

Часть I

**Реальная наука**

**самоизменения**

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

# Как изменить себя самостоятельно: теория

К идее изменить свое поведение мы относимся одновременно с любовью и ненавистью. Мы стремимся к этим изменениям и боимся их, преклоняемся перед ними и поливаем их грязью. Неудивительно, что в головах у нас путаница. Изменения трудоемки, они нас стесняют и даже мешают нам. Одним словом, трудно. Любой, кто пытался изменить поведение — от обкусывания ногтей и откладывания дел на завтра до более амбициозных задач, таких как отказ от курения или привычка переедать, — знает, каким мимолетным может быть успех. И давайте не забывать, что мы, люди, обречены делать ошибки и сбиваться с пути.

С одной стороны, мы жаждем личностного роста и надеемся на постоянное улучшение, желая стать настолько идеальными, насколько возможно. Изменение — это утверждение жизни, энергичное «да». Большинство наших главных жизненных достижений включает самосовершенствование: достижение зрелости, освоение навыков, обучение профессии, улучшение здоровья, занятие тем, что нам интересно, избавление от деструктивного поведения и т. д. Разве не в этом состоит наше основное предназначение в жизни? Изменение захватывает, волнует и явно закодировано в ДНК человека разумного.

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

С другой стороны, мы боимся изменений. Расстройство и неудовлетворенность недостатками своего поведения побуждают нас искать способы гарантированно облегчить свое положение. Мы хотим жить лучше и легче, более полноценно, но ничего не предпринимать. Разве я не могу стать стройнее без физических упражнений или перехода на здоровое питание? Разве у меня не может быть успешных взаимоотношений и карьеры без того, чтобы так много работать? Большинство ищет мгновенного, безболезненного решения, стремясь получить облегчение немедленно, без труда. К тому же мы все давно убеждены: изменение влечет за собой нереальное самоопожертвование, которое чаще всего не оправдывает себя в долгосрочной перспективе.

Сопротивление изменениям, как скажет вам любой психотерапевт, — это мощная психологическая сила. Какого рода сопротивление? Типы его различны: мы отказываемся признавать, что чувства и мотивы, связанные с проблемой, болезненны; не желаем жертвовать наградами за саморазрушительное поведение; не хотим отказываться от краткосрочных удовольствий, чтобы надолго обрести здоровье; не выполняем требуемые действия, зная, что они необходимы; не меняем свои представления и ожидания, не стремимся работать или от чего-то отказываться. Даже покупка новой пары обуви для многих из нас может оказаться настоящим испытанием. Как однажды сказал Оден\*, «мы скорее предпочтем разрушиться, чем измениться».

Изменения — то, чего мы одновременно желаем и избегаем: подошел и увернулся. Вы стремитесь к переменам и постоянно боретесь против них. Это ожидаемый результат, примите его. На самом деле, если вы это поймете, то

---

\* Уистен Хью Оден (1907–1973) — англо-американский поэт, один из величайших поэтов XX века. *Прим. ред.*

указанная двойственность может даже послужить энергетическим ресурсом ваших изменений.

Поэтому сейчас, начиная осваивать эту методику и, надеюсь, следовать моим советам, постарайтесь осознать в себе оба ощущения по поводу предстоящего — и позитивное, и негативное. Обычно сначала более явными бывают положительные эмоции, но сомнения и страхи тоже есть. Тревога в связи с переменами универсальна и в некоторой степени необходима.

В этой книге мы будем использовать ваше естественное желание измениться, одновременно мобилизуя энергию вашего сопротивления.

## Структура изменения

Какого рода изменений мы жаждем (и одновременно сопротивляемся им)? Существует четыре группы, характеризующие подавляющее большинство человеческих устремлений. Первая включает в себя вредные привычки — дискретные, конкретные действия, присущие нам, которые мы постоянно воспроизводим в повседневности. Это чрезмерное потребление табака, пищи, алкоголя и даже увлечение деньгами, поведенческие эксцессы, подразумевающие избыточное использование чего-то хорошего.

Вторая группа — новые цели. Вы можете хотеть приобрести или улучшить навыки, неважно какие: ухаживать за садом, самоутвердиться, совершать забеги на длинную дистанцию или играть на гитаре. Этот тип улучшения — слишком мало того, чего мне хотелось бы.

Третья категория выводит нас за пределы индивида в область межличностного. Возможно, вы пытаетесь улучшить романтические отношения, создать более глубокие дружеские, разрешить проблемы с родственниками партнера, поддерживать лучшие отношения с коллегами и т. д.

Последняя группа затрагивает более широкую картину удовлетворенности жизнью. Такое изменение чрезвычайно важно, но его успех трудно оценить количественно, как при достижении новой цели или улучшении отношений. Стремление к этому типу изменений можно опознать по таким заявлениям: «Я хочу стать лучше по-человечески», «Я хочу стать более духовным» или по несколько более мелким целям (стать более щедрым, добрым или менее эгоистичным).

### **Изменения разные, а путь один**

Практически на каждом моем семинаре или выступлении кто-нибудь немедленно спрашивает: разве избавление от плохой привычки, скажем курения, и попытка изменить отношения с подростком, и стремление стать лучшим человеком — не совершенно разные вещи? Я тоже так думал 30 лет назад, когда мы начали изучать путь самосовершенствования. Я был убежден: методы изменения давних привычек (курение или пристрастие к алкоголю) отличаются от методов исправления отношения или стимулирования личностного роста.

Я был не прав. Процесс изменения для достижения самых разных целей и задач едва ли не один и тот же. При решении более 50% проблем, изученных в настоящее время, люди проходят одни и те же стадии, которые я называю пятью шагами.

Чтобы ускорить прохождение этих этапов, они используют одинаковые базовые стратегии. Конечно, конкретные цели у них разные: у курильщиков — уменьшение количества выкуренных сигарет и борьба со страстным стремлением курить, а у желающих улучшить отношения с собственными детьми — уменьшение количества конфликтов и налаживание связей. Но движение к цели идет по одному и тому же пути.

## Некоторые люди не готовы к изменениям

В своей предыдущей книге «Психология позитивных изменений» мы с докторами Прохазкой и ди Клементе показали, как изменение разворачивается во времени, начиная с этапа *предварительного размышления*\*. Мы говорим: некто остается на этапе предварительного размышления, если у него нет намерения изменить поведение в обозримом будущем. Большинство людей на этой стадии либо не знают свои проблемы, либо не вполне осознают их. Они страдают от незнания, от того, что преуменьшают проблему или отказываются решать ее. Как однажды сказал К. Честертон\*\*, «дело не в том, что они не видят решения. Дело в том, что они не видят проблемы».

Однако семьям, друзьям, соседям и коллегам часто хорошо видны проблемы людей, находящихся на этом этапе. Когда такие созерцатели все же обращаются за помощью, то обычно это происходит под давлением окружающих. Чаще всего это принуждение со стороны супруга, угрожающего в противном случае разводом, или работодателя, грозящего увольнением, или родителей, угрожающих лишением поддержки, или судов, грозящих наказанием. На время такие люди могут даже изменить свое поведение, но, как только давление снято, чаще всего они моментально возвращаются к старому.

В этой книге мы не будем рассматривать помощь таким созерцателям. Почему? Потому что исследования показывают: созерцатели пока не готовы приложить реальные усилия, чтобы измениться, тем более за 90 дней. Обучение

\* Исследования содержат мало свидетельств, что немотивированный человек на этапе предварительного размышления сделает значимые усилия, чтобы самостоятельно измениться. Я кратко упомянул этап предварительного размышления ради полноты картины и для тех, кто уже знаком с этапами изменения.

\*\* Гилберт Кит Честертон (1874–1936) — английский христианский мыслитель, журналист и писатель конца XIX — начала XX веков. *Прим. ред.*

людей тому, как воодушевить на изменения *окружающих*, также выходит за рамки книги, так что, если вы супруг, родитель или друг созерцателя, пожалуйста, поймите: хотя эта книга может снабдить вас идеями, не факт, что она поможет побудить к действию немотивированного индивида.

Теперь мы познакомимся с каждым из этапов, чтобы вы поняли, как они превратились в пять шагов.

### Как ученые описывают стадии изменения

Каждый из нас находился в состоянии *раздумья* по поводу какой-то цели или решения. На этом этапе люди понимают, что проблема существует, и серьезно задумываются, как ее преодолеть, но еще не берут на себя обязательство принять меры. Они обдумывают идею, рассматривают ее со всех сторон, взвешивают плюсы и минусы. Этот этап хорошо понятен на примере курильщика, который каждый раз, зажигая сигарету, задается вопросом, когда он уже, наконец, назначит дату и бросит курить или наберется храбрости, чтобы обратиться за помощью к врачу. Или человека с избыточным весом, думающего, не присоединиться ли к программе снижения веса, и уже записывающего информацию о коммерческих продуктах, предназначенных для этой цели.

Суть этапа раздумья замечательно проиллюстрирована психотерапевтом Альфредом Бенджамином еще в середине 1980-х годов\*. Однажды, когда он вечером шел домой, к нему подошел незнакомец и спросил, где находится одна из улиц города. Бенджамин объяснил, как к ней пройти. Незнакомец выслушал объяснение и пошел в противоположном направлении. Бенджамин крикнул: «Постойте, вы идете в противоположную сторону». Незнакомец ответил:

---

\* Чтобы узнать больше о том, как Альфред Бенджамин понимает этапы амбивалентности и размышления, я рекомендую его книгу «Помогающее интервью» (The Helping Interview, 1987).

«Я понимаю. Но я пока не готов». Это размышление: вы знаете, куда хотите попасть, но еще не готовы.

Люди могут надолго застрять на этапе раздумья. В одном из наших исследований мы два года наблюдали за группой из 200 таких «мыслителей». Как правило, они так и раздумывали, не предпринимая значительных действий. Эти люди оценивают варианты. Если они все-таки двинутся вперед и вступят в цикл изменений, им следует избегать ловушки навязчивых размышлений — того, что мы называем хроническим размышлением, — и твердо решить принять меры.

