

Маленькие
НАНО

шаги, которые

ПРИВЫЧКИ

приведут к большим

ДОКТОР БИ ДЖЕЙ ФОГГ

переменам



Би Джей Фогг
Нанопривычки. Маленькие
шаги, которые приведут
к большим переменам
Серия «Книги-драйверы»

Текст предоставлен правообладателем
http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=57424317
Нанопривычки. маленькие шаги, которые приведут к большим
переменам: Эксмо; Москва; 2020
ISBN 978-5-04-112648-3

Аннотация

Кто сказал, что перемены должны отнимать много сил? Если вы, как и многие, купились на подобный миф и из-за этого много раз бросали дело на полпути, спешим вас обрадовать. Вы не виноваты, это всего лишь ошибка в подходе, а не личный недостаток. Начните с двух отжиманий в день, а не с двухчасовой тренировки; или делайте пять глубоких вдохов каждое утро, а не пытайтесь просидеть целый час в позе лотоса. Вы не поверите, но крошечные действия способны творить чудеса! Доктор Би Джей Фогг, ведущий мировой эксперт по формированию привычек, собрал многолетний опыт, чтобы помочь вам похудеть, снять стресс, лучше спать или достичь любой другой цели.

Содержание

Введение	5
Дизайн поведения	10
Чем меньше, тем быстрее	13
С мелочей можно начать прямо сейчас	14
Чем меньше, тем безопаснее	17
Маленькое становится большим	18
Мелочи не требуют мотивации и силы воли	20
Мелочи преображают	23
Ключ к тайне нанопривычек	26
Глава 1	33
Дизайн поведения	36
Мотивация и способность компенсируют друг друга	44
Обучение Модели поведения	52
Использование Модели поведения для прекращения действий	54
Модель для понимания любого поведения	58
Конец ознакомительного фрагмента.	60

Доктор Би Джей Фогг
Нанопривычки. Маленькие
шаги, которые приведут
к большим переменам

TINY HABITS: THE SMALL CHANGES THAT
CHANGE EVERYTHING

B.J. Fogg

Copyright © 2019: B.J. Fogg

© 2019: B.J. Fogg

© Е. А. Кваша, перевод на русский язык, 2020



Посвящается чудесным людям, вдохновившим меня на эксперименты.

Введение

Меняться действительно легко (и весело)

Мал золотник, да дорог.

По крайней мере, когда дело касается перемен.

Почти все мечтают что-нибудь изменить в своей жизни: перейти на здоровое питание, похудеть, заняться спортом, повысить стрессоустойчивость, начать высыпаться. Мы хотим быть хорошими родителями и партнерами, продуктивными и креативными людьми, но СМИ постоянно пишут всякую жуть про уровень ожирения, бессонницы и стресса. Я понял, что все это правда, когда проводил лабораторные исследования в Стэнфорде. Выходит, люди занимаются не тем, чем хотят. Они ищут причину разницы между хочу и делаю повсюду – но чаще всего находят ее в себе: «Я сам во всем виноват! Надо заниматься спортом, а я ленюсь. Стыд и позор!»

Я хочу сказать: вы не виноваты.

И меняться не так трудно, как кажется.

Мифы, заблуждения и необоснованные советы много лет настраивали на неудачу. Может быть, вы уже пытались что-то изменить, но не увидели результата и решили, что менять-

ся сложно, и вам не хватает мотивации. Это не совсем так. Проблема не в вас, а в подходе к этой проблеме. Представьте, что вы собираете комод по полной ошибке инструкции и вам не доложили нужных деталей. Досадно, правда? Но вы понимаете, что в этом виноваты не вы, а мебельный завод. Но когда дело касается изменений в нашей жизни, мы редко виним «завод». Мы обвиняем себя.

Если результат работы не оправдывает ожиданий, на сцену выходит внутренний критик, и большинство людей думает: раз у меня не получается продуктивно работать, худеть или регулярно делать зарядку, то проблема во мне. Будь я хорошим человеком, у меня бы все получалось. Беда в том, что я не могу следовать выбранной программе или сдерживать обещанное слово. Нужно взять себя в руки и исправиться. Правильно?

Не-а. Извините. Неправильно.

Проблема не в нас.

Проблема в нашем подходе к переменам. Это ошибка дизайнера, а не личный недостаток.

Постепенно нарабатывать привычки и меняться к лучшему действительно легко, если найти правильный подход. Тут нужна система, основанная на принципах работы человеческой психологии. Ваши действия должны быть подобраны так, чтобы перемены давались легко. Нельзя выбирать инструменты наугад.

Зачастую люди не понимают, как на самом деле рождаются привычки и как они превращаются в установки, формирующие характер.

Мы знаем, что привычки – важный элемент. Хорошие привычки нужно закреплять, а плохие искоренять. Но это знание не облегчает нам перемены, и мы продолжаем винить в неудачах себя. Однако мой исследовательский и практический опыт показывает, что мы зря занимаемся самобичеванием. Чтобы успешно создавать привычки и корректировать свое поведение, необходимо соблюдать три условия:

+ Перестать винить себя.

+ Разделить большие цели на маленькие шаги, которые не будут вызывать дискомфорт.

+ Относиться к ошибкам, как к открытиям, и с их помощью научиться двигаться вперед.

Может быть, это не всем интуитивно понятно. Не для всех это очевидно. Но самокритика тоже становится привычкой. Некоторые люди просто приучены во всем винить себя, и для них это проторенная дорожка, накатанная лыжня, по которой они раз за разом съезжают на дно самоедства.

Нанопривычки проложат вам другой путь, а колею неуверенности в себе скоро заметет снегом перемен. Это произойдет быстро, потому что Нанопривычки помогут чувствовать

себя хорошо. Вам не придется воспитывать силу воли, оценивать свою добросовестность или обещать себе награду. И не нужно будет придерживаться магического числа дней. Вышеуказанные методы не работают как настоящий механизм формирования привычек, поэтому изменения, получаемые с их помощью, ненадежны, это и заставляет нас чувствовать себя плохо.

Моя книга избавит вас от страха перемен и, что еще важнее, покажет, как можно легко и весело построить мост даже через огромную пропасть между тем, кем вы сейчас являетесь, и тем, кем вы хотите стать. Благодаря Нанопривычкам, вы сможете отказаться от старых бесполезных принципов и заменить их новым эффективным подходом к переменам.

Система, которой я с вами поделюсь, основана не на догадках, а на тщательных исследованиях. Я изучал, совершенствовал и отработывал этот процесс на практике при участии более 40 000 человек. Я занимался с этими людьми лично, собирая данные неделю за неделей, и поэтому знаю, что метод Нанопривычек работает. Ложные идеи он заменяет доказанными приемами, учит сохранять и развивать прогресс. Мой бывший ученик, сооснователь Instagram, изучил поведение людей, чтобы создать свое революционное приложение. Вы воспользуетесь теми же методами, чтобы провести революцию в собственной жизни и жизни других людей. Могу ручаться, вам это понравится. Как только вы перестанете винить и критиковать себя, начнется ваш собственный по-

веденческий эксперимент, в котором счастье будет необходимым условием достижения успеха, а не просто приятным бонусом.

Дизайн поведения

Добро пожаловать на курс Дизайна поведения! Это комплексная система, которая поможет вам разобраться в человеческом поведении и научит легко и просто менять свою жизнь. Мои ранние разработки помогли инноваторам создать продукты, с помощью которых миллионы людей каждый день укрепляют здоровье, экономят деньги, водят автомобили и многое другое. Оценив эффективность этих методов в сфере бизнеса, я решил попробовать изменить с их помощью собственное поведение. Посмотревшись в зеркало, я увидел, сколько всего можно улучшить, и сделал то, что время от времени делает любой ученый: поставил эксперимент на себе.

Я начал формировать полезные привычки. Делал глупости, которые оказались на удивление успешными, например отжимался после каждого похода в туалет. И проваливал, казалось бы, логичные планы, например я не смог каждый день есть на обед апельсин. Если что-то не срабатывало, я возвращался к истокам и анализировал произошедшее. Я действовал по наитию, вращался вокруг своей оси, совершал бесконечные повторы и постепенно начал улавливать закономерности.

Хотя я и знал многое о науке поведения как специалист, но мне пришлось заново учиться формировать свои привычки.

