

Николай Додонов

**Необратимые  
ПОЗИТИВНЫЕ  
ИЗМЕНЕНИЯ**



## Содержание

Как себя мотивировать. . . . .	4
Проклятое слово «надо» . . . . .	6
«Мотивация от» и «мотивация ко» . . . . .	7
Почему я бросил тренировки и следить за питанием. Часть 1	10
Почему я бросил тренировки и следить за питанием. Часть 2	12
ТОП-5 пунктов для контроля привычек. . . . .	17
Что мешает качественно маслить? . . . . .	18
О нашем великом прошлом . . . . .	20
Можно ли себя хвалить . . . . .	23

## Как себя мотивировать

Есть, минимум, два подхода. Первый сформулировал Артемий Лебедев: «Как себя мотивировать? Да никак! Оставайтесь в жопе!». Работает на ура, но подходит не всем.

И он предлагает разобраться в деталях. **Мотивация – побуждение к действию.** Побуждение к какому действию? В силу чего?

1. Побуждение к действию по достижению желаемого будущего
2. В силу недовольства настоящим

Тайна нежелания что-то менять лежит здесь. Либо не очень хочется куда-то идти. Либо не очень хочется идти откуда-то. Что-то не то. Массе людей не нравится текущая жизнь, но они никуда не двигаются. Другие имеют четкие цели, но тоже стоят на месте.

Подвох в убежденности, проясненности и осознанности.

Поясняю. Вы занимаетесь бегом и застряли на каком-то результате. Не дается дистанция, время – не важно. Если вы вполне здоровы, причина в мотивации. Вам просто не удастся заставить себя бежать лучше.

Теперь представим, что на одной из пробежек появился тигр. Будет ли мотивация лучше? Еще бы! Будете ли вы бежать лучше? Несомненно. Побежите так, что чемпион позавидует. Все свои и чужие рекорды побьете.

Это хороший мысленный эксперимент. В подтверждение есть масса историй. Мой тесть, когда был курсантом, повстречался с медведем и вмиг забрался на отвесную скалу. Известна история, как мама, чтобы спасти ребенка, подняла рукой автомобиль. Если у вас есть знакомые военные, побывавшие «в работе», они тоже смогут рассказать много интересного.

**Люди совершают фантастические действия, потому что очень хотят жить.** Их мотивация очевидна, и только в ней причина удивительных результатов. Все естество подчиняется, потому что **убеждено** – иначе конец. И нет никакой разницы, мышечные это действия или меры по развитию предприятия.

Секрет эффективных действий в убежденности, что они абсолютно необходимы. Когда жизни угрожает реальная опасность,

она возникает мгновенно благодаря эволюции (те, кто в момент опасности пытался осознать текущий момент, недолго прожили).

В обычной жизни убежденности не хватает. Человек много говорит о целях, но годами стоит на месте. Причина проста. Он недостаточно убежден, что цель необходима. На уровне сознания может быть и видно, что надо что-то менять, но не глубже. В зубе дырка, но пока боли нет, к врачу не идем.

Что делать? Прояснить текущую ситуацию на предмет настоящей или будущей угрозы (того, насколько изменения необходимы).

Например, у многих есть «мертвая» цель обелить предприятие. Упорядочить документацию, оформить сотрудников, платить налоги. Цель есть, движения нет (или оно недостаточно быстрое).

Что делать? Лучший способ – дожидаться, пока кого-то, лучше знакомого, за это посадят. Понимание, что ситуация опасна, придет с волшебной быстротой.

Не таким радикальным методом будет «мягкое» прояснение. Тщательный анализ с определением вариантов развития и оценкой рисков. Который, кстати, может показать, что цель-то на самом деле вовсе не так необходима, как казалось. Что штрафы и риски дешевле их устранения. Это вторая сторона медали.

В первом случае мы осознаем, но не чувствуем, что цель необходима. Во втором – чувствуем, что она не нужна, но не осознаем это.

Так, находясь на хорошем счету у начальства, постоянно опаздываем на работу и не осознаем, что мнение руководителя ухудшается. Так постоянно просыпаем и опаздываем на нелюбимую работу.

**Цель, к которой не двигаются, не принята душой. И к цели, которая не принята душой, не двигаются. Душой принимается цель, в необходимости которой мы убеждены.**

Это единственные причины мотивации. Если у кого-то плохо с движением к цели, он либо чувствует, что она ему не нужна, либо не ощущает, что нужна. Чтобы разобраться, нужно прояснить ситуацию и через логику прийти к убеждению. Оно породит мотивацию.

Ну а про то, как именно разобраться в своих целях, как понять, истинные они или мнимые, скорее стоит спросить специалиста по душевным сферам.

## Проклятое слово «надо»

Если бы у меня был выбор, какие два слова я могу запретить, я бы выбрал «не могу» и «надо». Про «не могу» все уже сказано, мне нечего добавить. А про проклятое слово «надо» – есть что.

Всю жизнь мы проводим под его гнетом. Надо учиться, надо хорошо себя вести, надо много работать, надо следить за собой. В общем, тьма сколько всего надо.

Под «надо» мы взрослеем и потом не умеем жить не из-под палки. Это «надо» виновато в том, что однажды наступает момент, когда почти все, что было надо, достигнуто, и как дальше с этим жить – непонятно.

Это оно виновато, что усердный ученик однажды перестает учиться, сотрудник перестает однажды расти. Это «надо» в ответе за то, что пока нет опасности мы толком ничего не делаем, а перед дедлайном проворачиваем горы работы. Только «надо» в ответе за то, что студент учится только в сессию.

Толковый словарь говорит: мотивация – это стремление к изменению. Давайте определим мотивацию, как стремление к лучшему. Вряд ли можно найти пример любых изменений. Если затраты больше выгод, стремления не будет. Природа старается делать только то, что выгодно.

