
Атомные привычки. Как приобрести хорошие привычки и избавиться от плохих

Введение и История Автора

История Джеймса Клира и сила маленьких привычек

Травма и выздоровление Джеймса Клира

Что произошло

Удар бейсбольной битой привёл к серьёзным травмам

- Нос сломан в двух местах, подковообразный
- Черепно-мозговая травма с трещинами в черепе и переломами глазниц
- Развился отек мозга и несколько посттравматических припадков

Состояние после травмы

- Потеря сознания и подключение к аппарату ИВЛ
- Искусственная кома для стабилизации
- Медицинская эвакуация вертолетом в специализированную больницу

Восстановление и последствия

- Потеря обоняния и глаз выпятился из глазницы
- Долгая реабилитация с ограничениями зрения и припадками
- Через 8 месяцев восстановил способность водить автомобиль

Эмоциональные и семейные аспекты

- Родители испытывали тревогу и страх, поддержка священника и соцработника
- Поддержка семьи в условиях кризиса выздоровления

Возвращение к бейсболу и восстановление уверенности

Возвращение на бейсбольное поле

- Исключение из основного состава и перевод в юниорскую команду
- Период сомнений и слёз, эмоциональный рост

Образовательный этап и формирование полезных привычек

Поступление в колледж Денисона

- Получение места в бейсбольной команде и начало новой жизни

Развитие маленьких привычек

Определение привычки

- Поведение, регулярно повторяющееся и часто автоматически

Примеры формируемых привычек

- Ранний отход ко сну, поддержание порядка в комнате
- Улучшение привычек учёбы
- Регулярные силовые тренировки, рост мышечной массы с 77 до 90 кг

Результаты привычек

- Повышение уверенности и улучшение учебной успеваемости
- Возглавил бейсбольную команду, стал капитаном
- Вошёл в сборную и знаменитость ESPN

Философия и выводы Джеймса Клира

Важность постоянных малых изменений

- Маленькие привычки приводят к большим результатам со временем
- Постепенный прогресс важнее одного большого успеха
- Личное подтверждение эффективности через реабилитацию и спорт
- ##### Стратегия малых шагов
- Постоянное улучшение через серию мелких достижений
- Избегание резких изменений, упор на долгосрочность
- ##### **Создание и развитие блога о привычках**
- ##### **Начало ведения блога в 2012 году**
- Публикация статей по понедельникам и четвергам
- Первые 1000 подписчиков через несколько месяцев
- ##### Рост аудитории и признание
- Более 30 тыс. подписчиков к концу 2013 года
- Перешагнул 100 тысяч в 2014 году, став одним из быстрорастущих ресурсов
- 200 тысяч подписчиков в 2015 году
- ##### Профессиональное признание
- Заключение контракта с Penguin Random House
- Выступления в крупнейших компаниях и на конференциях в США и Европе
- Эксперт по науке формирования привычек и изменения поведения

Основные Принципы Атомных Привычек

Основные принципы атомных привычек и их сила

История успеха британской федерации велоспорта

Положение федерации до 2003 года

Определение: Федерация управляла профессиональным велоспортом в Великобритании около 100 лет с посредственными результатами

- Почему это важно: результаты были очень низкими, всего одна золотая медаль с 1908 года на Олимпиадах, ни одной победы в Тур де Франс за 110 лет

- Последствие: Низкая репутация, отказ производителя велосипедов продавать команде из-за боязни упадка продаж

Назначение Дэйва Брейлсфорда тренером в 2003 году

Что сделал: Внедрил стратегию "извлечения максимального результата" через минимальные улучшения во всем на 1%

- Почему эффективно: Совокупный эффект множества 1% улучшений дал грандиозные результаты за несколько лет

- Пример: изменение дизайна седла, добавление подогрева курток, улучшение сцепления шин, использование биологических сенсоров, выбор оптимального спального оборудования

Результаты изменений британской команды

Краткосрочные результаты (через 5 лет)

- Победы на Олимпиаде 2008 в Пекине: 60% золотых медалей в шоссейных и трековых гонках

Долгосрочные достижения (2008-2017 гг.)

- Мировые и олимпийские победы и рекорды: 178 побед на мировых первенствах, 66 золотых медалей в Олимпиадах и Паралимпиадах, 5 побед на Тур де Франс за 6 лет (2011-2017)

Суть понятия "атомные привычки"

Определение: Очень небольшие изменения и улучшения привычек на 1% каждый день

Почему важно: Незаметные в моменте изменения накапливаются, приводя к 37-кратному улучшению за год

- Следствие: Аналогия с курсовой корректировкой самолёта - маленькие изменения со временем дают большой результат на расстоянии

Как работают привычки в процессе самосовершенствования

Понятие: Привычки — аккумулирующий процесс улучшения, подобно сложным процентам в банке

Почему это имеет значение: Маленькие ежедневные успехи незаметны сразу, но ведут к большой трансформации в долгосрочной перспективе

- Пример: регулярные походы в спортзал не дают результата сразу, но формируют отличную форму со временем

- Обратная сторона: 1% ухудшения ежедневно приводит к деградации до нулевого уровня по итогам года

Почему люди недооценивают маленькие изменения

Причина: Ожидание значительных быстрых результатов приводит к разочарованию из-за отсутствия видимого прогресса вначале

- Следствие: Часто возвращаются к старым привычкам из-за отсутствия немедленных эффектов

- Пример: При экономии небольших сумм денег в моменте не становишься миллиардером

- Заключение: Низкая скорость трансформации облегчает следование плохим привычкам из-за невидимых последствий

Важность траектории изменений, а не текущих результатов

Идея: Стратегия развития более важна, чем текущий успех или неудача

- Пример: Миллионер с расходами выше дохода движется в неправильном направлении

- Пример: Постоянное накопление маленькой экономии ведет к финансовой свободе

- Последствие: Привычки формируют отложенные результаты во всех сферах жизни (здоровье, финансы, отношения и т.д.)

Схема прогресса и феномен критической точки прорыва

Модель с примером кубика льда и температуры

- Что происходит: Постепенное повышение температуры почти незаметно влияет на лед до достижения точки 0°C

- Почему важно: За неприметными изменениями накапливается потенциал, и после критической точки происходят масштабные сдвиги

- Примеры из природы: Раковые клетки долго незаметны, потом быстро распространяются; бамбук долго растит корни, потом резко вырастает

- Следствие: Начальные усилия часто воспринимаются как "Долина разочарования", где прогресс не виден, но готовится прорыв

Плато скрытого потенциала и формирование привычек

Природа Плато скрытого потенциала

Что это такое

- Плато — период, когда небольшие изменения не приводят к видимым результатам
- Накопление постепенных улучшений, незаметных снаружи

Почему важно понять плато

- Удержание привычек зависит от осознания необходимости продолжать несмотря на отсутствие быстрых результатов
- Отказ от привычки часто происходит из-за разочарования в отсутствии изменений

Последствия плато

- Привычки могут нарушаться без преодоления плато
- Только преодолев плато происходит заметный скачок в развитии

Пример с кубиком льда

- Кубик льда не тает при температуре 25–31° С несмотря на нагрев
- Нагревание продолжается без видимых изменений, пока не достигнет 32° С — температура плавления льда
- Аналогия: усилия по формированию привычки накапливаются незаметно, а затем происходит прорыв

Механизмы формирования и изменения привычек

Начало привычки

- Единичное небольшое решение становится основой привычки
- Повторение этого решения разрастает привычку подобно дереву

Рост привычки

- Корни привычки распространяются, а побеги растут с каждым повторением

Удаление плохой привычки

- Подобно выкорчевыванию мощного дуба в душе человека

Формирование хорошей привычки

- Сравнимо с выращиванием изысканного цветка, который расцветает за один день

Значение терпения и настойчивости

- Терпение — необходимое условие для мастерства

История якоба Рииса о каменотесе

- Каменотес бьет по камню сотни раз без видимой трещины
- Сто первый удар расщепляет камень, но не только он
- Сила — в накоплении всех предыдущих ударов
- Урок: успех приходит после множества неуспешных попыток

Пример из спорта — команда Сан-Антонио Сперс

- Цитата в раздевалке подчеркивает значимость настойчивости и терпения

Природа успеха и его восприятие окружающими

- Внешне успех кажется мгновенным
- На самом деле это результат длительной подготовки и накопленных усилий
- Окружающие видят только итог, а не весь процесс

Пример тектонических плит и землетрясения

- Плиты движутся, создавая давление миллионы лет без заметных последствий
- Внезапное смещение происходит после длительного накопления напряжения
- Аналогия с человеческими привычками и успехом

Вызовы и вопросы при формировании привычек

Что заставляет людей прекратить хорошие привычки

- Отсутствие видимых изменений приводит к разочарованию

Почему одни сохраняют привычки, а другие возвращаются к плохим

- Ключ в способности преодолеть Плато скрытого потенциала

Сила Привычек и Формирование Идентичности

Сила систем и идентичности в формировании привычек

Эффект отложенного прогресса и Долина разочарования

Что такое эффект отложенного прогресса?

- Определение: результаты усилий появляются не сразу, а через месяцы или годы

- Почему важно: люди ожидают быстрого и линейного прогресса, что вызывает разочарование

- Следствие: временное отсутствие результатов не означает, что усилия напрасны

- Пример: для заметного улучшения нужна длительная последовательная работа

Долина разочарования

- Что это: этап, когда после усилий нет видимого результата и теряется мотивация

- Почему возникает: из-за ожидания быстрого прогресса

- Как преодолеть: понимать накопительный характер улучшений, накапливать постепенный эффект

Отличие целей и систем как основных понятий

Что такое цели?

- Определение: конкретные результаты, которых хотят достичь (например, выиграть соревнование)

- Почему важны: задают направление действия

- Последствия: цели сами по себе не обеспечивают успех, а часто дают временный эффект

- Пример: цель музыканта — исполнить новую пьесу

Что такое системы?

- Определение: процессы и привычки, ведущие к результатам

- Почему важны: обеспечивают долгосрочный прогресс и устойчивый успех

- Последствия: фокус на системе помогает достичь результата даже без концентрации на цели

- Пример: у тренера система — организация тренировок и управления командой

Важность фокуса на системе вместо цели

Почему стоит забыть о целях и ценить системы

- Цели задают направление, но системы ведут к постоянному улучшению

- Результаты зависят от повседневных процессов, а не только от целей

Аргументы против единственной концентрации на целях

- Проблема №1: Победители и проигравшие имеют одинаковые цели

- Почему: амбициозные цели есть у многих, но достигают успеха благодаря системе

- Пример: британские велосипедисты с целью выиграть Тур де Франс смогли благодаря системе улучшений

- Проблема №2: достижение цели — временное изменение

- Почему: цель изменит состояние только временно, если не менять систему
- Пример: уборка комнаты решает проблему сейчас, но привычки беспорядка вернутся
- Проблема №3: цели ограничивают счастье
 - Почему: ожидание счастья только после достижения цели отдаляет удовлетворение
 - Последствия: создается конфликт успех-поражение и узкие границы счастья
- Проблема №4: цели конфликтуют с долгосрочным прогрессом
 - Почему: достижение цели часто приводит к прекращению усилий
 - Пример: бегуны бросают тренировки после финиша из-за отсутствия мотивации
 - Решение: мышление на основе системы, позволяющее постоянное

совершенствование

Понятие атомных привычек и роль систем

Что такое атомные привычки?