Подготовка представляет собой этап, состоящий из благих намерений и незначительных движений. Люди на этом этапе намерены принять меры в следующем месяце или предпринимают мелкие шагки в сторону изменений. Подготовка может привести к употреблению меньшего количества сигарет, сокращению десертов, назначению встреч с экспертами или поиску поддержки со стороны близких. Локализовав свои проблемы, они еще не предприняли решительных мер, таких как отказ от курения или алкоголя. Они намерены предпринять их в ближайшем будущем.

Люди на подготовительном этапе, как и все, кому предстоят важные действия, ставят перед собой цели, устанавливают приоритеты и выбирают план действий. Они готовятся сделать большой скачок, выйти на сцену и начать действовать, но в ожидании этого момента предпринимают лишь мелкие шагки.

Действие — это этап, на котором люди изменяют свое поведение и окружение, чтобы преодолеть проблемы и достичь новых целей. Действие требует значительных затрат времени и энергии. Если вы успешно изменили поведение на один день или несколько месяцев, то вы находитесь на этом этапе. Человек, склонный тратить деньги, но живущий в соответствии с намеченным бюджетом, или склонный

к пререканиям партнер, уменьшающий количество споров, или долгое время игравший в садовода и вдруг действительно начавший возиться с землей и растениями — все они перешли на стадию действия.

Как правило, на стадии действия изменения более заметны и общественно признаны. Ваши знакомые будут свидетелями вашей попытки измениться. Например, они заметят, что вы уменьшили количество дорогостоящих покупок, воздерживаетесь от склок и работаете в саду. После нескольких месяцев или даже лет уговоров они обнаружат, что вы действительно меняетесь. Ваши друзья, коллеги и члены семьи отметят ваши усилия и, вероятно, вас поздравят.

Многие люди, в том числе профессионалы, часто ошибочно приравнивают эти действия к достижению цели. Как следствие, они упускают из виду необходимость подготовительной работы и огромных усилий, необходимых, чтобы поддержать изменения в долгосрочной перспективе. С этой книгой вы не совершите подобной ошибки. Но помните: чтобы добиться успеха с наукой об изменении, вы должны осознать проблему и пройти все этапы ее решения. И нас ждет следующий за действием этап.

Это *поддерживание*. Люди прикладывают усилия, чтобы предотвратить возвращение к старым привычкам и закрепить успехи, достигнутые на этапе действия. Воздерживающийся алкоголик может сказать «да» на предложение коктейля на вечеринке, но сделать так, что единственный срыв не превратится в падение. Человек, начавший делать зарядку, может интенсивно работать первый месяц и начать срываться на второй. Он ловит себя, осуждает грех, а не грешника, и возвращается на выбранный путь. Для некоторых проблем, в частности зависимости, поддерживание может длиться всю жизнь — люди всегда находятся в процессе восстановления, но так и не восстанавливаются до конца.

Традиционно поддерживание рассматривалось как статический этап: никаких дополнительных действий, просто движение вперед. Однако данные, полученные за последние 30 лет, показывают: поддерживание — это продолжение изменений, а не отсутствие их. Произвести изменение — только половина дела, другая половина — его удержать. Критерии поддерживания — стабилизировать поведенческие изменения и избегать рецидива.

Теперь, определив этапы, обратимся к тому, как будем рассматривать их в книге.

## Пять шагов

За последние десять лет клинической практики и выступлений я обнаружил: большинство тех, кто действительно делает усилия, чтобы измениться, мало интересуется названиями этапов или хотя бы их количеством. Им нравится знать, какую часть пути они уже прошли и сколько осталось, но в первую очередь их внимание сосредоточено на задачах.

Иными словами, люди, решившие изменить себя, хотят знать, *что делать*. Как сказал мне один стремящийся к самосовершенствованию клиент: «Неважно, где я нахожусь, скажите, что делать дальше!»

Каждый этап отражает не только определенный временной отрезок, но и набор задач, которые требуется выполнить, если хочется сделать следующий шаг. Хотя время, нужное для каждого этапа, различается, набор задач, к счастью, почти один и тот же.

Звучит, наверное, банально, но осознание своей цели, решение и преобразование — это некий путь. Изменение, как и любая другая область деятельности, последовательно проходит определенные этапы. Путь начинается с *раздумья*,

на какой вы стадии, выбора конкретных целей и прихода в состояние *собранности* и психологической готовности. Планирование происходит на этапе *подготовки*. Как именно я буду это делать? В какой-то момент вы перейдете от подготовки и планирования к *усилиям* — работе по внедрению нового, желаемого поведения. Попасть туда — замечательно, но нужно, чтобы вы там удержались, а это означает *постоянство* и борьбу с возможными срывами и, наконец, *сохранение*.

В остальной части книги я буду говорить о пяти шагах: раздумье (размышления/созерцание), подготовка (план перед прыжком / предварение), усилия (направляющий сдвиг / действие), постоянство (справляться со срывами / поддерживание) и сохранение (стабильность изменений / поддерживание). Поддерживание поделено между четвертым и пятым этапами, поскольку оно включает в себя две разные задачи: на уровне постоянства — преодолевать тенденции к срывам и бороться с препятствиями, на уровне сохранения — поддерживать изменения во времени и на всегда.

В дальнейшем вы должны мыслить категориями пяти шагов.



Скорее всего, я знаю, о чем вы думаете, — когда я веду семинар, в этот момент кто-то вежливо спрашивает: «И что? Что из того, что вы выделили разные этапы, стадии или шаги изменения?»

Знание, на каком этапе вы находитесь, жизненно важно, оно может служить прогностическим фактором успеха или неудачи. Наш недавний анализ 39 опубликованных

исследований\* с участием 8238 пациентов показал: чем дальше вы продвинулись, тем более вероятно, что вы добьетесь успеха. Например, перемещение курильщика с шага 1 к шагу 3 удваивает вероятность, что он бросит курить.

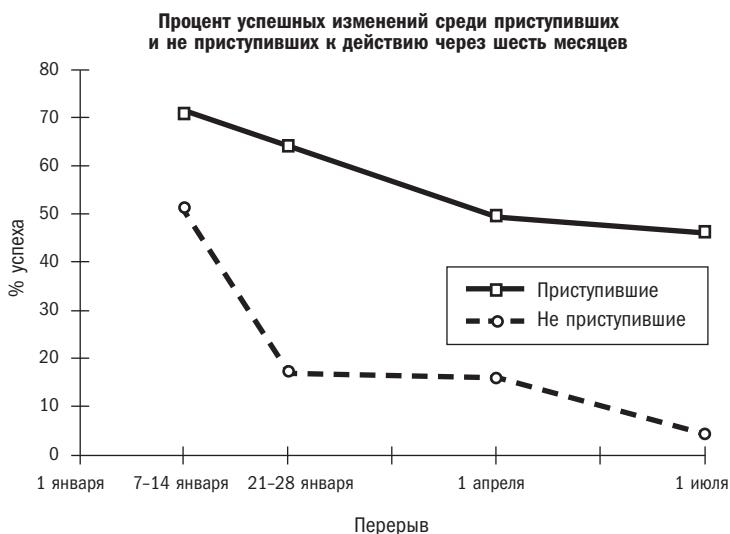
Показательный пример: в интенсивной программе отказа от курения кардиологических пациентов из достигших шага 1 в конце концов бросили курить почти 25%, тогда как из дошедших до шага 3 добились успеха целых 76% пациентов. Среди пациентов, находившихся между шагами 1 и 3, от этой привычки удалось избавиться приблизительно 43%\*\*. Становится понятно: количественная характеристика прогресса, которого вы добились самостоятельно или в ходе лечения, — производная от шага, на котором вы находитесь.

Следующий рисунок, взятый из моего исследования новогодних обещаний, прекрасно иллюстрирует резкие различия успешности, когда шаги пройдены — или нет. Мы наблюдали две группы людей в течение шести месяцев. Члены обеих имели одинаковые цели, одинаковое желание измениться и одинаковую уверенность в своей способности измениться. Все они начинали с этапа раздумья. С 1 января одна группа начала пошаговое движение, а вторая нет. Они все еще хотели бы измениться, но так и не приступили к упражнениям и действиям, которые бы поддержали эти изменения.

\* Те, кто заинтересовался подробностями нашего метаанализа 39 опубликованных исследований, продемонстрировавшего силу перехода от одного шага к другому, могут прочитать статью «Стадии изменения» (Norcross, J. C., Krebs, P. M., & Prochaska, J. O. (2011). Stages of change. *Journal of Clinical Psychology*, 67, 143–154).

\*\* Исследование сердечных больных, участвовавших в программе отказа от курения, можно найти в книге «Исследование влияния курения на коронарные артерии» (Ockene, J., Ockene, I., & Kristellar, J. (1988). The coronary artery smoking intervention study. Worcester: National Heart Lung Blood Institute).

Таким образом, у нас имелось две группы с одинаковой отправной точкой, но одна перешла к действию, а другая осталась на месте. Люди, ориентированные на конкретные действия (сплошная линия сверху), достигли в десять раз больших успехов, чем люди, все еще думающие об изменении и застрявшие на шаге 1 (пунктирная линия снизу). 44% по сравнению с жалкими 4%! И этот потрясающий эффект произвело продвижение на один шаг — от размышлений к действию, от подготовки к усилиям.



Верхняя сплошная линия отражает успех людей, которые в начале года перешли к третьему шагу. Пунктирная линия показывает тех, кто так же сильно хотел измениться, но не сумел сделать следующий шаг. По результатам через шесть месяцев те, кто предпринял следующий шаг, оказались в десять раз более успешными, чем те, кто увял на этапе раздумья.