Надо – это слово-кнул, слово-погонщик. И всю жизнь мы проводим, стараясь уйти из-под его удара. Потому что если не сделать то, что надо, станет хуже.

У человека чувствительность к тревоге в 8 раз выше, чем к удовольствию. Мы съезживаемся в страхе перед очередным «надо». Ведь каждое «надо» – предвестник возможных изменений к худшему. Когда они на горизонте, мы мотивированы делать то, что надо.

Беда нашего времени в том, что большинство изменений продиктованы тем, что «надо». Точнее нас воспитали так их воспринимать. Мы мотивированы расти и развиваться из-за необходимости. В зоне комфорта рост тормозится, а потом замирает. Ведь нам больше «не надо».

Денежная мотивация работает на самых базовых уровнях. Все рады получать больше денег, но не все готовы стараться. Ведь с определенного порога больше «не сильно надо».

Вы можете читать это и не видеть проблемы. На самом деле она огромна. Поведение, которое формируется потому что «надо», очень нестойкое. Как только необходимость пропадает, оно распадается.

Давайте оглянемся на нашу жизнь. Что будет, если мы не будем бояться, что жена или муж могут нас оставить, если мы не будем себя вести как надо? Что будет, если не будет угрозы увольнений, штрафов и отчислений?

Привычный взгляд на мотивацию – это взгляд со стороны необходимости. Мотивация от боли и от нужды, конечно, есть. И ей должно быть отведено место. Но она не должна быть единственный.

Раньше я считал, что «мотивация ко» – это фикция. Теперь признаю, я ошибался. Именно она в ответе за то, что моя структура тренировок, здорового питания и жизни без алкоголя быстро рассыпалась, хотя казалась такой крепкой.

Мотивация от нужды всегда влечет за собой откат, всегда приводит к эффекту диеты (об этом будет отдельный пост), всегда воспринимается, как нечто чужеродное, как гнет. Когда мы делаем что-то из нужды, то часто хотим восполнить потраченные силы, отдохнуть, развлечься. Ведь я же это заслужил, я сделал то, что надо!

И жизнь делится между делом и удовольствием.

Человеку нужен баланс. Мы не можем все время заниматься делом, нужно восстановление. На то чтобы восполнить запас эмоций и сил, нужно время. А оно ограничено. В итоге мы не способны долго заниматься тем, что надо, потому что нужно отдыхать и переключаться. И это не дает нам полностью погружаться в работу и достигать настоящих успехов – просто не хватает времени.

Когда же «надо» исчезает, пропадает и правильное поведение.

И это проблема слова «надо».

## «Мотивация от» и «мотивация ко»

Раньше я думал, что «мотивации ко» не существует. Что это все «дым, фикция». Все, что мне встречалось о «мотивации ко», говорило следующее: «мотивации ко» – желание достичь цели. Страсть, тяга, как к любимой женщине. «Мотивация ко» – это желание достичь цели не потом потому что тебе плохо, а потому что она привлекает сама по себе. Ты жаждешь достигнуть цели просто потому, что хочешь ее.

Я ошибался, «мотивация ко» существует. Но то, что вы видели выше – «мотивация от».

Есть книги, фильмы, примеры из жизни, которые мотивируют. В них говорится о том, что мы хотели бы получить, что и как нужно делать. Они пробуждают желание, помноженное на видимую легкость пути. После книг Кийосаки, Трейси и других мотивация захлестывает. И часто это приводят как случай «мотивации ко».

Это тоже «мотивация от».

Мы привыкли считать, что «мотивация от» – вынужденное действие, желание, чтобы стало лучше. Она может быть без определенной цели, просто иметь направление. Когда мы «мотивированы от», то бежим от раздражителя, как амеба или инфузория туфелька.

«Мотивация от» – естественна и необходима. Атака и бегство – простейшие реакции и в «мотивации от» они включаются обе. Когда нужно спастись, мы энергичны и решительны. «Мотивация от» имеет большой плюс – огромную энергию. Одна беда, она конечна. Как только мы попадаем в зону комфорта, все прекращается, мы зависаем и начнется падение.

**Как себя мотивировать?** Совет Артемия Лебедева, о котором я уже говорил, хорош, но он не работает. Чтобы получить мотивацию, надо ощущать нужду или угрозу. В этом проблема «мотивация от».

«Мотивация от» заканчивается в зоне комфорта. Какое-то время мы движемся по инерции, потом рост замирает и начинается падение. Оно происходит медленно и незаметно, и мы потихоньку свариваемся, как лягушка, которую положили в кастрюлю и начали медленно нагревать воду. И только когда все плохое уже на пороге, появляется чувство угрозы. Оно включает мотивацию и режим достижений.

Статистика утверждает: всего 31 человек из 200 опрошенных (около 15%) посещают стоматолога в профилактических целях. Основная часть людей приходит к врачу только после появления резкой зубной боли. Начинаем быть внимательным мужем (или женой), когда пошатнулись отношения. Садимся на диету, когда уже потолстели. Вы понимаете, примеров море.

Вы можете сказать, что я не точен. Что к новому привыкаешь и хочется большего. Да, это происходит, но нужно учитывать баланс. Организм действует, когда это необходимо (выгодно) или когда действие ничего не стоит (затраты равны дивидендам). Когда негде жить,

многие тяжело работают, чтобы купить квартиру. Но мало кто продолжает также пахать, чтобы купить вторую и третью.

Пример с желанием быть возле любимой женщины похож на «мотивацию ко». Ведь многие влюбленные вполне обеспеченные люди, где их угроза? Она в их потребности. Природа не дает им жить спокойно, пока не реализована половая функция, и награждает буйством эмоций, когда проявляется правильное поведение. Но вот цель достигнута и где былое стремление? Мы в зоне комфорта.

