

Tiny Habits. Крихітні звички, які змінюють життя

Про книгу

Книга «Tiny Habits. Крихітні звички, які змінюють життя» каже «прощавай» усім тривогам, що супроводжують зміни, і — що важливіше — показує, як легко і з усмішкою можна подолати прірву (хай яку велику) між тим, хто ви є зараз, і тим, ким бажаєте стати.

Бестселер
New York Times



TINY HABITS

Крихіткі звички,
які змінюють життя 😊

VJ FOGG, PhD
БРАЯН ДЖЕФРІ ФОГГ

засновник Стенфордської
лабораторії формування поведінки

ВСТУП

Зміни можуть бути простими (і веселими)

Маленьке означає потужне.

Принаймні коли йдеться про зміни.

За останніх 20 років я з'ясував, що майже кожен щось та й хоче змінити: споживати більше здорової їжі, схуднути, більше займатися спортом, уникати чинників стресу, міцніше спати. Ми хочемо бути ліпшими батьками і партнерами. Прагнемо бути продуктивнішими і креативнішими. Проте тривожний рівень ожиріння, стресу і проблем зі сном, про що пишуть ЗМІ і в чому я сам пересвідчився під час лабораторних досліджень у Стенфорді, — вказує на прикру прірву між тим, чого люди бажають, і тим, що вони насправді роблять. Невідповідність між хочу і роблю — причина багато чого, проте люди нарікають переважно саме на те, що ця невідповідність взагалі існує. Культурне повідомлення «Це ти у всьому винен! Тобі треба більше займатися спортом, але ти цього не робиш. Ганьба тобі!» сприймається як абсолютна істина.

Я тут для того, щоби сказати вам: ви в цьому не винні.

А ще створення позитивних змін — це не так складно, як ви вважаєте.

Надто довго міфи, хибні ідеї і ненаукові поради, хоча й створені із найліпшими намірами, ведуть вас до провалу. Якщо раніше ви пробували щось змінити, однак нічого з цього не виходило, то, звісно, напрошувався висновок, що зміни — то складно або що ви приречені на провал, бо вам бракує мотивації. Ані перше, ані друге не відповідає правді. Проблема у самому підході, а не у вас. Погляньте на це так: якби ви,

скажімо, намагалися зібрати шафу за відсутності важливих деталей і ще й користувалися неправильною інструкцією, то впали б у розпач. Та ви, звісно, не звинувачували б себе за це. У всьому був би винен виробник. Коли йдеться про невдалі спроби змін, ми майже ніколи не звинувачуємо «виробника». Лише себе.

Коли наші результати не відповідають нашим очікуванням, то на сцену виходить наш внутрішній критик. Багато хто вірить, що якщо нам не вдається бути більш продуктивними, схуднути чи регулярно займатися спортом, то з нами точно щось не так. Якби ж то тільки ми були ліпшими, нам все і завжди вдавалося б. Якби ж то ми дотримувались інструкцій чи обіцянок самим собі, то успіх не забарився б. Нам просто треба зібрати волю в кулак і більше старатися. Чи не так?

Ні. Вибачайте. Не так!

Проблема не в нас.

Наш підхід — оце проблема. Це методологічний недолік, а не особистий.

Розвиток звичок і створення позитивних змін можуть бути простими, якщо ви обираєте правильний підхід; систему, яка заснована на тому, як психологія людини справді працює; процес, який робить зміни простішими; інструменти, які не спираються на здогадки і хибні принципи.

Популярні погляди на формування звичок і змін спрямовані на наші імпульси, щоб встановити нереальні очікування. Ми знаємо, що звички мають значення; нам просто треба більше хороших звичок і менше поганих. Нам, однак, важко даються зміни. Ми вважаємо, що проблема в нас. Усі мої дослідження і

практичний досвід свідчать, що це абсолютно неправильне налаштування. Щоб створити звички і змінити свою поведінку, вам треба пам'ятати три правила.

** Перестаньте картати себе.*

** Проаналізуйте свої прагнення і розподіліть їх на покрокові дії.*

** Сприймайте помилки як відкриття і використовуйте їх для прогресу.*

** Це може здатися неприродним. Знаю, не всім це дається легко. Самокритика — окрема звичка. У декого звинувачення себе — стандартне налаштування свідомості, наче їхати на санчатах накатаним схилом.*

Якщо почнете дотримуватися крихітних звичок, то оберете інший шлях. А сніг покриє гладенькі схили самокритики. Новий шлях перетвориться на стандартну опцію. Це станеться швидко, бо із маленькими звичками ви змінюватиметеся за допомогою позитивних відчуттів. Цей процес не потребує від вас великої сили волі, не загрожує покараннями, нагород теж не варто очікувати. Говорити про чарівну кількість днів для формування звички так само марно. Зазначені підходи не ґрунтуються на тому, як насправді працюють звички, а тому їх не можна вважати надійними методиками змін. Окрім того, вони часто викликають негативні емоції.

Ця книжка каже «прощавай» усім тривогам, що супроводжують зміни, і — що важливіше — показує, як легко і з усмішкою можна подолати прірву (хай яку велику) між тим, хто ви є зараз, і тим, ким бажаєте стати. Книжка «Крихітні звички»

стане вашим провідником на шляху відмови від традиційного підходу до змін і прийняття абсолютно нового способу мислення.

Система, про яку я розповім, — це не якісь мої здогадки. Я перевіряв її на понад 40 тисячах людей протягом років досліджень і вдосконалень. Я знаю, що метод «Крихітні звички» працює, бо особисто наставляв цих людей і тиждень за тижнем збирав дані. Цей метод змінює хибні ідеї на доведені принципи, а «залізні способи» — на процес. Ви візьмете для користування те, що й співзасновник Instagram, мій колишній студент, який вивчав людську поведінку, а згодом використав для створення передового додатка; ви ж використаєте ці знання для того, щоби запровадити зміни у своє життя — і житті інших. І найголовніше — вам буде весело. Щойно ви позбудетеся забобонів, зміна поведінки стане вашою захопливою подорожжю до самопізнання. Коли ви почитаете реальні історії з життя, дослідницький дух втворює вам стежку до успіху.

Формування поведінки

Вітаємо в опції «Формування поведінки»! Це моя комплексна система неупередженого підходу до сприйняття людської поведінки і створення простих способів змінити власне життя. Моя рання робота із підходом до формування поведінки допомогла новаторам створити продукти, які мільйони людей щодня використовують для того, щоби зміцнити здоров'я, заощадити гроші, ліпше водити машину і

ще багато іншого. Побачивши, як ці методи успішно працюють у бізнесі, я вирішив звернути увагу на особисте: як нам змінити власну поведінку? Я зосередився на особистих змінах, яких люди прагнуть досягти. А коли поглянув на себе в дзеркало, побачив, що теж маю над чим попрацювати. Я вирішив зробити те, що кожен затятий науковець робив раз чи двічі — поставив експеримент на собі.

Я пометикував над діями і звичками, які хотів би запровадити у своє життя. Доводилося мені робити дивакуваті речі, які потім перетворювалися на дуже успішні звички, наприклад, щоразу двічі відтискався, коли сходив у туалет. Водночас робив, здавалося б, раціональні речі, які, однак, закінчилися провалом, як-от щодня з'їдав один апельсин на обід. Щоразу, коли щось не спрацьовувало, я повертався до своїх моделей і ретельно аналізував усе. Фіксував шаблони, закономірності, а також прислухався до своєї інтуїції. Траплялося, що звертав не туди, тож доводилося повторювати все знову і знову.

