

**ВЕНДИ
ВУД**

**ВЕНДИ
ВУД**

**ПРИВЫЧКИ
ХОРОШИЕ
ПРИВЫЧКИ
ПЛОХИЕ**

**НАУКА
О ПОЗИТИВНЫХ
ИЗМЕНЕНИЯХ**



**ИЗДАТЕЛЬСТВО АСТ
МОСКВА**

*Посвящается Стиву,
с которым возможно все,
даже написать книгу*

ОГЛАВЛЕНИЕ

Часть I. КАКИЕ МЫ НА САМОМ ДЕЛЕ	9
Глава 1. Упорство и перемены	11
Глава 2. Скрытые глубины	30
Глава 3. Знакомьтесь — ваше второе «я».	46
Глава 4. А как насчет знаний?.	66
Глава 5. А как насчет самоконтроля?.	85
Часть II. ТРИ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ	
ПРИВЫЧКИ.	103
Глава 6. Контекст.	105
Глава 7. Повторение	125
Глава 8. Подкрепление.	144
Глава 9. Последовательность — для самых настойчивых	163
Глава 10. Полный контроль.	181
ЧАСТЬ III. ОСОБЫЕ СЛУЧАИ, БОГАТЫЕ	
ВОЗМОЖНОСТИ И МИР ВОКРУГ НАС	197
Глава 11. Воспользуйтесь окном	199
Глава 12. Особая устойчивость привычки	219
Глава 13. Контекст зависимости	234
Глава 14. Счастливы с привычкой	251
Глава 15. Вы не одиноки	268
Эпилог	286
Как перестать то и дело смотреть в телефон.	
Полезная история	288
Примечания	293
Выражение признательности.	333

ЧАСТЬ I
КАКИЕ МЫ НА САМОМ ДЕЛЕ

ГЛАВА 1

Упорство и перемены

Привычка — вторая натура.

Цицерон

Время от времени моя двоюродная сестра заходит на *Facebook* и объявляет, что собирается изменить свою жизнь. В ее случае это означает похудеть. Каждый раз одно и то же: она полна сожалений, весит больше, чем хочет, у нее болит спина и от лишних фунтов боль только усиливается. И заканчивает она хорошо знакомыми всем нам словами. Говорит, что зашла в тупик и чувствует, что измениться не в силах. И наконец просит помощи у друзей в социальных сетях.

Мир социальных сетей (по крайней мере друзья моей двоюродной сестры) с готовностью подбадривает: «У тебя получится! Если кто на такое и способен, так это ты».

«Я знаю, для тебя нет ничего невозможного».

«Ты одна из самых сильных женщин, которых я знаю».

«Сбросить вес — это тебе по плечу».

Друзья ей льстят. Они честно играют отведенную им роль в непростом социальном процессе, который запускает моя двоюродная сестра: во-первых, та решимость, которой она делится с друзьями, становится для нее сильнее и ощутимее. Но есть еще и не столь очевидное «во-вторых»: так повышается цена неудачи. Такие заявления делают ее ответственной за успех. По сравнению с данным самому себе обещанием похудеть неудача у всех на глазах гораздо досаднее. Вот что придает драматизма ее постам. Она не просто рассуждает,

что хорошо бы похудеть; она клянется, что на сей раз все получится. Друзья напутствуют ее, как отправляющегося в поход героя: «Не верь тем, кто говорит, что ты не сможешь». Она не просто собирается сбросить пятнадцать фунтов; она собирается начать новую жизнь. Ее решение твердое и ясное, и это решение она предала гласности.

И все же... мы прекрасно знаем, чем все кончится.

Классическая экономика предлагает нам подход к дилемме моей двоюродной сестры. Понятие *Homo economicus*, или «человек экономический», относится предположительно к нашим неизменным и рациональным личным интересам, благодаря чему экономическое поведение становится предсказуемо, как алгебра. Как достойным представителям *Homo economicus*, нам полагается быть максимизаторами полезности — что по сути предполагает, что мы постоянно и рационально действуем в собственных интересах. Этот идеально рациональный образ сформировался примерно двести лет назад в работах теоретика политэкономики Джона Стюарта Милля. Но уже тогда его идея вызвала споры и критику. На самом деле именно первые критики слишком оптимистичного взгляда Милля на нашу коллективную рациональность придумали термин *Homo economicus* как карикатуру на его теорию. С тех пор экономика постепенно пришла к более реалистичному — и более запутанному — представлению о человеческой природе. В итоге даже самые базовые принципы экономики были пересмотрены в свете нашей упорной нелогичности. Даже крестный отец современной экономики не остался в стороне. Как сказал Адам Смит, возможно, мы и правда действуем «в собственных интересах», вот только эти интересы можно определять с необычайным — то есть человеческим — разнообразием.

Я не могла не вспомнить о *Homo economicus*, прочитав пост своей двоюродной сестры. Будь она вполне рациональным существом, которым руководят ясные намерения, она

могла бы спокойно и просто изменить образ жизни, причем без всяких объявлений.