Все, что мы видим в бизнес-литературе, в популярной литературе в отношении мотивации и целей – это путаница причины и следствия или путаница в терминах. Нам говорят – великие люди имели цель и горели желанием быть с ней. В этом была их «мотивация ко». Неправда. Мы привыкли жить в царстве формы, где есть проджект-менеджмент и SMART-цели. Но мир чуть другой, чем нам кажется.

Получил ли Ричард Фейнман Нобелевскую премию, потому что это была его цель? Получил ли он ее, потому что он хотел сделать конкретное открытие? Стремился ли Никола Тесла к тому, чтобы сделать именно те открытия, что он сделал? Нет, им просто было интересно искать ответы на вопросы. Хотел ли Бетховен написать именно 5-ю Симфонию и войти с ней в историю? Нет, он просто занимался музыкой.

«Мотивация ко» это не жажда достигнуть определенной цели. Если в сознании горит маяк, к которому вы стремитесь – это «мотивация от». Без него вам неприятно и сложно жить. «Мотивация ко» – это удовольствие от действия. Это наслаждение движением ради движения, работой ради работы. Это наслаждение игрой, исследованиями, буйством цифр, нотой нужного тембра, ощущением с кистью или инструментом ради самого наслаждения. И иногда оно приносит новый бизнес, картину, открытие или признание.

**«Мотивация ко» не может без «мотивации от».** Одной без другой не бывает. Чтобы взлететь, самолету нужен разбег и скорость. Но жизнь без «мотивации ко» сложно назвать полноценной. Ведь она зажата между «надо» и микроудовольствиями, в которых мы забываемся после необходимой работы.

«Мотивация от» – это первая ступень, ускорители, что отрывают ракету от земли, «мотивация ко» – вторая. Она не так сильна как

первая ступень, но зато способна работать бесконечно долго. Она подхватывает нас в зоне комфорта и поднимает все выше.

## Почему я бросил тренировки и следить за питанием. Часть 1

Когда мы делаем то, что надо, накапливается давление. Почти всегда то, что надо, делается вопреки истинному желанию, рождает сопротивление. Надо сбросить вес – садимся на диету и ограничиваем себя в еде. Потом сопротивление разрывает оковы, и совершается налет на холодильник. Надо учиться, чтобы сдать сессию – сидим ночами, чтобы весь следующий семестр ничего не делать. Надо хорошо работать – неделю с ненавистью пашем, чтобы в пятницу вволю оторваться после работы.

**Моя жизнь была пронизана многими «надо».** Я многое делал, потому что «нужно выйти из зоны комфорта», потому что «нет боли – нет роста», потому что «надо через не могу». Моя жизнь в конце концов вся выглядела как работа, с которой хочется побыстрее убежать за пивом.

Мне не нравилось то, как я отношусь к еде, как быстро могу выйти из формы. Мне не нравилось, что вещи могут стать мне малы и придется покупать новые. Мне не нравилось, что я любил выпить пива, а на следующее утро опоздать на работу, потому что после пива трудно встать вовремя. И мне не нравилось, что жене не нравится пивной запах.

Раньше я говорил себе «надо» и зашнуровывался в правильное поведение. Но сейчас я понял, что это бесполезно. То, что достигалось годом тренировок, легко теряется за месяц. Зачем год пахать, если все теряется так быстро?

Любая мысль, которую мы часто повторяем, становится автоматической. Любое действие – тоже. Поведение – это комплекс привычек, каждая из которых ждет сигнала к пуску. Когда мы попадаем в привычную обстановку, происходит узнавание и включается нужная «пленка», которая и проигрывает поведение.

Плохие привычки к еде, к алкоголю, к режиму и так далее – всего лишь пленки, записи на которых нам вредят. Мы могли усвоить их сознательно, например, как курение. Могли получить с воспитанием,

например, когда родители говорили «пока все не съешь, гулять не выйдешь». Могли приобрести позже. Все это не важно. Главное, что эти пленки у нас есть, и действия, которые мы считаем нежелательными (умственные или реальные), выполняются бессознательно. Они запускаются спусковыми крючками из внешнего мира, ситуациями или людьми, или из мира внутреннего – нашими физическими и эмоциональными состояниями.

Например, если я не хочу есть, но вокруг едят и мне предлагают присоединиться, это может привести к тому, что я сяду есть. Если я обижен или устал, это может привести к тому, что я захочу выпить.

Мы можем сколько угодно говорить себе «надо» и стараться эти привычки победить, но почти всегда это обречено на провал. Для самоконтроля нужно приличное умственное усилие, а когда я устал, привычка всегда берет верх. Сравните выбор продуктов или блюд, когда мы сыты или когда голодны. Во втором случае мы почти всегда заказываем больше, даже если стараемся питаться правильно. Один раз не страшно, вечером в спортзале наверстаю – думаем мы и кушаем жаркое, а не полезный салат. В следующий раз все также. Вот и плюс 5 кг в полугодие.

### **Что делать, если заставлять и ограничивать себя бесполезно?**

В теории нужно изолировать себя от всех спусковых крючков, которые раньше запускали нежелательное поведение. Исключить привычные ситуации, перестать общаться с привычными людьми. Если мы хотим забыть о пиве, но всегда заказываем его в определенной компании – покинуть ее. Тогда шанс, что возникнет правильное поведение, есть. После этого нужно бережно возвращаться в привычную жизнь, стараясь его не потерять. Но у многих ли это возможно?

Часто мы почти в безвыходной ситуации. Мы хотим избавиться от нежелательного поведения, но не можем поменять привычные пути, ситуации, окружение. Мы хотим совершать правильный выбор, но у нас нет сил себя контролировать. Мы стараемся делать как надо и накапливаем напряжение. Стоит ли удивляться, что раз за разом мы не можем себя изменить?

