

Меняем привычки. 81 способ перестать действовать на автопилоте и достичь своих целей

Автор:

М. Райан

Меняем привычки. 81 способ перестать действовать на автопилоте и достичь своих целей

М. Дж. Райан

В этой книге представлена методика избавления от нежелательных привычек с помощью повторения коротких ключевых фраз, напоминающих вам о ваших целях и решениях. Короткие фразы из этой книги работают, потому что они побеждают автоматическую систему и помогают вам сознательно понимать то, что вы сейчас делаете, они также служат вам коротким напоминанием о том, что вы хотите сделать в данный момент. Вы начинаете с одной фразы, повторяете ее до тех пор, пока она не «въедается» в вас настолько, что повторения становятся уже не нужны, затем беретесь за следующее изречение. С помощью этой методики вы сможете отказаться от «автопилота» и внедрять в свою жизнь сознательные изменения. На русском языке публикуется впервые.

М. Дж. Райн

Меняем привычки. 81 способ перестать действовать на автопилоте и достичь своих целей

M. J. Ryan

Habit changers

81 game-changing mantras to mindfully realize your goals

Издано с разрешения Mary Jane Ryan, Foundry Literary + Media in association with Andrew Nurnberg Associates International Limited и литературного агентства Andrew Nurnberg

Все права защищены. Никакая часть данной книги не может быть воспроизведена в какой бы то ни было форме без письменного разрешения владельцев авторских прав.

HABIT CHANGERS

Tex Copyright © 2016 by MJ Ryan

© Перевод, издание на русском языке, оформление. ООО «Манн, Иванов и Фербер», 2017

* * *

Всем, кто ищет простые пути к позитивным переменам в своей жизни

Введение в методику преобразования привычек

Что вы хотели бы изменить в себе и своей жизни? Быть более внимательным на работе? Успешнее общаться с людьми? Находить время для долгосрочного, стратегического планирования жизни, а не только для наметок на ближайшие дни? Поддерживать оптимальный баланс между работой и личной жизнью?

Более настойчиво достигать целей в том, что касается собственного здоровья и физического состояния? Быть увереннее в себе? Просто... быть счастливей?

А что бы вы сказали, научись вы управлять собственной судьбой, в любой нужный момент изменять привычки и становиться счастливей и успешней?

Хорошая новость в том, что вы действительно можете вносить в свою жизнь перемены, позволяющие достигать большего. Я это знаю, потому что каждый день помогаю людям меняться. Для меня нет большей радости, чем слышать, как кто-то, ясно сформулировав свою цель, достигает ее. Всю свою жизнь я одержима идеей человеческого потенциала к саморазвитию, позволяющего людям добиваться больших успехов и становиться счастливее, чего все мы и хотим. Именно ради этого я работаю последние 14 лет. Мои клиенты – руководители крупнейших мировых компаний, простые предприниматели и люди, далекие от бизнеса, в возрасте от 16 до 75 лет. Я написала много книг, посвященных возможностям человека самосовершенствоваться, провожу семинары и выступаю с докладами на эти темы по всему миру.

Эта работа подарила мне счастливую возможность увидеть, как люди учатся лучше справляться с гневом, перестают понапрасну тревожиться, становятся эмоционально выдержаннее, превращаются в уверенных в себе, сильных и заботливых руководителей, умело распределяя часть своей работы среди подчиненных, позитивно влияют на них... добиваясь и в других тех же перемен, что развивают в себе.

Многолетняя работа с моими клиентами помогла мне усвоить важную вещь: добиться устойчивых позитивных перемен в поведении и привычках очень сложно любому человеку, независимо от силы его желания, остроты ума и степени дисциплинированности. Скорее всего, вы это знаете и по себе. Даешь слово изменить свои привычки к лучшему, но раз за разом благие намерения разбиваются о то, что слишком глубоко «въелось» в характер. Снова даешь обещание – «на этот раз все будет по-настоящему», а через неделю, месяц, год обнаруживаешь себя все в той же исходной точке, только теперь более разочарованным.

Мне это знакомо. Я тоже была такой. Но однажды внутри меня «прозвенел звонок». Это произошло, когда я читала о методике тренировки ума, которой пользуются тибетские монахи: она называется «лодзонг», или «практика повторения мантр». Речь шла о 59 коротких, однострочных афоризмах, чтение

которых противостоит нежелательным мыслям. Вы начинаете с одной фразы, повторяя ее до тех пор, пока она не «въедается» в разум настолько, что повторения становятся уже не нужны, а затем беретесь за следующую. И я подумала: не может ли такая практика пригодиться и моим клиентам? Однако тибетские мантры настолько туманны по смыслу, что я засомневалась: будут ли они полезны тому, кто не является продвинутым и убежденным буддистом? И оставила эту идею...

