



ЧОМУ МИ МАЄМО ЗВИЧКИ

Бен Гарднер, старший викладач психології в Королевському коледжі в Лондоні, пропонує подивитися на звичну поведінку з погляду психології. Пояснюючи, що звична поведінка є необхідною для людини, щоб та могла функціонувати щодня, Гарднер вважає, що ми виробляємо моделі звичок тому, що так наш мозок «закріплює» в собі корисні реакції. Гарднер називає людей «когнітивними скнарами», адже нам подобається (і нам потрібно) зберігати наші ментальні ресурси, щоб ми могли тоді використати ці ресурси для інших, більш усвідомлених задач. Він наводить такий приклад:

«Якщо ми розвиваємо звичку, наприклад, класти чайний пакетик до чашки одразу після того, як дістаємо чашку з шафки, тоді ми вже маємо на одну річ менше, про яку потрібно говорити. Тож тоді процес заварювання чаю не вимагає від нас обмірковувати кожен наступний

крок («Я дістав чашку з шафки — що далі?»). Натомість ми можемо робити це на автопілоті, що дає нам ментальний простір для думок про інші речі (наприклад, ми можемо спробувати розв'язати проблему, пов'язану з роботою, заварюючи чай)».

Важливо зауважити, що не всі звички є по суті негативними, адже вони є необхідними для нас, щоб ми могли функціонувати на щоденному рівні. Якби нам потрібно було приділяти ретельну увагу кожнісінькому завданню, яке ми виконуємо, — наприклад, піднімаємося сходами або робимо ковток води, — ми були б постійно виснаженими. Однак це може означати, що ми також повертаємося до наших поганих звичок для відчуття втіхи та безпеки, коли ми почуваємося погано або втомлені. Скажімо, коли я переживаю важкий день на роботі, я завжди маю сильне бажання піти на закупи або замовити шкідливу їжу з доставкою. Втеча з зони комфорту нашої звичної поведінки може бути складною і в результаті може показати нам, що більшість свого життя ми проживаємо на автопілоті або слідуємо у нашій поведінці певним моделям, навіть коли знаємо, що це для нас не добре.

Багатьма малими ударами можна повалити велике дерево.

— Японське прислів'я



ЧОМУ ТАК ВАЖКО ЗМІНЮВАТИ НАШІ ЗВИЧКИ

Звички часто нас спокушають, адже зберігають нам багато часу та енергії, тож коли приходить час їх змінювати, це може здатися жахливою та загрозливою перспективою.

Бен Гарднер з цим погоджується:

«Недолік того, що наш мозок «закріплює» поведінку, стає очевидним, коли ми хочемо змінити цю поведінку. Звична поведінка може працювати, навіть коли нам не вистачає мотивації виконати ту чи іншу звичку, — а іноді навіть коли ми точно розуміємо, що НЕ хочемо її виконувати. Це може бути корисним, коли звички допомагають нам дотримуватися хорошої поведінки: наприклад, якщо я формую звичку виходити на пробіжку щоранку після пробудження і одного дня прокидаюся й відчуваюся демотивованим, моя звичка допоможе мені піти попри настрій, попри цю нестачу мотивації. Небезпечним тут є те, що коли я маю «закріпленим» щось на кшталт куріння (як автоматичну відповідь на, наприклад, пробудження або переживання стресу), тоді цю поведінку дуже складно змінити мотиваційними засобами. Інакше кажучи, ви можете успішно змінити мотивацію курця, просвітивши його про небезпеку куріння, але він курить за звичкою, попри мотивацію зовні не робити цього, тож зміна мотивації не трансформується на зміну його поведінки».

Перший крок назустріч розумінню того, як змінити нашу звичну поведінку, — це просвітити себе щодо того, як ми взагалі набуваємо поведінку звичок:

«Ми навчаємося звичок через повторювані дії, які несуть по собі винагороди, які є відповідями на сигнали. Наприклад, якщо ми неодноразово гриземо свої нігті (поведінка), коли перебуваємо в стресових ситуаціях (сигнал) та вважаємо це заняття таким, що допомагає нам справлятися зі стресом (винагорода), тож ми виробляємо асоціацію між стресом та гризінням нігтів. Щоразу ми повторюємо гризіння нігтів у відповідь на стресовий сигнал, тож асоціація посилюється до того рівня, коли навіть найменша зустріч зі стресовим сигналом буде достатньою, щоб спонукати нас автоматично зробити асоційовану дію, не думаючи про це».

Тож для того щоб спробувати побороти основоположні звички, ми повинні визначити, якими є наші сигнали, що спонукають нас до небажаної поведінки; наприклад, робочий стрес є сигналом для мене захотіти піти на закупи.