Я решил пойти по другому пути. Я убрал все ограничения и позволил себе все, что раньше было «не надо». Я отпустил стопоры нежелательного поведения, чтобы внимательно проанализировать его и потом подойти к нему с другой стороны (на самом деле, с других

четырёх сторон). Я перестал ходить на тренировки. Мне хотелось есть – я ел. Хотелось выпить пива – я себе не отказывал. Все, что я делал – наблюдал за собой и вел дневник, чтобы записать, когда, в каких условиях и почему мне что-то нежелательное захотелось. И каждый раз, когда я делал то, что раньше было запретным, я старался получить максимальное удовольствие.

Я полностью отказался от насилия над волей и самокритики. Когда мой ум запускал пленку, которую я-сознательный считал нежелательной, я просто делал еще одну запись в блокноте. И не корил себя, что я сорвался и я плохой. Я просто стал наблюдателем.

Через 2 недели у меня из жизни ушло пиво. Я чаще стал ложиться спать раньше, хотя обычно вечером сидел перед компьютером. Из-за того, что я стал есть, что хочу, вес прибавился, но ненамного. Сейчас я вешу 80 кг и вес больше не растёт, хоть я регулярно отмечаю, как проигрываются нежелательные пленки. Конечно, это промежуточный результат и его нельзя называть эффектом или победой, но и это уже неплохо.

И, как ни странно, главную роль в этом сыграла как раз мотивация. Но не та, о которой шла речь раньше, а та, значение которой шире. И о ней – дальше.

## Почему я бросил тренировки и следить за питанием. Часть 2

Чтобы принять новую идею, обычно нужно снизить скорость. Идея должна вращаться в сознание и обрести вес. Тогда отношение к ней будет другое, и она принесет больше пользы.

Если не верите, перескажите суть пары полезных книг. Скорее всего, удастся уложиться в несколько абзацев, а может и предложений. Но задумайтесь, если бы вы не читали книгу, а увидели только выжимку, удалось бы извлечь из нее столько же пользы?

Поэтому было бы неправильно, если бы я написал тезисы сразу.

Итак, я бросил тренировки, начал выпивать и стал есть все, что угодно, потому что:

### **1. Прочувствовал опасность в «надо» («мотивации от»)**

Диета или тренировки из страха потолстеть пропадают, когда уходит страх. Я понял, что важно не то, какой у меня вес, а то, какое

впечатление я произвожу в целом. В результате, питание и тренировки у меня развалились, а попытки их восстановить оказались бесплодными.

## **2. Прочувствовал суть «мотивации ко»**

Я веду тренинги по GTD не потому, что ставил себе такую цель. Мне было интересно разбираться в том, что помогает делать больше и мне интересно обучать людей. Точно так же сейчас мне интересно, как можно мягко и результативно изменять свое нежелательное поведение.

Этот подход я применил к проблемам, которые раньше решал, «потому что надо». Сейчас могу отчитаться. Год назад я пробовал заниматься йогой – 2 тренировки и... не пошло. Сейчас я сделал заход через «мотивацию ко». Вуаля! Вторую неделю я занимаюсь йогой каждый день, потому что мне нравится заниматься йогой. Сегодня я встал в 6 утра, чтобы успеть позаниматься до выезда. Я специально перестал взвешиваться, чтобы не было соблазна проследить, как это влияет на вес. Я делаю это только ради удовольствия.

## **3. Перестал себя осуждать за «плохое» поведение**

Два года назад я понял, что пиво отвечает за львиную долю проблем в моем развитии. И отказался от алкоголя, «потому что надо». Со временем я допустил ряд ошибок (например, после длительного воздержания считал себя неуязвимым и позволил себе иногда пропускать бокал-другой) и «откатился» обратно. Каждый раз после пива меня посещало раскаяние, и я осуждал себя за то, что снова поддался искушению. Оказалось, что это мешает делу демократии и свободы, поскольку запускает большой цикл негативных изменений, и я перестал заниматься самообразованием.

**4. Решил отследить поведенческие программы**, которые приводят к тому, что я делаю то, что мне не нравится: много ем (или ем не то) и пью пиво.

Я вел дневник, куда записывал все случаи, когда проявлялось нежелательное поведение. Алкоголь ушел сам, не дожидаясь пока накопится статистика и я начну с ней работать. Пищевое поведение улучшилось, но не стало идеальным. Я буду с ним работать. Сейчас я намеренно не раскрываю, как, эта большая тема на много страниц.

Вы можете подумать, что я изобретаю очередной велосипед и решил попробовать его на привычках и поведении. Я действительно

копаю эту тему, но делаю это не сам, я с помощью трех методик, каждая из которых сама по себе результативна. Я работаю над тем, чтобы грамотно их скомпилировать. В результате должен родиться метод комфортного управления поведением, который не распадется, если исчезнет «мотивация от».

Само собой, я буду это делать открыто и приглашать всех желающих к тестированию. Но в свое время. Сейчас мы с другом тестируем методику на себе. Если все будет хорошо, тесты пойдут на близком круге и только потом – открыто.

Могу предположить, что вам не терпится уже начать что-то пробовать. Действительно, привить полезные привычки без усилий – заманчиво. Если так – ведите дневник. Записывайте, в какой ситуации, с какими людьми, в каком физическом и эмоциональном состоянии проявляется черта, от которой вы хотели бы избавиться, и как именно она проявляется. Ну и само собой, откажитесь от самоосуждения. В некоторых случаях нежелательное поведение может исчезнуть уже на этой стадии (как у меня с пивом). Если этого не произошло, вернитесь к ограничениям, а дневник пригодится, когда нужно будет работать со статистикой.

## Для тех, кто хочет избавиться от плохих привычек

Голая теория – это хорошо, но, во-первых, вам должно быть полезно, а не только интересно, а во-вторых, нужно посмотреть, как теория ведет себя на практике.