І хоча я фахівець із дослідження поведінки, мені довелося навчитися формувати звички у своєму житті. Це не було чимось очевидним або природним для мене, а скоріш цілеспрямованим процесом. Та практика допомогла мені перетворити слабкі сторони на сильні, і ось шість місяців потому я суттєво змінив своє життя: скинув десять кілограмів і став почуватися здоровішим і дужчим. Мої ефективність і продуктивність були високими, як ніколи. Я почав їсти яйця зі шпинатом на сніданок, цвітну капусту з гірчицею на післяобідній перекус, а їжу, яка не давала мені жодної користі, викинув із

раціону. Тепер я починав кожен день із серії звичок, що бадьорили мене, і (ре)організував своє життя й оточення так, щоби спати ліпше. З'ясувавши це за допомогою спроб і помилок, я зрозумів, що моя здатність до змін зростала, як і кураж від змін. Коли я сформував десятки нових звичок — переважно крихітних, — разом вони дали трансформацію. Підтримувати їх усі не було непосильним завданням. Такий шлях до змін здавався природним і на диво веселим.

Я був у захваті від таких результатів, тому 2011 року почав навчати моїх методів. Моє дослідження показало: такий підхід спрацював для інших людей і змінив їхні життя. На моє здивування і щастя, те, що почалось як ексцентричне самодослідження формування поведінки, стало підтвердженим методом під назвою «Крихітні звички — найшвидший і найлегший шлях до особистих перетворень».

Перш ніж продовжити, дозвольте дещо пояснити: для зміни поведінки самої лише інформації недостатньо. Це помилка, якої багато хто припускається, навіть професіонали із найліпшими намірами. Існує таке припущення: якщо ми дамо людям правильну інформацію, то це змінить їхнє ставлення, а отже, і їхню поведінку. Я називаю це хобою інформації і дії. Багато продуктів і програм, — і професіоналів із найліпшими намірами, — спрямовані на те, щоб дати людям освіту, яка зумовить зміни. На професійних конференціях частенько проголошують: «Якби ж то люди знали факти, вони змінилися б!».

Якщо озирнетеся на свій досвід, переконаєтеся, що сама лише інформація не змінювала вашого життя. І це точно не

ваша провина.

Ще під час мого дослідження формування звичок 2009 року я з'ясував, що існують лише три речі, які ведуть до якісних змін: отримання прозріння, зміна оточення і поступова зміна звичок. Отримати прозріння (або влаштувати його для інших) дуже важко і, найімовірніше, неможливо. Тому цей варіант варто відкинути, якщо не володієте чарівними здібностями (я їх не маю). Та є й хороша новина: два інші варіанти можуть привести до якісних змін, якщо слідувати правильній програмі, а крихітні звички пропонують нам новий спосіб використати силу оточення і маленьких кроків собі на користь.

Формування позитивних звичок — хороший початок, а формування крихітних позитивних змін — шлях до розвитку більших. Щойно ви збагнете, як працюють крихітні звички — і чому вони працюють, — зможете впроваджувати великі одноразові зміни. Ви зможете руйнувати небажані звички, зможете дорости до великомасштабних дій, як-от пробігти марафон.

Я допоможу вам прожити різноманітні сценарії зміни поведінки, які можуть трапитися у вашому житті.

Суть системи крихітних звичок така: візьміть звичку, яку хочете сформувати, створіть її маленьку версію, знайдіть для неї підходяще місце у своєму житті й сприяйте її розвитку. Якщо бажаєте довгострокових змін, то ліпше почати із малого. Ось чому.

МАЛЕНЬКЕ — ЦЕ ШВИДКО

Час. Його завжди замало, і нам постійно треба його якнайбільше. Ми їмо розм'яклі гамбургери в машині і проводимо конференц-зв'язки на пляжі, поки наші діти бавляться у воді, — нам так не вистачає часу на все. Такий ритм життя зумовлює відчуття нестачі часу, — ми вважаємо, що ніколи не матимемо його достатньо, тому й говоримо змінам «ні», бо відчуваємо, що вільних годин для формування позитивних звичок завжди бракуватиме. Півгодини спортивних вправ на день? Готувати корисну вечерю щодня? Кожного дня вносити записи у щоденник вдячності? Та забудьте про це. Усім. Бракує. Часу. На. Це.

Ви можете картати себе і спонукати до змін. А можете полегшити собі життя.

Почніть із малого.

Із методом крихітних звичок ви зосереджуєтеся на невеликих діях, які можна виконати за менш ніж 30 секунд. Ви швидко звикнетеся з новими звичками, і вони стануть природною частиною вашого життя. Почати з малого означає, що ви можете розпочати еру великих змін, не переймаючись браком часу, потрібного для цього. Я пропоную людям почати із трьох маленьких дій або навіть однієї. Що більше ви завантажені і що менше часу маєте, то більше цей метод підходить вам. Хай як ви хочете розвинути корисну звичку, вам це не вдасться, якщо почнете із великого. Коли починаєте із великого, існує ризик, що звичка не «приживеться». Для багатьох крихітні звички — це не найліпший варіант, а єдиний.

МАЛЕНЬКЕ МОЖЕ ПОЧАТИСЯ ЗАРАЗ


Маленьке дає шанс уже зараз узятися за себе і своє життя. Не варто чекати. Воно готове зустрічати вас тут і зараз, хай як добре чи не дуже влаштоване ваше життя. У всіх нас бувають певні обставини, з якими доводиться миритися, наші переконання — далекі від ідеалу, та ще й психологічні перепони, які стають на шляху змін. Ми можемо соромитися цих змін, можуть опускатися руки, тож використаємо крихітні звички і «хакнемо систему».

Я не описуватиму тут точні звички. Ділюся цим методом для того, щоб формувати будь-які звички. Обирайте будь-яку. Але саме тут і зараз я зроблю виняток. Я запропоную вам запровадити нову звичку на кожен ранок. Вона проста. На неї знадобиться лише три секунди. Я називаю її «звичка Мауї».

Після того як ви вранці спустили ноги додолу, одразу промовте слова: «Це буде чудовий день». Вимовивши їх, спробуйте відчувати оптимізм і позитив.

У форматі крихітних звичок рецепт буде таким.

Мій рецепт для «Звички Мауї»

Після того як я...	Я...	Щоб запрограмувати звичку в голові, я одразу:
<u>прокинувся</u>	<u>кажу:</u>	
<u>і спустив ноги</u>	<u>«Це буде</u>	
<u>додолу</u>	<u>чудодень».</u>	

Простий рецепт, щоб чудово розпочати день за методом крихітних звичок.

За багато років я допоміг тисячам людей впровадити звичку Мауї в їхні життя, — і результати були чудові. Мені це точно дуже допомогло. Зі звичкою Мауї можемо почати одразу і — майже без зусиль — рухатися до ліпшого майбутнього.

Ось кілька варіацій цієї звички, які ви можете спробувати.

Дехто промовляє трохи інші слова, наприклад: «Сьогодні все буде круто». Якщо така чи така фраза подобається вам більше, обирайте ту, що годиться для вас.

Дехто змінював час. Дехто промовляв цю фразу зранку перед дзеркалом. Для мене це навряд чи підійде. (Я уникаю дзеркал зранку. Лишенько!) Та якщо це годиться для вас, то, звісно, красно прошу.

