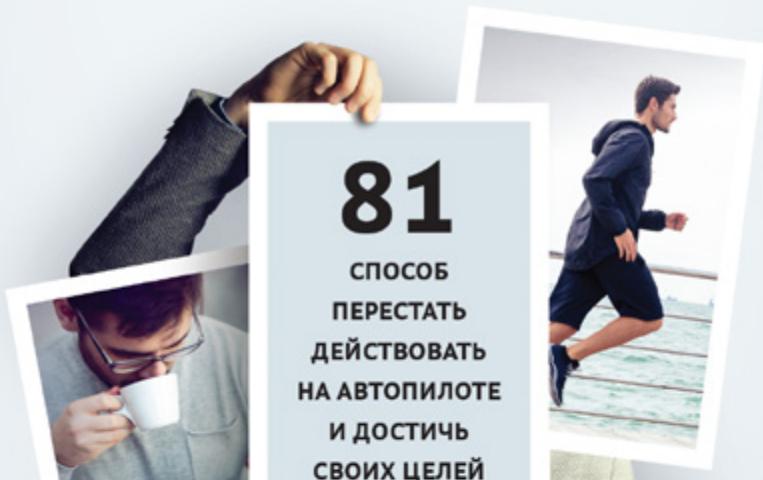


М. ДЖ. РАЙАН

Меняем ПРИВЫЧКИ



[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Эту книгу хорошо дополняют:

В этом году я...

Как изменить привычки, сдержать обещания
или сделать то, о чем вы давно мечтали

М.Дж. Райан

Триггеры

Формируй привычки — закаляй характер

Маршалл Голдсмит и Марк Рейтер

БУДЬ лучшей версией себя

Как обычные люди становятся выдающимися

Дэн Вальдшмидт

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

M. J. Ryan

Habit changers

81 game-changing mantras
to mindfully realize your goals

CROWN BUSINESS
New York

[Купити книгу на сайті kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

М. Дж. Райан

Меняем привычки

81 способ перестать действовать
на автопилоте и достичь своих целей

Перевод с английского Михаила Попова

Москва
«Манн, Иванов и Фербер»
2017

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

УДК 316.648.4

ББК 88.532.1

Р18

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

На русском языке публикуется впервые

Райан, М. Дж.

P18 Меняем привычки. 81 способ перестать действовать на автопилоте и достичь своих целей / М. Дж. Райан; пер. с англ. М. Попова. — М.: Манн, Иванов и Фербер, 2017. — 256 с.

ISBN 978-5-00100-553-7

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 напоминаем о то, 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.