ки. Это не было дано мне от рождения, поэтому пришлось поработать головой. В итоге постоянная практика превратила недостаток в достоинство, и через шесть месяцев моя жизнь круто изменилась. Я похудел на десять килограммов, начал чувствовать себя сильнее и здоровее. Стал работать продуктивнее и эффективнее. Начал есть на завтрак яйца со шпинатом, вечером перекусывал цветной капустой с горчицей, отказался от вредных продуктов. Каждый день я начинал с цепочки привычек, которые поднимали мне настроение, и сумел специально выстроить (и перестроить) свою жизнь, чтобы начать лучше высыпаться. Детально изучив нюансы собственного поведения, я понял, что со временем моя способность меняться усиливается, а энтузиазм растет.

Я накопил десятки новых привычек (в основном крошечных), и в совокупности они по-настоящему меня преобразили. Причем мне нетрудно было их поддерживать. Эта перемена оказалась естественной и удивительно приятной.

Вдохновившись результатами эксперимента, в 2011 году я стал обучать моим методам других людей. Оказалось, что эти методы работают и для них. Я был рад и очень удивлен, что моя причуда превратилась в проверенный метод Нано-привычек – легкий и быстрый инструмент для личной трансформации, который помог многим людям преобразить свою жизнь.

Но позвольте уточнить: одной теории для существенных

перемен мало. Эту ошибку делают даже профессионалы с самыми чистыми побуждениями. Они думают, что можно заставить людей поступать иначе, просто дав им нужную информацию. Я называю это «ошибкой информации-действия». Многие продукты, программы и даже сами профессионалы стремятся информировать людей, чтобы изменить их. И часто на конференциях можно услышать: «Если бы люди знали факты, они бы вели себя по-другому!»

Подумав о своей жизни, вы поймете, что одна только информация никогда ее не меняла. И вы в этом не виноваты.

Еще в 2009 году, исследуя формирование привычек, я обнаружил, что к переменам нас могут подтолкнуть только три вещи: внезапное прозрение, смена окружения и постепенное изменение привычек. Но заставить прозреть себя (и других) почти невозможно. Этот вариант придется исключить, если вы не волшебник (я – точно нет). А вот два других варианта при правильном подходе действительно могут сработать. Нанопривычки научат вас использовать и окружение, и крошечные шаги.

Все начинается с создания полезных привычек, а маленькие полезные привычки – это путь к большим переменам. Поняв принцип работы Нанопривычек, вы сможете в короткие сроки стать другим человеком, искоренить в себе все нежелательное, добиться успехов и сделать то, к чему люди идут годами, например пробежать марафон.

Я проведу вас через каждый сценарий изменения привы-

чек, с которым вы можете столкнуться.

Суть моего метода такова: возьмите желаемое действие, упростите его, найдите ему подходящее место в жизни и помогайте ему расти.

Если вы хотите надолго что-то изменить, начните с малого. И вот почему.

Чем меньше, тем быстрее

Время. Вечно его не хватает. Мы давимся гамбургерами в машинах и не пропускаем рабочие звонки даже на отдыхе, потому что иначе ничего не успеть. Нам кажется, что меняться некогда, у нас просто нет времени культивировать полезные привычки. Полчаса зарядки в день? Приготовление полезного ужина? Ведение дневника благодарности? Даже не думайте. У кого есть на это время?!

На пути к переменам вы можете есть себя поедом. Или можете существенно облегчить себе жизнь.

Начните с малого.

Начните с крошечных поступков, на которые уходит меньше тридцати секунд. Это поможет новым привычкам прижиться быстрее и естественнее.

Мелочи прокладывают путь к большим переменам, не требуя от вас много времени. Обычно я советую людям начать с трех крошечных перемен или достаточно будет даже

одной. Если ваша жизнь – сплошной стресс и нехватка времени, мой метод идеально вам подойдет. Даже если очень хочется иметь какую-то полезную привычку, не пытайтесь сформировать ее насильно. Привычка просто не приживется. Для многих людей маленькие шаги не только лучший, но и единственный способ измениться по-настоящему.

С мелочей можно начать прямо сейчас

Мелочи учат нас здраво относиться к себе и своей жизни. С мелочей можно начать прямо сейчас. Они придут к вам на помощь и в тяжелый момент, когда почва уходит из-под ног, и в дни, когда все вроде бы хорошо, но вы чувствуете себя уставшим и измученным. Никто не застрахован от жизненных неурядиц, плохих мыслей и психологических причуд, которые встают на пути перемен. Но только мы выбираем – расстраиваться и стыдиться их или взломать систему с помощью Нанопривычек.

В этой книге я не стану навязывать вам конкретные сценарии изменений. Вы сами сможете конструировать для себя любые привычки. Выбор за вами. Но здесь и сейчас я сделаю исключение. Я предлагаю вам завести новую утреннюю привычку. Она отнимет у вас всего три секунды в день. Я называю ее привычкой Мауи.

Опустив утром ноги с кровати, немедленно скажите: «Сегодня будет отличный день». Говоря это, старайтесь проник-

нуться оптимизмом и позитивом.

В формате Нанопривычек мой рецепт выглядит так:

Мой рецепт привычки Мауи

После того как я...

проснусь

и опущу

ноги с кровати,

Я...

скажу:

«Сегодня будет

отличный день».

Чтобы эта привычка
закрепилась у меня
в голове, я тут же:



Простой рецепт, чтобы поднять себе настроение с утра по методу Нанопривычек.

За годы работы я поделился привычкой Мауи с несколькими тысячами людей, и результат меня порадовал. Эта утренняя мелочь способна немедленно и почти без усилий направить вас в светлое будущее.

Вот несколько вариантов ее применения.

Некоторые люди меняют установку под себя и говорят, например: «Сегодня все будет круто». Если для вас лучше работает собственный вариант, используйте его.

Другие люди изменили момент привычки Мауи. Некото-

рые обращаются к своему отражению в зеркале. Я почти уверен, что мне это не подходит (не хотелось бы первым делом с утра смотреться в зеркало). Но если вам так удобнее, дерзайте.

Советую начать с классической версии, которая написана на бланке с рецептом, а потом уже настроить ее под себя, если понадобится.

Выполняя привычку Мауи по утрам, я делаю между словами паузу в две-три секунды. Это помогает закрепить идею в подсознании в тот момент, когда я еще не до конца проснулся.

Я говорю эти слова, даже когда сомневаюсь в грядущем дне, чувствую усталость или тревогу. В эту минуту я пытаюсь оптимистично взглянуть на ситуацию, сидя на кровати. А если не выходит, говорю по-другому: «Сегодня будет отличный день – так или иначе».

Эти слова (пусть и произнесенные с сомнением) как будто дают мне небольшой шанс прожить день хорошо даже в плохие времена. И чаще всего именно так и бывает.

Привычка Мауи – простое упражнение, которое отнимет всего три секунды вашего утреннего времени. Благодаря ей, вы убедитесь, что начинать легко, и освоите самый важный навык для изменения поведения – научитесь настраиваться на успех.

Чем меньше, тем безопаснее

У моей подруги есть дочка по имени Уилла, научившаяся ходить совсем недавно. На днях Уилла бегала у нас во дворе за собакой Милли, и я заметил, что девочка споткнулась и упала раз шесть. Ей трудно было оценивать высоту бордюров и укрощать ливневки, но она упрямо вскакивала и продолжала бегать. Временами она взвизгивала, но ей даже не было больно – так зачем бросать начатое? Если бы я учился ходить и грохался на твердый тротуар, меня всего покрыли бы синяки и шишки. С моим ростом – метр восемьдесят с лишним – мне было бы гораздо большее падать.

То же самое относится к новым действиям и привычкам. Если вы никогда раньше не занимались йогой, можете начать это делать по-разному, но и риск будет разный. Вы вольны выполнить одно упражнение «приветствие солнцу», купить безлимитный абонемент на месяц в студию возле дома или сесть в самолет и укатить на неделю в Индию в ретрит. Каждый из этих вариантов требует разного количества денег, времени и надежд. И далеко не всякий человек рванет в Индию, ни разу не коснувшись ногой коврика для йоги. А почему?