Пропоную розпочати із класичної версії, як на рецепті-зображенні, а потім змінити, якщо буде потреба.

Коли я щоранку виконую цю вправу, то після фрази на кілька секунд роблю паузу. Я ще не зовсім прокинувся у цей час, тому чекаю остаточного пробудження.

Якщо промовляєте слова зі звички Мауї, але знаєте, що день чудовим не буде, раджу не відмовлятися від цієї фрази. Я виголошую її навіть тоді, коли знесилений, пригнічений або непокоюся через мої сьогоднішні справи. У такі дні я сиджу на краю ліжка і намагаюся сповнитися оптимізму. Якщо ця фраза здається непереконливою, я трішечки трансформую її: «Це буде чудовий день — у дечому».

Дивно, але це спрацьовує навіть у мої найгірші дні. Коли ж на мене чекає складний день, то це твердження — навіть із легкими запитальними нотками в голосі — ніби привідчиняє

двері до справді хорошого дня. І саме хороший день переважно й буває.

Сприймайте звичку Мауї як приклад трисекундної вправи на кожен ранок. Вона продемонструє вам, що нову звичку розпочинати легко, і навчить найважливішого для зміни поведінки — почуватися успішними.

МАЛЕНЬКЕ — ЦЕ БЕЗПЕЧНО

У моєї подруги є 18-місячна донька Вілла, вона ще вчиться ходити. Одного дня у дворі вона бігала (як могла) за моїм песиком Міллі, і я спостерігав за тим, як вона спотикалася й падала з півдесятка разів. Оминати бордюри і шланги ще важко для такої малої дитини, та невдачі її не зупиняли. Вона трохи пхивькала, але серйозних травм не зазнавала, тож чому б не бігти далі? Якби я вчився ходити і часто падав на тротуарі, то неабияк забивався б. Із моїм зростом у понад 180 см падати буде боляче.

Цю саму аналогію можна застосувати і для початку формування нових звичок. Якщо ви ніколи не займалися йогою, то існує багато способів почати, та всі вони мають різний рівень ризику. Ви можете почати із простої асани, можете купити безлімітний абонемент у місцеву студію йоги або застрибнути в літак і тиждень провести на йога-курорті в Індії. Інвестиції часу і грошей суттєво відрізняються в кожному сценарії. Одиниці полетять в Індію, якщо вони в очі не бачили килимка для йоги. Чому? Десь глибоко у нашому примітивному мозку ми розуміємо, якою високою буде така ставка, а тому нам

важко розпочинати щось нове із такого великого кроку. Якщо мені важко втриматися на маленькій хвилі, то я не ризикну вийти на гігантські. Я, найімовірніше, травмуюся і втрачу впевненість у своїх здібностях на дошці навіть на малих хвилях. Чого б я став таке робити із собою? Не схоже, щоб це було весело. Триматимусь я ліпше малих хвиль.

Із крихітними звичками ризик навіть не має бути частиною рівняння. Маленьке може бути прихованим. Ви можете почати зміни непомітно для інших. Ніхто не зможе зірвати ваших планів. І тиску відчуватимете менше.

Оскільки дії — маленькі, а програма — гнучка, емоційний ризик практично нульовий. Із крихітними звичками ви не зазнаєте справжніх поразок. Можете трохи спіткнутися, та якщо підведетеся, то це не поразка — це ваша нова звичка на стадії розвитку.

МАЛЕНЬКЕ МОЖЕ СТАТИ ВЕЛИКИМ

За останніх 20 років я дійшов висновку, що почати з малого — єдиний стабільний і дієвий спосіб перейти до більшого. Емі, моя колишня студентка, була домогосподаркою із дітьми і намагалася підняти свою навчальну медіа-компанію. Ідея бути самою собі начальницею і робити те, що вона любить, дуже її тішила і надихала. Отож постала потреба багато чого врахувати: найняти нових працівників, знайти місце для офісу, розібратися з податками. Урешті, вона затягувала із важливими справами, як-от підписання офіційних угод про співпрацю. Натомість обирала те, що їй подобалося, наприклад дизайн

логотипу. Та от закінчується час на розроблення бізнес-плану, а думка про втрату цієї справи змушує її ціпеніти. Емі хотіла започаткувати власну справу і постійно обіцяла собі, що дуже скоро почне працювати з важливими для цього завданнями. Але місяці потому все так і залишалось лише словами, а справи як стояли, так і стоять.

Міф про зміни стримував Емі — вона боялася результату: або граєш по-крупному, або йдеш гратися додому. Наша культура, яка «схиляється» перед досягненням, базується на миттєвих винагородах. Нам важко прийняти поступовість прогресу або навіть погодитися на нього. А саме такий прогрес і потрібен для суттєвих змін, які залишаться надовго. Людей охоплює розпач і пригнічення, коли у них не виходить усе й одразу. Це природно. Це нормально. Та це ще один шлях до провалу.

Коли Емі дізналася про метод крихітних звичок, то зрозуміла, що найліпший спосіб «з'їсти кита» — робити це шматочок за шматочком. Емі зав'язала із грою по-крупному та обрала маленькі кроки. Після того як відправляла доньку в дитсадок, вона щоранку зупинялась обабіч дороги і записувала на стікері одну справу. Лише одну. Кожна із них має бути такою, яку Емі могла виконати одразу: надіслати листа із пропозицією, призначити збори щодо проекту, написати варіант вступного слова на початкову сторінку сайту. Проста дія, яка змушувала її спрямувати свою енергію на визначення і формулювання завдання, вмикала ланцюгову реакцію, яка приводила до активної діяльності увесь день і, зрештою, до запуску її компанії. Відчуття успіху залишалось з нею, коли їхала додому із яскравими стікерами на панелі приборів. А коли їхала додому

і брала з собою яскраво-рожевий стікер, то разом із ним приносила в свою оселю швидкий успіх.

Одна маленька дія, одна крихта можуть спершу здаватися неважливими, та саме вони додадуть вам куражу, потрібного для подолання більших випробувань і швидшого прогресу. А ось ви вже й «з'їли кита».

МАЛЕНЬКЕ НЕ СПИРАЄТЬСЯ НА МОТИВАЦІЮ ЧИ СИЛУ ВОЛІ

Коли йдеться про балачки щодо зміни поведінки, багато з того, що почуєте, введе вас в оману. Стережіться. Навіть найпопулярніші наукові теорії часто не приводять до змін у життях реальних людей у реальному світі.

Як відомо, про мотивацію і силу волі не говорить лише ледачий. Люди завжди шукають способи розвинути їх у собі і втримати надовго. Проблема в тому, що і мотивація, і сила волі за своєю природою — перевертні, що робить їх ненадійними.

Ось вам приклад: Джуні з Чикаго мала найбільше мотивації до змін, ніж я будь-коли бачив. Залежність від цукру загрожувала її життю, родині й роботі. Джуні працювала ведучою на ранковому радіо-шоу, мала скажений графік і постійно перебувала в русі. Замість сісти і пообідати, вона на ходу випивала карамельний макіато зі Starbucks. Темп життя в прямому ефірі був напруженим, і вона вважала, що цукор їй потрібен для того, щоб із цим впоратися. Джуні була впевнена, що для такої енергії потрібні особливі стимулятори, для себе вона обрала морозиво — зі смаком жуйки і печива, якщо точно.

Коли ж приходила додому, вся її енергія кудись зникала — вона знесилена лежала на дивані, поки двоє її дітей грали у відеоігри.