УДК 316.648.4

ББК 88.532.1

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

ISBN 978-5-00100-553-7

HABIT CHANGERS

Tex Copyright © 2016 by MJ Ryan

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Содержание

Введение в методику
преобразования привычек — 15

Восприятие людей — 25

Люди таковы, каковы они всегда — 26

Этот человек — мой учитель — 28

Вы сейчас там, где должны быть — 30

Гнев — 33

Гнев — это кипящий страх — 34

Остановитесь, вдохните и перенастройтесь — 36

Гнев — всего лишь фальшивый самопиар
миндалевидного тела — 38

Аутентичность — 41

Вы такой, каким вас видят другие — 42

Шагайте по жизни собственным путем — 44

Обвинение других — 47

Сначала исправьте, а потом

учитесь предотвращать — 48

Указующий перст есть признак жертвы — 50

Только я в ответе за свои реакции — 52

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Разделительные линии — 55

Чье это дело? — 56

А теперь вернись к себе! — 58

Вы не говорите «да», если не можете сказать «нет» — 60

Перемены — 63

Стройте мост в будущее на опорах прошлого — 64

Взаимодействие — 67

Всегда пеките пирог побольше — 68

Не будь Фредом! — 70

Чаще говорите «да» — 72

Принимайте предложение и продвигайте его — 74

Внезапность — враг доверия — 76

Общение — 79

Говорите и слушайте поровну — 80

Спрашивайте, а не давайте указания — 82

Сначала заголовок! — 84

Настройтесь на собеседника — 86

Конфликты — 89

Не нажмайтe на бесполезные кнопки — 90

Подразумевайте, что люди доброжелательны — 92

Выступайте на стороне своего противника — 94

Отсутствие обороны — лучшая защита — 96

Помните о сверхзадаче — 98

Намерения и результат не всегда совпадают — 100

Принятие решений — 103

Доверяйте своему внутреннему GPS — 104

Мыслите шире, чем «или — или» — 106

Делегирование

своей работы другим — 109

Делайте то, что в состоянии сделать только вы — 110

Если б они могли — они бы сделали — 112

Страх — 115

Познакомьтесь со своими страхами — 116

Смотрите в корень — 118

Счастье — 121

Всегда думайте о хорошем — 122

Измените, забудьте или примите как есть — 124

Терпение — 127

У меня столько времени, сколько нужно — 128

Не реагируйте на ваши реакции — 130

Перфекционизм — 133

Расслабьтесь, вам уже не удалось стать совершенным — 134

Смотрите в будущее, а не оглядывайтесь на прошлое — 136

Приоритеты — 139

Когда приоритетно все — значит, не приоритетно ничего — 140

О самом важном думайте с утра — 142

Стёбит ли этот сок того, чтобы его выжимать? — 144

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

Решение проблем — 147
Держите крепко, отпускайте легко — 148
Вовремя отказывайтесь от старого сюжета — 150

Затягивание с делами — 153
Надо лишь сделать первый шаг — 154
Работа — лучший способ начать работать — 156

Отношения с людьми — 159
Помните о «маленькой пропасти» — 160
Регулярно «взбивайте подушки» и проявляйте внимание — 162
Сплачивать команду — часть моей работы — 164

Признание и награда — 167
Делается то, что вознаграждается — 168
Если вы не просите, то и не получаете — 170

Сожаление — 173
Разлитую воду трудно собрать — 174
Извлеките урок, а не ворошите старое.
А потом переключите канал — 176

Стойкость — 179
Посмотрите, чего я достиг! — 180
Конец чего-то — это одновременно начало чего-то другого — 182
Такое случается не только со мной — 184
Я как ива: гнусь, но не ломаюсь — 186
Ничто не вечно — 188

Умение рисковать — 191

Если вы что-делаете, то что-то происходит.

Если вы ничего не делаете, то ничего и не происходит — 192

Встаньте там, где не хотели бы стоять — 194

Снижайте уровень риска — 196

Забота о себе — 199

Забота о себе — часть вашей работы — 200

Не превращайте временные неудачи в поражение — 202

Уверенность в себе — 205

Будьте тигром, а не котенком — 206

Переступайте через стереотипы — 208

Я бабочка, а не моль — 210

Будьте сами себе боссом — 212

Стресс — 215

Стресс — всего лишь бумажный тигр — 216

Этот самолет еще летит? — 218

Успех — 221

Если уж вы сравниваете, то делайте это правильно — 222

Чтобы добиваться новых успехов, вспоминайте о прошлых — 224

Стремитесь без фанатизма — 226

Баланс между жизнью и работой — 229

Не волнуйтесь, список не сделанных вами дел бесконечен — 230

Степень занятости — это вопрос выбора — 232

А теперь переверните ведро — 234

Тревоги — 237

Не стремитесь разумом туда, где еще не находится ваше тело — 238
Делитесь своими тревогами — 240

Благодарности — 242

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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.

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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 развиваются 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 «лоджонг», или «практика повторения мантр». Речь шла о 59 коротких, одностroчных 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 манtry 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».

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](#)

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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](#)

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”,

[<u>Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

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 красавая 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

[<u>Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)

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 односторонние 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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

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 постараитесь 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

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](#)

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, тянувшейся 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.

Можете воспользоваться этими научными находками, чтобы сделать выбранные вами фразы еще эффективней. Когда занимаешься с фразами, имеющими отношение к принятию на себя рисков,

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

формированию решительности и способности быстро восстанавливать душевые и физические силы, почаще принимайте «позу уверенности». А когда работаете над привычками, связанными с преодолением страхов, тревог и борьбой со стрессом, то есть когда вам необходимо успокоиться, — почаще обнимайте себя одной или обеими руками.