Наш рептильный мозг инстинктивно оценивает ставки, поэтому нам тяжело ввязываться в масштабные авантюры. Если на Мауи я с трудом катаюсь на низких волнах на пля-

же Коув-парк, мне не захочется лезть на огромные волны со страшным названием «Челюсти» на другой стороне острова. Там я наверняка получу травму и вообще разочаруюсь в серфинге. Зачем же так с собой поступать? Лучше я останусь на Коув-парке.

Нанопривычки не заставляют нас рисковать. У них получается быть незаметными. Вы можете начать меняться, не устраивая грандиозное представление. Тогда никто вам не помешает, и вы не почувствуете давление общества.

Эмоциональный риск тоже пропадет.

Невозможно потерпеть настоящую неудачу в чем-то крошечном.

Мы все спотыкаемся и падаем, но снова встаем. И до тех пор, пока мы поднимаемся, падение – это не неудача, а процесс формирования привычки.

Маленькое становится большим

За последние двадцать лет я понял, что самый правильный и действенный способ стать большим – начать расти с малого. Моя бывшая студентка Эми сидела дома с ребенком и пыталась открыть образовательную компанию. Эми хотела быть начальницей самой себе, занимаясь любимым делом. Но перед этим ей предстояло решить кучу вопросов: подобрать сотрудников, найти офис, расшифровать налоговый кодекс. Она до последнего оттягивала решение важных

задач (например, составление юридических соглашений) и выбирала занятия легче и приятнее (например, придумывала дизайн логотипа). Время, отведенное на бизнес-план, истекало, и Эми боялась, что компания развалится у нее на глазах. Девушка действительно хотела открыть свой бизнес и постоянно обещала взяться за главное, но шли месяцы, а обещания оставались пустыми словами.

Эми стала жертвой мифа о перемене – распространенном мнении, что нужно делать либо все, либо ничего. Мы привыкли думать, что за любым занятием должна следовать немедленная награда, поэтому не любим работать «вхолостую», отдавая много времени решению проблемы, которое окупится не сразу.

Идея постепенного прогресса нам чужда. А ведь именно она лежит в основе осмысленной стабильной перемены. Люди выходят из себя от нетерпения, когда что-то занимает много времени. Это нормально. Это естественно. Но это может стать предвестником неудачи.

Эми нашла метод Нанопривычек и вспомнила стишок Шела Сильверстина¹, в котором малютка Мелинда Мэй съела огромного кита, откусывая по одному кусочку за раз. Эми забыла про «все или ничего» и решила начать с малого. Каждое утро, отправив дочку в детский сад, она парковалась у

¹ Шел Силверстин – американский поэт, автор песен и детских книг. – Прим. пер.

обочины и писала себе одну задачу на липкой бумаге для заметок. Всего одну. Это было что-то из дел, которые она могла закончить быстро: отправить коммерческое предложение, договориться о совещании, набросать вступление к инструкции для пациентов. Концентрация энергии на одной простой записке повлекла за собой цепную реакцию, которая подталкивала Эми каждый день и в итоге увенчалась успешным запуском ее компании. Записка на приборной панели настраивала Эми на успех, пока она ехала домой. Припарковавшись во дворе, девушка хватала ярко-розовую бумажку, несла ее в дом и быстро выполняла задачу.

Одно маленькое действие поначалу может казаться мелочью, но именно оно даст вам разгон на пути к большим переменам и стремительному прогрессу. Вы не успеете оглянуться, как проглотите целого кита.

Мелочи не требуют мотивации и силы воли

Когда дело касается обсуждения перемен в поведении, многое сбивает с толку. Будьте осторожны. Даже самые популярные академические теории о преображении не всегда срабатывают в реальности.

О мотивации и силе воли вещают из каждого утюга. Люди постоянно пытаются их укреплять и поддерживать, но и мотивация и сила воли изменчивы по своей природе, а значит,

ненадежны.

Вот пример: Джуни из Чикаго очень хотела измениться. Зависимость от сахара угрожала ее здоровью, семье и работе. Джуни вела утреннюю радиопередачу и всегда перекусывала на бегу из-за невероятно загруженного графика. Вместо нормального обеда она залпом проглатывала карамельный макиато в Starbucks и всегда полагалась на сахар, чтобы поддерживать сумасшедший рабочий ритм. Ее допингом было мороженое, причем обязательно со вкусом жвачки и теста для печенья. Дома Джуни валилась с ног от усталости, и пока дети играли в видеоигры, в беспамятстве лежала на диване.

За несколько лет до того, как я встретил Джуни, ее мама умерла от диабета. Это могло бы озарить и мотивировать мою подругу на всю жизнь. Но вместо отказа от сахара Джуни пыталась заглушить боль мороженым и поправилась тем летом на восемь килограммов. Вскоре у двух ее сестер обнаружили диабет. Потом умерла ее бабушка, которая тоже страдала диабетом. Болезнь уносила членов семьи одного за другим. Многие годы Джуни считала себя просто «сладко-ежкой», но тут она, наконец, поняла, что это опасно. Она потеряла контроль над собой.

Тут-то ее мотивация взлетела до небес. Джуни не раз пыталась полностью отказаться от сахара, и это работало где-то день. Может, два. Потом она начинала злиться, чувствовала себя плохо, снова объедалась сладостями и смотрела, как стрелка на весах ползет вверх.

Джуни думала, что сила воли поможет ей преодолеть зависимость от сахара, что она просто слабачка и не может сказать себе «нет». Это расстраивало и сбивало ее с толку, потому что она всегда считала себя волевой и упорной, ведь без этих качеств невозможно стать ведущей известного радио-шоу. Но не получится поменять привычки силой воли. Когда Джуни пришла на один из моих семинаров по Дизайну поведения в деловой сфере, она присмотрелась к себе и поняла, что зависимость от сахара не ее вина, а недоработка в дизайне. Мотивационные качели не были признаком безволия.

Как только Джуни усвоила главный закон перемен – поведение меняет простота – она собрала все силы в кулак и создала целое созвездие привычек, маленьких, но эффективных, которые помогли ей навсегда вырваться из сахарного плена.

Джуни изменила не только свое окружение, но и рацион питания: привычные сладкие закуски она заменила любимой едой с меньшим содержанием сахара, а не скучным сельдереем или шпинатом. Она начала упражняться и питаться так, чтобы сладкого не хотелось. А еще Джуни поняла, что ее дурные пищевые привычки появились из-за невыраженной скорби, и стала искать новый выход своим чувствам. Когда Джуни начинала хандрить, она не тянулась за шоколадкой, а делилась мыслями с дневником или с подругой. Наверное,

важнее всего было то, что каждую новую привычку Джуни встречала с открытостью и теплотой. Во время срывов она не винила себя, а делала выводы, которые помогали ей улучшить дизайн своего поведения.

Привычки должны быть маленькими, а ожидания скромными. Тогда вам не придется полагаться на таких ненадежных друзей, как мотивация и сила воли.

Маленькое дело легко выполнить, а значит, ему не мешает ветреная природа мотивации.

Мелочи преображают

Метод Нанопривычек учит нас радоваться даже самым крошечным победам. Взяв за основу химические процессы нервной системы, он быстро превращает сознательные действия в автоматические. Чувство успеха закрепляет новые привычки и мотивирует нас продолжать.

Я наблюдаю это каждую неделю, когда собираю данные. Но это еще не все: Нанопривычки также учат нас хорошо себя чувствовать по жизни. Поверьте, все изменится, когда вы отучитесь себя критиковать, а вместо этого начнете себя хвалить.

Линда обратилась к моему методу, когда в ее жизни разыгрался настоящий ураган страстей. Примерно за десять лет до того, как Линда стала обучать других людей Нанопривычкам,

вычкам, с ней случился целый ряд трагедий. Ее сын умер от передозировки наркотиков, у дочери обнаружили биполярное расстройство, а семейный бизнес вылетел в трубу. И, как будто этого было мало, оказалось, что у мужа Линды ранняя форма болезни Альцгеймера. Пока Линда пыталась взять в свои руки бразды правления бизнесом, на поверхность всплыло одно из последствий заболевания ее мужа: неудачные решения. Они лишили семью всех сбережений, дома и лошадиной фермы, о которой мечтала Линда. Мало с кем происходит столько катастроф подряд, но у Линды не было времени отчаиваться и впадать в шок. Ей нужно было растить детей и спасти бизнес от банкротства. Она не могла дать волю чувствам, поэтому у нее стремительно развилась депрессия.