За кілька років до нашого знайомства матір Джуні померла від діабету. Це мало стати для неї тривожним дзвіночком — мотивація, щоби взятися за себе. Та біль від втрати вона заїдала дедалі більшою кількістю улюбленого морозива. Того літа Джуні набрала понад сім кілограмів. Незабаром у двох її сестер діагностували діабет. А потім померла бабуся, яка теж страждала на діабет. Хвороба по одному забирала її родичів. Джуні нарешті визнала, що вона не просто «ласунка», а залежна від цукру людина, життя якої у серйозній небезпеці. Вона втратила контроль.

У цей час її мотивація зросла. Вона багато разів намагалась утримуватися від цукру, і це їй вдавалося — на один день. Може, на два. Потім вона зривалася, засмучувалася через це, з'їдала ще більше солодкого і спостерігала, як цифри на вагах зростають.

Джуні вважала, що боротьба із цукром — це проблема сили волі, що їй бракувало сили сказати «ні». Це пригнічувало і розчаровувало її, бо вона завжди вважала себе вольовою і цілеспрямованою людиною, інакше їй ніколи не вдалося б потрапити на головне радіо-шоу. Нема нічого більш помилкового, аніж ідея про те, що подолання звички — це питання сили волі. Невдовзі після того, як Джуні приєдналася до мого навчального табору формування поведінки в діловій сфері, вона уважніше придивилася до свого особистого життя і зрозуміла, що її залежність від цукру була виробничим

недоліком, а не особистим. Те, що її сила волі не спрацювала, не її провина; це не був занепад її духу.

Щойно Джуні зрозуміла основну максиму програми «Формування поведінки» — простота — ключ до зміни поведінки, — то одразу зосередилася на формуванні купи звичок, крихітних, але з величезним впливом, і змогла назавжди викинути цукрозалежність зі свого життя. Вона реорганізувала своє оточення й улюблені солодкі закуски замінила на закуски, в яких було менше цукру, але які подобались їй не менше, — жодних ненависних паличок селери чи моркви. Вона запровадила серію спортивних і харчових звичок, які зменшили ї, зрештою, витіснили її тяжіння до солодоців. Джуні також зрозуміла, що горе провокувало її знаходити розраду в їжі, тому розробила ще кілька крихітних звичок, які допомагали їй впоратись із болем у більш здоровий спосіб. Коли горе потужною хвилею нахлинуло і здавалося, що воно от-от затопить її, Джуні сприймала це як сигнал до того, щоби зробити запис у щоденнику або звернутися до товариша, замість тягнутися за солодким батончиком. Що найголовніше, підходити до кожної нової звички Джуні вдавалося із чистими думками і співчуттям до себе. Траплялося, що солодоці перемагали, але вона не сприймала це як провал, а радше як інформацію зсередини, яку можна використати для вдосконалення в майбутньому.

Починати із малого і не встановлювати захмарних очікувань — правильний спосіб досягти змін без допомоги ненадійних друзів, зокрема мотивації і сили волі. Коли щось маленьке, то

його легко зробити, а тому не варто покладатися на непостійну природу мотивації.

МАЛЕНЬКЕ ВЕДЕ ДО ТРАНСФОРМАЦІЙ

Із методом крихітних звичок ви радітимете успіху, хай який він буде незначний. Саме так ми використовуємо собі на користь нейрохімію і швидко перетворюємо цілеспрямовані дії на автоматичні звички. Відчуття успіху допомагає запрограмувати нові звички, і воно ж мотивує нас робити більше. Мої дані досліджень крихітних звичок доводять це тиждень за тижнем. Та це ще не все: з крихітними звичками ви навчитеся почуватися добре в житті. Здобудете вміння гладити себе по голові, а не давати фігурального копняка за невдачі — повірте, це змінює життя.

Перші зернятка крихітних звичок Лінда посіяла в розпал того, що я називаю десятибальним торнадо життя. Близько 10 років тому, до того, як вона стала тренером крихітних звичок, у її житті відбулися трагічні події. За якихось два роки її син помер від передозування, доньці діагностували біполярний розлад, а сімейний бізнес потроху вилітав у трубу. Наче цього було замало, Лінда виявила, що її чоловік живе із недіагностованою ранньою стадією хвороби Альцгеймера. Коли вона почала перебирати на себе управління бізнесом, то дізналася про ще один наслідок його хвороби: занепад логічного мислення. Погані ділові рішення разом із рецесією означали, що за кілька місяців вони муситимуть оголосити себе банкрутами. Вони втратили всі заощадження, будинок і кінне

ранчо, яке стало мрією Лінди. Така серія катастроф мало кому із нас випадала. І часу на розпач чи шок — катма. Лінда мала дітей, яких треба було виховувати, і бізнес, який потребував порятунку від банкрутства. Лінду спіткало горе, з яким вона навіть не мала часу впоратися, тому вона швидко впала в депресію.

Як же вибратися з прірви розпачу? Коли Лінда вперше почала практикувати крихітні звички, то розповіла мені, що кожного ранку в ліжку вона просить сили. Вона прагнула, щоб їй стало ліпше. Лінда хотіла підвестися з ліжка. Вона бажала бути поряд із дітьми. Та щоранку їй навіть важко було опустити ноги з ліжка додолу. Коли крихітні звички прийшли в її життя, вона була здатна зосередитися лише на одному — зустріти день прийдешній. Свій день Лінда намагалася починати з надією, а не з розпачем. Про експериментувавши із кількома звичками, вона нарешті знайшла свою — «звичку Мауї», — яка, за її словами, «врятувала мені життя». Виявилося, що така маленька зміна — проривна дія — стала її точкою опори. Щоранку вона спускала ноги з ліжка і промовляла чотири слова: «Це буде чудовий день».

Скоро Лінда почала почуватись інакше. Кардинально інакше.

Для Лінди маленьке було єдиним варіантом. Вона мала розпочати з малого, щоби перейти до великого, і їй потрібні були позитивні відчуття хоча б від чогось. Ця нова звичка потягнула за собою інші, які допомогли їй відчувати успіх. Вони також допомогли їй стати більш продуктивною, здоровішою і сильнішою для дітей. Та що найважливіше, нові звички

проросли зернятами позитиву, які вона посіяла на руїнах свого життя. А вони росли і розросталися. І хоча подекуди утворювалися нові руїни, Лінда навчилася розрізняти нагадування про те, що вона може бути успішною. Вона була успішною. Докази її успіху квітнули навколо неї. Їй просто треба було й далі поливати свій сад.

Шість років потому Лінда вже навчила тисячі людей формувати хороші звички. Вона любить свою роботу в Академії Крихітних звичок. Вона першою вам скаже, що її життя — це й досі боротьба. Та підйом уранці вже не є проблемою. Вона знає, що маленьке веде до перетворень, тому опускає ноги з ліжка і промовляє чотири простих слова:

— Це буде чудовий день!

Анатомія крихітних звичок

1. ОПОРНА БАЗА

Постійна дія (наприклад, чищення зубів) або подія, яка може відбутися (приміром, телефонний дзвінок). **Опорна база нагадує вам про виконання нової крихітної звички або дії.**

2. НОВА КРИХІТНА ЗВИЧКА АБО ДІЯ

Спрощена версія нової звички, яку ви хочете сформувати, як-от: чистити ниткою один зуб або виконати два відтискання. **Ви виконуєте нову крихітну звичку одразу після опорної бази.**

3. МИТТЄВЕ СВЯТКУВАННЯ

Щось, що ви робите для створення позитивних емоцій, приміром, кажете: «Мені це вдалося!». **Ви святкуєте одразу після виконання нової крихітної звички.**

Опора

Дія

Святкування

МАЛЕНЬКЕ ПОЧИНАЄТЬСЯ ІЗ КЛЮЧА

Не було такого, що одного дня я прокинувся і раптом вирішив довести ідею маленьких кроків до крайності. Спочатку я дізнався, як насправді влаштована людська поведінка.