Такова сила пяти шагов: *каждый ваш шаг почти вдвое увеличивает вероятность успеха в долгосрочной перспективе.*

Пять шагов показывают, кто меняется успешно, а кто нет — вне зависимости от других факторов, в том числе желания измениться. Причина проста: люди могут сойти с дистанции на любом этапе. Некоторые неспособны достаточно подготовиться психологически, чтобы перейти к следующему шагу; некоторые готовятся только психологически, а не реально; трети полностью подготавливаются, но не выполняют намеченного, иные перегорают прежде, чем доходят до этапов постоянства и сохранения. Ценность работы по программе науки об изменении в том, что один законченный шаг каждый раз увеличивает вероятность успеха в долгосрочной перспективе. Очень просто.

### Соответствие шагу

Вы когда-нибудь смотрели воодушевляющий фильм? Присутствовали на мотивационной беседе? Ходили по раскаленным углям? Переживания захватили вас, но прошло десять дней, и все ваши порывы канули в Лету. У вас когда-нибудь был персональный коучер\*? Может, вы были на консультации у психолога? Эти люди указывали вам самое точное направление жизни, но вы не сумели ему последовать. Возможно, вы были не в том состоянии, чтобы услышать или применить совет, или предложения пришлись вам не по душе. В любом случае испытанное вами — это *несоответствие шагу*: правильный посыл в неправильное время (и давайте будем честны: вы могли просто получить некачественный совет).

Данные говорят сами за себя: уважительное отношение к пяти шагам и целенаправленное прохождение их значительно увеличивает вероятность успеха, а перемещение

---

\* Здесь: психолог-консультант, не дающий жестких рекомендаций, но ищущий ответа на вопросы вместе с клиентом. *Прим. ред.*

на один шаг за один раз (то есть сейчас я готовлюсь, а затем буду совершать усилия и делать) практически удваивает шансы на достижение цели или выполнение решения. Это может казаться очевидным, а график на с. 37 — ненужным. И так понятно: люди, которые не пытаются измениться, терпят неудачу. Но наглядная демонстрация необходима, потому что отражает результаты исследования, а не отдельные наблюдения.

Как только вы определили, какой именно совершили шаг, можете выполнять соответствующие задания и упражнения. Это и есть *соответствие шагу*. Например, если вы уже сидите на диете и ваш вес приближается к желаемому, не требуется совершать действия, соответствующие этапам раздумья и подготовки: вы уже выполнили эту работу. Теперь нужно сосредоточить усилия на этапе, когда потьется градом, а затем добраться и до последующих, когда требуется постоянство во имя сохранения результатов. То, что работает на этапе раздумья, не будет работать при попытке сохранить изменения; размышления об изменениях, безусловно, не то же самое, что меры, нужные для их сохранения.

Было бы нечестно заявлять, что мы с коллегами — первооткрыватели пяти шагов. В самых ранних исследованиях, десятилетия назад, мы попытались определить, какие методы участники успешно используют, когда хотят измениться и помочь себе. Наши испытуемые обычно говорили: «Это зависит от...» Мы хотели знать, от чего. Выяснялось: от того, в какой точке континуума изменений они находились. В разных точках они использовали различные стратегии, причем некоторые оказывались полезными только на отдельном этапе. Казалось бы, очевидно, но раньше исследователи и психотерапевты ничего об этом не знали. Однако теперь мы располагаем подтвержденными данными о том, как происходят успешные

изменения: в соответствии с четко определенной и предсказуемой моделью.

Многочисленные исследования продолжают подтверждать важность пяти шагов. Обзор 87 случаев самосовершенствования\* показал: пошаговый путь и использование всех предусмотренных внутренних стратегий — *ключ* к улучшению личностных качеств для достижения десятков поведенческих целей. Стратегии, соответствующие этапу самоизменения, дают улучшения по сравнению с обычными процедурами, одинаковыми в любой момент. Проще говоря, персонализация лечения, то есть соответствие тому этапу, на котором вы находитесь, значительно повышает результат. Это все о том, что правильный посыл следует делать в нужное время.

Когда доктор Джим Прохазка с коллегами оценивали эффективность соответствия этапу в медицинской организации, в которой почти 4000 курильщиков пытались бросить курить, они выяснили: при соответствии этапу процесс оказался на 34% более эффективным, чем обычно, в одном исследовании и на 31% — во втором (под «обычно» имеется в виду стандартное лечение, которое применяется сотрудниками здравоохранения и считается наилучшим. Оно может включать любое количество стратегий).

Наконец, приведу пример, касающийся депрессии. Почти 500 пациентов с депрессией, обратившихся за первичной помощью, но еще не получивших лечения, были случайным образом разделены: одни получали обычное лечение,

---

\* Чтобы ознакомиться с анализом 87 случаев помощи себе, свидетельствующим о важности последовательного движения по всем этапам и применения соответствующих стратегий, см. статью «Определение факторов, обеспечивающих индивидуальный подбор: компьютерный метаанализ индивидуально подобранных мероприятий для изменения поведения с целью профилактики рака» (Krebs, P., Prochaska, J. O., & Rossi, J. S. (2011). Defining what works in tailoring: a meta-analysis of computer-tailored interventions for cancer-preventive behavior change. Preventive Medicine, 51, 214–221).

другие — лечение с соответствием этапу\*. У пациентов, выполнивших задачи и упражнения, соответствующие этапу, уменьшение депрессии наблюдалось значительно чаще, чем при обычном лечении (35% против 25%). Вероятность улучшения у пациентов, получавших лечение, специально подобранное для их состояния, в 1,5 раза выше. Исследования доказали: соответствие этапу — мощный комплексный подход к изменению поведения.

Поскольку меня это несколько смущало, я предпринял специальное исследование депрессии и тревоги, желая продемонстрировать: этапы изменения не могут применяться к таким сложным клиническим расстройствам. И оказался (снова) не прав: пациенты с тревогами и депрессиями проходят те же этапы и используют те же стратегии, что и люди, борющиеся с вредными привычками, ищащие новые цели и улучшающие отношения.

### Где вы находитесь?

Я эксперт по *способам* изменений; вы эксперт в том, что следует изменить. Поэтому в начале работы спросите себя: что я хочу изменить? Что улучшит мое здоровье и создаст ощущение счастья? Что сделает меня лучше? Думайте, отталкиваясь от следующих пунктов:

- вредные привычки,
- новые цели,
- улучшение отношений,
- удовлетворенность жизнью.

---

\* Краткий обзор исследования, проведенного на 500 пациентах с депрессией, можно прочесть в статье «Рандомизированное исследование по компьютерному подбору индивидуальных мероприятий для пациентов с депрессией» (Levesque, D. A., Van Marter, D. E, Schneider, R. J., et al. (2011). Randomized trial of a computer-tailored intervention for patients with depression. American Journal of Health Promotion, 26 (2), 77–79).

Затем перечислите несколько целей, даже если они попадают под более чем одну из вышеперечисленных категорий. Не беспокойтесь о том, чтобы сформулировать совершенно точно или в утвердительной форме — мы вернемся к этому позже. Сейчас просто назовите их. (Тем, кто утверждает, будто им нечего улучшать, я могу с уверенностью назвать две области потенциальных изменений: смирение и точность самовосприятия. Мы люди, а значит, постоянно движемся и развиваемся.)

Давайте договоримся, что самоизменение — это изменение именно себя, а не попытка контролировать других людей или ситуации за пределами вашего влияния. Спросите себя: то изменение, которого вы хотите достичь, касается непосредственно вас? Оно добровольное? Если нет, заново обдумайте список.

Я предполагаю, что вы взяли эту книгу потому, что хотите внести одно или несколько изменений в свою жизнь. Но я также понимаю: некоторые из вас думают о возможности изменить *кого-то другого*, кто является частью вашей жизни. Хотя я приветствую всех, кто воодушевляет окружающих на изменения (поэтому и пишу эту книгу), программа науки об изменении прежде всего для тех, кто решил измениться сам и разрабатывает собственный план действий. Так что, если сейчас вы думаете о других, советую вам в первую очередь сосредоточиться на себе и определить, что вы хотите улучшить в себе. Конечно, изменение собственного поведения может изменить (и обычно меняет) ваши отношения с другими людьми, но целью все равно должны оставаться *вы сами*.

### **Создание более одного изменения: самое лучшее — два**

Прежде наука говорила: производите одно изменение за один раз. Это аргументировалось тем, что, в конце концов, у человека не так много сил и сообразительности, чтобы

справляться со всем одновременно. Новая теория, основанная на исследованиях в Род-Айлендском университете, гласит: вы с таким же успехом можете приступить к одновременному проведению двух изменений, особенно если они связаны между собой\*. Вот три примера естественных пар: физические упражнения и еда, курение и управление стрессом, отношения и общение.

Когда мы что-то в себе изменяем, то параллельно повышаем вероятность изменить и какие-то другие моменты. Мы можем соотнести два условия или состояния. Это особенно верно в отношении поведения: изменение одного вида увеличивает вероятность изменения другого. В ряде контролируемых исследований, проведенных коллегами из Род-Айлендского университета, у людей появлялось в несколько раз больше шансов повысить приверженность упражнениям и улучшить пищевое поведение, если целевое поведение, которое они изменяли, относилось, скажем, к своевременному приему лекарственных препаратов. Вы сможете воспользоваться этим подходом, одновременно охватив несколько связанных целей. Поскольку более половины людей, злоупотребляющих алкоголем, курят, а курение часто вызывает желание выпить, вы сразу видите: для достижения максимального эффекта этих целей можно достигать одновременно или последовательно\*\*.

---

\* Связанные виды поведения, имеющие нечто общее, называются «ковариацией». Когда мы что-то в себе меняем, то увеличиваем вероятность того, что одновременно в нас изменится что-то еще. Чтобы узнать больше о контролируемых исследованиях, проведенных коллегами из Род-Айлендского университета, см. статью «Ковариация: многообещающий подход к множественным изменениям поведения» (Johnson, S., Prochaska, J., & Sherman, K. (2010, May). Co-variation: a promising approach to multiple behavior change interventions. Paper presented at the 31st annual meeting of the Society of Behavioral Medicine, Seattle, WA).