- Определение: маленькие привычки, которые являются частью большой системы
- Значение слова «атомные»: привычки как фундаментальные единицы, строящие большие результаты
- Почему важны: небольшие изменения на 1% постепенно накапливаются и дают значительный эффект
- Пример: ежедневное улучшение всего на 1% приводит к долгосрочным успехам

Почему привычки важны

- Привычки — это сложные проценты самосовершенствования
- Привычки могут работать и на вас, и против вас
- Маленькие изменения дают отложенный эффект, требующий терпения

Фокус на системе, а не целях

- Важно углубиться не к уровню целей, а к системе внутри себя
- Работа с системой приводит к устойчивому прогрессу

Изменение привычек через уровни поведения: цели, процессы и идентичность

Три уровня изменений привычек (слои луковицы)

Первый уровень — изменение целей

- Определение: фокус на достижении конкретных результатов (похудеть, написать книгу)
- Связь с привычками: большинство целей направлено на этот уровень

Второй уровень — изменение процессов

- Определение: перестройка привычек и систем (тренировки, рабочие ритуалы)
- Связь с привычками: привычки формируются именно на этом уровне

Третий уровень — изменение идентичности

- Определение: изменения в убеждениях, мировоззрении, восприятии себя
- Почему важно: именно убеждения стоят за привычками и поведением

Различия между привычками, основанными на результатах и идентичности

Привычки, основанные на результатах

- Фокус на том, чего хотят достичь
- Пример: человек говорит «Я пытаюсь бросить курить» — еще идентифицирует себя как курильщик

Привычки, основанные на идентичности

- Фокус на том, кем хочет стать человек
- Пример: человек говорит «Я не курю» — идентичность изменена, поведение устойчиво

Значение изменения идентичности для изменения привычек

- Поведение устойчиво, если соответствует убеждениям и системе внутри
- Несоответствие поведения идентичности ведет к саботажу изменений
- Пример: человек хочет похудеть, но если он считает себя комфортным любителем еды, изменения не закрепятся

История успеха Брайана Кларка как пример работы с идентичностью

- Исходная проблема: вредная привычка грызть ногти с детства
- Решение: усилия и решение не грызть ногти до их отрастания
- Ключевое действие: первый маникюр по совету жены
- Результат: гордость за красивые ногти, полное прекращение грызения без попыток вернуться
- Урок: изменение идентичности через новые убеждения и гордость за себя меняет поведение устойчиво

Сила привычек и изменение идентичности

Гордость и мотивация к формированию привычек

Что это: чувство гордости за личные качества

- Пример: гордость за волосы, бицепсы, умение вязать
- Как влияет: усиливает мотивацию развивать соответствующие привычки

Почему это важно: гордость способствует сохранению привычек

Привычка сохраняется если становится частью личности

- Пример: можно сходить в спортзал 1-2 раза, но если привычка не личная, она не закрепится

Последствия: привычки связаны с личностной идентичностью

- Поддержание привычек проще, если они отражают представление о себе
- Доказательства: примеры привычек и гордости из жизни

Изменение личности — ключ к долгосрочным привычкам

Определение: истинное изменение поведения — изменение личности

- От мотивации к устойчивому изменению через идентичность

Значение: личностная идентичность укрепляет мотивацию и стабильность привычек

- Пример: человек, считающий себя спортсменом, не нуждается в самоговорах
- Импликации: поведение становится естественным, не требует усилий

Идентичность и поведение: взаимное влияние

Что такое идентичность: представление о себе на основе опыта и убеждений

- Пример: считать себя избирателем повышает участие в выборах

Почему это важно: конфликт с идентичностью мешает изменению привычек

- Люди сопротивляются действиям, которые противоречат их самоопределению
- Пример: утверждения «я всегда опаздываю» укрепляют эту привычку

Последствия: для изменений нужно менять убеждения и идентичность

- Иначе любые усилия будут временными и слабыми

- Доказательства: психологические исследования идентичности и поведения

Двухэтапный процесс изменения идентичности через привычки

Этап 1: привычки формируют доказательства личностной идентичности

Повторяющиеся действия становятся подтверждением «кто я»

- Примеры: застилать кровать — организованный человек; писать — писатель
- ##### Этап 2: укрепление новой идентичности через малые достижения
- ##### Постепенные действия создают новую историю о себе
- Пример: регулярные тренировки формируют образ спортсмена
- ##### Почему это важно: личность не меняется резко, а развивается постепенно
- Пример: автор стал писателем через публикации и практику
- ##### Импликации: каждое действие — голос в пользу новой личности
- Нужно набрать большинство «голосов», чтобы идентичность укрепилась
- Доказательства: примеры из жизни и лингвистический анализ слова «идентичность»
- ##### **Петля обратной связи «привычка — идентичность»**
- ##### Что это: привычки формируют идентичность, а идентичность формирует привычки
- Это двунаправленный процесс, усиливающий изменения
- ##### Почему важно: нельзя менять только результаты, нужно менять личность
- Фокус на том, кем вы хотите стать, а не на быстром достижении целей
- Пример: человек, который повторяет хорошие привычки, верит в себя и становится лучше
- ##### **Настройка смены идентичности и привычек: двухступенчатый процесс**
- ##### Шаг 1: определить, каким человеком хотите стать
- Пример вопросов: кто может похудеть, выучить язык или начать бизнес?
- ##### Шаг 2: доказать новую идентичность через малые действия и решения
- ##### Пример: задавать себе вопрос «что сделал бы этот человек сейчас?»
- История: знакомая похудела на 45 кг, действуя как человек с ЗОЖ
- Почему это эффективно: осознанный выбор формирует новые убеждения и поведение
- ##### **Значение привычек для личностного развития**
- ##### Привычки – не просто бытовые действия, а путь к изменению себя
- Они меняют глубинные убеждения о себе, формируют новую личность
- Значимые перемены — результат постепенной эволюции через микро-шаги
- ##### Последствия: фокус на личности важнее, чем на конечных результатах
- Это помогает устойчиво достигать успехов в здоровье, карьере и др
- ##### **Доказательства и резюме из книги**
- Три уровня изменений: результат, процесс, идентичность
- Фокус на том, кем стать важнее, чем что сделать
- Идентичность строится привычками и подтверждается ими
- Изменение убеждений необходимо для устойчивого саморазвития
- Привычки формируют то, кем человек становится в итоге
- ##### **Механизмы формирования и изменения привычек**
- ##### Природа и роль привычек
- ##### Что такое привычка?
- Поведение, ставшее автоматическим через повторение
- Ментальные «горячие клавиши» для решения повторяющихся проблем
- ##### Почему привычки важны?
- ##### Освобождают мозг от сознательного контроля
- Мозг может уделять внимание только одной задаче за раз
- Автоматизация снижает когнитивную нагрузку и экономит ресурсы

Что происходит при формировании привычки?

Переход от осознанного пробования к автоматизации

- Первоначально высокий уровень активности мозга
- Мозг фиксирует успешные действия через вознаграждение
- Закрепление эффективных решений для будущих ситуаций

Привычка помогает быстро реагировать на знакомые ситуации

- Пример: стресс → желание пробежки

Четырехступенчатый цикл привычки (петля обратной связи)

Стимул (триггер)

- Определение: сигнал, инициирующий поведение
- Значение: информирует о вероятном вознаграждении
- Примеры: звук игровых автоматов, время суток, среда

Желание (мотивация)

- Определение: стремление изменить внутреннее состояние
- Важность: основной движущий фактор поведенческого отклика
- Пример: желание свежести во рту мотивирует чистку зубов

Индивидуальные различия в мотивации

- Одна и та же стимуляция вызывает разное желание у разных людей

Реакция (поведение)

- Определение: действие или мысль, как ответ на стимул и желание

Требования: достаточная мотивация и доступные возможности

- Если действие слишком сложно, привычка не сформируется
- Пример: невозможность прыгнуть достаточно высоко мешает играть в баскетбол

Вознаграждение

- Определение: результат, удовлетворяющий желание

Функции вознаграждения

- 1. Удовлетворять текущие потребности (еда, статус, одобрение)
- 2. Обучать мозг запоминать полезные действия
 - Обратная связь помогает отличать полезные и бесполезные действия
 - Привычки закрепляются через повторение вознаграждаемых действий
- Если вознаграждение не приносит удовлетворения, привычка не закрепится

Фазы привычки: проблема и решение

Фаза проблемы

- Стимул + желание — формируется осознание необходимости изменений

Фаза решения

- Реакция + вознаграждение — действие и достижение цели

Влияние привычек на свободу и жизнь

Мифы о скучной жизни из-за привычек

- Некоторые боятся потери спонтанности и динамичности
- Это ложная дихотомия: привычка и свобода взаимодополняют друг друга

Привычки создают свободу

Отсутствие хороших привычек ведет к потере времени и энергии

- Пример: плохие финансовые привычки — постоянная борьба за деньги
- Плохие привычки образа жизни — нехватка энергии и сил

- Автоматизация рутин освобождает ум для творчества и новых задач

Четыре закона изменения поведения

Зачем нужны законы?

- Представляют практические рычаги для формирования или устранения привычек

- Применимы в разных сферах жизни: спорт, медицина, искусство, менеджмент

Четыре закона

- 1. Придайте очевидности

- 2. Добавьте привлекательности

- 3. Упростите

- 4. Привнесите удовольствие

Перспектива применения

- Понимание законов позволяет создавать системы для естественного формирования хороших привычек и угасания плохих

- Любая цель обречена на провал, если она противоречит природным процессам мозга

Пример интуитивного распознавания (определение очевидности)

История женщины из бригады скорой помощи

- Ситуация: семейное торжество, она заметила необычный вид свекра

- Действие: настояла на медицинском обследовании

- Результат: обнаружена закупорка коронарной артерии, предотвратил инфаркт

- Вывод: опыт создал способность интуитивно замечать важные стимулы

Другие примеры развития очевидности

- Военные отличают вражеские и свои самолеты по радару без осознанного анализа

- Музейные работники видят подлинное искусство интуитивно

- Рентгенологи предсказывают инсульт по образам мозга

- Парикмахеры замечают беременность по волосам

Мозг — устройство для предсказания

- Он классифицирует, выделяет и запоминает важные стимулы из опыта

- Автоматическая обработка информации помогает быстро предсказывать результаты

Сила привычек и осознанность действий

Автоматизм и подсознательный контроль привычек

Определение автоматизма привычек

- Привычки формируются и действуют подсознательно без осознанного контроля

- Мозг и тело выполняют сложные функции автоматически: рост волос, дыхание, пищеварение

Значение подсознательного управления привычками

- Позволяет эффективно выполнять задачи без сознательных усилий

- Делает привычки полезными для повседневной жизни и экономии ресурсов

Опасности автоматизма привычек

- Привычки становятся паттернами, которые сложно осознать и изменить

- Можно повторять нежелательные действия, не осознавая их (например, закрывать рот рукой, извиняться без причины)

- Чем чаще повторяется привычка, тем сложнее привыкнуть к её осознанию и изменениям

Пример – кассир, ошибочно разрезавший кредитную карту

- Настройка: кассиру дали инструкцию разрезать подарочные карты после использования

- Действие: на автопилоте разрезал кредитную карту клиента
- Результат: осознал ошибку поздно, когда клиент был шокирован
- Урок: автоматизм может привести к ошибкам без осознанности
- ##### Примеры продолжения прежних привычек в изменённых обстоятельствах
- Бывшая воспитательница напоминает коллегам мыть руки, хотя теперь работает в офисе
- Бывший военный командует 'шагом!' при виде бегущего ребёнка
- ##### **Роль стимулов и их восприятия в формировании привычек**
- ##### Определение стимулов привычек
- Внешние или внутренние сигналы, запускающие автоматически привычное действие
- ##### Подсознательный контроль восприятия стимулов
- Можно ощущать голод без явного видимого стимула
- Желания и реакции могут возникать из гормональных и химических сигналов организма
- ##### Влияние частоты повторения на незаметность стимулов
- Часто встречающиеся стимулы становятся невидимыми, воспринимаются как возникающие 'из ниоткуда'
- Примеры: конфеты на столе, пульт рядом, телефон в кармане
- ##### Вывод: важность осознания и внимания к действиям для изменения привычек
- Невнимательность приводит к застою в тех же поведенческих паттернах
- ##### **Система "Показывай и называй" для повышения осознанности**
- ##### Что такое система "Показывай и называй"
- Метод военной и промышленной дисциплины: проговаривать и указывать ключевые объекты и действия во время работы
- ##### Причина внедрения и результат в японских железных дорогах
- Задача: снизить ошибки и аварийные ситуации
- Результаты: уменьшение ошибок на 85%, аварий на 30%
- История: благодаря системе заметили женщину с рукой в двери перед отправлением поезда, успели задержать поезд
- ##### Модификация системы в Нью-Йорке
- Система "Только показывай" сократила остановки в неправильных местах на 57% за 2 года
- ##### Почему метод работает
- Вовлеченность многих органов чувств и проговаривание действий повышают внимание и позволят вовремя замечать ошибки
- ##### Пример из домашней жизни
- Жена автора проговаривает предметы перед выходом: ключи, кошелек, очки, муж
- ##### **Учетная карточка привычек для повышения осознанности**
- ##### Что такое учетная карточка привычек
- Простое упражнение для фиксации и оценки собственных ежедневных привычек
- ##### Как составлять карточку
- Составить полный список ежедневных действий (например, проснуться, почистить зубы, проверить телефон)
- Отметить каждую привычку как хорошую (+), плохую (-) или нейтральную (=)
- ##### Пример классификации привычек