Так само, як бути свідомим сигналів для певних звичок, нам варто бути свідомими винагород (часто тимчасових), які ми отримуємо від певної поведінки, і того, як ці винагороди можуть вплинути на наше бажання повторювати певну поведінку в майбутньому. Гарднер вважає, що той позитив (навіть якщо він є короткостроковим), який ці винагороди змушують нас відчувати, робить для людей зміну їхньої поведінки ще складнішою. Тут потрібно більше, ніж просто просвітити їх про небезпеку певних «поганих» звичок. Причиною цього є те, що певні «хороші» поведінки просто не достатньо винагороджують нас. Бен Гарднер про це каже так:

«Ми не маємо таких великих і стрімких винагород, коли добре поводимося, на відміну від тих винагород, які ми отримуємо від деяких поганих звичок. Мотиваційна система є хаотичною; у будь-яку мить ми маємо багато потенційних бажань та потреб, які змагаються між собою, щоб підштовхнути нас і протягнути нас тим чи іншим шляхом. Часто такі бажання виникають тоді, коли ми плануємо «бути хорошими». Завжди дуже спокусливо вибрати ту опцію, що винагородить нас миттєво (викурити сигарету), ніж ту, що дасть нам більш довготривалу винагороду (не курити сигарету)... Ймовірно, складніше буде змінити ті звички, які пов'язані з поведінкою, що приносить більші винагороди або негайні винагороди».

ЕМОЦІЇ ТА ЗМІНА ЗВИЧОК

Кожен має друга, який, очевидно, легко переходить від досягнення однієї мети до досягнення іншої, не зронивши при цьому ні краплі поту. Він раптом вирішує кинути курити одного дня і ніколи більше не торкатися сигарет, або заявляє, що збирається зайнятися тріатлоном і легко з цим справляється, напевно, навіть не тренуючись (і не ниючи). Є такі типи особистості, яким даються кардинальні зміни та які можуть легко досягати своїх цілей, здавалося б, не сумніваючись у собі і не спотикаючись на шляху. Давайте будемо чесними: якщо ви не один з цих людей, тоді вони вас неймовірно дратують!

Але якщо зміни даються вам важко, або ви часто здаєтеся, коли справа доходить до виконання обіцянок, даних собі

під Новий рік, на другому тижні січня, тоді ви точно не самі. Це тому, що наш мозок запрограмовано реагувати на зміни певним чином. Зміни можуть бути тригерами для емоцій, і це дуже по-людськи — відповідати на страх та опиратися чомусь, що виводить вас з вашої зони комфорту, навіть якщо глибоко всередині ви знаєте, що зміни підуть вам на користь. Це особливо складно, якщо ви отримуєте відчуття — хай навіть тимчасову — винагороду, продовжуючи так поводитися.

Під час нещодавніх психологічних досліджень¹⁰ виявлено: деякі люди бачать, що їм легше, ніж іншим, контролювати свої дії та опиратися спокусі слідувати поганим звичкам не через те, що вони мають більшу силу волі, а тому, що вони знайшли спосіб зробити легшим формування нових звичок та автоматизування їхньої поведінки, які доводять їх до їхніх цілей. Хороші новини тут у тому, що будь-хто може навчити себе робити це — і кайдзен надає нам ідеальну схему, за якою це можна зробити.

СКІЛЬКИ ЧАСУ ВИМАГАЮТЬ ЗМІНИ

Статистика, про яку постійно торочать у статтях про зміну вашої поведінки, говорить, що для формування звички потрібен двадцять один день. Однак дослідження психологів з Університету Каліфорнії показало, що ця цифра є цілком фіктивною¹¹. Вони виявили, що насправді кількість часу, необхідна людині, щоб сформувати звичку (коли вона виконує дію цілеспрямовано, усвідомлено або неусвідомлено), може різнитися і становить від 18 до 254 днів. Тривалість часу, потрібного для досягнення рівня

автоматизму, сильно відрізняється залежно від людини та «складності» звички, а відповідних досліджень було зроблено недостатньо, щоб робити будь-які остаточні висновки.

Однак існує консенсус, що в разі бажання змінити ваші звички у довгостроковій перспективі, нову поведінку найкраще здобути через *поступове* посилення асоціацій між ситуацією, в якій набувається звичка (наприклад, те, коли і де у вашому щоденному розпорядку ви виконуєте цю дію), та самою дією. Чим більше ви повторюватимете певну дію у певній ситуації, тим більш вірогідно ви зможете її автоматизувати. Бен Гарднер вважає, що кардинальні зміни у ваших звичках все ж можуть працювати у певних ситуаціях (наприклад, якщо хтось хоче сісти на низькокалорійну дієту до весілля), але «небезпека методу більш кардинальних змін полягає в тому, що з часом вони можуть виявитися менш сталими... Ми можемо сприйняти спробу зворотної зміни поведінки як поразку, а поразка може демотивувати та вбити бажання знову пробувати змінюватися на краще». А через те, що метод кайдзен заохочує вас змінювати ваші звички дуже поступово та бути добрим до себе, якщо щось піде не за планом, то з ним шанси того, що ви переживете ці відчуття поразки, є значно меншими.