Как же выбраться из такой глубокой ямы? По словам Линды, узнав о Нанопривычках, она поначалу просто лежала по утрам, глядя в потолок, и молила дать ей сил. Она хотела почувствовать себя лучше, подняться и пойти к детям. Но ей было трудно даже опустить ноги на пол.

Линда могла сосредоточиться только на одной Нанопривычке – утренней. И чтобы начинать день с надеждой, а не с отчаянием, выбрала привычку Мауи, которая (по словам Линды) «буквально спасла ей жизнь».

Эта маленькая перемена в поведении стала толчком к большому изменению. Каждое утро Линда просыпалась,

опускала ноги с кровати и вслух говорила: «Сегодня будет замечательный день».

Вскоре все изменилось. И очень сильно.

Линда могла себе позволить только крошечный шаг. Ей пришлось начать с малого, чтобы достичь многого, и ей нужно было чувствовать себя хорошо. Одна новая привычка повлекла за собой другие, принесшие Линде ощущение успеха. А самое главное – новые привычки стали семенами позитива, которые Линда посадила в трещины своей жизни. Ростки развивались день ото дня, даже когда появлялись новые трещины, Линда оглядывалась и вспоминала, что может быть успешной. Она всюду видела доказательства этому. Достаточно было лишь поливать ростки привычек.

Шесть лет спустя Линда обучила моему методу тысячи людей. Она любит свою работу и не скрывает, что ее жизнь до сих пор нелегка. Но теперь Линда просыпается по утрам без колебаний. Она знает, что мелочи способны преобразовать, поэтому, опуская ноги с кровати, произносит:

«Сегодня будет замечательный день».

Анатомия Нанопривычек

1. ЯКОРЬ

Часто повторяющееся привычное занятие (например, чистка зубов) или событие (например, звонок телефона). **Якорь напоминает, что нужно выполнить новое маленькое действие.**

2. НОВОЕ МАЛЕНЬКОЕ ДЕЙСТВИЕ

Простая версия новой привычки, к которой вы стремитесь. Например, чистка одного зуба нитью или два отжимания. **Маленькое действие выполняется сразу после якоря.**

3. НЕМЕДЛЕННАЯ ПОХВАЛА

То, что вас порадует, например, слова: «Я молодец!» **Немедленно похвалите себя после выполнения нового маленького действия.**

Якорь

Действие

Похвала

Ключ к тайне нанопривычек

Идея превратить маленькие шаги в подробную модель не пришла мне в голову в один волшебный миг. Сначала я разобрался, как на самом деле устроено человеческое поведение. Для того чтобы подобрать ключ к этой тайне, я исследовал

человеческое поведение десять лет и в 2007 году добился успеха. Ответ оказался на удивление простым.

Мне трудно было поверить, что никто не открыл этого раньше, но теперь я вижу, что некоторые тайны похожи на ребусы. Когда вы не знаете ответа, загадки кажутся сложными. Но как только вы увидите разгадку, решение покажется вам очевидным.

Ответ, который я нашел, помогает расшифровать поведение.

Любое поведение.

Класть зубную щетку на место. Разгружать посудомоечную машину каждый день перед завтраком. Поливать сад по вечерам. Делать два приседания, пока варится кофе. Выносить мусор по средам. Курить. Не курить. Проверять время по часам. Проверять время в телефоне. Постить в Instagram в три часа ночи. Целовать мужа, когда приходите домой после работы. Заправлять постель. Не заправлять постель. Есть шоколад. Не есть шоколад. Читать книгу. Не читать книгу. Привычка, которую вы пытались выработать годами. Привычка, от которой вы годами пытались избавиться.

Что-то из этого – полезные привычки. Что-то – нет. Но я обнаружил, что все эти формы поведения состоят из одинаковых компонентов. Их взаимоотношения определяют каждое наше действие и реакцию.

В этой книге я раскрываю модели Дизайна поведения, которые ясно покажут вам, почему вы ведете себя тем или

иным образом. Я также объясняю методы моделирования привычек. Все модели и методы, вошедшие в эту книгу, представлены в виде таблицы в приложении «Дизайн поведения: модели, методы и максимы».

Мои наработки основаны на исследованиях из науки о поведении (бихевиористики) и фактах из смежных дисциплин. Полный список со ссылками есть на сайте TinyHabits.com/references.

В следующих главах я дам все необходимые упражнения для дизайна привычек. Если вам этого не хватит, письменные задания и другие ресурсы можно найти на сайте TinyHabits.com/resources.

Умение работать с основами человеческого поведения поможет вам справиться с любой ситуацией в жизни, требующей изменить порядок ваших действий.

А значит, вы никогда не почувствуете, что зашли в тупик, и всегда сможете стать тем человеком, которым хотите быть. Если вам кажется, что это звучит классно, но бредово и отчасти невозможно, не переживайте. Я буду рядом и поделюсь знаниями, которые получил, помогая тысячам людей менять свою жизнь.

С чего же мы начнем? С ключа, который открывает тайну. С Модели поведения Фогга.

Маленькие упражнения для практики Нанопривычек

Лучше всего сразу применять метод Нанопривычек на практике. Не ждите. Опробуйте привычку Мауи, о которой я уже рассказал. А еще выполните упражнения ниже. И не стремитесь к идеалу. Думайте как Привычник (тот, кто практикует Нанопривычки). То есть, погружайтесь с головой и учитесь по ходу дела. Не переживайте и не напрягайтесь. Приспосабливайтесь и развлекайтесь!

УПРАЖНЕНИЕ № 1: ПРИВЫЧКА ЧИСТИТЬ ЗУБЫ НИТЬЮ

Вы, конечно, знаете, как почистить все свои зубы нитью. Но, скорее всего, привычки делать это у вас нет. Вы не занимаетесь этим на автомате. Следующее упражнение покажет вам, как изменить это, сосредоточившись на автоматизме привычки, а не на ее масштабе.

Мой рецепт — метод Нанопривычек

После того как я...

я...

Чтобы эта привычка закрепилась у меня в голове, я тут же:

почищу зубы

почищу нитью

щеткой

один зуб.



Шаг 1: Найдите такой тип нити, который вам нравится. Возможно, вам придется перепробовать несколько разных нитей, чтобы понять, какая вам больше всего подходит.

Шаг 2: Положите контейнер с нитью на полку в ванной, желательно рядом с зубной щеткой.

Шаг 3: Как только отложите зубную щетку, возьмите контейнер и оторвите немного нити.

Шаг 4: Почистите нитью один зуб.

Шаг 5: Улыбнитесь своему отражению в зеркале и порадауйтесь, что создали новую привычку.

Примечание: В последующие дни можно чистить нитью и больше зубов, но каждый последующий зуб, кроме первого, будет дополнительным бонусом. Вам удалось превзойти самого себя.

УПРАЖНЕНИЕ № 2: ЕЖЕДНЕВНЫЙ ШОКОЛАД

Небольшое количество темного шоколада может быть полезно для здоровья. Заведите привычку каждый день есть по чуть-чуть.

Шаг 1: Купите темный шоколад, который кажется вам полезным.

Шаг 2: Съедайте по небольшому кусочку утром, когда сварите кофе или примете витамины. Вот какой может быть последовательность ваших действий: после того, как приму витамины утром, я съем кусочек полезного шоколада.

Шаг 3: Насладитесь вкусом шоколада и порауйтесь, что добавили в свою жизнь полезную привычку.

Мой рецепт — метод Нанопривычек

После того как я...

я...

Чтобы эта привычка закрепились у меня в голове, я тут же:

приму

съем кусочек

витамины

полезного

утром.

шоколада



Примечание: Не нужно каждый день съедать все больше шоколада – это не та привычка, которую

стоит наращивать. Представьте, что это дерево-бонсай – маленькое, но вдохновляющее.

УПРАЖНЕНИЕ № 3: НЕ ЗАБЫВАЙТЕ, ЧТО ВЫ ЛУЧШЕ ВСЕГО МЕНЯЕТЕСЬ, КОГДА ВАМ ХОРОШО

Основная идея, которую стоит вынести из моей книги, звучит так: Люди всегда меняются успешнее, когда им хорошо, а не плохо. **Поэтому я придумал следующее упражнение.**

Шаг 1: Напишите на бумажке фразу: «Я меняюсь успешнее, когда мне хорошо, а не плохо».