Вернее, мне показалось, что я ее оставила... Видимо, мысль об «исцеляющих» буддистских изречениях крепко запала мне в голову. Во всяком случае она точно была там, когда однажды я занималась с очень занятым бизнесменом. Он пытался научиться тому, как добиваться от подчиненных большей отдачи без мелочной опеки над ними. Я рассказала ему о тибетской методике, и вдруг он произнес: «Я очень занят. Мне нужно, чтобы ваши рекомендации свелись к простым фразам, которые легко запомнить».

Почти не раздумывая, я ответила: «Сейчас научу вас одной такой фразе. Каждый раз, говоря с работником, повторяйте себе: «Советуй что и зачем, а не как». И он начал использовать эту формулу.

Поскольку фраза действительно проста, запомнить и повторять ее не составило ему особого труда, поэтому последовавшие за этим перемены не заставили себя долго ждать. И оказались удивительными. Теперь он давал работникам конструктивные указания, а не занимался микроменеджментом, то есть той самой «чрезмерной опекой». Это заметили и сослуживцы, и его босс. В течение трех месяцев мой клиент получил повышение по службе, которого ждал многие годы. После завершения нашей с ним работы он поблагодарил меня за, как сам выразился, «мощную корректировку своего поведения», которой раньше не мог добиться.

Именно тогда я поняла, что могу помочь не только моим клиентам, но и многим другим людям, создав по принципу повторения мантр систему коротких, легко запоминающихся фраз. И я стала составлять формулы, определяющие, чего люди хотят достичь или какими стать. Потом оказалось, что повторение этих фраз срабатывает. Без единого исключения. Используя эти афоризмы, люди убеждались, что им легче добиваться желаемых перемен.

Почему методика изменения привычек работает

Вы можете спросить: как это возможно, чтобы простое повторение короткого слогана приводило к реальному, значимому и долгосрочному эффекту поведенческих перемен? Последние достижения нейрофизиологии объясняют, почему фразы-напоминания действенны. Оптимизируя свои энергозатраты, человеческий мозг создает определенные шаблоны нужных мыслей и действий, доведенные до автоматизма. Это и есть наши привычки. Они управляются миндалевидным телом – той частью мозга, которая отвечает за подсознание и работа которого нами не осознается. Рождающиеся таким образом действия и эмоции проявляются автоматически и управляют нами большую часть жизни. Разве это не замечательно – на автопилоте чистить зубы или привычно управлять автомобилем? Вряд ли кто-то хотел бы учиться этому заново каждый день! Но, когда вы пытаетесь изменить что-то в привычном образе действий, подсознание тут же становится проблемой. Вне участия сознания невозможно делать выбор. Именно поэтому мы так часто размышляем над своими неверными поступками уже постфактум. «Я ведь не хотела есть этот кекс после обеда!» Или: «Я ведь должен был отстаивать свою точку зрения на том совещании». Или: «Я не собирался кричать на нее. Это случилось как-то само собой!» Но поступаем-то мы снова и снова так же, как раньше. И не потому, что слабы, а потому что действуем на автопилоте.

Короткие фразы из этой книги работают потому, что побеждают «автоматическую систему» и помогают осознавать, что с нами происходит, одновременно напоминая, что мы хотим сделать в данный момент. С точки зрения науки о мозге, эти фразы-слоганы помогают переводить контроль за нашим поведением из области миндалевидного тела в префронтальную кору. Именно в этом главном исполнительном органе головного мозга осознаются все наши действия, а значит, мы можем выбирать тип поведения, и это позволяет поступать не «как всегда», а «как нужно». Мы начинаем осознавать то, что в следующую секунду намерены сделать и чего хотим добиться этим действием. Вместо того чтобы, не думая, запустить шаблон старой привычки.