- Положительные привычки: почистить зубы, использовать дезодорант, принять душ
- Негативная привычка: проверка телефона утром
- Нейтральные привычки: проснуться, отключить будильник, сходить в туалет
- ##### Контекст и цель влияют на классификацию привычек
- Пример: рогалик с арахисовым маслом может быть плохой привычкой при желании похудеть и хорошей при наборе массы
- Отмечать привычки нужно исходя из долгосрочной эффективности для своих целей
- ##### Нет абсолютных «хороших» или «плохих» привычек
- Все привычки выполняют функцию, удовлетворяют потребности и помогают решать задачи
- Хорошие привычки приносят в долгосрочной перспективе положительные результаты, плохие – отрицательные
- Пример: курение временно снижает стресс, но вредно для здоровья в долгосрочной перспективе
- ##### **Важно: осознать бессознательное для личного контроля**
- Цитата Карла Юнга: "Пока вы не сделаете бессознательное сознательным, оно будет управлять вашей жизнью"
- Осознание своих действий – первый шаг к изменению устоявшихся привычек
- Без внимания и осознанности сложно менять поведение в лучшую сторону

Первый Закон Привычек: Делайте Очевидным

- → Второй Закон Привычек: Сделайте Привлекательным
- ### **Первый закон привычек: осознанность и формирование**
- ##### **Осознанность как основа изменения привычек**

Что такое осознанность в привычках

Различие между автоматическим и осознанным поведением

- Мозг фиксирует стимулы и запускает привычки без сознательного контроля
- Осознанность помогает замечать мысли и действия в момент их совершения

Метод учета привычек

- Простое упражнение записи текущих привычек без оценки
- Пример: фиксировать съедание шоколадки без критики
- Зачем: помогает признать и не осуждать привычки, облегчая изменения

Система «Показывай и называй»

- Вербализация действия и его последствий вслух
- Пример: «Я собираюсь съесть печенье, это ведет к набору веса»
- Почему важно
- Делает последствия реальнее, повышая осознанность и мешая бездумным действиям
- Повышает успешность выполнения задач (например, напоминание о походе на почту)

Значение осознанности в изменении поведения

- Изменения возможны только после осознания плохих привычек
- Подходы осознанности помогают выявить стимулы и реакции для корректировки

Резюме по осознанности и привычкам

- Практика делает запуск привычек автоматическим
- Автоматические привычки снижают внимание к действиям

- Изменение начинается с осознанности и признания существующих привычек
- «Показывай и называй» и учетная карточка делают поведение более осознанным
- ##### **Лучший способ сформировать новую привычку: намерение для реализации**
- ##### Определение намерения для реализации
- Это план с точным временем и местом выполнения действия
- Формат: «В [время, день] я буду делать [действие] в [место]»
- ##### **Исследование 2001 года с 248 участниками**
- Три группы: контрольная, мотивационная, планирующая (намерения для реализации)
- ##### Результаты
- Первая и вторая группы: 35-38% регулярно занимались спортом
- Третья группа с намерениями для реализации: 91% занимались спортом хотя бы раз в неделю
- Мотивация без плана мало изменяет поведение
- Вывод: конкретное планирование времени и места существенно повышает вероятность новой привычки
- ##### Почему намерения для реализации важны
- Стимулы в формировании привычек: время и место – ключевые факторы
- ##### Намерения устраняют неопределённость и заменяют абстрактные цели конкретным планом
- Заменяют «Я буду больше писать» на «Я буду писать в 19:00 в кабинете»
- Увеличивают выполнение задач, например, явка на выборы улучшалась после составления плана пути и времени
- Облегчают отказ от отвлекающих мелочей и помогают сосредоточиться на главном
- ##### Рекомендации по составлению намерения для реализации
- Лучше выбрать первый день недели, месяца или года для старта новой привычки
- Не ждать настроения, а действовать согласно плану в назначенное время и место
- ##### Формула: «Я буду [действие] в [время] в [место]» применяется для разных сфер
- Медитация: медитировать 1 минуту в 7 утра на кухне
- Учеба: заниматься испанским в 18:00 в спальне
- Спорт: тренироваться в 17:00 в спортзале
- Отношения: сделать чай партнёру в 8 утра на кухне
- ##### **Стратегия наложения привычек для простого формирования**
- ##### Что такое наложение привычек
- ##### Связывание новой привычки с уже существующей
- Формула: «После [текущая привычка] я сделаю [новая привычка]»
- Это форма намерения для реализации, но использующая произошедшее действие как стимул
- ##### Примеры наложения
- После утреннего кофе — медитация 1 минуту
- После снятия рабочей обуви — надеть спортивный костюм
- После сидения за обедом — назвать событие, за которое благодарен
- После укладывания в постель — поцеловать партнёра
- После надевания обуви для пробежки — сообщить другу о маршруте и времени
- ##### Почему наложение привычек работает

Привычки часто следуют одна за другой по цепочке, подобно эффекту Дидро
- Эффект Дидро: одно приобретение или действие ведет к другому
- История Дени Дидро: покупка пурпурной мантии → обновление гардероба → покупка мебели

- Урок: поведение развивается по цепочкам, что можно использовать для привычек
- Новая привычка запускается с уже известного стимула — существующего поведения

Практические примеры и советы по наложению

Соединение маленьких привычек в цепочки для создания устойчивых ритуалов

- Утренний ритуал: после кофе — медитация, потом план дел, потом выполнение
- Вечерний ритуал: после ужина — посуда в посудомойку, протереть стол, подготовить чашку

Вставка новой привычки внутрь существующего ритуала

- Пример: после заправки кровати положить книгу на подушку для вечернего чтения

Где и когда выбрать для наложения важно

- Правильное время и место увеличивают вероятность выполнения привычки
- Неудачный пример: попытка медитировать при хаотичных утра с детьми
- Частота существующей привычки должна соответствовать новой привычке

Идея провести мозговой штурм списка ежедневных привычек для нахождения стимулов

- Для удобства использовать учетную карточку привычек из предыдущих разделов

Расширения и рекомендации

- Объединение множества привычек в цепочки для усиления эффекта

Использование наложения для разных сфер жизни: спорт, финансы, отношения, настроение

- Примеры: когда увижу лестницу — поднимусь пешком вместо лифта

- Когда позвонит телефон — сделаю глубокий вдох и улыбнусь

Первый закон привычек: придайте очевидности

Стратегии повышения очевидности стимулов

Создание намерения для реализации

Определение

- Связывает привычку с конкретным временем и местом

Зачем нужно

- Позволяет точно знать, когда и где выполнять действие

Формула

- Я буду [ДЕЙСТВИЕ] в [ВРЕМЯ] в [МЕСТО]

Пример

- «Я сделаю десять отжиманий после того, как закрою ноутбук, перед обедом»

Наложение привычек

Определение

- Связывает новую привычку с уже существующей привычкой

Зачем нужно

- Использует существующие поведенческие паттерны для запуска новой привычки

Формула

- После [ТЕКУЩАЯ ПРИВЫЧКА] я сделаю [НОВАЯ ПРИВЫЧКА]

Пример

- После чистки зубов я буду медитировать 5 минут

Значение конкретных и очевидных стимулов

Определение

- Стратегия использования специфического и легко заметного триггера для действия

Важность

- Чем определеннее стимул, тем выше вероятность действия привычки

Пример ошибки

- Нечеткий стимул «Во время обеденного перерыва делать отжимания»— вызывал неопределенность

- Корректировка: «Закрою ноутбук, пойду на обед, сделаю отжимания у стола»— устранение неопределенности

Влияние окружения на поведение

Определение и значение окружения

- Окружение — невидимая рука, влияющая на поведение человека
- Пример: люди разговаривают шепотом в церкви, настороженно на темной улице

Уравнение Курта Левина $V=f(P,E)$

- Поведение зависит от личности и окружающей среды

Значение

- Изменяя окружение, можно менять поведение без изменения личности

Пример исследования в больнице Массачусетса

Ситуация

- Изменение расположения напитков в кафе больницы

Действия

- Вода поставлена повсеместно, газировка ограничена холодильниками

Результаты

- Сокращение продаж газировки на 11,4% и рост продаж воды на 25,8%

Вывод

- Поведение изменилось без участия мотивации или убеждения

Принцип доступности и расположения товаров

Феномен суггестии импульсивной покупки (Х. Штерн, 1952)

- Покупатели чаще берут товары на уровне глаз и на концах рядов
- 45% продаж Соса-Сола происходит благодаря прилавкам в конце рядов

Значение

- Чем очевиднее и доступнее товар, тем выше вероятность выбора его покупателем

Последствия

- Люди часто выбирают товары по их расположению, а не только по желанию

Важность визуальных стимулов для человека

Человеческое восприятие

- 10 из 11 миллионов рецепторов связаны со зрением
- Около половины ресурсов мозга задействовано в обработке визуальной информации

Влияние на поведение

- Изменения визуального окружения ведут к серьезным сдвигам в поведении

Пример из жизни автора

- Яблоки в вазе на кухонном столе — рост частоты их употребления
- ##### Рекомендации по изменению окружения для привычек
- ##### Примеры размещения стимулов
 - Поставить таблетки у крана — повесить прием лекарств
 - Гитару в центре гостиной — играть чаще
 - Канцелярские на столе — писать благодарственные письма чаще
 - Бутылки с водой в часто посещаемых местах — пить больше воды
- ##### Преимущество множественных стимулов
 - Больше стимулов — выше вероятность действия привычки в течение дня
- ##### Создавайте максимально очевидные визуальные подсказки
 - Лучший выбор должен быть самым заметным и доступным
- ##### Контекст стимула и ассоциация с привычками
- ##### Контекст как триггер
 - Привычки связаны с полным контекстом, а не с отдельным стимулом
 - Пример алкоголя в компании — триггером становится ситуация в целом
- ##### Ассоциация привычек с местами и объектами
 - Пример дивана как место для чтения или просмотра ТВ с едой
 - Разные люди по-разному воспринимают одно и то же место, связывая его с разными привычками
- ##### Влияние отношения к объектам
 - Поведение зависит от отношения к предметам, а не от самих предметов
- ##### Формирование новых привычек через изменение контекста
- ##### Исследование со сном и спальней
 - Инструкция: идти в постель только при усталости, иначе сидеть в другом помещении
 - Результат: ассоциация спальни со сном укрепилась, засыпать стало проще
 - Вывод: новая привычка формируется при правильном контексте, мешают старые триггеры
- ##### Преимущества нового окружения
 - Отсутствие старых стимулов облегчает формирование новых привычек
 - Пример: новый бар, угол комнаты для новых ритуалов
- ##### Переосмысление текущего пространства
 - Разделение пространства на зоны с одной задачей — «одно пространство — одна задача»
 - Пример автора: отдельный кабинет помог отделить работу от личной жизни
- ##### Опасность смешения контекста
 - Смешение мест вызывает смешение привычек и затрудняет контроль поведения
- ### **Первый закон привычек: стимулы и окружение**
- ##### Влияние пространства и контекста на привычки
- ##### Разделение пространства для разных привычек
- ##### Что это?
 - Каждой привычке нужен свой контекст (физическое и цифровое пространство)
- ##### Почему важно?
 - Привычки формируются легче в предсказуемых условиях
- ##### Что следует?

- Привычка запускается автоматически при контакте с её контекстом или стимулом

Пример

- Писатель использует компьютер только для работы, планшет для чтения, телефон для соцсетей

Логика влияния контекста

Что это?