Шаг 2: Наклейте эту бумажку на зеркало в ванной или в другое место, где она часто будет попадаться вам на глаза.

Шаг 3: Постоянно перечитывайте фразу.

Шаг 4: Замечайте, как идея влияет на вашу жизнь (и на людей вокруг).

Глава 1

Элементы поведения

Изменив поведение, можно изменить свою жизнь. Это вам известно. Но вы, скорее всего, не знаете, что поведением движут всего три переменные.

Модель поведения Фогга – ключ к открытию этого секрета. Она представляет собой три универсальных элемента поведения и их взаимосвязь. В основе Модели лежит принцип взаимодействия этих элементов, который управляет всеми нашими действиями, – от чистки одного зуба нитью до марафонского бега. Усвоив мою Модель поведения, вы сможете проанализировать природу каждого отдельно взятого поступка, а значит, перестанете ошибаться в причинах своих действий (например, винить во всем характер или дисциплину). Моя Модель научит вас создавать любой дизайн поведения для себя и других людей.

Д = МСП

Действие

происходит,
когда

Мотивация

Способность

Подсказка

встречаются в одной точке

Действие происходит, когда три элемента МСП – мотивация, способность и подсказка – встречаются в одной точке. Мотивация – это желание выполнить определенное действие. Способность – это возможность его выполнить. Подсказка – это сигнал к действию.

Я приведу пример.

Как-то раз в 2010 году я занимался в спортзале (отжигал на эллиптическом тренажере под музыку Джанет Джексон) и внезапно поступил довольно странно для человека, у которого частота пульса более 120 ударов в минуту: перевел деньги в Красный Крест. Дело в том, что мне пришло текстовое сообщение с предложением сделать пожертвование.

Вот как выглядит мое действие, если разобрать его на компоненты:

Действие: sms-пожертвование в Красный Крест после масштабного землетрясения на Гаити.

Мотивация (М): я хотел помочь жертвам ужасной катастрофы.

Способность (С): я был готов ответить на

сообщение.

Подсказка (П): мне дало подсказку sms от Красного Креста.

Три элемента (М, С и П) сошлись в одной точке, поэтому я выполнил действие: пожертвовал деньги. Но если бы один из трех элементов отсутствовал, я вряд ли бы сделал это.

Моя мотивация была очень сильна. В новостях все еще говорили о последствиях землетрясения, и они разбивали мне сердце. А если подумать о способности? Что, если бы мне позвонили из Красного Креста и спросили номер кредитки? Я занимался в спортзале, мой кошелек лежал в машине, и мне трудно было добраться до него. А подсказка? Что, если бы Красный Крест вообще решил не использовать телефон? Я, скорее всего, удалил бы письмо от них, решив, что это спам, и не увидел просьбу. Нет подсказки – нет действия. Но, к счастью, Красный Крест оказал мне услугу. Я и так собирался сделать пожертвование, а они упростили мне задачу. Возможно, даже не понимая этого, организаторы создали идеальный дизайн М, С и П, который побудил меня откликнуться на предложение. И не только меня. Их sms-кампания оказалась очень успешной: она собрала больше 3 миллионов долларов в первые 24 часа и более 21 миллиона к концу недели. Молодцы, Красный Крест!

Дизайн поведения

Модели Как понять поведение	Методы Как создать поведение
Модель поведения Фогга Д = МСП	Нанопривычки

ФОРМУЛА Д=МСП ПРИМЕНЯЕТСЯ КО ВСЕМУ ЧЕЛОВЕЧЕСКОМУ ПОВЕДЕНИЮ

Когда я представляю людям мою Модель поведения, они сомневаются в ее универсальности. Им трудно поверить, что одна модель из четырех букв может объяснить любой поступок в любой культуре. Разве «хорошие» и «плохие» действия – это одно и то же?

Многие не понимают, как их привычка часами просиживать в интернет-магазинах связана с утренней зарядкой. Люди думают, что спорт должен объясняться каким-то сложным механизмом, ведь трудно заставить себя тренироваться. Другое дело, если поступок простой, например, вешать пальто в шкаф, а не бросать в коридоре.

Но это не так.

Действия похожи на велосипеды. Они могут выглядеть по-разному, но механизмы в их основе

одинаковы. Колеса. Тормоза. Педали.

Но даже при одинаковом фундаменте действия ощущаются и выполняются по-разному. Кроме того, эмоции, вызванные приятными поступками, отличны от тех, которые мы получаем, делая что-то трудное. Это как разница между моноциклом² и шоссейным велосипедом. Некоторые люди не видят связи между сложными и легкими действиями и не знают, как превратить одни в другие. Вот почему с моей концепцией важно познакомиться всем, кто пытается что-то в себе изменить.

Почти каждый месяц у меня проходят семинары по Дизайну поведения – это двухдневный выездной мастер-класс, на котором я учу бизнесменов придумывать эффективные решения для улучшения здоровья, финансовой безопасности, экологической устойчивости и так далее.

Чаще всего мои подопечные применяют усвоенный материал в жизни. Поэтому я часто начинаю занятия с личных примеров: прошу людей рассказать об одной полезной привычке, которая далась им легко, и о «вредной» привычке, от которой им очень хотелось бы избавиться. Участники придумывают замечательные истории о своих привычках, но на одном из мероприятий женщина по имени Кэти прекрасно подметила, что два этих типа действий кажутся очень разными.

² Моноцикл – одноколесный велосипед. – Прим. ред.

Кэти была талантливым руководителем, под присмотром которого находились десятки сотрудников и десятиллионный бюджет. Ее «полезная» привычка была связана с продуктивностью. Кэти каждый день наводила порядок на рабочем столе перед уходом из офиса. Выключив компьютер, она аккуратно раскладывала бумаги по стопочкам и распределяла наклейки с задачами на доске в три колонки: «Сделать», «Сделано» и «В процессе». Когда стол принимал приличный вид, Кэти задвигала кресло и уходила домой. На следующее утро она чувствовала прилив энергии при виде своего стола. Порядок напоминал Кэти, что она готова к удачному дню на работе. Когда я спросил, осознанно ли она завела эту привычку, Кэти ответила: «Нет, просто стала так делать однажды».

Кэти почти не думала об этом. Она даже не сразу решила, что это полезная привычка. Но когда я спросил о привычке, от которой Кэти хотела бы отказаться, она чуть не подпрыгнула на стуле.

– Листать телефон в постели! Я ненавижу это делать, но не могу перестать. Иногда я так долго лежу в постели и читаю Facebook, что пропускаю тренировку, – призналась она.

Кэти сказала, что телефон заменяет ей будильник. Когда телефон срабатывает, она хватается его с ночного столика, ложится на бок и принимается листать новостную ленту. Я спросил, во сколько у нее срабатывает будильник.

– В полпятого утра, – ответила Кэти.

– Ого, – сказал я.

В Новый год Кэти пообещала себе делать зарядку каждый день. Это получалось выполнить не всегда. И не потому, что Кэти осознанно отказывалась это делать – просто ее затягивало цифровое болото, и, несмотря на раннее пробуждение, времени не хватало.

Красные иконки уведомлений требовали уделить им внимание. Кэти открывала видео и читала комментарии людей, которых даже не знала, потом открывала другое видео, а потом звенел второй будильник, заведенный на полшестого. И вот опять нет времени на обещанную себе зарядку. Привет, самокритика и чувство вины. Кэти не нравилось такое поведение. Она была успешна во многом и решила, что тут ее «собранность» дала слабину.

Давайте рассмотрим обе привычки Кэти: наведение порядка на столе и безостановочное сидение в телефоне.

Два типа действия, два абсолютно разных ощущения.

Первое действие дарит Кэти приятные эмоции и помогает настроиться на хорошую работу. Привычка наводить порядок дошла до такого автоматизма, что Кэти о ней не задумывается. А вот сидеть в телефоне приятно только в процессе. Потом наступает разочарование в самой себе. Это раздражает, но пересилить желание не получается.

Кэти оба действия кажутся совершенно разными. Однако они состоят из одинаковых компонентов. В основе всех поступков лежат одни и те же элементы.

