

ВЕНДІ ВУД

ХОРОШІ ЗВИЧКИ, ПОГАНІ ЗВИЧКИ

НАУКА ПОЗИТИВНИХ ЗМІН

*З англійської переклала Мирослава Конобас
За загальною редакцією Євгена Мірошніченка*

Київ
BOOKSHEF
2020

Зміст

ЧАСТИНА I. ЯКІ МИ НАСПРАВДІ

- 9 Розділ 1
НАПОЛЕГЛИВІСТЬ І ЗМІНИ
- 33 Розділ 2
ДАЛЕКО В ГЛИБИНІ
- 53 Розділ 3
ЗНАЙОМСТВО З НАШИМ ДРУГИМ «Я»
- 79 Розділ 4
ЯК ЩОДО ЗНАННЯ?
- 103 Розділ 5
А ЯК ЩОДО САМОКОНТРОЛЮ?

ЧАСТИНА II. ТРИ ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ЗВИЧОК

- 129 Розділ 6
КОНТЕКСТ
- 156 Розділ 7
ПОВТОРЕННЯ
- 181 Розділ 8
ВИНАГОРОДА
- 206 Розділ 9
**І НА ЗАВЕРШЕННЯ КІЛЬКА СЛІВ ПРО
СТАБІЛЬНІСТЬ**
- 230 Розділ 10
ЦІЛКОВИТИЙ КОНТРОЛЬ

ЧАСТИНА ІІІ. ОСОБЛИВІ ВИПАДКИ, ВЕЛИКІ
МОЖЛИВОСТІ ТА НАВКОЛИШНІЙ СВІТ

253 Розділ 11

ВИСТРИБУВАТИ КРІЗЬ ВІКНА

279 Розділ 12

ОСОБЛИВА СТІЙКІСТЬ ЗВИЧКИ

298 Розділ 13

КОНТЕКСТИ ЗАЛЕЖНОСТІ

322 Розділ 14

ЗАДОВОЛЕННЯ ВІД ЗВИЧКИ

344 Розділ 15

ВИ НЕ САМІ

368 **ЕПІЛОГ**

371 Як позбутися звички проводити багато часу в телефоні

КОРИСНА ІСТОРІЯ

378 **ПОДЯКА**

381 **ПРО АВТОРА**

Частина I

ЯКІ МИ НАСПРАВДІ

НАПОЛЕГЛИВІСТЬ І ЗМІНИ

Звичка — це наша друга натура.

— ЦИЦЕРОН

Час від часу моя сестра заходить на свою сторінку у фейсбуці, аби заявити, що вона збирається змінити життя. У її ситуації це означає схуднути. Щоразу все починається однаково: їй шкода, що вона має більшу масу тіла, ніж хотіла б; у неї проблеми зі спиною, й зайві кілограми тільки загострюють біль. А далі пише слова, які пробуджують у нас солідарність. Вона каже, що застрягла й відчуває: змінитися не може. Врешті просить про допомогу друзів із соціальних мереж.

Світ соціальних мереж (або принаймні маленьке коло її друзів) палко заохочує:

«Ти зможеш це зробити! Якщо хтось і зможе, то лише ти».

«Ти одна з найсильніших жінок, яких я знаю».

«Ти просто не зможеш зазнати поразки в цій битві».

Друзі її підтримують. Вони успішно відіграють свої ролі у витонченому суспільному процесі, який

ініціює моя сестра. Почнімо з того, що небайдужі до неї люди перейнялися її планами й намірами, а отже, ці плани й для неї самої набули нової ваги. Та є й інший, не такий очевидний, аспект цього кроку: вона підвищила ціну провалу. Зробивши публічну заяву, вона поклала на себе відповідальність за успіх. Якщо особисте рішення схуднути залишається суто приватною справою, то публічний провал зробить розчарування значно гіркішим. Саме в цьому й полягає практичний сенс цих публікацій. Вона не просто каже, що хотіла б схуднути. Вона присягається, що цього разу зробить усе можливе. Друзі відгукуються на це заохочувальними вигуками, ніби проводжають у героїчну подорож: «Ніколи не вір, коли кажуть, що ти не зможеш». Вона ж збирається не просто скинути шість-сім кілограмів, вона збирається змінити життя. Її рішучість така чітка й сильна, що вона навіть оприлюднила свій намір.

Проте ми всі знаємо, куди це веде.