Наше поведение всегда имеет цель, мы все делаем во имя чего-то. Очевидно, что человек действует только для одного – сделать свою жизнь лучше или не допустить ее ухудшения. Любое поведение – это способ достичь этой цели.

Здесь вроде бы есть противоречие. Как сигарета или слишком обильная пища может это делать? Ведь все происходит наоборот: когда мы курим или переедаем, мы себя убиваем. На самом деле противоречия нет. Курение, когда оно еще не стало привычкой, было способом достигнуть какой-то благой цели. Например, чувствовать себя уверенно в толпе сверстников или казаться девушкам более мужественным (а женщинам – более загадочными). Когда мы решались закурить, это

помогало (на наш взгляд) достичь благой цели. Закурив, мы получали уважение, общение, чувство уверенности в себе.

С обильной едой, обыкновением поздно вставать и мало двигаться все так же. Когда-то нужно было много кушать, чтобы выйти погулять (пока все не съешь, гулять не выйдешь), и это было благой целью. В студенчестве плотно подкрепиться было полезно. Теперь это вредит: избыточный вес и прочие радости типа высокого давления и низкой самооценки не добавляют хорошего настроения.

Любое результативное действие превращается в шаблон. Который с каждым повторением крепнет и уходит в бессознательное. Посмотрите, как мы пользуемся компьютером, водим машину, закрываем дверь, когда выходим из дома: все на автомате, не задумываясь.

Сознательное действие требует больше усилий. Автоматическое – почти никаких. Это можно сравнить с походом в снегу по пояс и прогулкой по тротуару. Каждый раз, когда мы стараемся себя контролировать, приходится прилагать большие усилия. Однако запас психической энергии невелик. Мы не можем быть постоянно «в сознании». И вот наступает момент, когда мы устали или заняты важным делом. И привычное действие совершается автоматически: руки сами достают сигарету, тянутся к пачке чипсов, ноги несут в бар.

Когда-то покурить было круто, много поесть – полезно, а выпить – весело. Сейчас мы ощущаем в этом проблему. Но что же делать? Каждый раз, когда мы видим, как делаем что-то плохое, то наказываем себя самоосуждением. И это уже наносит вред. Каждый раз, когда стараемся сознательно себя контролировать – терпим поражение. Ничего удивительного: наше поведение по-прежнему исходит из базовой потребности: сделать жизнь лучше. Оно очень ограничено в средствах, в его распоряжении только те привычки, что мы усвоили. Чего тут удивляться, что раз за разом мы повторяем одно и то же. А когда стараемся себя ограничить, давление, которое накапливается в системе, срывает тонкие цепи сознательного контроля.

Как избавиться от этой привычки, если ставить себя в рамки бесполезно? Ответ лежит на поверхности. Сначала нужно показать нашему Я, нашей индивидуальности реальные последствия привычного поведения. Сделать их доступными для близорукого взора.

Индивидуальность не видит перспективу, она живет в «прямо сейчас». Набитый живот, насыщение никотином или стакан пива – это

немедленное «хорошо». Похмелье, лишние килограммы и рак легких – это «когда-нибудь». Чтобы связь между негативным поведением и последствием стала очевидна, оно должно угрожать жизни. Хотя даже это не всегда хорошо работает. Инфаркт помогает бросить курить, но... Я собственными глазами видел раковых больных, которые сбегали из больницы за сигаретами.

Индивидуальность – это энергия, которая запускает программы верхних уровней. Это подлинная мотивация, жизненная сила, охота жить, пройти естественный отбор. Она с охотой питает программы, которые помогают в этом, и отсекает те, которые мешают. Когда-то дурные привычки были полезны. Сейчас – нет, и чтобы от них избавиться, нужно сделать их очевидными для нашей индивидуальности.

**Как?** В зависимости от масштаба привычки и ее возраста, конкретные действия могут быть разными. Но в любом случае последовательность первых шагов следующая:

**1. Нужно себя «отпустить».** Дайте себе волю, перестаньте себя контролировать. Во-первых, это все равно бесполезно. Во-вторых, не дает увидеть состав привычки.

**2. Нужно принять себя «как есть».** Когда нежеланная привычка берет верх, мы склонны считать себя плохими. ЭТО НЕ ТАК! Наше Я, наша индивидуальность – это стремление жить. А нежелательное поведение – это всего лишь программа, которая когда-то была полезна, но теперь устарела. Самоосуждение – это конфликт между разными слоями личности. Он плохо влияет на здоровье и не помогает в нашей работе.

**3. Нужно позволить себе совершать нежелательные поступки.** Это парадокс, но он работает. Чтобы избавиться от нежелательного поведения, нужно позволить себе его совершать и не пытаться себя контролировать.

**4. Нужно отказаться от насилия над собой.** Это второй парадокс. Чтобы избавиться от нежелательного поведения, не нужно запрещать это делать!

5. Каждый раз, когда плохая привычка берет верх, **нужно наблюдать за ней** с точки зрения: «О, как интересно, снова мое бессознательное проиграло эту пленку! Интересно, чем она была вызвана?»

Если привычка слабая, этого может хватить, чтобы ее ослабить или исключить. Но это всего лишь первый шаг, и его не достаточно

для сильной привычки, а также он не дает защиты от отката. Тем не менее, его стоит попробовать, чтобы проследить за эффектом.

Конечно, этого недостаточно, чтобы победить нежелательные черты. И совсем недостаточно, чтобы они не вернулись. Но всему свое время.