Я хотел, чтобы Кэти поняла: с ее «собранностью» и силой воли все в порядке. Просто привычка сидеть в телефоне мешала привычке делать упражнения по утрам, у которой был плохой дизайн.

Вспомните: для выполнения действия (Д) в одной точке должны сойтись три элемента: Мотивация, Способность и Подсказка.

Эту модель можно применять по-разному. Мотивация, способность и подсказка зависят и от человека, и от ситуации, в которую он попал. От его культуры, возраста и мировоззрения. И это нормально. Мир бесконечно сложен, но все-таки мы можем разобрать феномен действия на части, используя базовые принципы, которые работают в любых обстоятельствах.

Представим формулу $D = M \cdot S \cdot P$ в виде графика, демонстрирующего соотношение мотивации и способности.

Модель поведения Фогга



Большая точка – это привычка Кэти наводить порядок на столе. Расположение точки показывает, на каком уровне находятся мотивация Кэти и ее способность в момент получения подсказки. Как видите, мотивация находится в центре, а способность наводить порядок – на легкой стороне графика.

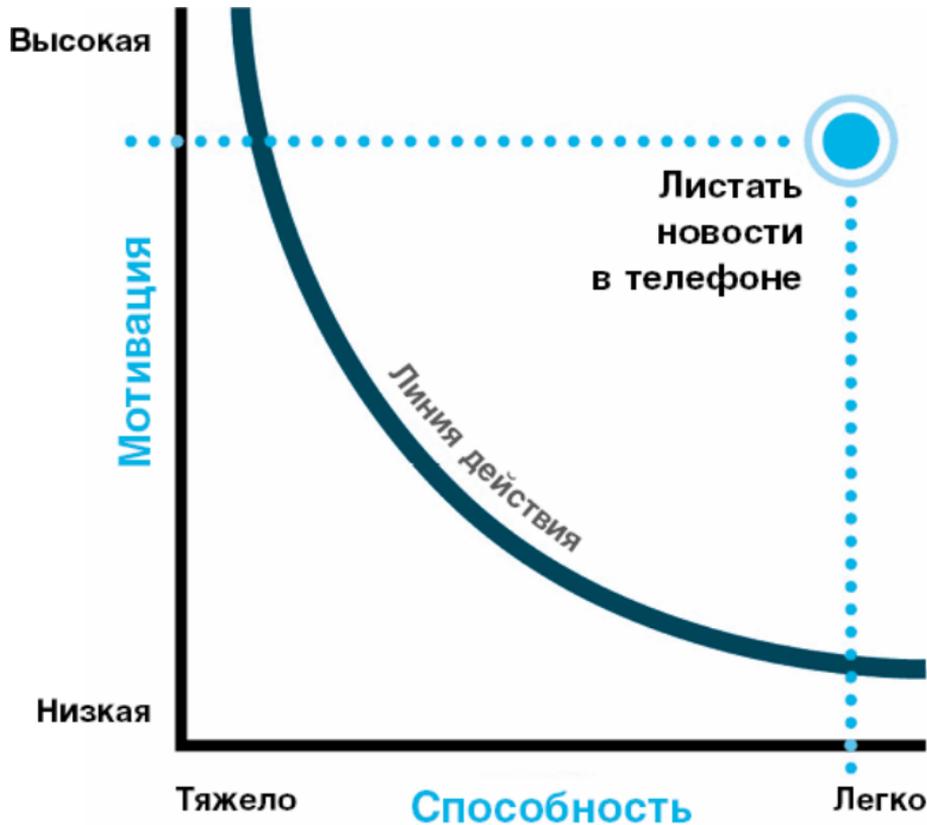
Теперь посмотрите на кривую, которая называется **Линией действия**.

Линия похожа на улыбку, и она действительно наш добрый друг. Если бы мне позволили высечь на моем надгробии всего один символ, я выбрал бы эту славную маленькую кривую.

Когда подсказка находится над Линией действия, мы его выполняем. Допустим, ваша мотивация высока, но вам не хватает способности (вы весите 60 килограммов, а хотите поднять штангу весом 250). В таком случае вы окажетесь под Линией действия, и подсказка будет вас только нервировать. С другой стороны, если вы можете выполнить поступок, но у вас нет мотивации, подсказка не подвигнет вас к действию, а вызовет раздражение. Действие поднимается над Линией благодаря сочетанию мотивации, толкающей вас вверх, и способности, которая переносит вас вправо. Вывод: поступки, которые превратились в автоматические привычки, обычно находятся над Линией действия.

Рассмотрим привычку Кэти сидеть в телефоне.

Модель поведения Фогга



Ой! Посмотрите на эту большую точку. Высоченная мотивация и высокая способность – такое действие выполнить очень легко. Кроме того, подсказка Кэти весьма надежна. Телефон будит ее каждое утро в полпятого.

На графике сразу видно, почему Кэти – успешная, состоявшаяся и способная женщина – никак не может перестать сидеть в телефоне. Теперь ясно, как эта привычка укорени-

лась так глубоко. Кэти продолжит пропускать гимнастику, если ничего не изменить.

Для этого нам нужно сделать две вещи: поменять дизайн привычки сидеть в телефоне и подкорректировать привычку Кэти делать зарядку. Не забывайте, что у нас нет универсального решения, которое подойдет любому действию. Наша задача – подогнать компоненты (М, С и П) так, чтобы их комбинация лучше всего подошла конкретному случаю. Надо лишить Кэти способности или мотивации сидеть в телефоне, а потом пересмотреть привычку делать зарядку. Вот два основных принципа анализа поведения, которые помогут нам настроить триаду мотивации, способности и подсказки.

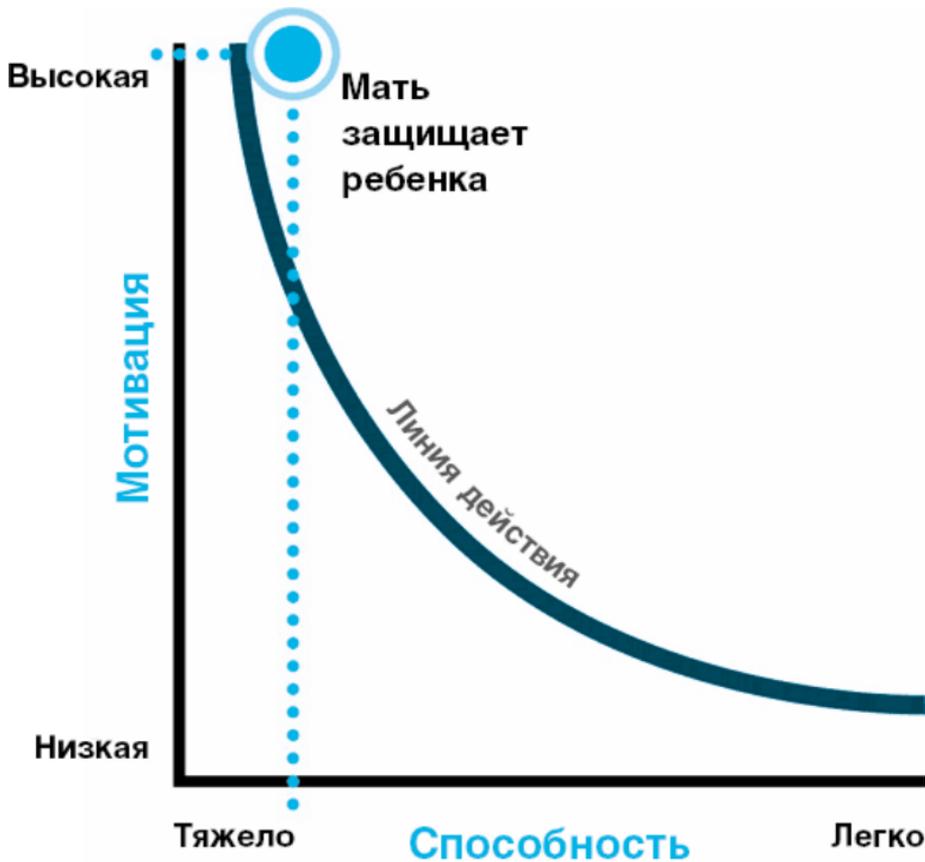
Мотивация и способность компенсируют друг друга

Разобравшись в работе этого принципа, вы сможете сформировать почти любую привычку.