Розгляньмо дилему, що постала перед моєю сестричкою, через призму класичної економіки. Поняття *Homo economicus* (або «людина економічна») описує наш гіпотетично незмінний і раціональний особистий інтерес, який нібито мав би робити нашу економічну поведінку такою ж передбачуваною, як алгебра. Вважається, що ми як представники *Homo economicus* маємо бути «максимізаторами корисності» — інакше кажучи, мають завжди діяти раціонально задля досягнення корисної мети. Поняття цієї бездоганно раціональної формули гостро акцентувалося близько двохсот років тому в роботі політичного теоретика Джона Стюарта Мілла. Але навіть тоді його ідея викликала презирство й критику. Насправді саме критики Мілла й придумали термін *Homo*

economiscus — спочатку вони вживали його в карикатурному сенсі, щоб висміяти ідеї мислителя. Відтоді економісти поступово виробили більш реалістичне й водночас більш складне розуміння людської природи. Зрештою найважливіші принципи економічної теорії змінилися з огляду на наш упертий ірраціоналізм. Ба навіть хрещений батько сучасної економіки не обійшов увагою цієї теми. Може, й правда, казав Адам Сміт, що всі ми діємо «відповідно до (нашого) власного інтересу», але визначати цей інтерес можна дуже по-різному — скільки людей, стільки й думок, як то кажуть.

Побачивши допис своєї сестри у фейсбуці, я мимоволі згадала про отого *Ното економiscus*. Якби вона була суто раціональною людиною, якою керували чіткі наміри, вона могла би просто й тихо змінити свій спосіб життя. Повідомляти про це не треба.

Чи важко насправді змінити себе?

Як і більшість із нас, моя сестра інтуїтивно знала відповідь: це доволі важко.

Тож їй спали на думку деякі дієві методи, які можуть допомогти домогтися таких змін. Вона перетворила свої плани на зобов'язання й підвищила для себе ціну провалу. Вона не просто зробила вибір змінитися. Вона заходилася перетворювати своє соціальне середовище таким чином, аби в нових умовах їй було важко не схуднути. Це мало би спрацювати¹.

І спрацювало. За два тижні після своєї першої публікації вона почала змінюватися: скинула два кілограми. «Це чудовий початок».

1 Dan Ariely and Klaus Wertenbroch, "Procrastination, Deadlines, and Performance: Self-control by Precommitment," *Psychological Science* 13, no. 3 (2002): 219–24, doi:10.1111/1467-9280.00441; Janet Schwartz et al., "Healthier by Precommitment," *Psychological Science* 25, no. 2 (2014): 538–46, doi:10.1177/0956797613510950.

Одначе потім — тиша.

За місяць вона опублікувала допис про те, що й досі намагається схуднути, але без особливого успіху. «Нема про що вам навіть розповісти — жодних змін». І це було її останнє повідомлення на цю тему протягом певного часу.

Коли я зустріла її через півроку, вона більше не втратила жодного кіло. Насправді єдина зміна полягала в тому, що вона пережила ще один провал, унаслідок якого мала підставу лаяти себе. Та ще й публічний провал. Кінцевим результатом для неї, як і для багатьох людей, які намагаються змінити свою поведінку, стало те, що цього не сталося. Вона мала бажання, вона мала рішучість, вона мала певну підтримку друзів. Цього нібито мало бути достатньо, однак насправді — ні.

Перший крок до розв'язання цієї проблеми — визнати, що ми не повністю раціональні. Причини наших дій можуть бути неоднозначними. Те, що нас підтримує, може дивувати. Науковці лише почали розгадувати багатогранну природу людської сутності й виявляти наші численні упередження й уподобання. З огляду на це треба розуміти, що ми не можемо повністю скасувати впливи всіх психологічних чинників, але можемо принаймні усвідомлювати їх, коли діємо. Наша поведінка впливає з деяких найзагадковіших, глибоко прихованих і (донедавна) нерозпізнаних джерел ірраціональності.

Що зриває спроби моєї сестри до змін? Що заважає мінятися нам усім? Відповідь полягає в тому, що ми не зовсім розуміємо, що саме керує нашою поведінкою. Проблема глибша, ніж ми можемо собі уявити. Нам треба перестати переоцінювати наше раціональне «я» і натомість зрозуміти, що в глибині

нашої сутності є ще багато іншого. Ті частини нашої сутності, які ховаються там, у глибині, можна взагалі вважати за окремі «я», котрі прагнуть, щоб ми їх розпізнали — й залучили до праці.

Наука нарешті починає з'ясовувати, чому ми не могли змінювати власну поведінку. Ба більше: вона показує нам, як скористатися цим новим знанням, аби скласти план, що дозволить здійснити довготривалі зміни в нашому житті.



Можливо, ви намагалися заощадити гроші, дотримуючись бюджету. Або ж намагалися вивчити нову мову на онлайн-курсах. Можливо, вашою метою було більше спілкуватися й знайомитися з новими людьми. Попервах ваші наміри були сильними, пристрасними, рішучими. А з часом ви втратили азарт. І результат, якого ви прагнули, просто не втілювався в життя.