- Контекст становится стимулом, ассоциированным с привычкой

Почему важно?

- Изменение контекста облегчает формирование новых привычек и разрушение старых

Что следует?

- Проще формировать привычки в новом окружении, без старых стимулов

Пример

- Меняешь окружение — меняется привычка

Исследования зависимости и роли окружения

Исследование наркозависимости солдат во Вьетнаме (1971)

Что это?

- 35% солдат пробовали героин, 20% зависели от него; после возвращения 90% перестают

Почему важно?

- Смена окружения ведёт к спонтанному исчезновению зависимости

Что следует?

- Окружение имеет ключевое значение для привычек и их устойчивости

Пример

- Во Вьетнаме солдаты окружены стимулом употребления героина, в Америке – нет

Традиционные представления о самоконтроле ошибочны

Что это?

- Зависимые считаются слабыми морально, проблема в их недостатке силы воли

Почему это неверно?

- Исследования показывают, что успешные люди с самоконтролем строят дисциплинированное окружение

Что следует?

- Эффективнее формировать среды, снижающие искушения, чем полагаться на силу воли

Пример

- Люди с развитым самоконтролем тратят меньше усилий на борьбу с искушением

Привычка как невидимый процесс в мозгу

Что это?

- Привычка активируется при появлении соответствующего стимула в окружении

Почему это важно?

- Невозможно забыть укоренившуюся привычку, она всегда может вернуться под воздействием стимула

Что следует?

- Противостояние искушения требует много энергии и редко работает долгосрочно

Пример

- Врач, много лет не курившая, при возвращении верховой езды снова захотела курить

Парадокс дурных привычек и автокаталитический эффект

Что это?

- Дурные привычки усиливают чувства, которые человек пытается ими подавить

Почему важно?

- Это создает замкнутый цикл, ухудшающий состояние, например, стресс → переживание → стресс

Что следует?

- Устранение плохих привычек требует изменения стимула, чтобы прервать цикл

Примеры

- Телевизор вызывает сонливость и желание смотреть еще больше

- Тревога вызывает желание курить, что ухудшает здоровье и усиливает тревогу

Желание вызванное стимулом: реакция мозга

Что это?

- Внешний стимул вызывает навязчивое стремление повторить привычку

Почему важно?

- Нервные реакции включаются быстрее, чем сознание может их осознать

Что следует?

- Даже очень кратковременные подсознательные стимулы могут вызвать желание

Пример

- Показ изображения кокаина зависимым на 33 миллисекунды вызывает сильное желание

Стратегии борьбы с дурными привычками через изменение стимулов

Что это?

- Уменьшение или удаление стимулов, вызывающих плохие привычки

Почему важно?

- Это снижает количество искушений и необходимость тратить силу воли

Что следует?

- Организовать окружение, сделав стимулы хороших привычек заметными, плохих – скрытыми

Примеры практических действий

- Оставлять телефон в другой комнате при работе

- Убирать телевизор из спальни

- Отключать игровые приставки и убирать их в шкаф

- Прекращать просматривать профили в соцсетях, вызывающие ревность

Резюме первого закона и секрет самоконтроля

Основные идеи

- Привычки инициируются заметными стимулами в окружении

- Смена окружения облегчает переход к новым привычкам

- Самоконтроль — краткосрочная, а не долгосрочная стратегия

- Лучше формировать дисциплинированную среду, чем полагаться только на силу воли

Практические рекомендации

- Сделайте стимулы хороших привычек видимыми

- Сделайте стимулы плохих привычек неочевидными

- Организуйте окружение, чтобы снизить влияние дурных привычек

Второй Закон Привычек: Сделайте Привлекательным

- ← Первый Закон Привычек: Делайте Очевидным

- → Третий Закон Привычек: Упростите

Второй закон привычек: добавьте привлекательности

Природа привлекательности привычек

Что такое привлекательность привычки

- Определение: Чем привлекательнее возможность, тем выше вероятность её усвоения

- Причина важности: Желание и ожидание вознаграждения – двигают мотивацию

- Роль дофамина: Высвобождается при ожидании и получении награды

Почему мозг реагирует на привлекательные стимулы

- Эволюция: Инстинкты с охоты и собирательства не изменилась 50 тыс. лет

- Современная пища: Перекорм, повышенная ценность соли, сахара и жиров

Сверхнормальные стимулы: Преувеличенные признаки, усиленные индустрией

- Примеры: Манекены с преувеличенными формами, соцсети с мгновенными лайками, отредактированные рекламы

Последствия повышения привлекательности

- Привычки усиливаются: Поведенческие цепочки подкрепляются дофамином

- Переедание и зависимость: Переход от естественных стимулов к усиленным

Роль дофамина в формировании привычек

Что такое дофамин

- Нейромедиатор, управляющий мотивацией, желанием и обучением

- Отличие от удовольствия: Важнее ожидание, чем получение вознаграждения

Эксперимент Олдса и Милнера (1954)

- Суть: Блокировка дофамина у крыс приводит к утрате желания жить

- Результат: Крысы перестали есть, пить и спариваться, умерли за несколько дней

- Значение: Желание находится в дофамине, а удовольствие от вещества сохраняется

До и после формирования привычки

- На начальной стадии: Дофамин выделяется при получении вознаграждения

- После освоения: Дофамин повышается при ожидании вознаграждения, что стимулирует действие

- Отсутствие ожидаемой награды приводит к падению дофамина и разочарованию

Неврология желания и удовольствия

- Центры желания больше и активнее, чем центры удовольствия

- Примеры: 100% прилежащего ядра мозга активируется при желании, 10% при удовольствии

- Вывод: Желание – основа для действия и формирования привычек

Стратегия: Сочетание приятного с полезным

Что это - сочетание приятного с полезным

- Определение: Связывание желаемого действия с необходимым для повышения привлекательности

- Почему работает: Усиливает ожидание награды и мотивацию к нужному поведению

Пример Ронана Бирна

- Ситуация: Хотел смотреть Netflix, но нужно было больше заниматься спортом
- Действие: Взлом велотренажера, просмотр Netflix только при езде с нужной скоростью
- Результат: Привычка к упражнениям стала привлекательной, удачное сочетание
- Вывод: Комбинирование желаемого с нужным помогает построить привычку

Пример ABC и «TGIT»

- Суть: Трансляция сериалов + рекомендации пить вино и есть попкорн
- Результат: У зрителей вечер четверга ассоциировался с отдыхом и удовольствием
- Заключение: Объединение желаемого и нужного формирует привлекательные привычки

Теория Премака

- Определение: Более вероятное поведение усиливает менее вероятное
- Применение: Привязать нежелательное действие к желанному для мотивации

Наложение привычек и формула объединения

- Принцип: Использовать существующие привычки как триггеры для новых
- Формула: «После [существующая привычка], я буду [новая нужная привычка]»

Примеры реальных сочетаний

- После кофе - выражать благодарность, затем читать новости
- После обеда - звонить клиентам, затем смотреть спорт
- После взятия телефона - выполнить 10 берпи, затем проверить Facebook

Пример семьи Полгар и роль окружения

История Полгар

- Ласло Полгар – убежденный сторонник упорного труда и воспитания гения
- Эксперимент: обучение детей шахматам дома, насыщение окружения шахматами
- Результаты: все три дочери стали выдающимися шахматистками, включая Юдит - самого молодого гроссмейстера

Значение семьи и окружения

- Окружение стимулировало игру и привязанность, делая процесс привлекательным
- Привычки считаются социально приемлемыми и нормальными, если окружающие их поддерживают
- Вывод: Среда и социальное окружение формируют привлекательность привычек

Второй закон привычек: влияние социальных норм

Мощное влияние социального окружения на поведение

Определение и значение

Люди – стадные животные, стремящиеся к принадлежности и одобрению

- Почему важно
 - Желание принадлежать связано с историческим выживанием в племени

Социальные нормы – невидимые правила общества, влияющие на поведение

- Монтень: привычки и традиции сопровождают общественную жизнь

Послеступствия влияния социальных норм

Привычки часто копируются из окружения без осознания

- Пример: следование сценариям семьи, школы, сообщества

Окружение формирует представление о нормальном поведении

- Если в среде распространено поведение, оно кажется естественным и привлекательным

Три группы подражания для формирования привычек

1. Подражание близкому окружению

Определение: влияние семьи, друзей, коллег

- Особенности: близость повышает вероятность подражания

Примеры исследования и эффекты

- Исследование 12 000 людей: вероятность ожирения увеличивается на 57%, если друг страдает ожирением

- Вес партнера влияет на вес в отношениях (третьи части случаев)

Социальное давление может быть положительным, приводя к адаптации

- Пример: группа астронавтов вдохновляет на успех
- IQ друзей влияет на интеллект подростка в 15 лет

Практические рекомендации

- Стать частью среды, где желаемое поведение нормальное
- Иметь общее с группой для большего комфорта и мотивации
- Пример: Nerd Fitness объединяет фанатов видеоигр для занятий спортом

Значение принадлежности для мотивации и сохранения привычек

- Идентичность становится коллективной, поддерживается сообществом

2. Подражание большинству

Эксперименты Соломона Аша в 1950-х годах

- Суть эксперимента: выбор линии, когда группа намеренно дает неправильный ответ
- Реакция испытуемых: сомнения в собственном восприятии, подчинение мнению группы

Значение результатов

- 75% испытуемых согласились с очевидно неправильным ответом группы

Психологический механизм

- Мы часто полагаемся на поведение большинства при неуверенности
- Нормы группы сильнее индивидуального желания при конфликте

Примеры и последствия

- Шимпанзе перестает использовать эффективный метод, чтобы не выделяться в новой группе

- Предпочтение ошибаться вместе, чем быть правым в одиночку

Выводы

- Подчинение группе требует меньших усилий, идти против окружения – сложно

3. Подражание авторитетам

Определение и мотивация

- Люди стремятся к статусу, уважению, признанию

Причины подражания

- Поведение людей с высоким статусом кажется привлекательным из-за доступа к ресурсам и возможностям

Примеры для подражания

- Маркетинговые стратегии успешных фирм
- Манера написания любимого писателя
- Стиль общения начальника

Влияние статуса на поддержание поведения

- Пример сестер Полгар, чьи достижения сохранялись благодаря социальной поддержке

Избегание снижения статуса

- Примеры: наводить порядок, чтобы не выглядеть неряшливым среди соседей

Основные выводы и рекомендации

- Среда определяет привлекательность поведения и привычек

- Привычки легче формировать, если они одобряются окружением и группой

- Сила принадлежности и подражания влияет на устойчивость привычек

- Рекомендуется окружать себя людьми с желаемыми привычками и общими интересами

- Поддержание новых идентичностей через группы критично для долгосрочного успеха

Второй закон привычек: привлекательность и мотивация

Базовые мотивы человеческого поведения

Определение базовых мотивов

Базовые мотивы – глубинные причины поведения и желаний

- Пример мотива – сохранение жизни через получение пищи (например, желание съесть тако)

Список ключевых базовых мотивов

- Сохранение энергии

- Добывание пищи и воды

- Поиск любви и размножение

- Установление контактов и связей

- Завоевание общественного признания и одобрения

- Уменьшение неопределённости

- Достижение статуса и престижа

Значение базовых мотивов для привычек

- Желания — это проявления глубоких мотивов

- Привычки — современные решения базовых мотиваций

Примеры привычек, адресующих базовые мотивы

- Использование Tinder соответствует поиску любви и размножению

- Просмотр Facebook — установление контактов

- Публикация в Instagram — общественное признание и одобрение

- Поиск в Google — уменьшение неопределённости

- Игры — достижение статуса и престижа

Механизм формирования желаний и прогнозов

Прогноз как причина привычек

Что это: мозг на основе стимула и прошлого опыта формирует прогнозы о будущем поведении

- Пример: горячая плита — ожидание ожога при прикосновении

- Пример: зеленый свет светофора — прогноз безопасного проезда

Зависимость поведения от интерпретации стимулов

- Два человека могут по-разному реагировать на один стимул (например, сигарету) из-за разных прогнозов