В самом деле, насколько сложно себя изменить?

Как большинство из нас, моя двоюродная сестра интуитивно знала ответ: необычайно сложно.

И поэтому она решила подстраховать свое намерение. Она взяла на себя обязательства и повысила цену неудачи. Моя двоюродная сестра не просто решила измениться. Она сформировала собственное социальное окружение, из-за которого ей было бы сложнее *не* скинуть вес. Это должно было сработать [1].

И сработало. Через две недели после первого поста она сообщила: минус два фунта. «Прекрасное начало».

А дальше — тишина.

Через месяц она написала, что все еще пытается, но без особого успеха. «Пока нет особых подвижек, о которых стоит писать». И это было последним сообщением в этой теме — надолго.

Когда через полгода я снова с ней встретилась, оказалось, что ей больше не удалось скинуть вес. И единственным изменением стала новая неудача, за которую ей было стыдно. Публичная неудача. Конечным результатом, как и у многих, кто пытается изменить свое поведение, стало то, что ничего не вышло. У нее было желание, был настрой и поддержка друзей. Казалось бы, этого достаточно — но нет.

Для решения этой проблемы первый шаг — признать, что мы не вполне рациональны. Причины наших действий могут быть неясны и совершенно неожиданны. Ученые только недавно начали постигать нашу многогранную природу и распознавать наши предвзятости и предпочтения. Понимание не поможет избавиться от их влияния, но мы можем учитывать их в своих действиях. Наше поведение проистекает из самых таинственных, глубоко скрытых и (до недавнего времени) непознанных источников нерациональности.

Что же мешает планам моей двоюродной сестры измениться? Что мешает всем нам? Ответ кроется в нашем непонимании того, что управляет нашим поведением. И проблема даже глубже. Нам нужно перестать переоценивать собственную рациональность и прийти к пониманию, что в нас есть более глубокие позывы. Эти глубинные позывы можно считать целым другим «я», которое только и ждет, что его признают и дадут ему команду приниматься за работу.

Наука наконец подходит к пониманию того, почему нам не удалось изменить собственное поведение. Более того, наука показывает, как использовать это новое знание и составить план долгосрочных и устойчивых изменений в жизни.

Допустим, вы пытались сэкономить, придерживаясь бюджета. Или пробовали выучить новый язык на онлайн-курсах. А может, вашей целью было больше гулять или знакомиться с новыми людьми. Вначале намерения были сильными, страстными и решительными. Но эта нацеленность не сохранялась надолго. И желаемого результата достичь не удавалось.

Вполне обычное дело: мы хотим перемен и намереваемся их осуществить. Предполагается, что этого достаточно. Только вспомните, как однозначно на этот счет общественное мнение: от «Она недостаточно этого хотела» до «А ты изо всех сил стараешься?» Такой упрощенный подход формируется в раннем детстве («Тянись к звездам!») и не исчезает до самого конца, до той стадии жизни, когда многим из нас (к сожалению) приходится «бороться» с такими болезнями, как рак. Общепринято мнение, что главное — сила воли. И попытка изменить себя становится своего рода проверкой личности — по крайней мере, ее сознательной части. Знаменитый слоган фирмы *Nike* вначале содержал некоторую иронию, однако решительность посыла — и наша восприимчивость — придали ему нынешний вид мирской заповеди:

Just Do It — «Просто сделай». Вывод таков: если не делаешь, значит, видимо, решил не делать.

Могу поспорить, что мою двоюродную сестру и всех ее друзей это поразит. Она явно приняла решение и явно пыталась добиться успеха. Но этого не случилось. К сожалению, в сложившихся условиях неудача особенно огорчает. Сравнение с более успешными людьми причиняет боль. Наша неспособность измениться особенно заметна на фоне людей, успешно и упорно добивающихся своих целей: профессиональных спортсменов, которые тренируются по много часов в день; музыкантов, месяцами готовящихся к выступлению; успешных писателей, переворачивающих страницу за страницей, пока не закончат книгу. Мы рассматриваем этих сверхтрудыг и их таинственный завидный успех только через призму силы воли: они, должно быть, *просто делают*. Тогда почему же у нас так не получается? Почему наши жизненные достижения и рядом не стоят?

Мы начинаем чувствовать себя ничтожными и с легкостью приходим к заключению: мы просто не оправдали надежд, а если бы взяли с большей серьезностью, тоже добились бы настоящих перемен. Не хватило силы воли. Не смогли *просто сделать*.

Это стало национальным феноменом. В проведенном опросе главным препятствием снижению веса у тучных людей американцы чаще всего называли отсутствие силы воли [2]. Три четверти американцев уверены, что ожирение — результат неспособности ограничить себя в еде.

Даже сами тучные люди сообщают, что главное препятствие снижению веса — отсутствие у них силы воли. 81 процент утверждает, что их губит отсутствие самоконтроля [3]. И нет ничего удивительного в том, что почти все участники опроса пытались сбросить вес. Сидели на диете, занимались спортом — бесполезно. Некоторые пытались похудеть боль-