Знадобилося 10 років досліджень людської поведінки, щоби знайти ключ до цієї загадки, але 2007-го мені це вдалося. Відповідь виявилася на диво простою. Спершу було важко повірити, що ніхто не з'ясував це раніше, але тепер я бачу, що деякі таємниці схожі на загадки. Коли не знаєш відповіді, то

загадки здаються дуже складними. Та щойно бачиш відповідь, рішення стає очевидним.

Із відповіддю, яку я дізнався, ви можете розкодувати поведінку.

Будь-яку поведінку.

Класти зубну щітку на нове місце. Діставати посуд із посудомийної машини щоранку перед сніданком. Поливати город увечері. Робити два присідання, поки зранку варите каву. Виносити сміття щосередини. Курити. Не курити. Дізнаватися час за годинником. Дізнаватися час із телефона. Сидіти в Instagram о третій ночі. Цілувати чоловіка після роботи. Застеляти ліжко. Не застеляти ліжко. Їсти шоколад. Не їсти шоколаду. Читати цю книжку. Не читати цієї книжки. Та звичка, яку ви роками намагалися сформувати. Та звичка, якої роками намагалися позбутись.

Деякі із цих дій — позитивні звички. Деякі — негативні.

Я виявив, що всі вказані дії складаються з однакових компонентів. Зв'язок між ними підштовхує нас до кожної дії і реакції — такі основні складові поведінки людини.

У цій книжці я поділюся з вами своїми моделями формування поведінки, які допоможуть вам яскравіше бачити поведінку. Також поясню свої методи, які скеровуватимуть вас у формуванні звичок. Схеми всіх моделей і методів із цієї книжки можна знайти в додатку «Формування поведінки: моделі, методи і максими» на сторінці 418.

Мої моделі й методи поведінки базуються на наукових дослідженнях про поведінку і доказах із супутніх наук. Велику

кількість використаних джерел можна знайти за посиланням: TinyHabits.com/references.

У наступних розділах подано вправи, які вам згодяться, щоби змінити свої звички. Якщо вам знадобиться більше, робочі схеми й інші джерела шукайте за посиланням: TinyHabits.com/references.

Коли ви дізнаєтеся, як налаштувати компоненти поведінки людини, то зможете впроваджувати будь-які зміни у своє життя. Це означає, що більше не відчуватимете начебто застрягли. Це означає, що зможете бути тією людиною, якою забажаєте. Якщо це звучить круто, неймовірно і трохи занадто, не хвилюйтеся. Я буду поряд і ділитимуся з вами щасливим досвідом тисяч людей, які вже змінили свої життя.

Тож із чого почнемо? Із ключа, який відмикає таємницю.

Поведінкова модель Фогга.


Маленькі вправи, щоб почати використовувати крихітні звички

Найліпший спосіб опанувати метод крихітних звичок — почати негайно його використовувати. Не баріться. Почніть зі «звички Мауї», про яку я розповідав вище. Тоді додайте вправи нижче. Не намагайтеся досягти ідеалу. Натомість використовуйте підхід Звичника (це той, хто використовує метод крихітних звичок). Це означає одразу починати і вчитися на ходу. В процесі не будьте надто серйозні й не тисніть на себе. Будьте гнучкими й отримуйте задоволення!

ВПРАВА №1. ЗУБНА НИТКА

Ви вже знаєте, як чистити зуби зубною ниткою — усі зуби. Та якщо ви схожі на інших, то не маєте звички чистити зуби ниткою. Зрештою, це не автоматичний процес у вашому житті. Вправа допоможе вам зосередитися на автоматизмі звички, а не на її масштабі.

Мій рецепт — метод крихітних звичок

Після того як я...	Я...	Щоб запрограмувати звичку в голові, я одразу:
почистив	чищу один	
зуби,	зуб зубною	
	ниткою.	

Крок 1. Знайдіть підходящий різновид зубної нитки. Вам може знадобитися кілька спроб, щоби знайти ту, яка годиться для вас.

Крок 2. Покладіть зубну нитку на полицку біля рукомийника у ванній кімнаті; біля зубної щітки буде ідеально.

Крок 3. Почистивши зуби щіткою, візьміть катушку із зубною ниткою і відірвіть потрібну довжину.

Крок 4. Почистіть ниткою один зуб.

Крок 5. Усміхніться до себе в дзеркалі й відчуйте радість від того, що формуєте нову звичку.

Примітка. У наступні дні можете чистити зубною ниткою більше зубів, якщо бажаєте, але сприймайте більше за один зуб як додаткову опцію. Ви перевершуєте себе.

ВПРАВА №2. ДЛЯ ШВИДКИХ СТАРТІВ

Я написав цю книжку, щоб детально розповісти про метод крихітних звичок. У наступних розділах ви прочитаєте про те, як працює поведінка і як швидко та просто формувати звички.

Ви можете захотіти одразу взятися до формування звичок — просто зараз. Саме для цього я пропоную вам наступну необов'язкову вправу.

Нижче ви знайдете три варіанти «швидкого старту» для крихітних звичок. Можете обрати один або одразу всі. Вибір за вами.

Відкрийте цю книжку на сторінках 436–461, де я залишив для вас 300 рецептів крихітних звичок. Оберіть три рецепти, які надихають вас. Якщо треба, підкорегуйте рецепти під себе. А далі починайте практику.

Перейдіть за посиланням TinyHabits.com/recipes. Там ви знайдете простий інструмент, який допоможе вам формувати власні рецепти крихітних звичок. Починайте практику одразу, щойно створите кілька рецептів.

Перейдіть за посиланням TinyHabits.com/join. Там ви зможете приєднатися до моєї безкоштовної п'ятиденної програми. Ви отримуватимете персональні поради від тренера крихітних звичок (реальної людини!), якого я навчав і який буде добрим та підтримає вас.

ВПРАВА №3. НАГАДУВАТИ СОБІ, ЩО ПОЗИТИВНІ ВІДЧУТТЯ НАЙЛІПШЕ СПРИЯЮТЬ ЗМІНАМ

Я хотів би, щоб ви запам'ятали із цієї книжки таке правило: Найліпше зміни приживаються тоді, коли в людини позитивний настрій, а не негативний. Щоб це правило вкоренилося, я розробив для вас відповідну вправу.

Крок 1. Запишіть на клптику паперу фразу: Я досягну найліпших змін за допомогою позитивного настрою, а не негативного.

Крок 2. Прикріпіть клптик до дзеркала у ванній кімнаті або в іншому місці, де часто буваєте.

Крок 3. Якомога частіше читайте цю фразу.

Крок 4. Зверніть увагу, як ця думка впливає на ваше життя (і людей навколо).

Розділ 1

ЕЛЕМЕНТИ ДІЇ

Ви можете змінити своє життя, якщо зміните свої звички. Це для вас не новина. Проте новиною може стати те, що лише три змінні формують ваші звички.