## ТОП-6 пунктов для контроля привычек

**1. Привычка – программа, которая перестала быть актуальной**, но продолжает запускаться в определенных стартовых условиях, поэтому, когда проигрывается нежелательная привычка, запишите:

- в каких условиях она была вызвана
- какие люди были рядом
- в каком вы были состоянии/настроении

**2. Привычка – то, что совершается ради удовольствия**, поэтому, когда проигрывается нежелательная привычка, отследите:

- удовольствие, которое хотели достичь
- текущие ощущения

**3. Привычка – важная часть нашей жизни**, поэтому, когда вы думаете отказаться от привычки, найдите:

- чем она так дорога
- что вы боитесь потерять
- что вы боитесь получить, если откажетесь от привычки

**4. Привычка укоренилась, потому что приносила пользу**, поэтому, когда вы думаете отказаться от привычки, опишите:

- вред, который она приносит
- пользу, которую мы хотим получить при отказе от нее

**5. Привычка – программа, из более чем одной «дорожки»**, поэтому, сконцентрируйтесь на конкретных проявлениях привычки, а не пытайтесь отменить ее целиком:

- не пытайтесь прекратить пить кофе вообще
- сконцентрируйтесь на чашке кофе после обеда и превратите ее в чашку воды (чая, сока и т.д.)

- превратите эту замену в привычку
- потом возьмите следующий кусочек

**6. Привычка – часть нашего существа**, поэтому, когда вы снова ловите себя на том, что проигрывается нежелательная привычка:

- НЕ РУГАЙТЕ СЕБЯ!
- мягко отметьте, что привело к проигрыванию (п. 1 и п. 2)
- повторите п. 3.

## Что мешает качественно мыслить?

Знаете ли вы, что нам мешает думать лучше, продумывать глубже и совершать лучшие ходы? Скорее всего, даже не предполагаете. А если думаете, что знаете – заблуждаетесь.

**Когда мы не можем нормально думать?** Первое, что приходит на ум: когда заняты. Мы делаем какую-то работу и сосредоточены на ней. Думать о другом, отвлеченном, мы не можем.

Плохо думается, если мы взволнованы. От радости, энтузиазма или гнева – не имеет значения. Когда обуревают эмоции, аналитика отдыхает. Это простая физиология. Одно полушарие работает в полную мощность и на второе не достаточно энергии.

Если одолела усталость, сложно сосредоточиться. Мысли разбегаются, глаза закрываются. Какие тут размышления.

Но эти причины ерунда по сравнению с главной, и имя ей – белый шум. А почему, собственно, так? Разберемся, как человек думает.

### **Размышления можно условно разделить на 4 типа:**

1. **Внутренний диалог** (не путать с внутренним диалогом в эзотерике). Ярко проявляется в логическом мышлении. Для него характерно сильное сосредоточение, в котором человек как бы беседует сам с собой, отсюда и название. Способ описан много где, специально останавливаться не будем.

2. **Озарение**. Внезапное «проявление» решения. Обычно появляется после долгих и безрезультатных обдумываний. Это плод вашего подсознания, в котором «проварились» и сложились в решение вводные. Несмотря на эффективность, озарение непредсказуемо.

3. **Оперирование образами**. Тот же внутренний диалог, только «крупным помолом». Если «это» так, то «это» будет вот так. Недетализированное логическое мышление.

4. **Радиальное (ассоциативное) мышление.** Поток сознания, фонтан ассоциаций. Довольно плодотворный метод, между прочим. Так мы мыслим, когда фантазируем.

Несложно заметить, все это вариации на 2 темы: логическое и творческое мышление.

#### **Что такое белый шум и почему он во всем виноват?**

Белый шум – это помехи не только на экране сознания, но и в более глубоких слоях разума. Когда мысли в беспорядке и не получается сосредоточиться, в голове шумит. Пробегают обрывки разговоров, какие-то мелодии, смутные образы. В голове не просто каша – кипящая каша.

Этот текст выглядит, как нормальный внутренний диалог. Этот – *a;skjf; asklfj ;ajk;aj kaljk;lasdjfcvnz,ct, бывает ываыждлождло Варя жсфдыvloаждлоа долги qqwero ipoi ipoiup улица* – как белый шум.

Вред очевиден – мозг «зависает». Он забит и не может ни создавать логические цепочки, ни бежать по связям ассоциаций. Озарение – единственное из возможного, да и то шанс довольно мал.

Мне кажется, **белый шум – одна из главных болезней нашего времени.** Фрагментированность сознания, неумение сосредотачиваться и воспринимать тексты больше абзаца – его последствия.

Я слукавил, когда сказал, что он главный враг хорошего мышления. Во всем виновата перегруженность информацией, а шум ее следствие.

Когда вы слушаете, читаете, смотрите, это сразу не откладывается в памяти. Разум должен уяснить, что это было, обработать, распознать, и только потом запомнить.

В голове шумит, а мысли путаются, потому что мозг пытается усвоить слишком много данных. Он лихорадочно распахивает их по полочкам, тасует и старается всему найти свое место. Он просто захлебывается!

Нельзя пить бесконечно. Почему же можно так насилловать мозги? Френдленты, новости, социальные сети, Твиттер, периодика, специализированная и художественная литература... Много узнавать хорошо.

#### **А думать когда?**

Да, есть период, когда мы учимся и только и заливаемся знаниями по брови. Там большего и не требуется. Получить, усвоить,

уяснить, чтобы потом этим пользоваться. Ведь думать – оперировать известным.

Я не призываю отказаться от всего и предаться посту и молитве. Я за умеренное потребление. За потребление нужного. Для работы и отдыха.

Нет новостям, 99% блогов, вконтактам и одноклассникам, форумам и глянцу, если хотите иметь здоровый разум. Да – профильной литературе и художественным произведениям (книги, фильмы), но в разумном количестве.

Почитать перед сном интересную книгу замечательно. Гораздо лучше, чем новости в любом проявлении, ведь пользы в них никакой, а о вреде можно говорить бесконечно и все будет мало.

