

Оглавление

Введение. От «На крючке» к «Неотвлекаемым»	13
Глава 1. Какая у вас сверхспособность?	17
Глава 2. Что значит ни на что не отвлекаться	24
Часть I. Возьмите внутренние раздражители под контроль	31
Глава 3. Что в действительности нами движет?	32
Глава 4. Управление временем есть управление страданием	41
Глава 5. Работайте с желанием отвлечься, идушим изнутри	48
Глава 6. Взгляните по-новому на внутренний раздражитель	53
Глава 7. Взгляните по-новому на задачу	58
Глава 8. Взгляните по-новому на свой характер	63
Часть II. Отводите время на вовлечение	71
Глава 9. Переводите свои ценности во время	72
Глава 10. Контролируйте вклад, а не результат	80
Глава 11. Выделяйте время на важные отношения	85
Глава 12. Придите к согласию со всеми участниками рабочего процесса	93

Часть III. Взломайте внешние раздражители	101
Глава 13. Задайте себе ключевой вопрос	102
Глава 14. Взломайте помехи, отрывающие от работы	109
Глава 15. Взломайте электронную почту	116
Глава 16. Взломайте групповые чаты	126
Глава 17. Взломайте совещания	131
Глава 18. Взломайте свой смартфон	136
Глава 19. Взломайте свой рабочий стол	145
Глава 20. Взломайте статьи в интернете	150
Глава 21. Взломайте ленты новостей	157
 Часть IV. Предотвращайте отвлечение с помощью договоров	163
Глава 22. Сила обязательств	164
Глава 23. Предотвращайте отвлечение с помощью договоров об усилиях	169
Глава 24. Предотвращайте отвлечение с помощью договоров о цене	175
Глава 25. Предотвращайте отвлечение с помощью личностных договоров	183
 Часть V. Как перестать отвлекаться на рабочем месте	191
Глава 26. Отвлечение — результат несовершенной корпоративной культуры	192
Глава 27. Решение проблемы отвлечения — это тест для корпоративной культуры	199
Глава 28. Место, где работают не отвлекаясь	207

Часть VI. Как научить детей не отвлекаться и почему нам всем нужны психологические питательные вещества	213
Глава 29. Избегайте удобных оправданий	214
Глава 30. Разберитесь с внутренними раздражителями своих детей	222
Глава 31. Отводите время на совместное вовлечение	233
Глава 32. Помогите детям справиться с внешними раздражителями	241
Глава 33. Научите детей заключать с собой договоры	247
Часть VII. Как не отвлекаться, взаимодействуя с людьми	251
Глава 34. Распространяйте социальные анти тела	252
Глава 35. Не отвлекайтесь от любимого человека	257
Резюме	262
Шаблон календаря	268
Трекер отвлечения	269
Как обсудить книгу «Неотвлекаемые»	270
Примечания	273
Благодарности	307
Об авторах	310

Введение

От «На крючке» к «Неотвлекаемым»

На книжных полках чуть ли не каждой крупной компании можно найти одну желтую книжку. Я встречал ее в офисах Facebook, Google, PayPal и Slack. Ее раздают на IT-конференциях и корпоративных тренингах. Один мой друг, работающий в Microsoft, рассказывал, будто их CEO* Сатья Наделла показывает и советует эту книгу всем сотрудникам компании.

Книга «На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки»** вошла в список бестселлеров по версии Wall Street Journal и сейчас, когда я это пишу, по-прежнему занимает первое место среди книг в категории «Продукты» на Amazon. Это в некотором роде поваренная книга. В ней есть рецепт поведения человека — нашего с вами поведения. Они там, в IT-компаниях, знают: чтобы зарабатывать, нужно, чтобы мы к ним возвращались снова и снова, — на этом строятся их бизнес-модели.