\*\* О взаимосвязи между курением и употреблением алкоголя см. статью «Курение и психические заболевания: популяционное исследование по распространенности» (Lasser, K., Boyd, J. W., Woolhandler S., et al. (2000). Smoking and mental illness: a population-based prevalence study. Journal of the American Medical Association, 284 (20), 2606–2610).

Учитывая реалии нашей жизни, чаще всего две — правильное количество целей для одновременного решения, подходящее большинству людей. Достигайте их, особенно если они принадлежат к одному направлению (увеличение количества упражнений и более здоровое питание; укрепление отношений и общительность). Составление таких пар повышает эффективность результатов. Оставшихся целей можете достигать последовательно: проходя пять шагов, ставьте дополнительные задачи, а я стану вам помогать.

Я недавно консультировал человека, который хотел обновить интерьер дома, больше путешествовать и начать встречаться с женщиной, и все одновременно. Мне понравились его решимость и амбиции, но встревожило, что он слишком распыляется. Мы решили следовать правилу и сосредоточиться на двух целях, договорившись, что третья (ремонт дома) подождет, пока он не одолеет часть пути к успеху по первым двум.

Как решить, с каких целей начать, а какую добавить позже? Мы последовали некоторым руководящим принципам. Учтите их и вы. Во-первых, как я упоминал, хорошо выбрать цели, дополняющие и обогащающие друг друга. В случае моего пациента знакомства и путешествия естественно дополняют друг друга: свидания могут включать однодневные поездки и осмотр достопримечательностей. Но он не смог бы много путешествовать, если бы ему пришлось ремонтировать дом, что мы и отложили на потом.

Во-вторых, учтите свою готовность к изменениям: возвращайтесь за цели, в которых продвинулись на большее число шагов. У вас гораздо больше шансов добиться успеха с поведением, которое уже на этапе усилий, чем раздумья или подготовки. Мы знаем: как только вы поймете, что можете измениться, уверенность и приверженность увеличится. В-третьих, отдайте приоритет тем поведенческим проблемам, которые непосредственно угрожают здоровью

и способности изменяться. Этот совет неприменим к мужчине, которого мы только что обсуждали, но, если бы его цели касались поведения, отрицательно влияющего на здоровье (депрессия или ожирение), я бы его использовал.

В-четвертых, изучите свою энергию в настоящий момент: чем вам хочется заниматься прямо сейчас? Конечно, все цели важны — потому-то это и есть ваши цели. Но вы, вероятно, чувствуете себя психологически более подготовленными к одним, чем к другим. Расставляя приоритеты, прислушайтесь к этому ощущению.

#### **РАССТАНОВКА ПРИОРИТЕТОВ: КАКИЕ ЦЕЛИ СЛЕДУЕТ ВЫБРАТЬ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ?**

1. Выберите две взаимосвязанные цели. Например, уменьшение потребления алкоголя и никотина; увеличение физических упражнений и правильное питание.
2. Сосредоточьтесь на цели, по которой продвинулись дальше всего, то есть находитесь на самом высоком из пяти шагов.
3. Сделайте приоритетными цели, которые могут серьезно повлиять на ваше здоровье и самочувствие.
4. Сосредоточьтесь на целях, на которые готовы потратить наибольшее количество энергии, желая измениться сегодня.

### **Проверьте себя: определите этап**

Существует несколько научных способов измерить, на каком этапе изменения вы находитесь. Большинство требует заполнения длинных анкет, которые мы использовали в исследованиях. К счастью, мы с коллегами выяснили, что это можно понять, ответив всего на несколько вопросов. Этот тест, как и другие тесты для самопроверки, разбросанные по всей книге, требует правдивых ответов, а не ваших желаний или фантазий.

Вы должны понимать, что шаг, на котором вы находитесь, характеризует конкретное поведение, а не вашу личность в целом. Это то, что в психологии называют *состоянием*,

а не *признаком*. В отличие от стабильных личностных черт, шаг — это состояние, которое может измениться и, вероятно, изменится со временем. Размышляя о шагах, думайте о типах поведения, а не о человеке.

Каждый из нас в любой момент находится на нескольких различных этапах. Возьмем, к примеру, меня. По определению, на этапе предварительного размышления над негативными видами поведения я не буду их осознавать или стану отрицать. Я нахожусь на этапе раздумья — размышляю о своей первой колоноскопии\*, но не совсем готов действовать. Цель поставлена, но я тревожусь, обдумываю ее и мысленно готовлюсь. Конечно, она не сравнится с большей частью крупных и более амбициозных целей, которых вам поможет достичь эта книга, но для описания этапов вполне подходит. И моя заведомо не амбициозная колоноскопия полезна тем, что напоминает: мы должны выбирать цели, помогающие удовлетворить наши потребности, а не достичь одобрения окружающих.

Я нахожусь на этапе раздумья по моему новогоднему обещанию работать меньше 55 часов в неделю. Я преобразовал свои благородные намерения в мелкие шажки, например недавно объявил о решении уйти с поста редактора журнала в конце года, но я пока не достиг 54 или меньшего количества рабочих часов.

С другой стороны, по тренировкам, по крайней мере четыре раза в неделю, даже когда я путешествую, я определенно нахожусь на этапе, когда необходимы усилия. И могу с гордостью сказать, что ежедневно поддерживаю здоровое поведение: сплю восемь часов в сутки, чищу зубы зубной нитью и пью много воды. По этим целям я прошел этап постоянства и в настоящее время наслаждаюсь финалом —

---

\* Диагностическая медицинская процедура, исследование внутренней поверхности толстой кишки. *Прим. ред.*

сохранением (но не давите на меня, чтобы я отказался от кофеинизированных напитков, хотя, наверное, я только что продемонстрировал тип поведения на стадии размышления).

Теперь ваша очередь оценить этапы поведенческих целей, решений и жизненных преобразований. Давайте сначала рассмотрим одну, а затем все множество целей в вашей жизни.

### **Рассмотрим одну цель**

Чтобы определить, на каком вы этапе по выбранному типу поведения, спросите себя:

**Всеръез ли я намереваюсь изменить состояние  
этой проблемы в ближайшем будущем,  
в течение следующих 90 дней?**

Если ваш ответ — нет, то по этому типу поведения вы находитесь на стадии предварительного размышления. Если вы ответили, что серьезно рассматриваете возможность изменения в ближайшие три месяца, то вы уже на этапе раздумья. Если вы намерены предпринять действия в следующем месяце, то вы на этапе подготовки. Если вы уже производите изменения, то находитесь на этапе, когда необходимы усилия.

По желанию можете дополнить ответ следующим вопросом о конкретной проблеме:

**Есть ли у меня в настоящее время проблема  
с \_\_\_\_\_?**

Если да, то вы находитесь на первом, втором или третьем этапе изменения. Если нет, то вы или на стадии предварительного размышления, или победили проблему и находитесь на заключительных этапах.

**Если да**, то когда вы собираетесь менять ситуацию?  
(Когда-нибудь = раздумье, в ближайшие несколько недель = подготовка; прямо сейчас = усилия.)

**Если нет**, то почему вы об этом заговорили? (Потому что для меня это не проблема = этап предварительного размышления; потому что я уже изменил это = постоянство или сохранение.)

### **Рассмотрим несколько целей**

Чтобы определить, где вы находитесь по некоторым целям, подумайте над утверждениями во вставках после соответствующих шагов и определите, какое соответствует вашей цели. Вставьте конкретную цель в графу «Моя цель»: ниже представлены пункты, наилучшим образом описывающие нынешний этап. Например, мое желание работать меньше 55 часов в неделю соответствует этапу подготовки. Пункты, соответствующие этому шагу, — «я намереваюсь измениться, но сейчас мелкие шаги» и «готовлюсь, но еще не готов полностью» — показывают, на какой фазе цикла изменения я нахожусь.

Помните: вы можете хотеть измениться, но это не то же самое, что серьезно рассматривать изменения или иметь намерения их осуществить. Вы должны дать себе реальную оценку на основании своего поведения в последнее время.

#### **Шаг 1: раздумье**

Я рассматривал изменение части своего поведения. У меня есть проблема, и я думаю, что должен над ней поработать.

#### **Моя цель:** \_\_\_\_\_

#### **Шаг 2: подготовка**

Я намерен измениться, но на данный момент предпринимаю мелкие шаги. Я готовлюсь, но пока не готов полностью.

#### **Моя цель:** \_\_\_\_\_

**Шаг 3: усилия**

Любой может говорить об изменениях, а я не просто говорю, а действительно делаю, упорно труюсь, чтобы измениться.

**Моя цель:** \_\_\_\_\_

**Шаг 4: постоянство**

**Шаг 5: сохранение**

Возможно, прямо сейчас мне потребуется помочь, чтобы сохранить изменения, которые я уже сделал. Я здесь, чтобы предотвратить себя от рецидивов.

**Моя цель:** \_\_\_\_\_

## Эмма: трансформация

Вы уже получили довольно много информации. Прежде чем двигаться дальше, давайте посмотрим, как одна дама, назовем ее Эмма, использовала системный подход к изменениям. Это позволит вам увидеть свои возможности независимо от типа поведения, который вы хотели бы изменить.

На сороковой день рождения Эмма сделала себе подарок — заставила себя добраться до моего кабинета. У нее был избыточный вес, она выкуривала по две пачки сигарет в день и переходила из одних плохих отношений в другие — словом, была «недовольна жизнью и собой».

Умная и мотивированная Эмма была деморализована величиной своих проблем и историей неудачных попыток их решить. Как и многие, она прочитала десятки книг по самосовершенствованию. Они увлекали ее на пару недель, но не включали конкретных методов, которым она могла бы следовать. Я был ее «последним шансом», после меня — унизительная капитуляция и отчаяние. Хотя у нее не имелось суицидальных наклонностей, она ощущала подавленность и безнадежность «по всем поводам — по поводу себя, своего веса, курения и всего этого бардака». На одной памятной

встрече она в отчаянии воскликнула: «Как все эти методы и книги соотносятся между собой? Неужели не существует общей модели изменений?»