Урежьте поток информации, избавьтесь от мусора и через день вы себя не узнаете. Душа успокоится, очистится голова, мысли будут о действительно важных вещах. О тех, что действительно вас касаются.

Тогда вы сможете плодотворно думать. Воображение обретет полет, планы станут объемными, анализ тщательным и шансы на успех высокими! Мышление станет приносить удовольствие. А воплощение мыслей – наслаждение.

## О нашем великом прошлом

Есть такое понятие как Я-концепция. **Я-концепция – это то, что я думаю о себе, каким я себя вижу.** Например, в своей Я-концепции я хороший отец, музыкант, предприниматель.

Есть такое понятие как самоидентификация. Это то, с чем я себя отождествляю, что считаю частью себя. Например, я могу отождествлять себя с музыкантами, считать, что я музыкант. Могу отождествлять себя с русскими, с предпринимателями, с отцами, с мужчинами.

Когда о том, что я считаю частью себя, говорят плохо, мне обидно. Когда хорошо – мне приятно. Я расстраиваюсь, когда говорят, что все музыканты – алкоголики, и радуюсь, когда говорят, что все русские обладают широкой душой.

Человек чувствует себя очень плохо, если видит, что он не соответствует своему же идеалу. Например, когда я считаю себя хорошим отцом, а потом вижу себя кричащим на детей – мне плохо. У меня появляется стимул в реальности соответствовать Я-концепции. Когда я

вижу, что в какой-то черте соответствую Я-концепции, мне приятно. Желания развивать эту черту уже не происходит.

Человек может считать себя хорошим по-разному. Например, потому что достигает успехов в работе, в интеллектуальном или физическом развитии, в духовной сфере. Он смотрит на свои преимущества и испытывает удовлетворение – здесь я соответствую своей Я-концепции, я доволен, можно не напрягаться.

Когда человек считает себя где-то ущербным, ему плохо. Например, если в своей Я-концепции я считаю себя предпринимателем и вижу ровесника, который богаче меня в 10 раз, мне плохо. В тяжелых случаях я начинаю ему завидовать. Чтобы облегчить зависть, я начинаю искать подтверждение, что его успех неестен или просто воля случая. В особо тяжелых случаях я начинаю его ненавидеть, моя зависть чернеет. В клинических случаях я пишу анонимку в прокуратуру, где утверждаю, что мой успешный коллега использует труд несовершеннолетних.

Часто чтобы облегчить страдания, я ищу, где я хороший. Тогда я вижу, что да, я не очень хороший предприниматель, но зато я духовно богат. И мне становится легче. Иногда те, кому я жалею, что я плохой предприниматель, говорят: «Да разве это кому-нибудь нужно? Посмотри, как ты богат духовно! Вот это важно!». Тогда мне очень приятно, и я расслабляюсь. Ведь я духовно богат, и от этого мне приятно. А что до того, что я плохой предприниматель, то я придумываю какую-нибудь историю, чтобы объяснить себе, что это воля случая: «На самом деле я хороший предприниматель, просто не повезло».

Я это все к чему пишу.

Иногда действительно полезно концентрироваться на том, в чем мы хороши, и заниматься развитием этого, а не злиться из-за проигрыша другому. Иногда полезно осознавать разницу в том, каковы мы есть и какими хотим быть, и спокойно над ней работать.

Но иногда то, в чем мы хороши, никак не помогает жить лучше. Если я богат духовно или мой предок – великий писатель, это не даст мне хлеба и не поможет накормить детей. Поэтому говорить «Ну и пусть, зато я здесь хороший», довольно плохо.

Когда мы гордимся успехами предков – это хорошо. Мы идентифицируем себя с ними и чувствуем, что их успехи наши. Нюанс только в том, что если эти успехи относятся ко мне, только если я

должен их сохранять. То есть если мой папа оставил мне миллион, то я автоматом миллионер. Но только до тех пор, пока я этот миллион не потерял. Если я его потерял, то говорить, что я сын миллионера не только довольно глупо, но и весьма вредно. Ведь видя себя сыном миллионера, которому не повезло или у которого злобные папины конкуренты отняли миллион, я, скорее всего, не приложу никаких усилий, чтобы снова его получить.

К сожалению, иногда бывает так, что злобные конкуренты, которые видят во мне потенциальную опасность, с детства льют мне в уши: «Ты сын миллионера, тебе ничего не нужно делать! Ты по определению уже всего достиг!». Или это могут быть не конкуренты, а собственная семья, которой я удобен как покорный и ленивый мальчишка, а не собранный и амбициозный подросток.

Допустим, что папа умер, но так и оставил мне наследство. А в завещании написал, что для того, чтобы его получить, мне нужно окончить Йель или Оксфорд и построить собственную компанию.

Допустим, есть злая тетя, которая оформила опеку ради миллиона папы. По идее я бы должен рваться к вершинам, но с малолетства мне говорят: «Ты сын великого отца». И я думаю: «Значит, я уже великий». И мне устраивают праздники, чтобы воспитать во мне любовь к покойному папе. Я езжу на кладбище несколько раз в год. На день основания его компании, на день его рождения, на день его свадьбы, на день, когда был открыт первый филиал...

Когда я вижу других мальчиков, которые ходят в институт, а потом на работу, я сначала немного огорчаюсь – вот они стараются, они учатся. Но потом я вспоминаю, что я сын миллионера, и с радостью, помноженной на величину огорчения, думаю: «Да, вы-то конечно учитесь и работаете, но я уже сын миллионера, а вы – нет, и вы – неудачники».

Иногда разрыв между мной и ими становится очевидным. Я вижу, как одноклассника Вову любят девочки, потому что он подтянутый и амбициозный. И когда я вроде бы начинаю задумываться о том, что во мне что-то не так, на помощь приходит моя тетя. Она садится рядом и говорит: «На самом деле Вова тебе не друг. Ты знаешь, что он про тебя говорит? А вообще он засматривается и на работу в папиной компании. Ведь он там может дорасти до директора, а там и труды

твоего папы отойдут ему!» И тогда я думаю: «Да ты же мой враг!» и подговариваю соседского наркомана, чтобы тот избил Вову.