Мне это хорошо известно, ведь последние десять лет я занимаюсь исследованием скрытых психологических особенностей человека, представление о которых позволяет некоторым из ведущих компаний мира делать свою

* CEO — высшая руководящая должность в компании, аналог генерального директора. *Прим. ред.*

** Эяль Н. На крючке. Как создавать продукты, формирующие привычки. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2014. *Прим. ред.*

продукцию столь притягательной для потребителя. Кроме того, несколько лет я читал лекции будущим руководителям в Стэнфордской высшей школе бизнеса и в Институте дизайн-мышления имени Хассо Платтнера.

Когда я писал «На крючке», я лелеял надежду, что, вооружившись этими знаниями, стартапы и социально ответственные компании бросятся придумывать, как помочь людям приобрести полезные привычки. К чему технологическим гигантам хранить эти секреты? Разве не должны мы, опираясь на те же психологические особенности, что притягивают человека к видеоиграм и социальным сетям, разрабатывать продукты, помогающие людям жить лучше?

Со времени публикации «На крючке» уже тысячи компаний, воспользовавшись этой книгой, подарили своим клиентам возможность обзавестись полезными и здоровыми привычками. Фитнес-приложение Fitbod, к примеру, помогает составить оптимальную программу ежедневных упражнений. Компания Byte Foods старается изменить пищевые привычки своих клиентов, открывая собственные кладовые, из которых можно заказать через интернет готовые блюда и продукты местного производства. Компания Kahoot! разрабатывает специальные программы для того, чтобы сделать занятия в классе захватывающими и веселыми*.

Нам хочется, чтобы наши разработки были удобны для пользователей, имели простую навигацию и — да-да! — формировали привычку. Компании, стремящиеся сделать свой продукт более притягательным, — это не обязательно проблема; это прогресс.

* Мне настолько понравилось, как Kahoot! и Byte Foods воспользовались моей книгой, что я решил инвестировать в обе эти компании. *Здесь и далее прим. автора, если не указано иное.*

Но здесь есть и обратная сторона. Философ Поль Вирильо писал: «Изобретая корабль, вы изобретаете и кораблекрушение». То, что в случае с удобными для пользователя продуктами и сервисами делает их притягательными и простыми в применении, может превратить их в отвлекающий фактор.

Многие из нас порой не могут совладать с такими отвлекающими факторами, и возникает чувство, будто решения за нас принимает кто-то другой. Реальность нашего века такова, что если мы не умеем справляться с отвлекающими факторами, то нашим мозгом манипулируют помехи и мы впустую тратим свое время.

На следующих нескольких страницах я расскажу, как сам боролся с отвлекающими факторами и, как ни парадоксально, попался на крючок. Я поведаю и о том, как одержал победу в этой борьбе, а также объясню, почему мы гораздо сильнее любого IT-гиганта. Я давно в этой индустрии и знаю, где у нее слабое место, а вскоре это узнаете и вы.

К счастью, мы обладаем уникальной способностью адаптироваться к подобным угрозам. Прямо сейчас мы можем принять меры, чтобы переучить свой мозг и заставить его снова нам служить. Хотя, если честно, разве у нас есть выбор? Мы не можем дожидаться, когда что-нибудь предпримут контролирующие органы, а если вы, затаив дыхание, уповаете на то, что сами корпорации вот-вот уменьшат притягательность своих продуктов, — что ж, вы рискуете задохнуться.

В будущем люди во всем мире будут делиться на две категории: на тех, кто позволяет другим руководить и манипулировать своим вниманием и жизнью, и на тех, кто с гордостью может сказать о себе: «Я ни на что не отвлекаюсь». Открыв эту книгу, вы сделали первый шаг к тому, чтобы стать хозяином своему времени и будущему.

Но пока вы еще в самом начале. Вас годами приучали к тому, что вознаграждение должно быть незамедлительным. Считайте, что эта книга — вызов лично для вас и, добравшись до последней ее страницы, вы одержите победу — освободите свое сознание.

Противоядие от импульсивности — взвешенность. Если спланировать все заранее, дело обязательно будет доведено до конца. Овладев методами, разобранными в этой книге, вы точно будете знать, как отныне поступать, чтобы управлять своим вниманием и жить своей жизнью.