Ее медицинская страховка была не из лучших, она требовала нелепых отчислений на поведенческую терапию и профилактику и почти не покрывала услуги. Эмма не могла позволить себе психотерапию, но она также не могла позволить себе ничего не делать. Поэтому мы решили, что она встретится со мной несколько раз и я буду выступать в роли ее личного коуча. Я решил несколько отойти от обычных правил.

Как только Эмма обнаружила силу пяти шагов, она встала на путь к успеху. Она сразу же поняла, что на различных этапах люди должны выполнять разные задачи. Раньше она не понимала, что и когда делать, а поэтому постоянно ошибалась и не совершала нужных действий в нужное время, не соответствовала тому этапу, на котором находилась. То, чему она научилась по одной книге, было действительно эффективным для раздумья, но не работало на этапе усилий. Рекомендации из другой книги замечательно подходили для поддерживания изменений, но не для начала. Когда я объяснил ей, как двигаться в ее случае, она увидела свет в конце туннеля.

Работая с пятью шагами, Эмма сумела создать порядок из хаоса. Вместо того чтобы брести наугад, она начала стablyно добиваться успеха. Она встретилась со мной всего пять раз, и каждый раз двигалась в направлении трех своих целей: потеря веса, отказ от курения, улучшение отношений. Она освоила правило соответствия шагу: делать правильный посыл в нужное время.

Эмма сделала это за три месяца — решающий 90-дневный период, — установив последовательность, чтобы не кидаться за тремя целями одновременно. Сначала она изменила систему питания, постепенно подключив упражнения,

а несколько недель спустя начала сокращать количество сигарет, пока совсем не бросила курить. Я не буду подробно описывать, как она сумела так много сделать за столь короткое время: другие примеры в этой книге покажут, как именно это происходит. На данный момент вы должны понять, что самым важным было добросовестное прохождение этапов и выполнение правильных действий в нужное время. На каждом этапе она использовала соответствующий набор стратегий, которые я буду детально описывать, начиная со следующей главы.

Как и многие обескураженные люди, занимающиеся самоизменением, Эмма заметила: в прошлом она часто не соответствовала этапам. В частности, в предпоследний раз, пытаясь избавиться от вредных привычек, она сделала отважную попытку использовать «волевое» решение для перехода к новой модели поведения, вместо того чтобы изучать и тренироваться. Другими словами, она совершила классические ошибки: во-первых, подошла к изменениям с точки зрения борьбы и силы воли («я против соблазнов мира») и, во-вторых, пыталась порвать со старыми проблемами, не построив новое поведение. Конечно, проходя пять шагов, она тоже несколько раз споткнулась, но обнаружила, что сорваться один раз еще не означает потерпеть неудачу (шаг 4), и узнала специфические приемы долгосрочной поддержки (шаг 5).

Эмма узнала: ей не требуется отдельный или дополнительный план для каждой цели. Она поняла, что формула науки об изменении применима ко всем типам поведения. Она оставила наши отношения «коучинга», не только добившись трех своих целей, но и испытывая уверенность в своей способности разумно, систематически и успешно добиваться успеха в будущем.

Эмма — живое напоминание об огромном потенциале и непрекращающемся чуде самоизменения. Если

опустившая руки, отчаявшаяся женщина, какой она была в начале, смогла преодолеть череду неудачных попыток и успешно добиться трех трудных целей, получая минимальную помощь, то другие, то есть вы, тоже справляются. А мне приятно помогать другим, одновременно осознавая ценность научного подхода. Я был ее наставником, как буду и вашим на протяжении всей книги.

Позвольте мне, опираясь на десятилетия психологических исследований, научить вас, как использовать силу пяти шагов — *раздумья, подготовки, усилий, постоянства и сохранения*. Вы будете делать правильные посылы в нужное время. Вы можете начать, как и Эмма, с ощущения обескураженности предыдущими неудачами и путаницы в голове из-за множества советов. Я же горячо желаю, чтобы и вы, как Эмма, стали успешными специалистами по самоизменению, руководствуясь научно обоснованным планом.

# Как добиться успеха: практика

Вы только что узнали то, что мы с коллегами изучали 30 лет. Да, люди успешно изменяют свое поведение, причем самостоятельно, без профессиональной помощи. Наш поиск базовой модели самоизменения показал: она разворачивается во времени в виде предсказуемой последовательности из пяти шагов: 1) раздумья, 2) подготовки, 3) усилий, 4) постоянства и 5) сохранения. Вы также узнали, что в этой книге познакомитесь с коллективным мнением десятков тысяч людей, сумевших измениться самостоятельно. Это поможет вам избежать мучительных проб и ошибок.

Я надеюсь, что сейчас вы так же взволнованы, как и я: у вас теперь есть возможность, применив эти уроки, найти выход из лабиринта. Я говорю «лабиринт», потому что ведь так и происходит жизнь. Вы не знаете, чего ожидать, что готовит судьба за следующим поворотом. Не паникуйте: так и должно быть. При каждом новом типе поведения, так же как в новой паре очков или обуви или в новой одежде, вы сначала чувствуете себя неловко, а затем приспосабливаетесь и вам становится комфортно.

В этой главе я сделаю переход от общего к частному: от того, как добивается успеха большинство людей, к тому, как через 90 дней вы будете праздновать свое изменение.

[<>>](http://kniga.biz.ua)

Во-первых, с помощью временной шкалы покажу, как происходит процесс в течение 90 дней. Во-вторых, опишу *катализаторы изменений* — стратегии, стимулирующие или ускоряющие изменения. Затем расскажу, что делать (а чего не делать) и в какое время, чтобы вы правильно выполняли каждый шаг. Но прежде чем мы отправимся в путешествие по пяти шагам, я собираюсь подорвать вашу веру в несколько разрушительных мифов об изменении поведения, которые могут серьезно помешать вашим успехам. Возможно, эти мифы оказали влияние на ваши прошлые попытки измениться. Само знание о существовании этих мифов дает огромное преимущество.

А потом — бац! Не успев ничего понять, вы окажетесь на пути к первому шагу в следующей части книги.

## Временная шкала

Как же изменения вписываются в 90 дней? Вот общие сроки для всех пяти шагов.

### ВРЕМЕННАЯ ШКАЛА, ПОЗВОЛЯЮЩАЯ СОВЕРШАТЬ ПРАВИЛЬНЫЕ ДЕЙСТВИЯ В НУЖНОЕ ВРЕМЯ

<b>Шаги 1-5:</b>	→ Раздумье	→ Подготовка	→ Усилия	→ Постоянство	→ Сохранение
<b>Этап:</b>	→ Собранный	→ Предварение	→ Действие	→ Устойчивость	→ Устойчивость
<b>90 дней:</b>	→ 1 до 7-14	→ 7-14 до 21	→ 7-14 до 60	→ 60 до 90	→ 75 + и далее

Первые неделя или две посвящены повышению вашей мотивации, выявлению сопротивления и психической настройке на дальнейшие важные перемены. Еще одна или две недели уходят на процесс подготовки. Как учит нас китайская пословица, «готовьте шелковые пальто перед дождем и не ждите, пока захотите пить, чтобы выкопать колодец». Первые два шага к конкретной цели должны занимать не менее двух недель, и незачем переходить к действиям раньше времени. Тем не менее не позволяйте им затянуться

более чем на месяц, иначе вы потратите слишком много времени, ожидая волшебного момента. Не слишком быстро и не слишком медленно; следуйте аристотелевской середине\*, то есть отведите нужное количество времени на раздумья и подготовку. На усилия и постоянство останется около 60 дней (исследования показывают, что нужно два месяца, чтобы создать прочную базу значительных преобразований).

Конечно, это общие указания, их нужно корректировать с учетом вашей ситуации. Жизнь обладает сверхъестественной способностью вторгаться — то непредвиденные осложнения, то неожиданные обстоятельства. Вы можете несколько изменить сроки, но старайтесь совершить изменение за 90 дней — месяц на подготовку, два месяца без рецидива. Этому учит опыт тысяч людей, достигавших успешных изменений. Попытки совершить изменение за меньшее время, как правило, приводят к мимолетным изменениям и последующему отчаянию.

## Катализаторы изменения

Я долго боролся за то, чтобы оставить в книге слово «катализатор». Несмотря на мои просьбы, редактор и сотрудники умоляли меня ограничиться словом «стратегии». Тогда мне пришлось объяснить разницу между катализатором и приемом: изменение катализатора устанавливает то, что я называю «абстракцией среднего уровня». И пошло-поехало. Существуют буквально сотни глобальных теорий изменения поведения и психотерапии, и на уровне теории мы, вероятно, никогда не найдем общего языка. Кроме того, существуют сотни конкретных техник изменения

---

\* Имеется в виду краеугольное положение философии, этики и эстетики Аристотеля (384–322 гг. до н. э.), предлагающее во всем следовать мере, ища золотую середину. *Прим. ред.*

поведения, но мы не можем договориться о времени их использования. Катализаторы изменения занимают средний уровень абстракции между глобальной теорией (например, психоанализом, поведенческой и гуманистической терапией) и конкретными приемами (например, анализом снов, прогрессивной мышечной релаксацией и подкреплением). Этот промежуточный уровень абстракции показан в ниже приведенной таблице. Она взята из моего учебника «Системы психотерапии», написанного вместе с Джеймсом Проказкой (Systems of Psychotherapy, 2010).