Роль эмоций и чувств

- Эмоции преобразуют прогнозы в желания и намерения

- Желание — ощущение нехватки, стремление изменить внутреннее состояние

- Пример: дискомфорт от холода провоцирует надевание тёплой одежды

- Эмоции помогают принимать решения: сохранять или менять поведение

- Ослабленные эмоции ухудшают способность принимать решения (по А. Дамасио)

Обращение и перепрограммирование привычек

Связь привычек с базовыми мотивами и прогнозами

- Успешные привычки укрепляют желание повторять их через положительное подкрепление

Сделать привычки привлекательными via переосмысление

- Что это: изменение восприятия привычки с бремени на возможность

- Пример с изменением слова «должен» на «имею возможность»

Примеры позитивного переосмысления привычек

- Физические упражнения — развитие навыков и сила, а не утомление

- Экономия денег — путь к свободе, а не жертва

- Медитация — практика возвращения к дыханию при отвлечениях

- Волнение перед важным событием — прилив адреналина, помогающий сосредоточиться

Мотивационные ритуалы для усиления привычек

- Создание ассоциаций привычек с любимыми вещами для стимуляции мотивации

- Пример: боксер Эд Латимор и наушники как сигнал концентрации

- Авторская практика: ритуал растяжки и броска перед игрой для входа в «игровой режим»

- Создание собственных ритуалов для улучшения настроения (дыхание, улыбка, поглаживание собаки)

Выводы и рекомендации

- Обратная трактовка второго закона привычек — сделать привычки непривлекательными, избавляться от плохих

- Каждое поведение основывается на глубоком мотиве, желания отражают эти мотивы

- Привычки формируются через прогнозы, приводящие к ощущениям и желаниям

- Преимущества отказа от вредных привычек нужно выделять, чтобы сделать их непривлекательными

- Связывание привычек с положительными эмоциями повышает их привлекательность

- Использование мотивационных ритуалов помогает входить в нужное состояние для выполнения сложных привычек

Третий Закон Привычек: Упростите

- ← Второй Закон Привычек: Сделайте Привлекательным

Третий закон привычек: упростите

Различие между движением и действием

Что такое движение?

- Планирование, подготовка и обучение без прямого результата

- Пример: набор идей для статьи без написания самой статьи

Что такое действие?

- Поведение, которое приносит реальный результат

- Пример: написание статьи, здоровое питание вместо чтения о диетах

Почему движение важно, но не достаточно?

- Движение создает ощущение прогресса без риска неудачи

- Люди избегают неудач и критики, поэтому часто застревают в движении

- Движение - прокрастинация в подготовке к действию

- Требуется переход от движения к действиям для реального изменения

Практика повторения как основа формирования привычек

Что такое формирование привычки?

- Процесс перевода поведения в автоматическую форму через повторение

- Обеспечивается изменениями в структуре мозга — долгосрочным потенцированием

- Закон Хебба (1949): нейроны, возбуждающиеся вместе, соединяются вместе

Почему повторение важно?

- Повторение укрепляет нейронные связи и улучшает передачу сигналов

- Физические изменения мозга: увеличение мозжечка у музыкантов, серого вещества у математиков

- Пример: лондонские таксисты имеют увеличенный гиппокамп, связанный с пространственной памятью

- Гиппокамп уменьшается при выходе на пенсию, показывая зависимость от практики

Как действует автоматизм?

- Сначала привычка требует усилий и сознательной концентрации

- С каждым повторением становится легче и более автоматической

- Порог автоматизма — поведение выполняется без осознанных усилий

- Графика ежедневной 10-минутной прогулки: частота повторений увеличивает автоматизм

Сколько времени нужно для формирования?

- Вопрос следует задавать в терминах количества повторений, а не времени

- Частота, а не продолжительность определяет скорость формирования привычки

- Текущие привычки формировались сотнями/тысячами повторений, новые требуют такого же

Исследование Джерри Уэлсманна о качестве и количестве практики

Эксперимент: студенты разделены на группы качества и количества

- Группа количества должна была сделать много фотографий

- Группа качества — одну идеальную фотографию

- Итог: лучшие фотографии у группы количества из-за практики и экспериментов

Почему практика важнее размышлений?

- Практика помогает усовершенствовать навыки через активные действия

- Размышления о совершенстве без действий не приводят к улучшению

- Движение без действия — подготовка, не меняющая результат

Закон наименьшего усилия в формировании привычек

Определение закона

- Люди склонны выбирать действия с наименьшими затратами энергии

- Пример: расширение сельского хозяйства восток-запад из-за одинакового климата

- Этот принцип известен в физике как принцип наименьшего действия

Почему это важно?

- Мозг старается экономить энергию, выбирает легкие пути

- Большинство привычек легче поддерживать, если они требуют минимальных усилий

- Сложные привычки вызывают сопротивление и напряжение

Примеры влияния закона

- Привычки с низким уровнем мотивации и усилий — просмотр новостей, соцсети

- Трудные действия требуют большой энергии и мотивации — отжимания, диета
- Легкие привычки легче включить в повседневный поток (спортзал по пути на работу)

Как упростить привычки?

- Изменение окружающей среды для снижения напряжения
- Оптимизация условий — делать привычку естественной частью жизни
- Пример: убрать отвлекающие факторы дома для концентрации
- Аналогия с садовым шлангом — убрать перегиб, а не увеличивать давление

Выводы по третьему закону изменений поведения

- Третий закон — упрощение привычек повышает вероятность их формирования
- Практика важнее планирования и размышлений
- Поведение становится автоматическим через частое повторение и упрощение
- Частота действий важнее общей продолжительности времени
- Упрощение помогает преодолеть природное сопротивление и лень

Третий закон привычек: упрощение и подготовка среды

Стратегия сложения путем вычитания

Что такое сложение путем вычитания

Устранение проблемных зон в процессе

- Определение
- Поиск и удаление лишних действий и усилий

Почему стратегия важна

Значительно повышает эффективность и снижает затраты времени

- Пример японских заводов в 1970-х
- 1974: американские цветные телевизоры в 5 раз чаще в сервисе
- 1979: американские рабочие тратили в 3 раза больше времени

Последствия применения стратегии

Повышение надежности и экономии усилий

- Единичное сокращение действий приводит к большим доходам
- Уменьшение когнитивной нагрузки через упорядоченность среды

Упрощение продуктов и услуг для снижения напряжения

Что это такое

- Автоматизация, устранение, упрощение шагов использования

Почему это эффективно

Снижает напряжение и сопротивление при использовании

- Пример: службы доставки еды уменьшают усилия похода в магазин
- Приложения знакомств и совместное пользование автомобилями снижают стресс

Примеры и доказательства

Японские телевизионные заводы перепроектировали рабочее пространство

- Сократили время монтажа и потери времени

Голосовые помощники (Google Home, Amazon Echo)

- Упрощают доступ к музыке — 'Включи музыку кантри' вместо сложных действий

Правительственная налоговая кампания Великобритании

- Сокращение одного шага повысило отклик с 19,2% до 23,4%
- Это значит миллионы дополнительных налоговых поступлений

Что следует из этого

Правильное создание среды упрощает формирование хороших привычек

- Уменьшение сопротивления хорошим действиям и увеличение плохих

Подготовка окружающей среды для будущего использования

Что такое подготовка среды

- Создание условий, в которых выполнение правильных действий упрощается

Пример 'перезагрузки комнаты' Освальда Наколса

- Уборка комнаты после действия и подготовка к следующему
 - Пульт кладется на место, подушки раскладываются, мусор выбрасывается
 - Душ и уборка туалета одновременно для экономии времени
- Результат: высокая организация и экономия времени
 - Он называется 'активно ленивым' за минимизацию затрат усилий

Почему подготовка среды важна

- Уменьшает когнитивное напряжение и упрощает начало действий
- Пример с поздравительными открытками: сортировка повышает регулярность отправки

Практические советы по подготовке среды

- Положить принадлежности для рисования на стол для стимуляции творчества
- Подготовить спортивную одежду и бутылку с водой заранее для спорта
- Нарезать и упаковать фрукты/овощи на неделю для здорового питания
- Поставить сковороду, спрей и посуду с вечера для упрощения завтрака

Увеличение напряжения для борьбы с плохими привычками

Что это значит

- Усложнение доступа к нежелательным действиям для снижения их повторения

Почему это работает

- Чем больше препятствий, тем меньше вероятность бессмысленного поведения

Примеры применения

Отключать телевизор от сети после просмотра

- Подключать обратно только вставив цель перед просмотром

Вынуть батарейки из пульта после каждого использования

- Это добавляет 10 секунд на включение, снижая импульсивность

Убирать телевизор в шкаф после просмотра

- Мотивация взять для просмотра только когда действительно хочется

Правило Двух Минут

Правило двух минут и изменение привычек

Влияние окружения на привычки

Механизм влияния окружения

Окружение влияет на поведение через напряжение

- Низкое напряжение облегчает хорошие привычки
 - Пример: телефон в другой комнате уменьшает проверки
 - Результат: 3-4 часа работы без перерыва по утрам
 - Пример: удаление соцсетей с телефона удлиняет паузу в использовании
 - Пример: пиво, спрятанное в холодильнике, употребляется меньше
- Высокое напряжение усложняет плохие привычки
 - Усложнение плохого поведения помогает изменениям

Значение создания подходящей среды

- Перестроить жизнь для облегчения правильных действий
- Облегчение будущих действий улучшает их выполнение

Сущность и значение привычек

Определение привычки

- Автоматический выбор, влияющий на последующие осознанные решения
- Занимает секундные действия, но влияет на часы поведения

Важность решающих моментов

Это развилки на дороге, определяющие ход дня

- Пример: выбор ресторана влияет на еду на обед
- От выбора решающего момента зависит успех или неуспех дня
- Часто несколько таких моментов в день задают траекторию

Привычки составляют 40-50% ежедневных действий

- Это подчеркивает мощь автоматизма в жизни

Правило двух минут

Суть правила

- Любая новая привычка должна занимать не более двух минут
- Это упрощает начало и преодоление лени

Примеры двухминутных версий привычек

- Чтение каждый вечер → прочитать одну страницу
- Занятия йогой → разложить коврик
- Делать уроки → открыть конспекты
- Разложить белье → разложить одну пару носков
- Бегать 3 мили → завязать кроссовки

Роль первых двух минут как ритуала

- Начало становится автоматическим действием
- Легко перейти к более длительным действиям после старта

Зачем нужна стандартизация перед оптимизацией

- Необходимо сначала научиться регулярно начинать
- После формирования привычки можно улучшать её качество

Истории успеха и примеры

- Читатель похудел на 45 кг, начиная тренировки по 5 минут
- Бизнес-консультант Грег Маккеон ведет дневник, заканчивая до утомления
- Эрнест Хемингуэй рекомендовал заканчивать писательство в момент успеха

Психологический эффект

- Создается идентичность человека, который не пропускает привычку
- Лучше сделать мало, чем ничего не сделать

Правило двух минут vs ощущение ментальной уловки

- Если кажется глупым, пробуйте делать ровно 2 минуты и останавливаться
- Это учит начинать и формирует привычку независимо от длительности

Развитие привычки через поэтапное освоение

- Начинаете с двух минут самой простой версии
- Далее переходите к следующему уровню, постоянно фокусируясь на первых двух минутах