Кривая Линии действия на графиках наглядно иллюстрирует этот принцип, но я попробую объяснить его и простыми словами.

1. Чем больше у вас *мотивации* выполнить действие, тем *вероятнее* вы его выполните

Модель поведения Фогга



Когда мотивация высока, люди могут выполнять очень трудные задачи. Вы когда-нибудь слышали, как мать, защищая ребенка, поборолла медведя, или как обычный прохожий спас зеваку от приближающегося поезда?

Адреналин и высокие ставки порой толкают нас на невероятные подвиги.

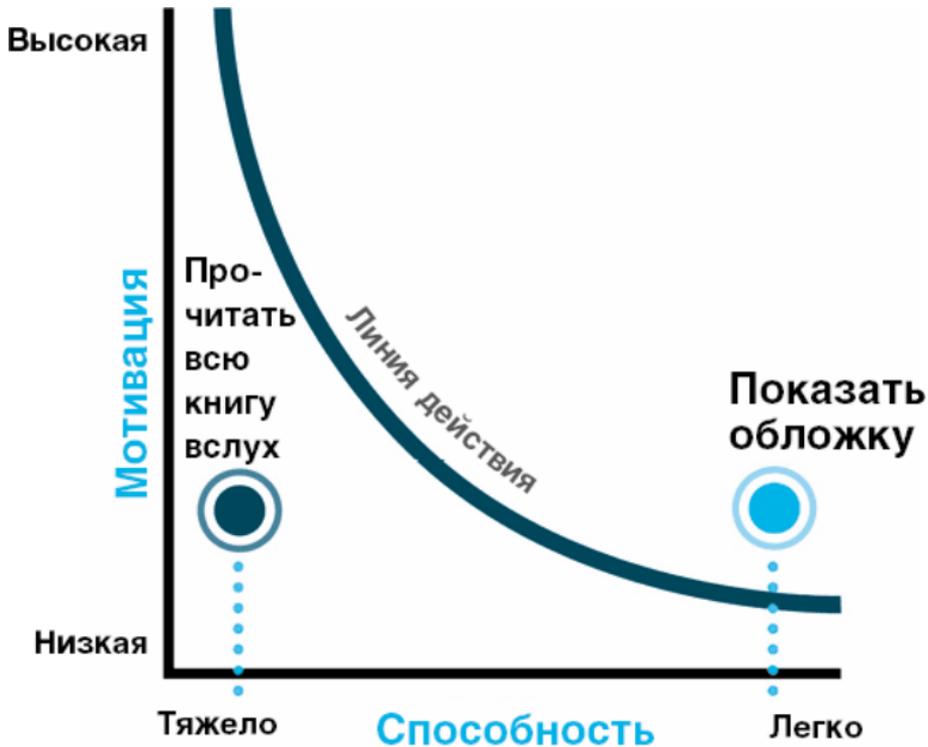
А когда мотивации мало, людей хватает только на простые

действия вроде уборки рабочего стола.

2. Чем *труднее* действие, тем *меньше вероятность*, что вы его выполните

Если кто-то попросит вас показать обложку книги, которую вы читаете прямо сейчас, вы это сделаете? Наверняка. Ведь нужно только пошевелить рукой и на секунду прервать чтение. Это немного вас отвлечет, но вы не рассердитесь, потому что показать обложку нетрудно. Но если кто-то попросит вас прочитать ему всю книгу вслух, вы отреагируете иначе. Вам понадобится серьезная мотивация, чтобы это сделать. Может быть, человек, который вас попросил, плохо видит. Или вам предложили взамен тысячу долларов. Трудные дела требуют большой мотивации.

Модель поведения Фогга



Вот еще одна идея, которая может преобразить вашу жизнь (мою она преобразила): чем проще выполнить действие, тем выше вероятность того, что оно войдет в привычку.

Это происходит как с полезными, так и с вредными привычками. Нет никакой разницы между этими действиями. Они работают одинаково.

Подумаем о привычке Кэти просматривать новости, лежа в постели. Она уже взяла телефон в руки – спасибо будиль-

нику. Теперь открыть уведомления очень просто – это всего лишь следующий шаг.

3. Мотивация и способность работают сообща, как одна команда

Ваши поступки поднимутся над Линией действия только в том случае, если у вас достаточно и мотивации, и способности. При этом нужно помнить, что они работают сообща, как члены одной команды.

Если мотивация слаба, способность должна быть сильной, чтобы поднять вас над чертой, и наоборот. Другими словами: первый фактор влияет на то, сколько потребуется второго. Это знание поможет вам найти новые способы анализа поведения и создания его дизайна. Если способности у вас всего ничего, вам понадобится много мотивации – эти два фактора компенсируют друг друга.

При средней мотивации Кэти наводить порядок на столе, сделать это было очень легко. На все про все уходило меньше трех минут, поэтому Кэти не задерживалась и могла вовремя забрать детей из школы. Ее способность изначально была в легкой зоне, и с каждой новой уборкой Кэти все сильнее закрепляла привычку.

Чем чаще вы выполняете действие, тем легче оно становится.

На Модели поведения Фогга показан стоп-кадр: одно конкретное действие в отдельный момент. Но я также смог пока-

зать на этой модели изменение действия со временем: Действие 1 → Действие 2 → Действие 3. Это интересное развитие данной модели. Но я лишь хочу подчеркнуть, что большая часть поступков с каждым повторением становится все легче.

Модель поведения Фогга



Даже в те дни, когда у Кэти почти нет мотивации, легкость уборки это компенсирует. Важный момент: наведение порядка не вошло бы в привычку, начни Кэти прибираться сразу во всем офисе. Помешала бы нехватка времени.

4. Ни одно действие не выполняется без подсказки

Ни мотивация, ни способность ничего не значат, если у вас нет подсказки. Вас либо подталкивают к действию, либо нет. Без подсказки нет и действия. Просто и ясно.

Мотивация и способность – изменчивые переменные. Рецепт каждого отдельно взятого поступка требует разного количества этих ингредиентов и соотношения между ними. Телефонный звонок почти всегда дает вам мотивацию и способность ответить. Но подсказка похожа на молнию: мелькнула и исчезла. Вы не возьмете трубку, не услышав мелодию.

Так и от нежелательных действий можно избавиться, убрав подсказку. Это не всегда легко, но это лучший первый шаг на пути к отказу от привычки.

Около года назад я ездил на конференцию South by Southwest³, которая проходила в городе Остин, штат Техас. Я вошел в гостиничный номер, бросил сумку на кровать и, оглядев комнату, кое-что заметил.

– О не-е-е-е-е-ет, – сказал я вслух сам себе.

³ South by Southwest (SXSW) – ежегодное мероприятие, включающее в себя ряд музыкальных, кино- и медиафестивалей и конференций. Проводится в середине марта в США с 1987 года. – Прим. ред.

На комодe стояла корзинка с угощением: чипсами, гигантским леденцом, злаковыми батончиками и арахисом. Я стараюсь питаться правильно, но очень люблю всякие «вредности». Я знал, что корзинка будет соблазнять меня в конце долгого дня. Она будет сигнализировать: «Съешь эти вкусности!», и если я оставлю ее на комодe, точно поддамся искушению. Сначала в дело пойдут чипсы. Потом арахис. Я задумался: как же мне это предотвратить? Могу ли я снизить свою мотивацию? Нет, угощения кажутся очень вкусными. Тогда могу ли я усложнить себе задачу? Вероятно. Можно попросить администратора поднять цену закусок или убрать их из номера. Но это как-то неловко. Поэтому я просто устранил подсказку. Я убрал корзинку-искусительницу на самую нижнюю полку комода под телевизором и закрыл дверцу. Я знал, что угощение все еще в комнате, но оно больше не кричало «СЪЕШЬ МЕНЯ» во всю глотку. Наутро я и думать о нем забыл. С удовольствием отчитываюсь, что пережил три дня в Остине, ни разу больше не открыв тот шкафчик.

Заметьте, я предотвратил нежелательный поступок всего одним действием, потому что устранил подсказку. Не сработай это, я придумал бы что-нибудь другое, но обычно подсказки – самый доступный и действенный способ изменить Дизайн поведения.