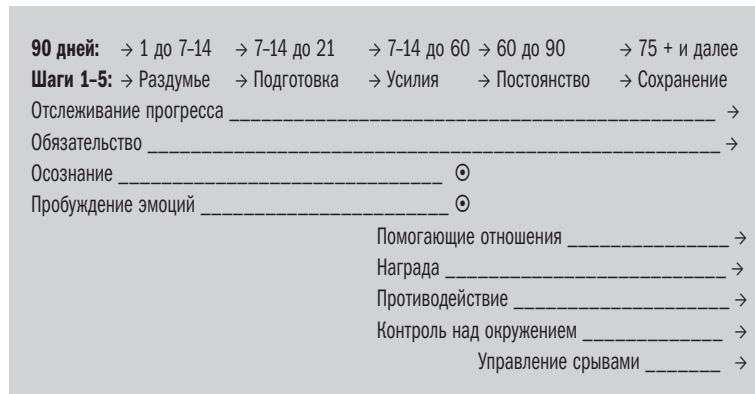
Катализаторы изменений — тот промежуточный уровень, на котором мы можем найти значимые точки соприкосновения между отдельными видами психотерапии. Кроме того, это уровень, на котором психотерапевты формулируют планы лечения своих клиентов — не на уровне глобальной теории или конкретных техник, а в виде катализаторов. Не слишком теоретически и не слишком технически; это замечательное место для изменения поведения находится прямо посередине.

Уровень	Абстракция	Примеры
<b>Высокий</b>	Теории	Психоанализ, когнитивная, гуманистическая терапия
<b>Средний</b>	Катализаторы	Повышение осознанности, противодействие, отслеживание прогресса
<b>Низкий</b>	Техники	Интерпретация, техника двух стульев, мышечная релаксация

Как и в химии, катализаторы — агенты, стимулирующие или ускоряющие важные изменения. Думайте о них как о топливе для перемен, «соке гоу-гоу», как один из моих братьев любит называть бензин. При стимуляции поведенческих изменений катализаторы — подтвержденные исследованиями стратегии, подводящие к следующему шагу. Они включают в себя отслеживание прогресса, обязательство

по выполнению цели, осознание себя и своей проблемы, пробуждение позитивных эмоций, награду за улучшение, обеспечение поддержки со стороны других людей, изменение вашего физического окружения и т. д. Таковы жизненно важные стратегии, ускоряющие процесс.

Ниже приведена временнаá шкала вместе с наиболее полезными катализаторами для каждого шага. Пунктирные линии показывают, что катализаторы применимы на различных шагах и могут использоваться в разное время:



Каждый катализатор, или стратегия, состоит из конкретных приемов. Если, например, вы принимаете обязательства достичь цели, то используете целый ряд методов (укрепление воли, искусство маленьких шагов, рассказ окружающим о своем решении, повышение уверенности в себе, перестройка мышления и др.). Награда самому себе может принимать форму поощрений, материальных подкреплений (например, билет в кино за то, что вы сегодня ничего не отложили на завтра), заключения официального договора с другим человеком и присоединения к неформальной сети друзей (в интернете или других местах).

«А-а-а-а-а, теперь понимаю. Для каждого катализатора существуют десятки возможных приемов, да? И я могу

выбирать, какие использовать?» Этот вопрос задала мне одна женщина во время лекции о том, как меняются люди. И она права: приемов много. Например, в рамках общей стратегии улучшения отношений имеется множество конкретных приемов создания и сохранения социальной поддержки ваших изменений. Вы не должны использовать все — только соответствующие вашим условиям и предпочтениям. Я покажу вам множество полезных, научно выверенных приемов и помогу выбрать максимально соответствующие вашим потребностям. Вы будете использовать каждый катализатор в нужное время, но только те, которые вам подходят.

Сейчас я хочу, чтобы вы поняли: самоизменение имеет упорядоченную, объяснимую и понятную структуру. Мы знаем, что катализаторы работают; вам не нужно искать их наобум, спрашивать друзей, бездумно подражать знаменитостям или вслепую брести по дороге проб и ошибок. Пути к успеху можно научить и помочь его освоить! Цель данной книги — обучить вас науке самоизменения. И я намерен подойти к этому со всем энтузиазмом.

### **Комплексный подход**

Вот еще один момент, который вам надо понять: наука об изменении объединяет лучшие подходы к трансформации поведения. Мы не придерживаемся традиционного мнения, будто существует «единственная лучшая теория» психического здоровья, а отдаем предпочтение созданию всестороннего, научно обоснованного метода, включающего комбинации проверенных стратегий.

Когда-то давно психотерапевты и авторы книг по само совершенствованию изучали только один теоретический подход и мало учитывали научные исследования. Но эпоха «догмы ради догмы» закончилась. Так же как сегодняшняя медицина объединяет лучшие методы лечения, полученные в разных областях, наука об изменении отражает

современное движение к интеграции подходов и объединяет лучшие достижения науки.

Поэтому неважно, какой модели мышления вы придерживаетесь (психодинамической, поведенческой, гуманистической, когнитивной, реляционной, нейробиологической): все они могут что-то предложить, когда используются в нужное время и если подтверждены исследованиями. Вам даже не нужно знать, в чем заключаются теории или как они относятся к пятью шагами. Мы собираемся применять их тогда и так, чтобы они оказались наиболее эффективными. Как выясняется и как говорится в этой книге, конкурирующие методы психотерапии не обязательно приводят к конфликту идей о том, что вызывает изменения. При работе по методу пяти шагов различные формы психотерапии оказываются взаимно дополняющее действие.

## Формула изменения: соответствие шагу

Как я отмечал ранее и не устану повторять, самое важное открытие, которое мы с коллегами совершили за 30 лет исследований, состоит в том, что ключ к успеху лежит в соответствии усилий шагу. Это так и называется — соответствие шагу (этапу); образно говоря, будто два партнера в танце идеально синхронизировали свои движения в каждом па.

Проще говоря, речь о том, что на каждом конкретном этапе вы должны использовать подходящие научно обоснованные катализаторы. Например, на первом этапе важно быть мотивированным, точно определить свои цели и начать отслеживать прогресс. На втором решающее значение играет повышение осознанности, разработка конкретного плана действий и создание команды поддержки. Каждый шаг состоит из набора необходимых стратегий. Некоторые распространяются на несколько шагов, другие только на один. С практической точки зрения речь идет о выполнении

правильных действий (катализатора/стратегии) в нужное время (шаг).

Соответствие шагу — основа формулы самоизменения. Например, стратегии, повышающие осознанность и эмоциональную вовлеченность, эффективны на ранних стадиях (раздумий и подготовки), но обладают обратным действием на завершающих (усилия и постоянство). Аналогичным образом стратегии, связанные с вашим окружением и наградой, замечательно работают на этапах усилий и постоянства, но вредны на ранних этапах раздумий и подготовки. Поэтому на этапах раздумий и подготовки вам понадобятся такие эмоции, как энтузиазм и решимость, а поддерживающие отношения понадобятся на этапе усилий, пока изменения еще не стабилизировались.

Проведенный в 2000 году анализ 47 исследований показал\*: при успешных самоизменениях между шагами и катализаторами имеется мощная связь. Эти исследования включали в себя широкий круг вопросов (курение, токсикомания, малоподвижный образ жизни и неправильное питание). С помощью статистического анализа был сделан вывод: одно из самых мощных средств самоизменения — использование правильного катализатора на нужном этапе. При этом личностные качества человека, менявшего поведение, не играли решающей роли. Это еще раз подтверждает, что формула самоизменения одинаково хорошо работает для реализации множества целей и решений.

Как только мы узнаем, на каком шаге к цели вы находитесь, то поймем, что будет работать. Соответствие катализаторов самоизменений и этапов направляет вас к успеху.

---

\* Чтобы узнать больше об анализе 47 исследований, доказывающем наличие мощной связи между шагами и соответствующими им катализаторами, см. статью «Соответствует ли последовательность этапов процессов изменения проблемам со здоровьем? Метаанализ» (Rosen, C. S. (2000). Is the sequencing of change processes by stage consistent across health problems? A meta-analysis. *Health Psychology*, 19, 593–604).

## Несоответствие шагу

Как я уже подчеркивал, соответствие шагу объясняет большую часть поведенческих успехов, несоответствие — неудача. Сделайте правильное действие в неправильный момент, и оно приведет к провалу. Это феномен несоответствия. Несоответствия чрезвычайно широко распространены и могут оказаться убийственными для вашей цели.

Зельма была в отчаянии, потому что многие годы ее большая семья постоянно требовала финансовых вложений и денежных подарков. Во время терапии и между сеансами она испытывала депрессию, расстраиваясь, что родственники продолжают ее использовать. В первую очередь Зельма опиралась на катализаторы повышения осознанности и пробуждение эмоций, что не соответствовало этапу. Эти конкретные стратегии наиболее эффективны на шагах раздумья и подготовки, которые Зельма уже прошла. Она была готова к усилиям, то есть должна была перейти к действию и перестать реагировать на эмоциональную сторону проблемы. Но Зельма тщетно пыталась изменить поведение, стараясь четче осознавать проблему, проявляя эмоции, что заставило ее застрять на ранних этапах. Исследования показывают, что сами по себе понимание и эмоции не обязательно приведут к изменению поведения. Мы можем думать о нашей проблеме все что угодно и стать сверхбдительными, но это не поможет нам двигаться дальше. Когда я предложил Зельме использовать другие катализаторы, соответствующие этапу, на котором она находилась, она установила границы и подтолкнула себя вперед. С тех пор она не испытывала чувства вины, заставлявшего ее оказывать материальную помощь семье.