Поведінкова модель Фогга — ключ до розкриття цієї таємниці. Модель представляє три універсальні елементи поведінки і їхній зв'язок між собою. Ці елементи працюють разом для того, щоби спровокувати кожну нашу дію — від використання зубної нитки до участі в марафоні. Щойно ви усвідомите поведінкову модель, зможете самі аналізувати поведінку або звичку, а це означає, що більше не покладатимете провину за певну поведінку на невинних «учасників» (наприклад, характер чи самодисципліну). Ви також можете використати мою модель для зміни своєї і чужої поведінки.



Поведінка виникає, коли три елементи МЗП — мотивація, здатність і поштовх — одночасно починають взаємодіяти. Мотивація — ваше бажання поводитися певним чином. Здатність — ваша спроможність втілити цю поведінку. Поштовх — те, що провокує вас на відповідну поведінку.

Наведу приклад.

У 2010 році я займався у спортзалі (відривався на орбітреці під Джанет Джексон) і вчинив те, що люди із серцебиттям за 120 ударів роблять нечасто: дав пожертву Червоному Хресту. Зробив я це після того, як вони надіслали мені повідомлення і попросили про допомогу.

Якщо розкласти цей випадок на складові, то моя одноразова поведінка була такою.

Поведінка (П). Через смс зробити пожертву Червоному Хресту.

Мотивація (М). Я хотів допомогти жертвам землетрусу.

Здатність (З). Дуже легко відповісти на смс.

Поштовх (П). Мене до цього підштовхнуло смс від Червоного Хреста.

У цьому разі три елементи (М, З і П) «зустрілися» разом, тому така поведінка відбулася; я зробив пожертву. Проте якби забракло одного з елементів, то, дуже ймовірно, я не пожертвував би тоді нічого.

У мене була висока мотивація до цієї дії. ЗМІ багато говорили про наслідки землетрусу, отож важко було залишатися байдужим. А як щодо здатності? Що як натомість працівники Червоного Хреста зателефонували б мені і попросили номер кредитки? Я саме був на орбітреці, гаманець — у машині, тому зробити пожертву таким чином мені було б дуже важко. А що з поштовхом? Якби збір коштів відбувався не по телефону? Що якби вони надіслали мені листа поштою і я викинув би його, не прочитавши, бо вважав би, що то набридливі рекламні брошури? Тоді я не знав би про потребу в пожертвуванні. Нема поштовху — нема дії. На щастя, Червоний

Хрест зробив мені послугу. Я й сам думав про пожертву, а вони в цьому мені допомогли. Знали про це організатори чи ні, але вони чудово підлаштували М, З, і П так, щоби заохотити потрібну їм поведінку. Це подіяло не лише на мене. Кампанія зі збору коштів через повідомлення була дуже успішною: за першу добу було зібрано понад три мільйони доларів, а до кінця тижня — понад 21 мільйон. Чудова робота, працівники Червоного Хреста!

Формування поведінки

Моделі	Методи
Як чітко аналізувати поведінку	Як формувати поведінку
Поведінкова модель Фогґа П = МЗП	Крихітні звички

П = МЗП ПІДХОДИТЬ ДЛЯ БУДЬ-ЯКОЇ ПОВЕДІНКИ ЛЮДИНИ

Коли я вперше розповідаю людям про свою поведінкову модель, то іноді вони вкрай скептично сприймають твердження про те, що вона універсальна. Їм важко повірити, що одна модель із чотирьох літер підходить для будь-якої поведінки у будь-якій культурі. Зрештою, існує «хороша» поведінка і «погана» поведінка. Чи справді вони рівнозначні? Багатьом людям важко збагнути, як їхній онлайн-шопоголізм пов'язаний із їхнім же спортивним режимом. Вони вважають, що у спортивному режимі має бути щось значно складніше, адже підтримувати себе у формі — це ще той виклик. З іншого боку, якщо зміна проста, як-от почати вішати пальто у шафу, а

не кидати на найближчий стілець, це означає, що ця дія є суттєво іншою.

Це не так.

Наші дії, звички, схожі на велосипеди. Із вигляду вони різняться, але основні механізми однакові. Колеса. Гальма. Педалі.

Утім те, що основні складові поведінки однакові, не означає, що кожна дія або звичка відчувається однаково, має однаковий вигляд або проявляється однаково. Крім того, емоції, які виникають у людей під час приємних дій, кардинально відрізняються від тих, які супроводжують непросту діяльність. Іноді це відчувається як різниця між одноколісним велосипедом і звичайним. Спочатку дехто навіть не може побачити, як дві категорії поведінки (хороша / погана) пов'язані між собою. Цю ідею важливо усвідомити всім, хто намагається змінити будь-яку поведінку.

Приблизно щомісяця я проводжу заняття в навчальному таборі формування поведінки — практичне навчання, під час якого я допомагаю діловим людям створювати ефективні рішення для благополуччя, фінансової безпеки, підтримки оточення тощо.

Мої учні майже завжди засвоюють здобуті уроки і застосовують у своєму особистому житті. Саме тому кожне вступне заняття в таборі я розпочинаю вправою, для виконання якої потрібен особистий приклад. Я прошу присутніх розповісти про свою позитивну звичку, яка виникла без значних зусиль, і про «погану» звичку, за яку їм соромно і якої вони хочуть позбутися. Мої «таборовики» розповіли мені

багато чудових історій про свої звички, але саме жінка на ім'я Кеті яскраво продемонструвала, якими різними дві поведінки можуть здаватися.

Кеті — талановита виконавча директорка, в якій десятки підлеглих і бюджет у десять мільйонів доларів, а її «хороша» звичка була прив'язана до її продуктивності. Кеті звикла завжди і за будь-яких умов прибирати щовечора на робочому столі перед завершенням робочого дня. Після вимкнення комп'ютера вона охайно складає на столі всі папери, а стікери на дошці завдань сортує у колонки «зробити», «зроблено» і «в процесі». Коли все на столі охайно, Кеті засовує стілець під стіл і йде додому. А наступного ранку вона повертається у свій кабінет, дивиться на робочий стіл і відчуває прилив енергії. Це нагадує їй, що вона готова почати день і все готово для того, щоб цей день був удалим. Коли я спитав, чи ця звичка була її свідомим вибором, Кеті відповіла, що ні — просто одного дня вона почала так робити.

Кеті не замислювалася про свою звичку наводити лад на робочому столі. Їй навіть знадобився певний час, щоби визначити це як позитивну звичку. Та коли я спитав її про небажану звичку, то вона мало зі стільця не зістрибнула від обурення на себе.

— Соцмережі у ліжку! Ненавиджу зависати в них саме там, але не можу зупинитися. Іноді лежу в ліжку і розглядаю сторінки у фейсбуці так довго, що пропускаю заняття спортом, — нарікає вона.

Кеті розповіла, що все починається через те, що телефон — це її будильник. Коли він спрацьовує, вона бере його зі столика,

перевертається на бік і поринає в мережі. Я спитав її, о котрій у неї підйом.

— О четвертій ранку.

— Отакої! — вигукнув я.

На початку року Кеті пообіцяла собі, що займатиметься спортом щодня. Іноді в неї це виходило, але частіше ні, ніж так. І не тому, що вона вирішила відмовитися від обіцянки; скоріш тому, що її засмоктує вихор соцмереж, хай як вона рано прокидається. Один дотик веде до відео, що веде до сторінки людини, яку вона навіть не знає, а потім ще до іншого відео — аж поки спрацьовує наступний будильник о 5:30.