- В итоге достигается конечная, сложная привычка через поэтапное развитие
- #### Метод самоограничения для изменения поведения
- ##### Определение метода самоограничения
- Принятие решения в настоящем, контролирующего поведение в будущем
- Связывает себя с хорошими привычками и затрудняет плохие
- ##### История Виктора Гюго
- Проблема: не успевал писать книгу из-за прокрастинации
- Действие: запер всю одежду, оставив только шалю
- Результат: писал не выходя и закончил роман раньше срока
- Урок: ограничение выбора помогает сосредоточиться и достичь цели
- ##### Примеры применения метода
- Покупать еду малыми порциями, чтобы не переедать
- Внесение в черные списки казино и игровых сайтов
- Спортсмены оставляют дома кошельки перед взвешиванием
- Установка таймера на роутер для ограничения интернета и режима сна
- Заказ половины порции в ресторане заранее для ограничения еды
- ##### Значение усложнения плохих привычек
- Преодолеть искушения становится сложнее, чем придерживаться хороших привычек
- ### **Правило двух минут и автоматизация привычек**
- #### Метод самоограничения для изменения поведения
- ##### Что такое метод самоограничения
- ##### Установка ограничений для предотвращения плохих привычек
- Пример: договориться о встрече для повышения мотивации
- ##### Связан с Пактом Одиссея
- Одиссей привязал себя к мачте, чтобы устоять перед сиренами
- Значение: сознательное ограничение свободы ради борьбы с искушениями
- ##### Почему метод эффективен
- Сложнее поддаться плохим привычкам в настоящем
- Увеличивает вероятность действия в будущем
- ##### Выводы и применение
- Можно сделать хорошие привычки неизбежными, а плохие – невозможными
- ### **История Джона Генри Паттерсона и кассового аппарата**
- ##### Кто такой Джон Генри Паттерсон
- Родился в 1844 в Дейтоне, штат Огайо
- Работал на ферме и лесопилке, окончил Дартмундский колледж
- Открыл магазин товаров для угольщиков
- ##### Проблема с магазином
- ##### Отсутствие прибыли из-за воровства продавцов
- Чеки хранились в открытом ящике без контроля
- Отсутствие технологий слежения и контроля в XIX веке
- ##### Решение – кассовый аппарат Ритти
- Изобретение Джеймса Ритти – запирающий кассовый аппарат
- Паттерсон купил два аппарата за 50 долларов каждый
- Аппарат автоматически запирает наличные и чеки после продажи

Результат использования кассового аппарата

- Воровство продавцов прекратилось

Через 6 месяцев бизнес перестал быть убыточным

- Прибыль составила 5000 долларов (~100 000 долларов сегодня)

Создание National Cash Register Company

- Паттерсон купил права на изобретение

- Через 10 лет компания имела свыше 1000 сотрудников

- Стала одной из самых успешных компаний своего времени

Принцип автоматизации привычек

Что значит автоматизировать привычку

- Привычка выполняется без осознанных усилий и мыслей

Как кассовый аппарат автоматизировал этическое поведение

- Сделал кражу невозможной, а честность – единственным вариантом

- Перестал требовать постоянного контроля и дисциплины продавцов

Значение для борьбы с плохими привычками

Лучший способ прекратить плохую привычку – сделать её неудобной

- Сделать поведение непрактичным и не оставлять выбора

- Сделать хорошие привычки неизбежными

Ценность единовременных решений

Почему единовременные действия важны

- Требуют небольших усилий разово, но дают постоянные выгоды

Пример из опроса читателей

Лучшие действия, формирующие долгосрочные привычки

- Хотя бы половина списка ценна для повышения качества жизни

Практическая рекомендация

- Выполнить важные единовременные действия — прямой путь к улучшению привычек

Автоматизация и Удовольствие в Привычках

Автоматизация и удовольствие в изменении привычек

Автоматизация хороших привычек

Определение автоматизации

Использование технологий для упрощения привычек

- Технологии делают действия легкими и безболезненными

- Убирают необходимость сильной воли для соблюдения привычки

Значение автоматизации

- Гарантирует правильное поведение без постоянных усилий

- Освобождает время и энергию для более сложных задач

- Позволяет создавать надежную среду для привычек

Применение автоматизации

- Автоматическое продление рецептов на лекарства

- Автоматический отчисление в пенсионные фонды

- Регулярная доставка продуктов на дом

- Использование блокировщиков для соцсетей

- Особенно полезна для редких действий (например, ребалансировка портфеля)

Последствия автоматизации

- Хорошие привычки становятся неизбежными, плохие — невозможными
- Повышение продуктивности и качества жизни
- Снижает усталость от необходимости принимать решения постоянно

Пример эксперимента автора с соцсетями

- Раз в неделю смена паролей соцсетей помощником
- В течение недели работа без отвлечений, в выходные доступ к соцсетям
- Быстро отвык от частой проверки соцсетей
- Освободилось время для более важных дел

Обратная сторона технологий

Проблема комфорта и потакания сиюминутным желаниям

- Автоматический просмотр следующего эпизода сериалов
- Заказ еды на дом при малейшем голоде
- Погружение в соцсети при скуке без усилий
- Легко отвлечься, что снижает продуктивность

Статистика отвлечений в соцсетях

- Среднестатистический человек тратит более 2 часов в день в соцсетях
- Свыше 600 часов в год уходит на бесполезные действия

Закон усложнения и метод самоограничения

Обратная версия третьего закона изменения поведения: «Усложните»

- Усложнение препятствует нежелательному поведению
- Метод самоограничения - решение в настоящем для гарантии правильного будущего поведения

Единовременные действия, «запирающие» хорошие привычки

- Покупка качественного матраса для лучшего сна
- Открытие накопительного счета с автоматическим пополнением

Заключение по автоматизации

- Наилучший способ контролировать поведение — использовать технологии
- Создание среды, гарантирующей хорошие привычки и исключающей плохие

Четвертый закон изменения поведения: привнесите удовольствие

Суть закона

- Поведение повторяется, если приносит удовольствие
- Положительные эмоции усиливают формирование привычек
- Отсутствие удовольствия ведёт к отказу от поведения

История из Пакистана (Стивен Люби)

- Проблема грязных условий и болезней в трущобах Карачи
- Мытье рук важно, но люди плохо соблюдали привычку
- Сотрудничество с Procter&Gamble: бесплатное мыло Safeguard
- Safeguard приятно пахло, хорошо пенилось, делало мытье рук приятнее
- Результат: заболеваемость диареей снизилась на 52%, пневмонией на 48%, импетиго на 35%

- Через 6 лет более 95% семей продолжали регулярно мыть руки
- Вывод: удовольствие от процесса помогает формированию привычки

Примеры вкусовых и сенсорных улучшений

- Жевательная резинка Wrigley с мятными и фруктовыми вкусами (с 1891) закрепила привычку жевать

- Добавление мятных ароматизаторов к зубной пасте делает чистку зубов приятной

- Любительница пасты сменила Sensodyne на пасту с сильным мятным вкусом для удовольствия

Обратный пример: неприятие поведения

- Женщина избегала родственника, притворяясь скучной, чтобы лишить его желания общаться

- Иллюстрация принципа избегания наказания и неприятных эмоций

Главное правило изменения поведения

- Поведение повторяется при получении вознаграждения и избегается, если несет наказание

- Первые три закона увеличивают вероятность действия сейчас

- Четвертый закон увеличивает вероятность повторения поведения

Проблема немедленного и отложенного вознаграждения

Среда немедленного отклика

- Животные реагируют на ситуации с мгновенными последствиями

- Наши предки жили в такой среде — важно срочно реагировать на голод и опасность

Среда отложенного отклика

- Современный человек работает сегодня, а вознаграждение получает позднее

- Примеры: зарплата через недели, результат упражнений годами позже, пенсия через десятилетия

Особенности человеческого мозга

- Мозг Homo sapiens сформировался около 200 тысяч лет назад

- Неокортекс современного человека схож с мозгом палеолита

- Мозг адаптирован к среде немедленного отклика, не к отложенному

Исторический контекст

- Среда отложенного отклика появилась около 500 лет назад

- Резкие технологические изменения за последние 100 лет (авто, самолеты, интернет)

- Биологическая природа человека отстает от культурных изменений

Искаженное восприятие времени (гиперболическое дисконтирование)

- Мозг переоценивает немедленные вознаграждения и недооценивает отложенные

- Это объясняет вредные привычки, несмотря на знание их последствий

- Примеры: курение, переедание, опасный секс

Роль Наград и Мотивации

Награды и мотивация в формировании привычек

Склонность мозга к немедленному вознаграждению

Что это?

- Мозг предпочитает получать удовольствие сейчас, а не ждать будущих выгод

- Плохие привычки приносят немедленное удовольствие, а вред проявляется позже

- Хорошие привычки приносят удовольствие в будущем, а в настоящем требуют усилий

Почему это важно?

- Разрыв между немедленными и отложенными результатами влияет на выбор поведения

- Это усложняет формирование хороших привычек и отказ от плохих
- Благие намерения часто отвергаются в пользу сиюминутного удовольствия

Что из этого следует?

- Мы склонны повторять действия с немедленной наградой
- Чтобы изменить поведение, нужны немедленные вознаграждения или наказания
- Отложенное вознаграждение — менее конкурентный путь к успеху с большими результатами

Примеры и доказательства

- Курение дает стрессовое облегчение сейчас, но наносит вред через годы
- Исследования показывают, что способность откладывать удовольствие связана с успехом в учебе и здоровье

Главное правило изменения поведения

Что это?

- Мы повторяем действия, за которые получаем немедленное вознаграждение
- Избегаем того, за что несём немедленное наказание

Зачем это нужно?

- Основа формирования привычек
- Объясняет, почему даже при понимании пользы плохие привычки сложно бросить

Следствия

- Необходимо добавить немедленное удовольствие хорошим привычкам
- Полезно добавлять немедленную «боль» плохим привычкам для их снижения

Примеры

- Отказ от покупок и перевод сэкономленных денег на специальный «накопительный счет»
- Семейный пример накоплений на поездку вместо походов в рестораны

Метод закрепления привычки через немедленное вознаграждение

Что это?

- Использование небольшого немедленного удовольствия после выполнения действия
- Увеличивает мотивацию и частоту нужного поведения

Зачем важно?

- Поддерживает мотивацию до проявления долгосрочных результатов
- Позволяет лучше переносить период, когда привычка ещё «не приносит плодов»

Как применять?

- Важна приятная завершённость действия
- Награды должны соответствовать желаемой идентичности, а не противоречить ей

Примеры вознаграждений

- Массаж после тренировки как приятное и связанное с долгосрочной целью событие
- Приятная прогулка или свободное время для отдыха в рамках долгосрочной цели финансовой свободы

Трекер привычек как инструмент мотивации и контроля

Что это?

- Средство записывать и визуализировать выполнение привычек
- Фиксация прогресса в ежедневнике, приложениях или на бумаге

Почему это важно?

- Делает привычку очевидной, привлекательной и приносящей удовольствие

- Повышает мотивацию и снижает самообман при самооценке поведения

Преимущества трекера привычек

- Очевидность: визуальные отметки напоминают о необходимости действия

- Привлекательность: видимый прогресс стимулирует продолжение

- Удовольствие: само отслеживание становится наградой и формирует положительный опыт

Известные примеры

- Трент Дирсמיד использовал метод скрепок для отслеживания ежедневных звонков и добился больших успехов

- Бенджамин Франклин отслеживал 13 добродетелей в блокноте

- Джерри Сайнфелд использует принцип "не прерывать цепочку" для написания шуток

Как сделать использование трекера проще?

- Автоматизировать отслеживание по возможности (фитнес-браслеты, выписки и др.)