Начав работать над изменением привычек, не ждите моментального и совершенного результата. Будьте снисходительны к себе, когда забываете фразу, и терпеливы, если не можете почувствовать ее эффекта. Суровая самокритика не способствует позитивным переменам. Между тем это совсем непросто — быть великодушным к себе, когда ошибаешься. Как утверждает Нефф в исследовании о сочувствии человека к самому себе, миндалевидное тело — часть мозга, унаследованная нами в ходе эволюции от рептилий, а потом от млекопитающих, — существует для того, чтобы запускать мощный механизм «бей или беги» в моменты, когда ситуация воспринимается этим органом как угроза нашему существованию. То есть, когда мы решаем что-то в себе изменить, но не можем этого сделать, миндалевидное тело воспринимает ситуацию как угрозу и «бьет» по нам, чтобы «помочь» с ней справиться. Именно поэтому мы зачастую считаем полезным строго относиться к самим себе. Нефф, однако, доказала, что такая интуитивная реакция вредит нам. Для того чтобы добиться желаемых перемен, нужно задействовать другую часть мозга, ту, что отвечает за сочувствие и сострадание. Склонность к сочувствию заложена в самой человеческой природе. Когда мы относимся к себе сочувственно и получаем вброс окситоцина, то, как установила профессор Нефф, легче переживаем ошибки и настойчивее добиваемся тех перемен, которые нам необходимы.

Вы *будете ошибаться*. Как ошибалась и я. Вот всего лишь один пример. Повторяя фразу «Только я в ответе за свои реакции», я напоминала себе, что не перекладываю вину за свои реакции на кого бы или что бы то ни было, даже если этот кто-то или что-то и послужили причиной таких реакций. В результате я спокойней чувствовала и вела себя в дорожных пробках. И стала добрее к мужу. Три месяца мы наслаждались безоблачным семейным счастьем. Но в один прекрасный день он что-то «не то» сказал, и я буквально сорвалась.

[<< Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>](http://kniga.biz.ua)

Совершенно забыв, что это я должна отвечать за свои реакции, разразилась эгоистичным негодованием, которое длилось целых двенадцать часов. После того как я наконец разобралась со своими эмоциями и извинилась перед мужем, нужно было еще простить себя за то, что забыла о работе над собой, и снова к ней вернуться.

Как и у меня, у вас тоже могут постоянно возникать сбои. Но до тех пор, пока вы будете относиться к себе поощрительно, как к малышу, делающему первые шаги, и продолжите усилия, новые привычки будут даваться легче. Не важно, сколько раз вы ошибетесь. Чем дольше вы будете использовать фразу, тем прочнее она укоренится в вашем мозге и тем легче вам будет жить в соответствии с ней.

Способность сознательно изменяться — это высочайший дар, ниспосланный человеку. Я искренне надеюсь, что, какие бы новые привычки вы ни хотели сформировать в себе, «преобразователи» в этом помогут. Они помогут вам, как и моим клиентам, стать счастливым, сильным, заботливым и успешным человеком и лидером, каким вы, я уверена, и хотите быть. И я знаю, это вам удастся! Так что давайте начнем.

ВОСПРИЯТИЕ ЛЮДЕЙ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

ЛЮДИ ТАКОВЫ,
КАКОВЫ ОНИ
ВСЕГДА

Удивляет ли вас, расстраивает, а то и сердит, когда люди из ближнего окружения то и дело ведут себя неадекватно? Я нередко работаю с руководителями организаций, которых раздражает и даже шокирует постоянство «неподобающего» поведения коллеги или начальника. Каждый раз это воспринимается как новый вызов. Но вы наверняка знаете, по крайней мере теоретически, что попытки изменить другого человека — очень утомительное занятие и добиться в этом успеха почти невозможно! Тогда зачем сходить с ума от бесплодных усилий?