Ось іще один день без спорту, в який вона пообіцяла собі спортивне навантаження. Вітаємо самокритику і почуття провини. Їй не подобається шаблон поведінки, який перетворився на звичку, але вона сказала собі, що в житті їй вдається так багато всього іншого, що, можливо, на спорт її «зібраності» вже не вистачає.

Розгляньмо обидві звички Кеті: прибирати на робочому столі й залипати в соцмережах.

Дві поведінки, два абсолютно різні супутні відчуття.

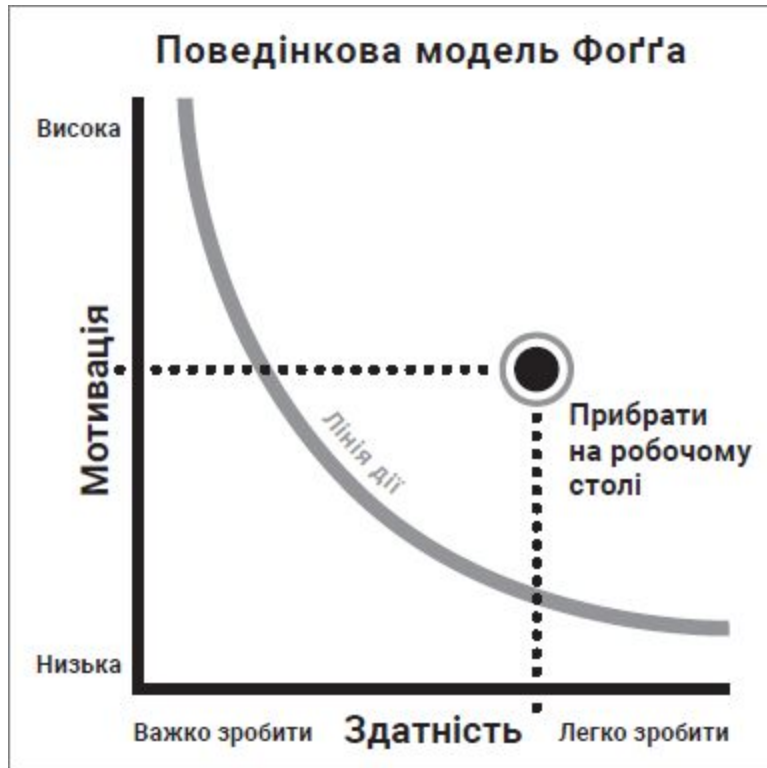
Одна поведінка викликає в Кеті позитивні почуття і допомагає їй досягти того, чого вона прагне, — бути продуктивною. Звичка наводити лад на робочому столі стала такою автоматичною, що вона про неї навіть не замислюється. А от звичка залипати в соцмережах є приємною в процесі її виконання, але після неї вона відчуває розчарування в собі. Соцмережі в ліжку доводять її до сказу, та вона часто-густо просто не може втриматися.

Ці дві звички викликають у Кеті дуже різні почуття. Проте складові вказаних звичок однакові. Будь-яку звичку або дію провокують три однакові елементи. Я хотів, щоби Кеті усвідомила, що її «зібраність» і сила волі не вичерпалися. Просто в неї з'явилася третя звичка — залипання у соцмережах, — яка стоїть на шляху погано сформованої спортивної звички.

Не забувайте, щоб поведінка (П) проявилася, три елементи мають збігтись в одному і тому самому пункті: мотивація, здатність і поштовх.

Ця модель має дуже глибокий підтекст. У кожної людини мотивація, здатність і поштовх будуть різними у будь-якій окремій ситуації. Особливості мотивації або здатності можуть різнитися за культурою і віком. І це нормально. Наш Усесвіт — дуже складна штука, та ми все одно можемо спостерігати певне явище і розділити його на основні принципи, які підходять для будь-яких обставин.

Розгляньте наочну схему $\Pi = \text{МЗП}$, яка демонструє, як мотивація і здатність взаємодіють між собою.



Перше, що привертає увагу, — велика крапка. Це звичка Кеті прибирати на робочому столі. Ця крапка демонструє нам, на якому рівні перебувають її мотивація і здатність, а також час, коли відбувається поштовх до дії. Як бачите, мотивація лежить на середньому рівні, а здатність розташована ближче до краю «Легко зробити».

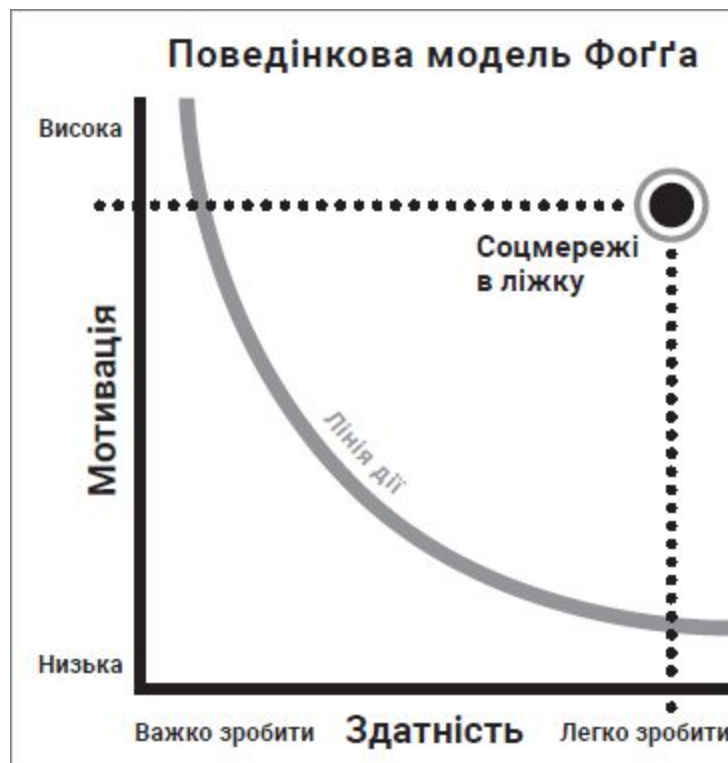
Тепер розгляньте криву «Лінія дії».

Вона наче усміхається нам, тому й не дивно, що вона наш товариш. Якби на моєму надгробку можна було викарбувати лише щось одне, то я обрав би саме цю лінію щастя.

Якщо дія міститься вище від лінії дії, то означена дія відбудеться. Припустімо, у вас висока мотивація, але бракує здатності (ви важите 60 кг, а хочете підняти штангу масою 250 кг). Ви опуститеся нижче лінії дії і почуватиметеся розчарованими, коли відбудеться поштовх до дії. З іншого боку,

якщо дія вам під силу, але мотивація на нулі, то поштовх не змусить вас до цієї дії, а лише дратуватиме. Дію у відповідне положення над чи під лінією ставить комбінація мотивації, яка йде вгору, і здатності, яка рухається правобіч. Ось ключова думка: дія, яка, зрештою, стає звичкою, впевнено стоїть над лінією дії.

Розгляньмо схему звички Кеті залипати у соцмережах.



Ой, лишенько! Ви тільки гляньте на цю велику точку. Мотивація зашкалює, простота — дуже легко. Крім того, ви пам'ятаєте, що поштовх Кеті завжди під рукою. Телефон працює як будильник і будить о четвертій ранку.

Якщо проаналізувати звичку за моєю моделлю, то стає зрозуміло, чому Кеті, успішна, талановита і здібна людина, не може позбутися залежності від соцмереж. Ви бачите, чому вона

закоренилася в її житті. Поки щось не зміниться, вона, найімовірніше, й далі «залипатиме» в соцмережах і пропускатиме спортивні заняття.