Осознанность – важнейшее условие для перемен, потому что всякое обучение – это процесс осознания. «В 1960-х годах психологи определяли три фазы, которые мы проходим в приобретении навыков, – пишет в книге “Используйте свой потенциал по максимуму” ученый-популяризатор Джошуа Фоер. – Мы начинаем с “когнитивной фазы”, в ходе которой обдумываем задачу, открываем для себя новые способы добиться более высокого результата и совершаем массу

ошибок. Здесь мы сознательно концентрируем наше внимание на том, что делаем. Затем вступаем в “ассоциативную фазу”: здесь мы уже меньше ошибаемся, постепенно привыкаем лучше выполнять свое дело. Наконец, переходим в “автономную фазу”, когда включается “автопилот”, мы переводим приобретенный навык “на задворки” нашего мыслительного аппарата и постепенно вообще перестаем уделять ему осознанное внимание». Так вот, повторение коротких формул существенно помогает на стадиях когнитивной и ассоциативной фаз и облегчает программирование новых навыков в автономной фазе.

У племени асаро, живущего в Индонезии и Папуа – Новой Гвинее, есть красивая поговорка про то, в чем мы нуждаемся, приступая к изучению нового: «Знание – всего лишь пустой звук до тех пор, пока не поселится в мускулах». Мы должны идти дальше «благих намерений» и повторять наши поведенческие схемы снова и снова, пока не нарастим мускулатуру привычки. И соответствующий «преобразователь» поможет в этом.

При этом я ни в коем случае не утверждаю, что сами по себе благие намерения не важны. Как написали Рик Хансон и Ричард Мендиус в своей книге «Мозг Будды», наш мозг эволюционировал по направлению так называемой нейрооси (цереброспинальной оси) снизу вверх и изнутри наружу. Благие намерения, появляясь, начинают «пульсировать» вдоль этой нейрооси во всех участках мозга, чтобы реализоваться. Это означает, что, решив задействовать фразу, преобразующую привычки, мы запускаем в мозге мощные механизмы, которые поддерживают и формируют желаемые перемены. И если мы используем эти механизмы достаточно долго, то постоянно меняемся к лучшему.

Сколько может длиться это «достаточно долго»? По крайней мере до тех пор, пока не окажемся в автономной фазе: то есть уже не думаем про «что-то», а просто это «что-то» реализуем. Несмотря на обещание многих слишком оптимистичных книг «за семь дней сформировать хорошую привычку», потрудиться над ней придется немало. У разных людей это происходит по-разному, но в среднем формирование новой нейронной цепочки, обеспечивающей устойчивость новой привычки, может занимать от шести до девяти месяцев. Ведь вместе с формирующейся новой продолжает действовать и старая привычка. Именно этим объясняется то, что стресс часто «отбрасывает» нас к прежнему поведению. Но и в такой момент фразы из этой книги могут продемонстрировать свою мощь – они дают возможность избежать стрессовой ловушки и, несмотря ни на что, вернуться к новому поведенческому коду.

Некоторые люди спрашивают меня, являются ли фразы в моей методике утверждениями. Утверждения декларируют, что вы уже владеете теми качествами, которые на самом деле только хотите воспитать в себе: «Я спокоен», «Я уверен в себе» и т. д. Подобные фразы, на мой взгляд, довольно бессмысленны, потому что, произнося их, вы в глубине души знаете, что это ложь. На самом деле вы не спокойны и не уверены, а обманывая себя таким образом, лишь острее ощущаете собственные недостатки и недостижимость необходимых перемен.

Поэтому я и называю свои фразы «новыми вводными, которые качественно изменяют существующую ситуацию или вашу привычную деятельность». В отличие от утверждений эти однострочные слоганы – больше, чем просто «напоминатели». По существу, они несут в себе инструкцию к перемене. Иными словами, они не просто больше, чем подсказка вовремя принять лекарство, – они сами и есть это лекарство. Произнося их вслух или мысленно, вы тренируете мозг, готовя его к осуществлению своих намерений. Но в отличие от традиционных мантр, которые призваны сами собой вызывать духовную трансформацию, мои формулы действуют на уровне нейронных связей, напоминая, какого поведения вы хотите добиться, и облегчая достижение перемен.

Как пользоваться этой методикой

Эта книга может сделать для вас то, что уже сделала для многих моих клиентов: позволить добиться успешных перемен в жизни благодаря простому повторению коротких и легко запоминающихся фраз. Если какая-то из них звучит на удивление просто, то она так же на удивление и эффективна. В книге вы найдете 81 фразу, которые мои клиенты сочли наиболее действенными. Фразы сгруппированы в несколько тематических разделов. Для начала советую просмотреть именно темы, чтобы выбрать наиболее интересующую вас. Затем выберите одну из фраз – именно одну, а не десять и даже не две. Дело в том, что действенность этой методике обеспечивает принцип концентрации на одном предмете. Только после того, как вы создали и закрепили у себя первую из преобразованных привычек, переходите к следующей.