Люди таковы, каковы они всегда, — много лет назад я сформулировала эту фразу для подруги, которая постоянно переживала из-за чужого поведения. Я спросила: почему, собственно, она ждет от людей чего-то иного? Они таковы, каковы они всегда. Да, ваша мать так и будет критиковать вас за все, что вы делаете; да, ваш нелюбезный коллега будет таким каждый день; да, ваши дети все равно будут оставлять мусор в машине. Люди вообще радикально не очень меняются, как бы мы этого ни хотели. А если и меняются, то лишь под влиянием их собственного глубокого желания, а не от того, что этого ждем мы. К тому же если человек вдруг разительно меняется, то это чаще всего не очень искренне и ненадолго. Так что в наших попытках изменить других нет практически никакого смысла. И наоборот, когда мы смиряемся с правдой о том, что люди всегда останутся такими, какие есть, мы уже не так разочарованы, расстроены, задеты или рассержены тем, что они именно такие. Это не только создает правильное восприятие окружающих, но и улучшает наше душевное равновесие.

ЭТОТ
ЧЕЛОВЕК —
МОЙ УЧИТЕЛЬ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](#)

Эта практика берет начало в буддизме. Суть ее в том, чтобы каждого, кто вас задевает, раздражает, злит или еще каким-то образом беспокоит, рассматривать как человека, который дает вам возможность развивать в себе некое позитивное качество: самообладание, доброту, терпение, осознание своих слабостей, терпимость... Вам решать, чему именно учиться в каждой такой ситуации. В любом случае это способ прекратить концентрироваться только на том, что делает другой, и сосредоточить свои мысли на том, чему может научить вас ваша реакция на этого человека.

Один смелый молодой руководитель использовал такой метод в общении с подчиненным, который буквально сводил его с ума. Сначала на каждой встрече, посвященной коучингу, руководитель активно жаловался мне на своего сотрудника. Но, когда я предложила посмотреть на «проблемного» подчиненного как на учителя, мой клиент искренне ухватился за эту идею и сказал: «Хорошо, я буду представлять себе, что он находится рядом со мной для того, чтобы научить меня быть более терпеливым и понятным в руководстве сотрудниками. Ведь он всегда просит пояснить, что именно я имел в виду, даже когда моя мысль, кажется, и так была сформулирована достаточно точно». Такой подход позволил моему клиенту максимально полно отвечать потребности его подчиненного в ясных указаниях, и в результате их деловые отношения улучшились.

Мой подопечный нашел эту формулу настолько полезной, что потом использовал ее в общении со всеми «проблемными» людьми, с которыми сталкивала его жизнь. И неуклонно поднимался вверх по карьерной лестнице.

ВЫ СЕЙЧАС
ТАМ, ГДЕ
ДОЛЖНЫ
БЫТЬ

Необходимость переехать с семьей из одного города в другой привела к тому, что Роберто оказался без работы. Чтобы платить по за-кладной на дом, нужно было найти новую работу, и как можно быстрее. Он начал рассыпать резюме по разным организациям, включая те, которые, как позже мне признался, «раньше даже не рассматривал». В конце концов Роберто пошел работать в компанию, о которой на тот момент был не слишком высокого мнения. «Однако мое решение оказалось оптимальным. У меня появилась не только финансовая стабильность (в итоге я проработал в компании десять лет), но и гибкий график. Можно было, например, работать из дома, и это позволило мне быть с детьми, пока они росли. Я понял, что действительно оказался там, где и должен был. И начал использовать эту фразу в других ситуациях, которые тоже старался воспринимать с благодарностью к судьбе. Эта фраза психологически помогала мне всегда: и когда я несколько лет вынужден был брать на себя домашние дела (в том числе готовить) и заниматься детьми, потому что жена работала в вечернюю смену; и когда однажды потратил час на поездку к своей 90-летней теще, чтобы только наладить ей пульт от телевизора. Интересно, что теперь, когда дети выросли, а ситуация в компании изменилась, я считаю, что могу сменить работу. Ищу новую».

ГНЕВ

[Купить книгу на сайте kniga.biz.ua >>>](http://kniga.biz.ua)