Перед нами стоїть два завдання: реформувати звичку щодо соцмереж, а згодом реформувати і спортивну звичку. Перше, що варто запам'ятати, — не існує єдиного способу зміни поведінки. Наша робота полягає в тому, щоби налаштувати компоненти — М, З і П — і з'ясувати, яка комбінація при яких обставинах працює найліпше, щоб отримати бажану поведінку. Нам треба, щоби Кеті стало важко «залипати» в соцмережах або щоби її мотивація до цього знизилась, а далі можемо перейти до корегування спортивної звички. Існує два головних принципи, на які можемо спертися, коли аналізуватимемо будь-яку поведінку.

МОТИВАЦІЯ І ЗДАТНІСТЬ КОМПЕНСУЮТЬ ОДНА ОДНУ

Щойно ви усвідомите цей принцип, зможете сформувати майже будь-яку поведінку.

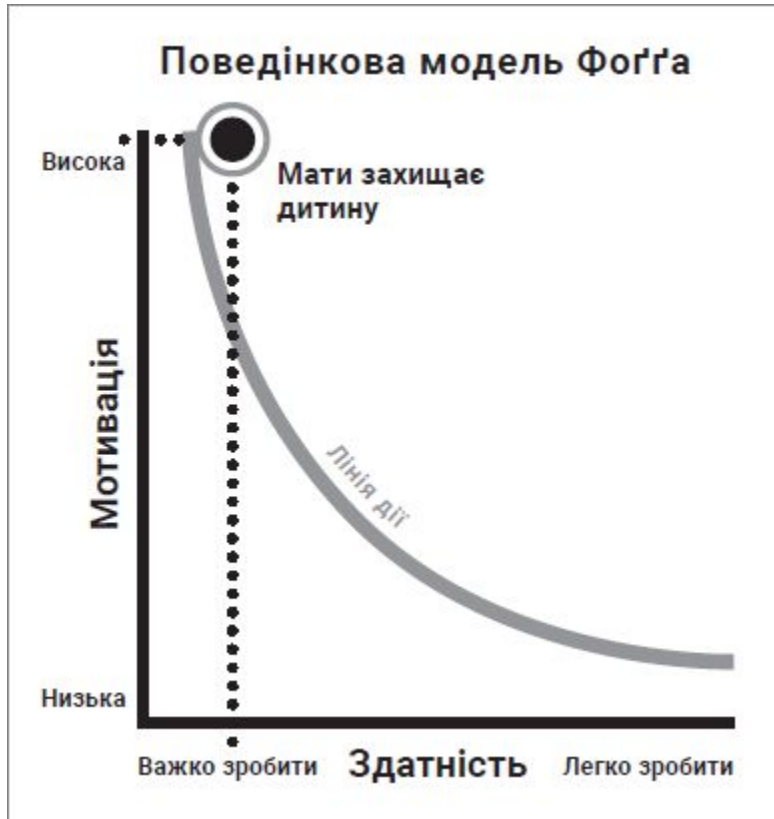
Вигнута траєкторія лінії поведінки на наших графіках візуально демонструє цей принцип. Сформулюємо його словами.

1. Що більше вмотивовані ви до дії, то більша ймовірність того, що ви її виконаєте.

Коли мотивація висока, то люди не просто виконують щось за наявності поштовху, а й роблять щось справді складне. Якщо ви колись читали про матір, яка відбиває напад ведмедя, щоби захистити свою дитину, або про звичайну людину, яка витягає когось із-перед вагону метро, то ви розумієте про що я.

Адреналін вирує, ставки високі, і неймовірно стає можливим.

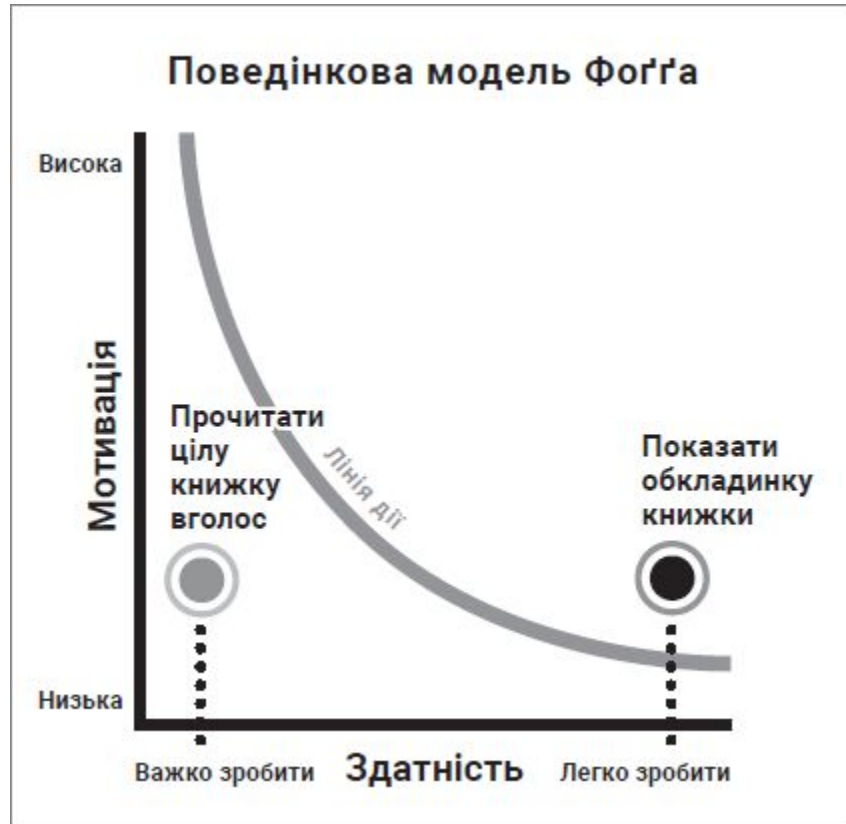
Коли мотивація — на середньому рівні, люди виконують певну дію, якщо вона більш-менш проста, як-от Кеті, яка регулярно наводить лад на своєму робочому столі.



2. Що складніша дія, то менша ймовірність того, що ви її виконаєте.

Якби хтось попросив вас показати обкладинку книжки, яку ви просто зараз читаете, ви це зробили б? Мабуть. Потрібен лише невеликий порух рукою і перерва в читанні, що може трохи дратувати, та значною проблемою не стане. Зробити це просто. Проте, якщо хтось попросить вас прочитати всю книжку вголос, тут уже відповідь, найімовірніше, буде іншою.

Для цієї дії вам знадобиться висока мотивація. Можливо, людина, яка просить про це, має проблеми із зором. Або вам заплатять за це тисячу доларів. Це вже інша ситуація. Я от до чого веду: вам потрібна серйозна мотивація, щоби зробити щось складне.



Ось дотична думка, яка може допомогти змінити ваше життя (мені допомогла): Що простіша дія, то вища ймовірність того, що вона стане звичкою.

Це підходить і для «хороших», і для «поганих» звичок. Однаковісінько. Дія – це дія. Механізм той самий.

Погляньте на Кеті і її проблему із соцмережами. Телефон уже в неї в руці, бо будильник на ньому спрацював. Тому

ridmi
ТВІЙ УЛЮБЛЕНИЙ КНИЖКОВИЙ

КУПИТИ