- Фокусироваться на одной или нескольких ключевых привычках

- Записывать выполнение привычки сразу после действия для закрепления

Сводка ключевых рекомендаций по мотивации привычек

- Закон изменения поведения: "Привнесите удовольствие" — ключ к повторению привычки

- Важно, чтобы чувство успеха возникало немедленно, даже в небольшом объёме

- Первые три закона (очевидность, привлекательность, упрощение) помогают начать, четвёртый — повторить

- Немедленное вознаграждение помогает удерживать мотивацию до наступления долгосрочных выгод

Отслеживание и поддержание привычек, мотивация и её ограничения

Методы отслеживания привычек с помощью трекеров

Что такое трекер привычек и зачем он нужен

Определение трекера привычек

- Инструмент для записи и визуализации соблюдения привычек, например отметки в дневнике или ежедневнике

Зачем использовать трекер

- Позволяет видеть прогресс и обеспечивает чувство достигнутого результата

- Пример: после упражнения или выполнения действия ставить отметку X

Преимущества отслеживания привычек

Повышение мотивации

- Каждая отмеченная отметка подтверждает движение вперёд и приносит удовольствие

Понимание собственного поведения

- Наблюдение за собой в течение нескольких недель выявляет реальные привычки и времяпровождение

Риски и ограничения трекеров привычек

Опасность фокусировки на числах вместо цели

- Переоценка показателей и упрощение прогресса в виде цифр отвлекает от истинных целей

- Пример: если успех измерять только весами, можно потерять мотивацию из-за временного отсутствия изменений

Закон Гудхарта

- Пояснение: если показатель становится целью, он перестает быть хорошим показателем
- Значение: важно видеть показатели как часть общей картины, а не как единую цель
- ##### Не все важные аспекты можно измерить
- Многие важные результаты (кожа, настроение, активность) не поддаются точному количественному измерению
- ##### Рекомендации по использованию трекера привычек
- ##### Использовать трекер для удовольствия и подтверждения прогресса
- Отмечать каждый раз выполнение привычки, чтобы укрепить мотивацию
- ##### Следить не только за числами, но и за качественными изменениями
- Искать новые показатели успеха, которые лучше отражают прогресс
- ##### Стратегии возвращения к привычкам после срыва
- ##### Проблема прерывания цепочек привычек
- ##### Почему прерывания неизбежны
- Жизненные обстоятельства (болезнь, командировка, семейные дела) мешают регулярности
- ##### Последствия прерывания привычки
- Первый пропуск — случайность, а повторный — начало новой, плохой привычки
- ##### Правило «никогда не пропускай дважды»
- ##### Что это такое
- Если пропустил один день привычки, нужно вернуться к выполнению как можно скорее
- ##### Почему это важно
- Помогает избежать формирования новой плохой привычки и сохранить прогресс
- ##### Пример из жизни автора
- Пропущена одна тренировка — это допустимо, пропуск двух подряд — критично
- ##### Преодоление принципа «все или ничего»
- ##### Определение проблемы
- Люди думают, что если не могут сделать идеально, то лучше не делать вовсе
- ##### Последствия этого подхода
- Потерянные дни влияют на прогресс сильнее, чем вдохновляют успешные
- ##### Решение
- Сделать хоть что-то, даже если мало или не идеально, это уже очень полезно
- ##### Пример: тренировки
- Даже пять минут в зале оказывают психологический эффект укрепления идентичности
- ##### Философия и психологический эффект прерывания прогресса
- ##### Капитал и убытки в развитии привычек
- ##### Аналогия с инвестициями
- Если начать с 100 долларов и получить 50% прибыли — будет 150 долларов
- Потеряв 33% позже, вернемся к 100, поэтому важно избегать потерь
- ##### Вывод
- Убытки в привычках вредят больше, чем дополнительный прогресс помогает
- ##### «Плохие» тренировки как важная часть прогресса
- ##### Ценность ленивых дней
- Они сохраняют достигнутый рост, не дают прогрессу обнулиться

Психологический эффект

- Продолжение действия утверждает идентичность человека, поддерживает мотивацию

Роль последствий и сопротивления в формировании привычек

Пример Роджера Фишера и атомного оружия

Суть идеи

- Президент должен был бы убить человека лично, чтобы запустить ядерное оружие, что усложнило бы принятие решения

Психологический эффект

- Наличие немедленных и жестких последствий заставляет людей лучше осознавать действия

Урок

- Боль и негативные последствия работают как эффективные учителя и мотиваторы избегать ошибок

Значение немедленных наказаний в борьбе с плохими привычками

Почему наказания важны

- Если последствия ошибки отдалены по времени, человек меньше боится и не меняет поведение

Примеры

- Штрафы для клиентов способствуют своевременной оплате счетов
- Страх негативных отзывов стимулирует качество работы профессионалов

Последовательность

- Наказание должно следовать быстро за негативным действием, чтобы быть эффективным

Планирование, Дисциплина и Выбор Привычек

- → Персонализация Привычек и Биомеханика

Планирование, дисциплина и влияние личности на привычки

Сила наказаний и социальные контракты для изменения привычек

Принцип силы и своевременности наказания

Что это?

- Наказание должно соответствовать силе нежелательного поведения
- Наказание должно наступать незамедлительно после нарушения

Почему важно?

- Чтобы влияет изменить поведение, последствия нарушения должны быть очевидными и ощутимыми

Что следует?

- При слабом или отложенном наказании привычка не изменится

Пример

- Штрафы за курение в ресторанах и неправильную сортировку мусора повышают правильное поведение

Социальный контракт для контроля привычек

Что это?

- Устное или письменное соглашение о следовании привычке с прописанным наказанием за нарушение

Почему важно?

- Повышает ответственность путем вовлечения других людей в контроль поведения

Что следует?

- Договор усиливает мотивацию соблюдать режим из-за страха негативного социального осуждения

Пример: Брайан Харрис и контракт на похудение

- Условия контракта
 - Фазы: строгая диета, отслеживание макронутриентов, усовершенствование тренировок
- Ежедневные задачи: записи еды, взвешивание
- Наказания
 - За нарушение диеты — строгий дресс-код и штрафы в сотни долларов тренеру и супруге
 - За пропуск тренировок — вынужден одеждой поддерживать команду соперников
- Результат
 - Успешное снижение веса за счёт высокой ответственности и поддержки супруги и тренера

Дополнительные стратегии

- Парный контроль: друзья следят друг за другом, мотивируют выполнять обязательства
- Автоматизация контроля: пример Томаса Франка с твиттер-уведомлениями и штрафами

Удаление удовольствия из плохих привычек

Что это?

- Обратная версия четвертого закона изменения поведения — убрать удовольствие из вредных привычек

Почему это важно?

- Если привычка приносит боль и не приносит радости, её сложнее сохранить

Что следует?

- Вредные привычки становятся нежелательными, если сопровождаются неприятными последствиями

Примеры

- Штрафы, социальные последствия, моральный урон при нарушении контракта

Влияние генов и личности на привычки

Генетика и индивидуальные особенности

- Что это?
 - Гены влияют на склонности к поведению, чертам личности и устойчивость к стрессу
- Почему важно?
 - Генетические предрасположенности создают преимущества или сложности при формировании привычек
- Что следует?
 - Люди должны выбирать привычки, соответствующие их природным наклонностям для большей эффективности и удовольствия

Пример атлетов Фелпса и Эль-Герружа

- Расстановка

- Фелпс — высокий рост, длинный торс, тяжёлый вес, пловец
- Эль-Герружа — относительно низкий рост, длинные ноги, бегун на средние дистанции
- Ключевое различие
 - Телосложение и вес не подходят для обратной специализации спорта
 - Генетика определяет пригодность к определённым видам спорта
- Урок
 - Выбирайте сферу деятельности, максимально соответствующую вашим природным данным для успеха

Теория Большой пятёрки личности

- Что это?
 - Научная схема описания личности через пять спектров поведения: открытость, добросовестность, экстраверсия, уживчивость, невротизм
- Генетическая база
 - Все черты личности имеют значительную генетическую составляющую
- Пример экстраверсии
 - Дети, реагирующие на громкие звуки, впоследствии становятся экстравертами; другие — интровертами
- Влияние на привычки
 - Личностные черты влияют на склонности к определённым поведениям и типам привычек

Стратегия адаптации привычек под личность

- Что это?
 - Выбор и формирование привычек, учитывая индивидуальные особенности и интересы
- Почему важно?
 - Привычки становятся более устойчивыми и приносят удовлетворение, если сочетаются с природными навыками
- Что следует?
 - Не нужно слепо копировать чужие практики; важно найти свои подходящие привычки
- Пример
 - Любители бодибилдинга и альпинизма имеют разные предпочтения и задачи в тренировках
 - Выбор диеты и композиции тренировок должен соответствовать личным особенностям

Заключение и рекомендации

- Понимание личности и генетики помогает оптимально планировать привычки
- Использование социальных контрактов и наказаний повышает дисциплину и мотивацию
 - Удаление удовольствия из плохого поведения и добавление боли за нарушение формирует новую динамику мотивации
 - Важность поддержки и контроля со стороны окружающих для достижения целей

Резюме по изменению поведения с помощью контрактов и наказаний

- Удаление удовольствия из вредных привычек предотвращает возврат к ним
- Внешний контроль друга усиливает мотивацию не бросать начатое
- Контракт заставляет учитывать социальные последствия и избегать негативного мнения других

- Мотивация повышается мыслью о том, что кто-то видит и оценивает ваши действия
Выбор правильных привычек и стратегия успеха
Определение игры с шансами в вашу пользу
Что это: игра с вероятностью успеха для индивида
- Игра, где человек имеет преимущество благодаря навыкам и усилиям
Почему важно: поддерживает мотивацию и чувство успеха
- Успешные люди получают удовлетворение, похвалу, лучшую оплату и возможности
Что из этого следует: формируется "добродетельный круг"
- Успех ведет к повышенной мотивации и еще более качественной работе
Выбор правильной привычки
Что это: выбор простой и выполнимой привычки, соответствующей навыкам
- Простые привычки повышают вероятность успеха и удовлетворения
Почему важно: сложные привычки снижают шанс успеха, вызывают борьбу
- Сложность ведет к постоянным неудачам и демотивации
Что из этого следует: избегать усложнений, соотносить привычки с уровнем навыков
- Необходимо адаптировать привычки с ростом навыков для долгосрочного прогресса
Метод проверки: дилемма исследования и использования
Что это: баланс между изучением новых возможностей и применением лучших решений
- Период исследования — опробование множества вариантов для поиска лучшего
- Период использования — фокус на самом эффективном решении с редкими экспериментами
Почему важно: эффективно использовать время и ресурсы, повышать результативность
- Недостаток исследований приводит к упущенным возможностям; избыточное исследование тормозит прогресс
Что из этого следует: адаптировать баланс в зависимости от успехов и ограничений по времени
- Если выигрываете — продолжать использовать выбранное решение
- Если проигрываете — продолжать исследовать новые варианты
Долгосрочно: 80-90% времени — использование, 10-20% — исследования
- Пример: практика Google с 80% работы над основным проектом и 20% на свободные проекты
Контекст и примеры
Период исследования в разных сферах
- В отношениях: период ухаживания для оценки совместимости
- В образовании: свободные искусства для широкого изучения дисциплин
- В бизнесе: раздельное тестирование идей для поиска лучшего продукта
Ограничения по времени и их влияние на стратегию
- Много времени в начале карьеры позволяет больше исследовать
- Ограниченное время (сроки проектов) требует сфокусироваться на использовании лучших решений
Практические рекомендации для выбора привычек

Задавать вопросы для последовательного сужения выбора

- Выбирать привычки, приносящие наибольшее удовлетворение и успех
- Начинать с простых привычек, легко интегрируемых в жизнь
- Со временем поднимать планку, увеличивая сложность привычек
- Балансировать между экспериментами и устойчивым применением привычек

Персонализация Привычек и Биомеханика

- ← Планирование, Дисциплина и Выбор Привычек

Персонализация привычек для успеха

Определение подходящей профессии и деятельности

Критерии выбора задачи

Терпимость к трудностям выше, чем у других

- Определение: работа, которая огорчает вас меньше, чем других
- Значимость: показывает, к чему вы созданы
- Следствия: выбирать работу, где вы страдаете меньше и работаете лучше
- Пример: автор получает удовольствие в работе, которая другим кажется трудной

Состояние потока

- Что это: полная концентрация и эйфория в работе
- Значимость: почти всегда сопровождается удовольствием
- Пример: атлеты и артисты в "зоне"; погружение в задачу

Сравнение с окружающими

- Значимость: сравнение мотивирует при превосходстве
- Пример: рост электронной базы автора быстрее коллег
- Следствия: используйте сравнение для мотивации, если выигрываете

Естественные способности и предпочтения

- Метод: спросить себя, что дается легче и приносит удовольствие
- Важность: ориентироваться на свои внутренние ощущения, а не общественные нормы
- Следствия: влияние на выбор привычек и деятельности, лучшие результаты

Создание собственной игры и профессии

Не полагаться на везение

- Определение: Удача помогает, но можно создать благоприятные условия самостоятельно

- Пример: Майкл Фелпс и Хишам Эль-Герруж - редкие таланты с правильной средой
- Следствия: создавать уникальные комбинации навыков для снижения конкуренции