Возьмем другой пример. В течение многих лет Зак изо всех сил боролся со своими мрачными настроениями и раздражительностью, хватаясь за любое средство, которое мог

найти. Он участвовал в однодневных семинарах, пробовал корректоры настроения, покупал мотивационные аудиокассеты, брал уроки по аффирмации и читал лавину книг на тему «Помоги себе сам». Он быстро освоил несколько новых навыков и пытался себя изменить, но безрезультатно. По его словам, он продолжал оставаться «страдающим неумехой». В чем проблема? Зак преимущественно опирался на противодействие и награду, но эти катализаторы эффективны только после осознания, решения и раздумий, которые обеспечиваются первыми двумя шагами. Оказалось, что Зак забежал далеко вперед от своего эмоционального состояния, пытаясь изменить свое поведение раньше, чем полностью его осознал. Это отражает еще один аспект: действие без соответствующего понимания и подготовки чаще всего вызывает лишь временное изменение. Чтобы успешно бороться со своими настроениями, Заку потребовалось вернуться на более ранние этапы и поработать с их катализаторами, после чего он смог успешно двинуться вперед.

В отличие от Зака Зоя испытывала беспрецедентный прилив счастья, и не зря: она одолела важную веху в стремлении похудеть. Благодаря новой программе по потере 15 килограммов веса, новому телу, новому режиму упражнений у Зои появилось и новое чувство уверенности в себе. Несколько месяцев она усердно занималась по популярной программе снижения веса, предполагавшей еженедельное взвешивание и редкие обращения к группе поддержки. Но Зоя оказалась настолько самоуверенной, что отказалась от того и другого, то есть от программы и от стратегии, которые привели ее к желаемому результату. Как вы можете догадаться, она столкнулась с искушениями и не смогла их побороть, поскольку отказалась от отношений, раньше не позволявших ей уклониться от выбранного пути. Довольно скоро она обнаружила, что не владеет навыками борьбы со срывами. Отдельные срывы быстро превратились

в рецидив. Зоя попыталась сохранить свое поведение, не обучившись навыку предотвращать рецидивы, что указывает еще на один факт, выявленный исследованиями: если у вас нет программы поддержки результата, быстрые и резкие изменения редко бывают продолжительными.

Зельма, Зак и Зоя — все они оказались невинными жертвами несоответствия этапу. Все трое тяжко трудились, но не имели достаточно знаний. Все трое использовали эффективные катализаторы самоизменения, но не в нужное время. Наука об изменении поможет вам добиваться большей эффективности при тех же затратах за счет соответствия этапу. Подготовительная работа, которую мы сделали в этой главе, подводит вас к первому шагу процесса изменения (раздумье) и началу пути к достижению ваших целей и преобразований.

## Развенчиваем мифы

Мне не терпится, чтобы вы приступили к пяти шагам и непосредственно к процессу самоизменения, но я буду чувствовать себя неловко, если вопреки своим принципам не расскажу вам о нескольких навыках, которые помогут использовать книгу и систему наиболее эффективным способом.

Из горького опыта я узнал: многие люди верят мифам, обрекающим на провал их попытки измениться. Эти мифы заразили наше общество. Чтобы идти прямо к цели и держать разум открытым, нам придется их развенчать. Вот эти мифы:

1. Люди не могут измениться самостоятельно.
2. Большинство целей и решений незначительны.
3. Самоизменение требует только силы воли.
4. Это все мои гены.
5. Я не могу измениться, я уже пробовал.

Джон Мейнард Кейнс, известный экономист, однажды написал, что «сложность заключается не столько в разработке новых идей, сколько в том, чтобы отказаться от старых». Прежде чем перейти к идеям науки об изменении, давайте избавимся от старых идей, за которые многие все ещецепляются. Понимание, почему мифы процветают и как их правдивые эквиваленты связаны с успешным процессом самоизменения, обеспечит вас дополнительными знаниями и позволит стать специалистом по самоизменению.

### **Миф № 1: люди не могут измениться самостоятельно (и следствие: решения никогда не выполняются)**

В этом случае статистика говорит правду. Более трех четвертей людей, решивших поведенческие проблемы, сделали это самостоятельно, без профессионального вмешательства. Назовите это эмерсоновской уверенностью в собственных силах\*, методикой «сделай сам» или эффектом Home Depot\*\*, но те, кто действительно меняется, чаще всего делают это *самостоятельно*. Даже при таких зависимостях, как алкоголизм и курение, ошеломляющие 90% людей добились избавления сами. История человечества полна убедительных доказательств того, что мы способны изменяться и расти.

Понятно, что не в профессиональных и экономических интересах большинства психиатров подчеркивать этот факт. Но те, кто не разделяет их ориентации на терапию, смотрят на вещи по-другому. Позор, что существует такая профессиональная предвзятость: в итоге она снижает нашу

---

\* Ральф Уолдо Эмерсон (1803–1882) — американский проповедник, эссеист, поэт и философ; один из виднейших писателей США. Считается одним из мыслителей, наиболее концептуально выразивших позитивную нацеленность американского национального духа и характера. В дальнейшем ссылки на Эмерсона в тексте встретятся неоднократно. *Прим. ред.*

\*\* Американская торговая сеть, крупнейшая на планете по продаже инструментов для ремонта и стройматериалов. *Прим. ред.*

веру в возможность самоизменения и не позволяет профессионалам поощрять людей заниматься самосовершенствованием.

Вопреки широко распространенному мнению, значительная часть людей, принявших решения под Новый год, на самом деле добивается успеха\*. Результаты наших многолетних исследований противоречат представлению, будто «решения никогда не выполняются», или, по словам Оскара Уайльда, что побудительный мотив этих решений — «чистое тщеславие. Они имеют нулевой результат»\*\*. Как я уже отмечал, более 40% людей, решивших изменить себя, сохраняют результаты по крайней мере последующие шесть месяцев. И это с одной попытки, а если их несколько, то процент успеха еще выше.

Итак, прекратите говорить ерунду и верить ей. Люди все время меняются по собственному желанию, без лечения. Иначе вы ставите под угрозу собственный успех.

## **Миф № 2: большинство целей и решений незначительны**

«Ну хорошо, — скажут скептики, — можно измениться самостоятельно, но преодолеешь лишь небольшие тривиальные проблемы». Одним словом, ерунду.

Исследования целей и решений показывают: люди все время добиваются впечатляющих целей (снижение веса, отказ от курения, улучшение отношений, достижение финансовой безопасности, повышение уверенности в себе, снижение употребления алкоголя, повышение физической

---

\* Чтобы узнать больше об исследованиях, доказывающих несостоительность утверждения «Новогодние решения никогда не выполняются», ознакомьтесь с нашими научными исследованиями (они перечислены в библиографии), проведенными на людях, успешно претворивших в жизнь новогодние решения.

\*\* Цитата Оскара Уайльда взята из книги «Портрет Дориана Грея», впервые опубликованной в 1909 году.

нагрузки, здоровое питание, правильный сон и прощение обид). Их нельзя назвать незначительными: все они улучшают, а иногда даже спасают жизнь людей. Они входят в десятку лучших типов поведения, которые мы все должны принять, чтобы обеспечить себе здоровье, продолжительность жизни и душевное спокойствие.

### **Миф № 3: самоизменение требует только силы воли**

Это донаучное заблуждение содержит зерно истины в куче ерунды. Зерно истины в том, что сила воли или обязательность способствуют успеху. Вера в свою способность измениться и вызванные этой верой действия повышают вероятность успеха. И в этой книге я научу вас научным методам укрепления силы воли.

Куча ерунды — это утверждение, что сила воли — единственная или даже наиболее эффективная составляющая. Это всего лишь *одна* составляющая. Исследование показывает: те люди, которые изменяют себя, полагаясь на силу воли до такой степени, что полностью исключают другие катализаторы, на самом деле не достигают успеха чаще, чем остальные!

Поэтому, несмотря на то что говорили нам в детстве мама или тетя, сила воли — недостаточное условие устойчивых изменений, более того, не самое главное. Люди, полагающиеся только на нее, обрекают себя на неудачу. Обратитесь к науке и используйте силу воли как один из многих инструментов, которые помогут вам измениться навсегда.

### **Миф № 4: это все мои гены**

Это самое свежее заблуждение — злосчастный побочный эффект достижений в области неврологии. Чуть-чуть критического мышления, и мы убедимся, что это просто еще одна вариация на ту же тему: «это все сила воли», «это все

из-за денег»... Ну да, теперь «это все из-за генов»\*. На самом деле просто черно-белое мышление четвероклассника.

Да, конечно, биология влияет на поведение, обмен веществ, контроль над импульсами и физические черты. Биология устанавливает некоторые реальные ограничения на то, что мы можем сделать в жизни. Что, однако, не означает, будто мы должны сдаться на милость своих генов. Гены оказывают мощное влияние, но не они определяют нашу судьбу.

Я встречаю сотни людей, утверждающих, будто не могут бороться с генами, обрекающими их на пристрастия, ожирение, депрессии и неумение общаться. Я выслушиваю их семейную историю, а затем вежливо оспариваю их образ мыслей: вы знаете кого-нибудь с похожей семейной историей, но не имеющего ваших проблем? Каков процент живущих без этих проблем людей, чьи родители страдали зависимостями, ожирением, депрессией и/или состояли в разводе (кстати, огромный)? Теперь понимаете разницу между генетической предопределенностью и генетической предрасположенностью? Подобные вопросы часто приводят к медленному осознанию истины: генетика предрасполагает к тому, что мы делаем, но это не предопределение. Другими словами, ДНК — не судьба; это неправда.

Генетический обман вызывает беспокойство и по другой причине: чаще всего свои гены обвиняют люди, склонные

---

\* В 2010 году Шарон Бегли из Newsweek написала интересную заметку, которая называется «Меня заставили это сделать мои аллели», в которой дан краткий обзор оригинального исследования, которое перекладывает ответственность за плохое поведение на ДНК: оно было проведено в Джорджтаунском университете группой Сьюзен О'Нил. Об оригинальном исследовании вы можете прочесть в статье «Преобладающая роль генетической информации в формировании поведения и состояния здоровья: влияние факторов риска и установление подлинной природы заболеваний» (O'Neill, S., McBride, C. M., Alford, S. H., & Kaphingst, K. A. Preferences for genetic and behavioral health information: The impact of risk factors and disease attributions. *Annals of Behavioral Medicine*, 40, 127–137).