Да, так вот, к чему я это все пишу.

Когда мы смотрим на какие-то успехи в прошлом (особенно, если они уже не наши) и ими любимемся, мы НИКОГДА не добьемся ничего в настоящем.

## Можно ли себя хвалить

Я хочу рассмотреть не вопрос самолюбования, а трезвую оценку собственной деятельности.

Несмотря на кажущую очевидность вопроса, его простоту и связь с нашим воспитанием, которое предписывает скромное поведение и говорит, что хвалить должны другие, он не так прост. Понять это нам поможет серотонин.

Его уровень самым прямым образом связан с тем, как мы себя ощущаем в смысле эмоционального фона, насколько высок наш эмоциональный тонус (насколько хорошее настроение), а также с тем, насколько мы уверены в себе и готовы к действию. Высокий уровень серотонина присущ особям с высоким социальным статусом, людям, которым сопутствует успех, а также тем, кого хвалят.

Низкий уровень серотонина гарантирует плохое настроение, угнетенную физическую активность. Люди с хроническим низким уровнем серотонина подвергаются риску депрессии и суицидальных мыслей гораздо сильнее остальных.

Депрессия, как одна из форм наиболее низкой продуктивности, считается патологическим состоянием и должна компенсироваться лечением. Однако не всегда ее можно заметить и, как правило, у многих из нас она проявляется в легкой форме несколько раз в течение года.

Есть точка зрения, что депрессия – адаптационная черта нашего поведения, позволяющая экономить силы в неблагоприятной ситуации. В частности, такой ситуацией можно считать холодное время года, когда особенно легко предаться хандре.

То же можно отнести и к полосе неудач. Если нас преследуют проблемы, и одна за другом испаряются надежды на успех, организм вполне может расценить, что дальнейшая трата сил может быть неразумной, и ввести себя в спячку.

Отрицательные подкрепления от других людей, например, ругань или наказание, проблемы, вызванные неуспехом в делах, плохо сказываются на уровне серотонина, падение которого гарантировано понижает активность человека в целом.

В этом случае мы можем сконцентрироваться на физиологических удовольствиях, чтобы хоть как-то скрасить неприглядную действительность и предаться Бахусу, чревоугодию и другим не очень интересным вещам.

Выход из этой петли с отрицательной обратной связью (а я имею в виду под этим то, что концентрация на плотских удовольствиях способствует потере контроля над рабочими вопросами, что увеличивает вероятность неуспеха, что не поможет нам поднять настроение и т.д. по нарастающей) есть, и имя ему – похвала.

Любая похвала воспринимается человеком как признак успешных действий, благотворно влияющих на его способность к выживанию. Все, что этому способствует (обобщение грубое и требует уточнения, но не сейчас), стимулирует центры удовольствия, чтобы создать цикл с положительной обратной связью: я делаю что-то себе на благо – получаю удовольствие – снова делаю что-то на благо, чтобы получить удовольствие.

Это запускает выработку серотонина, чтобы повысить двигательную активность, чтобы мы делали что-то себе на благо быстрее и лучше. Затем повышается настроение, уверенность в себе и растёт способность к активному мышлению.

Надо отдельно оговорить то, что низкая уверенность в себе плохо отражается на способности к мышлению, потому что в плохом случае активное мышление блокируется чувством страха из тех соображений, что «мозг опять что-то сейчас придумает, что принесет с собой не успех, а лишнюю трату калорий».

В обратном случае процесс «отзеркаливается», и уверенный в себе человек с хорошим настроением фонтанирует идеями и без оглядки претворяет их в жизнь. Что как раз и является залогом успеха.

Так вот, нужно ли себя хвалить, можно ли себя хвалить и как это нужно делать?

С тем нужно или нет, думаю, вопросов уже нет. Нужно. Зачем – тоже должно быть понятно.

Можно ли себя хвалить? Можно, но только за дело. Вместе с тем, у нас почти всегда есть достаточно причин для того, чтобы найти повод для похвалы, даже если дела идут не очень хорошо.

Для похвалы многого не нужно. Окиньте взглядом то, что вы сделали за день, оцените это с позиции здравого смысла и найдите то, за что себя можно похвалить. Делайте это каждый день, потому что эффект от собственной похвалы ниже, чем от похвалы признанного авторитета, но он есть, и постоянная похвала за дело поможет сохранять хорошее настроение и поддерживать нормальный уровень серотонина, а значит, сохранять достаточную работоспособность.

## Об авторе



Бизнес-тренер, разработчик авторских тренингов и семинаров по темам тайм-менеджмента и управления привычками для топ-менеджеров.

Специалист по личной эффективности руководителя.

Автор книги «Анти Тайм-менеджмент» (изд-во «Питер», 2015).

Владелец и руководитель торговой компании «ЕТ-Россия» (компоненты для фрезерных станков).

Основатель сервиса для учета личных финансов FastBudget, который позволяет экономить до 15% семейного бюджета с первого месяца использования.

Автор оригинального подхода к личной эффективности руководителя «Анти Тайм-менеджмент», строящегося на управлении большим количеством информации, методиках дизайнерского мышления и работе с ключевыми ограничениями.

Через тренинги и семинары Николая прошло более 5 000 участников. Методические пособия, разработанные Додоновым, скачали в сети 42 017 человек.

Автор статей и комментариев на темы управления временем в деловых СМИ («Генеральный директор», «Эксперт», «Деловой Петербург», «Философия бизнеса» и других).

Додонов Николай  
**Необратимые позитивные изменения**