Сочетание навыков и создание новой игры

- Идея: объединение умений снижает конкуренцию
- Пример: Скотт Адамс сочетает рисование, шутки и бизнес-темы
- Важность: создавать уникальность и новые правила для себя

Специализация как способ конкуренции

- Определение: фокус на узкой области, где сложно конкурировать другим
- Пример: биомеханика автора как сочетание нескольких наук
- Следствия: уменьшение чувства конкуренции, повышение личной мотивации

Роль генетики и усилий

Гены как указатель направлений усилий

- Что значит: гены не освобождают от работы, а подчеркивают, на что обратить внимание
- Следствия: работать над своими сильными сторонами и обходить слабости
- Пример: генетика усиливает эффект в благоприятной среде

Важность усердной работы

- Почему: лучшие гены не помогут без тренировок
- Пример: накачанный атлет без тренировок не проявит потенциал
- Урок: успех зависит от труда, а не от простого везения

Фокус на реализации потенциала вместо сравнения

- Идея: ограничения есть у всех, но потолок можно улучшать
- Последствия: устойчивая работа приближает к максимальному уровню

Правило Златовласки о мотивации

Суть правила

- Люди мотивированы задачами на пределе способностей
- Не слишком легкими, не слишком сложными, а достижимыми
- Следствие: сохраняется интерес и концентрация

Пример карьеры Стива Мартина

Этапы развития

- Начало: работа в Диснейленде с 1955 года, сложности работы
- Значимость: начал рано, учился выступать на публике
- Подростковые годы: короткие выступления и мало зрителей
- Результат: постепенно нарастал опыт и продолжительность шоу
- Зрелый успех: 15 лет практики, выступления в ток-шоу и больших залах
- Пример: 18 695 зрителей в Огайо, 45 000 билетов в Нью-Йорке

Уроки Стива Мартина

- Долговременное преодоление страха и скуки
- Значение: регулярная практика и постепенное улучшение важны
- Следствие: успех приходит через терпение и настойчивость

Значение борьбы со скукой в привычках

Тренерская точка зрения

- Ответ: отношение к скуке решает успех, постоянство тренировки важнее энергии
- Пример: ежедневные однообразные подходы побеждают талант без дисциплины

Скука как основной враг успеха

Причина: повторение и предсказуемость убивают мотивацию

- Пример: смена диет, идей из-за потери интереса
- Последствия: важно сохранять новизну и интерес

Переменное вознаграждение и дофамин

Определение: периодическое и непредсказуемое вознаграждение усиливает влечение

- Пример: игровые автоматы, видеоигры, порно, вредная еда
- Значимость: уменьшает скуку и поддерживает привычку

Оптимальный баланс успеха и неудач

Суть: примерно 50% времени выигрывать и 50% проигрывать

- Последствия: достаточное удовлетворение и мотивация сохраняются
- Связь: совпадает с правилом Златовласки и состоянием потока

Переменное вознаграждение и профессионализм в привычках

Переменное вознаграждение в формировании привычек

Что такое переменное вознаграждение

Определение

- Вознаграждение дается периодически, а не каждый раз после действия

Почему это важно

Усиление поведения

- Переменное вознаграждение поддерживает и усиливает действие, как показал опыт Скиннера с крысами

Применение и ограничения переменного вознаграждения

Не у всех привычек есть переменное вознаграждение

- Например, чистка зубов — награда четкая и постоянная

Услуги без постоянного качества теряют пользователей

- Google с периодической корректностью работы потерял бы клиентов

- Uber при срывах половины поездок потерял бы пользователей

Любовь к скуке как ключ к упорству

Проблема снижения интереса к привычкам

- С течением времени привычки становятся рутинной и кажутся скучными

- Скука — самая большая угроза успеху, а не провал

Почему скука важна

Чтобы добиться результатов, нужно уметь работать без мотивации и интереса

- Упорство и постоянство превосходят мотивацию момента

Отличия профессионалов и любителей

- Профессионалы придерживаются расписания, любители — нет

Профессионалы работают целеустремленно, несмотря на плохое настроение

- Они находят силы повторять действия даже в дискомфорте

- Любители легко сдаются из-за жизненных обстоятельств

Практические примеры автора

Нежелание заканчивать тренировки, статьи, но неизменное их завершение

- Удовольствие приходит от результата, а не от процесса

Правила и выводы по мотивации и привычкам

Правило Златовласки

- Пиковая мотивация возникает при задачах на пределе текущих способностей

Выводы о привычках и успехе

- Все могут работать упорно при сильной мотивации

- Важнее уметь работать, когда мотивация падает

Обратная сторона хороших привычек: автоматизм и снижение внимания

Роль привычек в мастерстве

Привычки позволяют выполнять базовые действия автоматически

- Освобождают внимание для сложных задач (пример шахматиста)

Проблемы автоматических привычек

Снижение восприятия обратной связи

- Автоматизм приводит к бессмысленным повторениям и пропуску ошибок

Ошибочное ощущение улучшения навыка из-за опыта

- Навык может слегка ухудшаться со временем без внимания
- ##### Когда ухудшение привычки допустимо
- ##### На рутинных тривиальных задачах (чистка зубов, завязывание шнурков)
- Достаточно быть просто хорошим, чтобы экономить энергию
- ##### Мастерство через сочетание привычек и целенаправленной практики
- ##### Почему нужна целенаправленная практика
- Автоматизм без усилий не приводит к совершенству
- Требуется активная работа над ошибками и улучшениями
- ##### Примеры сочетания привычек и практики
- Баскетболисты автоматизируют ведение мяча, потом тренируют сложные броски
- Хирурги повторяют базовые движения до автоматизма для сосредоточения на деталях операции
- ##### Рекомендация для достижения высокого уровня
- Нужно чередовать автоматические навыки и усилия для новой привычки

Метрики Успеха и Постоянное Улучшение

Метрики успеха и рефлексия для роста

Мастерство как процесс накопления улучшений

Что такое мастерство

Фокус на маленьких элементах успеха

- Отработка до полного усвоения новой привычки
- Использование новой привычки как базы для следующего уровня
- Каждая привычка разблокирует следующий уровень задач
- Общее ощущение – задачи усложняются, а не легче
- ##### Зачем важно сознательно рефлексировать
- Без рефлексии можно самовнести оправдания и ложь самому себе
- Рефлексия нужна для отслеживания и улучшения навыков постоянно
- Привычки работают хорошо, но без анализа мы не видим истинного прогресса
- ##### **Пример программы наилучших карьерных показателей (НКП) у «Лос-Анджелес Лейкерс»**

Что такое НКП

- Метод оценки баскетболистов по их средним показателям и их постепенному улучшению на 1% за сезон
- Включает количественную и качественную сторону: очки, подборы, передачи, потери и «невоспелые героические поступки»
- ##### Зачем нужна программа
- Помогает постоянно улучшать результаты и поддерживать максимальную отдачу на уровне команды
- Сравнение игроков не только с собой в прошлом, но и с соперниками в лиге
- ##### Как считали НКП на примере Мэджика Джонсона
- Суммировали очки, подборы, передачи, отборы и героические действия, вычитали потери
- Делили на количество сыгранных минут, получая нормированный показатель
- Показатель был основой для целей по улучшению в сезоне

Результаты внедрения НКП

- Через восемь месяцев после запуска команда стала чемпионом НБА
- Через год выиграли Конференцию второй раз подряд, впервые за 20 лет
- Пэт Райли подчеркнул важность постоянных усилий и повторения действий

Рефлексия и анализ как ключ к постоянному улучшению

Что такое рефлексия и анализ

- Процесс осознания и оценки своих привычек и действий
- Позволяет выявлять ошибки и искать пути улучшения
- Противоядие недостаточному самоосознанию и оправданиям

Примеры практик рефлексии у известных людей

- Элиуд Кипчоге: записи о каждой тренировке, поиск областей для улучшения
- Кэти Ледеки: оценка здоровья, питания, сна, сравнение с конкурентами
- Крис Рок: записывает, какие шутки работают, корректирует материал
- Руководители и инвесторы ведут журналы решений для анализа и корректировки стратегии

Личные методы автора книги

- Годовой отчет с ответами на: что получилось, что нет, чему научился
- Отчет добросовестности летом с вопросами о ценностях, соответствии им и повышении планки
- Оба отчета помогают не терять фокус и строить желаемую личность

Почему важно смотреться в «зеркало» с нужного расстояния

- Излишняя фокусировка на мелочах мешает видеть общую картину
- Отсутствие оценки – приводит к незамеченным ошибкам и застаревшим привычкам
- Регулярная рефлексия помогает увидеть важные изменения для корректировки

Отказ от ограничивающих убеждений и гибкость идентичности

Влияние личности и убеждений на развитие привычек

Идентичность поддерживает привычки, но может препятствовать росту

- Глубокая привязанность к убеждениям вызывает защиту и отрицание слабостей

Сложности изменений для сильных идентичностей

- Пример учителей, менеджеров, хирургов, артистов, закрепившихся в ролях
- Привязка к одной идентичности делает уязвимым при ее потере

Рекомендация: сохранять идентичность малой и гибкой

Примеры переопределения:

- «Спортсмен» → «Любящий физическую нагрузку человек»
- «Отличный солдат» → «Дисциплинированный и надежный в команде»
- «Директор» → «Создатель и развиватель инноваций»

- Гибкая идентичность помогает адаптироваться к изменениям и не ломается

Философская иллюстрация от Лао Цзы

- Нежное и слабое живет и приспосабливается, твердое и крепкое гнёт и погибает
- Гибкость важнее силы для выживания и роста личности

Заключение: система постоянных улучшений через атомные привычки

Парадокс Сорита и сила небольших изменений

- Одно маленькое изменение не изменит жизнь сразу
- Повторение и накопление изменений приводит к качественному переломному моменту

Цель – улучшить себя не на 1%, а на 1000%

- Выработка набора атомных привычек – базовых единиц системы

Смысл успеха — в системе и постоянном движении, а не в финише

- Плохие привычки повторяются из-за неэффективной системы, а не из-за слабости

Четыре закона изменения поведения помогают строить лучшую систему привычек

- Сделать привычку очевидной, привлекательной, простой и приносящей удовлетворение

Истории успеха подтверждают научный подход малых улучшений

- Олимпийские чемпионы, артисты, лидеры бизнеса использовали методы постепенного улучшения

- Постоянство и настойчивость важнее разовых усилий

Постоянное улучшение через атомные привычки

Природа процесса улучшения

Что это?

- Постоянный процесс без финала или постоянного решения

Почему это важно?

- Обеспечивает непрерывный рост в разных сферах жизни

Что из этого следует?

- Нужно постоянно пересматривать и улучшать поведение

Как это применять?

- Использовать четыре закона изменения поведения для поиска узких мест

Четыре закона изменения поведения

Что это?

- 1. Делать очевидным; 2. Делать привлекательным; 3. Делать простым; 4. Делать приносящим удовлетворение

Почему это важно?

- Позволяют системно формировать хорошие привычки и устранять плохие

Что из этого следует?

- Следует сосредоточиться на усилении положительных и ослаблении отрицательных привычек

Управление хорошими и плохими привычками

Что это?

- Хорошие привычки делают очевидными, привлекательными, простыми и приятными

- Плохие привычки делают незаметными, непривлекательными, сложными и неприятными

Почему это важно?

- От такого управления зависит долгосрочное достижение целей и поддержание дисциплины

Что из этого следует?

- Барьеры для плохих привычек увеличиваются, а для хороших — снижаются

Сила атомных привычек

Что это?

- Крошечные изменения, которые комбинируются в значительные результаты

Почему это важно?

- Маленькие улучшения не просто складываются, а образуют единство и силу

Что из этого следует?

- Непрерывный рост ведет к неожиданно большим успехам во всех сферах жизни

Примеры воздействия

Удивительные изменения в бизнесе, теле, знаниях, экономии, дружбе

- Бизнес — расцвет благодаря постоянной работе
- Тело — улучшение через регулярные тренировки
- Знания — рост через непрекращающееся обучение
- Финансы — накопление через постоянное сбережение
- Отношения — укрепление путем постоянного проявления заботы