К каждой выбранной вами фразе вы найдете пояснительный текст. Выберите ту, что находит у вас наибольший отклик, и постарайтесь максимально адаптировать ее к себе и к ситуации, в которой находитесь. Я заметила, например, что некоторые говорят о себе «я», а некоторые – «ты». Соответственно, и фраза может звучать «А теперь вернись ко мне» или «А теперь вернись к себе». Заставьте фразу работать на вас. Если хотите, произносите ее в вопросительной форме. Некоторые мои клиенты говорят, что фразы как повествовательные изречения несколько безжизненны, зато в форме вопросов очень заинтриговывают. Все зависит от того, как ваш ум обрабатывает информацию. Делайте с фразой то, что считаете нужным. Вы никогда не ошибетесь.

Когда привыкнете к этому занятию, не стесняйтесь составлять собственные формулы. Можете использовать любые примеры, которые вызывают в вас отклик. Моя сестра как-то рассказала мне забавную историю о выражении «мало-помалу», которое услышала от своей кубинской свекрови, – та хотела объяснить, что не стоит сразу пугаться очень большой задачи, а надо решать ее по частям, но постоянно. «До сих пор, стоит мне в страхе замереть перед проблемой, которая кажется неподъемной, я словно наяву слышу, как свекровь шепчет мне со своим сильным испанским акцентом: “Мало-помалу...”» – призналась сестра.

Сделайте несколько копий затронувшей вас фразы и разместите там, где сможете видеть ее весь день. На зеркале, в машине, в телефоне... Такие внешние напоминания, особенно на начальном этапе, помогут вам активизировать свои намерения и чаще практиковаться в формировании новой привычки.

Слова станут еще более действенными, если добавить к ним подходящий образ или жест. Например, произнося «Этот человек – мой учитель», восстановите в памяти образ наставника, которому вы действительно многим обязаны, и слегка вытяните вперед руки, как бы для того, чтобы получить от него совет. «Гнев – это кипящий страх» может ассоциироваться, к примеру, с кипящим чайником и вашей рукой, тянущейся к плите, чтобы выключить под ним газ. Это просто мои предложения – вы, разумеется, вольны выбирать те образы и ассоциации, которые придут вам в голову. Добавляя к осознанию фразы мысленную картинку и жест, вы усиливаете ее воспитательный эффект, потому что задействуете все три канала восприятия: слуховой (звучание фразы), зрительный (образ или картинка) и сенсомоторный (жест). Многие считают, что у них в процессе

обучения преимущественно работает только один из каналов. На самом деле для эффективного обучения необходимы все три способа восприятия.

Последние исследования показывают, насколько сильно жесты могут воздействовать на наше настроение и поведение. Например, две минуты, проведенные женщиной в позе Wonder Woman (руки на бедрах, ноги широко расставлены, легкая усмешка на губах), могут на 20 процентов поднять у нее уровень тестостерона и снизить содержание кортизола, одного из гормонов стресса. Хотя вообще-то и двух таких минут не нужно. Согласно исследованию, проведенному в 2012 году учеными Пабло Бриньолем, Ричардом Петти и Бенджамином Вагнером, человеку достаточно просто выпрямиться и отвести плечи назад (исследователи назвали это «позой уверенности»), и он уже ощущает себя более уверенным в сравнении с тем, когда находится в «позе сомнения», то есть «зажат» и сутулится. А исследования, проведенные Кристин Нефф, доцентом кафедры развития и культуры человека Техасского университета в Остине, показали, что когда мы просто прижимаем к груди одну или обе руки, то испытываем чувство покоя и комфорта, как если бы нас обнял кто-то любящий. В этот момент наш мозг синтезирует нейромедиатор окситоцин, снижающий уровень тревоги и создающий ощущение удовлетворенности, спокойствия и безопасности.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию (<http://www.litres.ru/m-dzh-rayn/menyaem-privychki-81-sposob-perestat-deystvovat-na-avtopilote-i-dostich-svoih-celey/?lfrom=201227127>) 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.

Купить: <https://tn.knigapoisk.com/ru/m-ryan/menyaem-privychki-81-sposob-perestat-deystvovat-na-avtopilote-i-dostich-svoih-celey-kupit>

Текст предоставлен ООО «ИТ»

Прочитайте эту книгу целиком, купив полную легальную версию: [Купить](#)