СЛОВО ПРО НЕГАТИВНЕ УПЕРЕДЖЕННЯ

Ваш мозок має дещо, що психологи називають «негативне упередження». Це походить ще від ранніх стадій еволюції, коли виживання людини сильно залежало від її здатності сприймати небезпеку. Ми відповідаємо на речі негативної

природи набагато сильніше, ніж на речі позитивної природи. Амігдала («тривожний дзвінок» мозку) реагує на кожне наше негативне переживання та з часом стає навіть більш чутливою. Це означає, що ми зазвичай переоцінюємо загрози та недооцінюємо винагороди та можливості (як-от позитивні зміни у наших звичках). Це добре нам слугувало, коли ми жили в печерах та потенційно перебували під загрозою нападу лєвової зграї, але це не так корисно, коли заважає нам бути творчими та підживляє відчуття прокрастинації та інерції. Статус-кво є дуже спокусливою річчю, а початок чогось нового або зміна існуючої звички часто лякає.

Люди, які легко змінюють свою рутину, здатні змінити це відчуття страху на збудження та захоплення. Ви можете виявити, що за певних обставин вважаєте певну зміну захопливою і легкою в досягненні. Але в цілому більшість часу думка про зміни для нас є застрашливою, і ми хотітимемо повернутися до нашої звичної та безпечної рутини, де не існує ризику, що ми не здобудемо успіху. Хороші новини тут у тому, що негативну упередженість можна здолати, і використання техніки кайдзен для прийняття нових звичок або творчих викликів може бути надзвичайно ефективним способом боротися з нею.

ВНУТРІШНІЙ КРИТИК

Голос негативної упередженості часто називають нашим «внутрішнім критиком». Наш внутрішній критик — це великий біль у дупі, що часто озвучує страх, що ми не досягнемо успіху, коли ми намагаємося змінити наші звички або стикаємося з новим викликом. Це призводить

до того, що ми або не робимо нічого для досягнення змін взагалі, або здаємося невдовзі після того, як почали щось робити¹². Дослідження соціальної мережі для спортсменів *Strava* показало, що більшість людей починають вагатися у своїй впевненості виконати дані собі новорічні обіцянки вже 12 січня¹³! Ось чому існують величезні індустрії, побудовані навколо нездатності людей дотримуватися своїх цілей, як-от дорогі сервіси доставки «корисної їжі», які збирають найбільше клієнтів у травні й орієнтуються на людей, які хочуть мати гарний вигляд на пляжі під час їхньої відпустки, чи блискучі спортзали, які намагаються загнати вас у дорогі контракти в січні, які ви все одно припините використовувати у березні.

Як змусити замовкнути свого внутрішнього критика

Техніки усвідомленості є чудовим способом підбити підсумки, почути наші почуття та відчутти середовище, а також знайти нові способи взаємодії зі світом. Ми більше зануримося у ці техніки далі у книзі, адже вони можуть бути дуже корисними, щоб допомогти вам зробити крок назад, сповільнитися та осмислити негативні почуття.

Поряд з усвідомленістю інші психологи, як-от Роберт Морер — директор відділу поведінкових наук у Медичному центрі Каліфорнійського університету в Санта-Моніці, — особливо заохочують використання технік кайдзен як способу боротьби з внутрішнім критиком. Причина тут у тому, що метод змін кайдзен є настільки поступовим, що не може запустити реакцію організму «борись-або-тікай». Роберт Морер пише: «Якщо амігдала — це наша система тривоги, маленькі кроки є подібними до майстерного

квартирного злодія. Тихо, повільно і м'яко вони проходять повз ваші страхи. Ваша сигналізація ніколи так і не вмикається»¹⁴. Краса творення змін маленькими кроками полягає в тому, що це створює нейронні зв'язки у вашому мозку ще до того, як пробуджується ваша реакція «борись-або-тікай» чи ваш внутрішній критик.

КАЙДЗЕН НА ПРАКТИЦІ

Ми представили концепцію та методологію, що стоять за філософією кайдзен, і дізналися про те, як її можна використати, щоб перепрограмувати хімію мозку та зробити більш вірогідним те, що ви практикуватимете нові звички й будете готові до нових викликів. Тепер давайте дослідимо практичне застосування й зосередимося на конкретних сферах, у яких кайдзен може бути трансформаційним підходом. Наступні розділи покажуть вам, як за допомогою кайдзен змінити ваше звичне життя. Врешті цей метод стане вашим другим «я».