Обучение Модели поведения

Итак, теперь вы знаете, как применять Модель поведения к разным типам действий. Пришло время показать вам другие варианты ее использования. Когда я работаю с технологическими инноваторами или студентами в Стэнфорде, прошу их объяснить мою Модель за две минуты или меньше. Сначала я провожу демонстрацию и сопровождаю объяснения рисунками. Потом вызываю кого-нибудь к доске или выдаю лист бумаги и прошу объяснить Модель поведения другому человеку, параллельно зарисовывая ее. Умение быстро и ясно рассказывать о Модели является одним из самых полезных навыков в Дизайне поведения.

Я не могу обучить вас этому навыку лично, но оставляю в конце главы небольшое упражнение. Если вам понадобится более подробная инструкция, посмотрите в интернете, как Модель объясняют другие люди. Те несколько минут, которые вы проведете, обучаясь этому навыку, будут потрачены с большой пользой.

Изучив Модель поведения, вы сможете применять ее на практике самыми разными способами, в том числе и для того, чтобы прекращать или корректировать действия.

Как раз это я и хочу продемонстрировать далее.

Модель поведения Фогга

Высокая

Мотивация

$D = M \cdot C \cdot P$

Подсказки
здесь имеют
успех

Линия действия

Подсказки
здесь терпят
неудачу

Низкая

© 2007 BJ Fogg

Тяжело

Способность

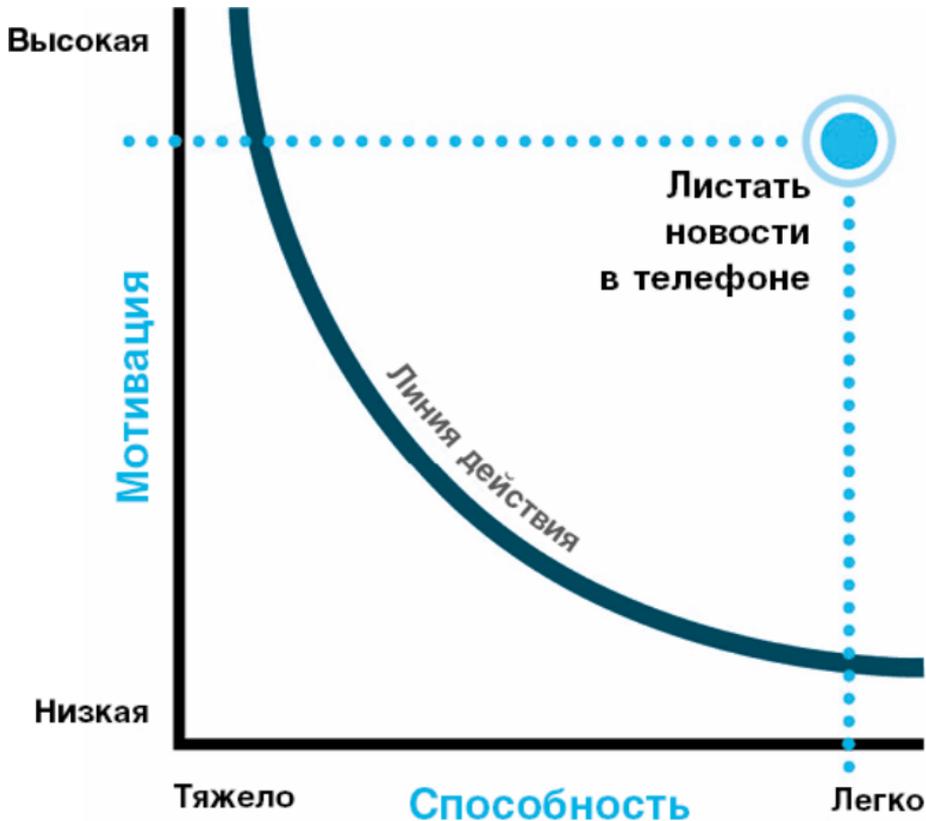
Легко



Использование Модели поведения для прекращения действий

Теперь, когда вы усвоили принцип взаимодействия мотивации и способности и узнали, как важны подсказки, вернемся к Кэти. Как же ей избавиться от привычки сидеть в телефоне? Мотивация Кэти высока, и действие легко выполнить. Поэтому привычка находится над Линией действия.

Модель поведения Фогга



Что можно изменить?

Мотивацию?

Вряд ли. Кэти всегда приятно видеть, что кто-то лайкнул ее пост – так уж работает приложение. Кроме того, Кэти хочет знать, что происходит в жизни ее друзей, и Facebook помогает ей в этом. Значит мотивация всегда будет высока.

Что насчет способности?

Вот здесь много пространства для маневров.

Кэти может удалить аккаунт в Facebook – тогда у нее вообще не будет новостной ленты, но это, наверное, чересчур. К счастью, есть уйма других способов помешать Кэти сидеть в телефоне по утрам. Можно удалить приложение Facebook с мобильного телефона. Можно класть его подальше от кровати или у двери детской, чтобы вскочить и выключить будильник до того, как дочка проснется. Или можно вообще хранить его в машине. Кэти пришлось перепробовать разные варианты, прежде чем она придумала, как убить одним выстрелом двух зайцев. Она стала оставлять телефон на кухне, а в спальне поставила старомодный будильник. Без телефона поблизости Кэти было трудно выполнить действие, а новый способ просыпаться полностью устранил подсказку.

Если вы не можете изменить один компонент Модели поведения (в данном случае мотивацию), подкорректируйте другие (способность и подсказку).

А как же привычка Кэти делать зарядку? Оказалось, тут не нужно было ничего исправлять. Как только Кэти перестала отвлекаться на телефон, она начала заниматься физкультурой, как и планировала.

Если очень постараться, можно придумать дизайн почти для любого действия и избавиться от поступков, которые вам не нужны. Кэти довольно легко достигла успеха, но вначале ей пришлось подробно разобраться, почему она так долго сидит в телефоне по утрам.

Через несколько месяцев после семинара по Дизайну поведения Кэти сказала, как она рада наконец-то обзавестись привычкой нормально заниматься физкультурой. Кэти до сих пор иногда зависает в телефоне за завтраком или в очереди, но это уже не так ее затягивает. Чаще всего она контролирует свои действия по утрам. Здоровье Кэти улучшилось, но что еще важнее, она поняла – Дизайн поведения может изменить любую сферу ее жизни.

Модель для понимания любого поведения

Для того чтобы эффективно менять свои или чьи-то привычки, нужно первым делом изучить Модель поведения. Четко усвоив принципы ее работы, вы сможете расшифровывать действия, а это очень крутой навык. С его помощью вы начнете культивировать полезные привычки и убирать нежелательные. И вам будет легче понимать неидеальное поведение других людей.

Несколько лет назад я сидел в самолете и вдруг почувствовал толчки в спину. За мной сидел ребенок-непоседа, который снова и снова толкал мое кресло своими маленькими ножками. Уф. Я понял, что придется терпеть это до конца полета и, пока самолет еще не взлетел, задался вопросом: что можно сделать, чтобы прекратить или сдержать действие ребенка?

Для этого я использовал свою Модель поведения.

Вначале подсказка. Я могу ее убрать? Нет. Я никак не могу повлиять на внутренние порывы малыша, приступы скуки или другую причину, которая заставляет его толкать кресло. Тогда способность: можно усложнить ему задачу? Нет. Поэтому у меня остался последний вариант – мотивация. Как же мне спокойно и интересно мотивировать ребенка поменьше толкать мое кресло?

Я обратился к правилу взаимовыручки.

Когда вы получаете от кого-то подарок, вам инстинктивно хочется отплатить за услугу. Это движущая сила хороших отношений между людьми и один из способов повлиять на мотивацию.

И я решил его попробовать.

На моей сумке с ноутбуком был значок в виде желтого смайлика. Я отцепил его и продемонстрировал маленькому пассажиру и его родителям.

– Слушай, – сказал я. – Я хочу подарить тебе этот веселый значок. Надеюсь, он поможет тебе запомнить, что не надо толкать мое кресло во время полета.

Ребенок ответил:

– Ладно!

И его родители поблагодарили меня с искренней улыбкой.

Полет прошел прекрасно – никто меня не толкал, и мне удалось завести новых друзей. Мы помахали друг другу на прощание в зоне выдачи багажа. Модель поможет близким безболезненно изменить ваше поведение.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.