к самому рискованному поведению в отношении своего здоровья и больше других нуждающиеся в самоизменении. Они используют это как предлог продолжать саморазрушение. И чем более нездоровый образ жизни они ведут, тем больше держатся за генетическое оправдание своих проблем. Это защитная реакция, позволяющая им считать проблемы со здоровьем «неконтролируемыми», из чего следует вывод: «Я не могу измениться». Обвиняя ДНК, не ждите ничего хорошего ни в каком отношении.

Мы обладаем свободой воли и можем ее проявлять независимо от биологических ограничений. Помните: связь «мозг — поведение» — дорога с двусторонним движением: поведение влияет на биологию и на экспрессию соответствующих генов. Так что в следующий раз, став жертвой промывания мозгов или разочаровавшись в попытках измениться и начав обвинять биологию, вернитесь к реальности и напомните себе: это просто генетика, а не судьба.

### **Миф № 5: я не могу измениться, я уже пробовал**

Сколько раз вы слышали, как люди (возможно, вы сами) говорят, будто не могут измениться, потому что они «ох как много раз» пытались это сделать, и все без толку? Они не станут предпринимать еще одну попытку, потому что ужасно устали от череды неудач.

Этот миф доходит до нас запакованным во множество эмоций. Любой, кто несколько раз безуспешно пробовал изменить хотя бы один вид поведения, испытывает нежелание, гнев, апатию, страх, отвращение, разочарование и печаль. Когда я работаю с людьми, находящимися в подобном настроении, то ищу способы напомнить им: если они не сделают попытки измениться, то столкнутся с серьезными последствиями, а вероятность успеха с помощью науки об изменении значительно выше, чем с помощью методов, которые они использовали раньше. Я бесконечно уважаю

их чувства и пробиваю их броню сократовскими вопросами. Вот сокращенная стенограмма одного из разговоров с пациентом, которого я буду называть «Отказчик».

**Норкросс:** Метод, который вы примените для самоизменений на этот раз, подтвержден десятилетиями научных исследований и отличается от трех использованных ранее.

**Отказчик:** Ну, я не знал об этом исследовании, когда делал последние несколько попыток. Раньше я ничего об этом не слышал. Где вы были три года назад, когда я так в вас нуждался?

**Норкросс** (борясь с муками невротической вины): Так вы понимаете, что новая попытка будет совсем другой и предоставит вам большую возможность добиться своей цели?

**Отказчик:** Да, наверное. Но все-таки думаю, что у меня не получится.

**Норкросс:** Ну, это понятно. Вы делали героические усилия и каждый раз терпели неудачу. Но это было тогда, а теперь у нас появился лучший способ.

**Отказчик:** М-м-м. Наверное...

**Норкросс:** Но вы в этом не убеждены, да? Я слышу в вашем голосе некоторый страх: если вы снова приложите усилия и еще раз потерпите неудачу, это станет еще одним сокрушительным ударом...

**Отказчик** (перебивает): Вот именно! Я боюсь снова потерпеть неудачу.

Еще несколько минут разговора подтвердили мои подозрения. В основе отказа лежат две основополагающие причины:

- 1) страх неудачи;
- 2) чрезмерное обобщение.

Понятно, что Отказчик боялся упасть в грязь лицом, но сопереживание, поддержка, доказательства и заверения позволяют пройти через этот барьер. Когнитивная ошибка моего собеседника состояла в чрезмерном обобщении, которое и служило основной причиной отказа («если это верно для одного случая, то должно быть верно и для других»), и мне потребовалось некоторое время, чтобы ее исправить. Мне пришлось указать на порочную логику и объяснить, чем будет отличаться новая программа. Я также обратил внимание на то, что наблюдалось несоответствие этапу: он начал действовать раньше времени, без достаточной подготовки. Несоответствие сказалось на результате.

Вы уже познакомились с множеством аспектов, по которым наука об изменении действительно превосходит распространенные практики, но Отказчик этого не знал. Еще несколько минут разговора позволили ему понять: то, что я предлагаю, не похоже на его прежние действия. Затем он начал превращать свой страх в топливо и применять к себе науку о самоизменении.

## Самоэффективность и не только

Очень важно с самого начала противостоять разъедающим вымыслам. Миф «Я не могу измениться, я уже пробовал» — полная противоположность того, что мы называем *самоэффективностью*<sup>\*</sup>, то есть веры, что ваши собственные усилия играют определяющую роль в успешном решении задачи. Миф «Я не могу измениться» — антисамоэффективность.

---

<sup>\*</sup> Определение и развитие самоэффективности кратко обобщены психологом Альбертом Бандурой в статье 1982 года «Механизм самоэффективности в деятельности человека» (Albert Bandura in his 1982 article, Self-efficacy mechanism in human agency. American Psychologist, 37, 122–147).

Позвольте мне заранее извиниться за психологический термин *самоэффективность*. Я буду часто его использовать, поскольку он основной в наших исследованиях. Нет ни одного другого столь же удачного. Практическое воплощение этого понятия — вера в свою способность достичь конкретной поведенческой цели.

Перед тем как перейти к пяти шагам, давайте обсудим вашу самоэффективность и разовьем ее. Вам придется отказаться от мифа «Я не могу измениться» и искренне поверить: у вас достаточно сил, чтобы значительно вырасти.

В чем разница между самооценкой и самоэффективностью?

Самооценка глобальна и характеризует вас как личность, показывая, положительно ли вы в целом относитесь к себе. В отличие от самооценки самоэффективность специфична: она характеризует вашу способность выполнить определенную задачу. Насколько вы уверены, что можете достичь определенной цели?

У вас может быть замечательная самооценка, тем не менее вы можете не верить, что способны испечь яблочный пирог, хорошо сыграть в шахматы или писать картины, как Ван Гог. С другой стороны, вы можете быть стопроцентно уверены: сегодня вы не будете курить и не съедите ничего лишнего — и в то же время плохо о себе думать. Удивительно, но глобальная самооценка и конкретная самоэффективность мало согласуются. Вы можете иметь одну и не иметь другой.

Еще удивительнее, что самооценка — плохой прогностический признак вероятности достижения поведенческой цели или преобразования. Вы можете иметь здоровую самооценку, но не уметь достигать серьезных целей. И наоборот, самоэффективность напрямую связана с тем, действительно ли вам это удастся. Поэтому будем использовать этот термин.

### **ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: САМОЭФФЕКТИВНОСТЬ**

Вот вопрос для оценки самоэффективности в отношении изменений. Вы должны дать на этот вопрос один из следующих ответов: «нет», «мало», «немного», «много» или «очень много» в отношении одного определенного типа поведения:

**Как много у вас реальной уверенности, что вы способны изменить свое поведение (достичь своей цели или выполнить задачу)?**

До 1 января люди, которые успешно себя изменили, отвечали «много» или «очень много», а те, кто не добился успеха, обычно отвечали «мало» или «немного». Статистика показала: этот пункт — самый мощный прогностический фактор успеха или неуспеха в новом году. Простая самооценка объединяет мои научные исследования с проверкой вашим «нутряным чутьем». Вы реально уверены?

Как психологи любят говорить, информация всегда доброжелательна. Вне зависимости от того, ощущаете ли вы себя достаточно самоэффективными для изменений или нет, используйте данные самооценки для самоподготовки.

Вы до краев наполнены самоэффективностью? Это явная фора для ваших преобразований. У вас есть некоторые проблемы? Не волнуйтесь, скоро я научу вас повышать самоэффективность. На данный момент необходимо, чтобы вы признали ее важную роль и не присоединились к команде «не могу измениться» или не поверили в какие-нибудь другие саморазрушительные мифы.

Перед тем как приступить к первому шагу, пожалуйста, проверьте, насколько владеете материалом, с которым уже познакомились. Как я обещал, я буду регулярно оценивать ваши навыки и успехи с помощью серии тестов для само-проверки. Пожалуйста, отвечайте честно — не в угоду мне и не для того, чтобы перейти к следующей главе, а для того, чтобы знать, где находитесь. Я не раз еще повторю: недостаточно знать, как вы должны думать или вести себя. Нас интересует реальное состояние дел, а не благие намерения или теория.

### ПРОВЕРЬТЕ СЕБЯ: КЛЮЧИ К САМОИЗМЕНЕНИЮ

Ответьте на следующие вопросы, используя пятибалльную шкалу:

1 = определенно нет; 2 = наверное, нет; 3 = может быть;

4 = пожалуй, да; 5 = определенно да.

Теперь я приблизительно знаю, какое время занимают пять шагов.

Я понимаю, что создание и укрепление нового поведения занимает около 90 дней.

Я согласен с идеей, что на разных этапах эффективно работают разные стратегии.

Я понял секрет самоизменения (делать правильные вещи в нужное время) и готов работать с той же интенсивностью, но более правильным способом.

Я убежден, что люди изменяются самостоятельно.

Сила воли полезна, но это не единственный и не основной инструмент самоизменения.

Я признаю влияние своих генов, но также понимаю, что они лишь влияют, а не полностью определяют успех.

Я верю, что с помощью науки об изменении поведения мое следующее самоизменение даст лучший результат.

Я готов укреплять самоэффективность.

Я обещаю себе честно отвечать на все вопросы тестов для самопроверки и выполнять их на протяжении всей книги.

Я понимаю принципы и силу нижеприведенных пяти шагов и стремлюсь действовать!

Вы и я — мы оба знаем, что ваша оценка по каждому из этих пунктов должна быть 4 («Пожалуй, да») или 5 («Определенно да»). Если это так, то вы молодец! Переверните страницу и сделайте первый шаг. Если вы еще не поставили себе 4 и 5, потратьте немного времени, повторите ключевые моменты, которые узнали, и проработайте соответствующие навыки. У вас достаточно времени, чтобы это сделать. Не бросайтесь читать книгу дальше и не создавайте несоответствия, прежде чем доберетесь до первого шага.