Це досить поширений людський досвід: ми хочемо змін і формуємо наміри. Нібито більше нічого й не треба. Подумайте лишень, наскільки категоричні штампи з цього приводу ми чуємо від людей — від «Вона просто цього недостатньо хотіла» до «Чи робите ви все можливе для цього?». Це поверхнєве судження формується в ранньому дитинстві («Прагни до зірок!») і не покидає нас до самого кінця... наприклад, до тієї стадії життя, коли багатьом із нас (на жаль) доводиться «боротися» з таким захворюванням, як рак. Ідея полягає в тому, що сила волі вирішує все. Саме тому самозміна стає своєрідним випробуванням нашої особистості — або принаймні її свідомої частини. Відомий слоган компанії *Nike*, можливо, починався

з іронії, але притаманний тим словам заряд рішучості (і наша готовність той заряд прийняти) перетворив його на своєрідну мирську заповідь: *Просто Зроби Це*. Висновок такий: якщо ми чогось не робимо, то це наш особистий вибір — не робити.

Гадаю, що це буде новиною для моєї сестри та всіх її друзів. Вона свідомо зробила вибір і свідомо намагалася досягти своєї мети. Але їй не вдалося. На жаль, у таких умовах невдача особливо засмучує. Порівняння з більш успішними людьми болісне. Важко не протиставити наші власні невдачі успіху людей, що досягають своєї мети: професійних спортсменів, які тренуються щодня годинами; музикантів, які проводять місяці, готуючись до концерту; успішних письменників, які безперервно пишуть сторінку за сторінкою, поки завершать свій проект. Ми бачимо цих успішних людей і можемо пояснити таємничий і завидний успіх лише їхньою силою волі: вони *Просто Роблять*. Але чому ми не можемо? Чому наші життєві досягнення видаються незначними поруч із їхніми?

У результаті ми відчуваємося малесенькими.

Кожному з нас неважко дійти висновку: ми просто не дотягуємо; якби ми поставилися до змін серйозніше, то теж могли б стати успішними. Але ми не проявили такої сили волі. Ми не змогли *Просто Зробити*.

Це стало загальнонаціональним явищем. Коли американців опитували про найбільшу перешкоду на шляху до схуднення, ті найчастіше згадували брак сили волі¹. Три чверті з нас вважають, що надлишкова маса — це наслідок непоміркованості в їді.

1 "The ASMBS and NORC Survey on Obesity in America", NORC at the University of Chicago, accessed March 10, 2018, <http://www.norc.uchicago.edu/Research/Projects/Pages/the-asmbnsorc-obesity-poll.aspx>.

Навіть люди з ожирінням визнають, що безволля — найбільша перешкода для схуднення¹. Майже 81% людей заявили: причина їхньої поразки — нестача самоконтролю. Легко здогадатися, що майже всі ці респонденти намагалися змінитися. Вони дотримувалися дієти й виконували фізичні вправи, але безрезультатно. Деякі намагалися схуднути понад двадцять разів! І все-таки вони вважали, що їм бракує сили волі.

Три чверті — це більшість. Приблизно три чверті американців тепер розуміють, що Земля обертається навколо Сонця. Інакше кажучи, це встановлений факт. Дефіцит сили волі насправді є проблемою.

І все-таки історія моєї сестри навряд чи унікальна. Б'юсь об заклад, що кожен із нас мав подібний досвід. Кожен із нас колись не зміг знайти в собі сили волі. Але ми й далі віримо в це. Ми присвоюємо самоконтролю астрономічний авторитет, коли він дає астрологічні результати. Яким же є той відсутній інгредієнт, що робить можливими реальні, тривалі зміни?



Ця загадка першою привернула мою увагу до вивчення змін поведінки: чому легко ухвалити початкове рішення й навіть почати робити якісь правильні речі — але важко зберегти наміри в тривалій перспективі? Як аспірантка й молода викладачка я бачила, як деякі мої найумотивованіші й найталановитіші колеги борються з цією дилемою. Вони

1 "New Insights into Americans' Perceptions and Misperceptions of Obesity Treatments, and the Struggles Many Face", NORC at the University of Chicago, October 2016, http://www.norc.umd.edu/PDFs/ASMB%20Obesity/ASMB%20NORC%20Obesity%20Poll_Brief%20B%20REV010917.pdf.

хотіли досягти успіху й розпочинали цікаві проекти, але їм бракувало сил, щоб достатньо довго зберігати продуктивність у доволі розхристаному університетському середовищі.

На початку моєї кар'єри до лабораторії долучився здібний аспірант, який мав проблему: постійно відкладав усе «на завтра». Він був найкращий серед усіх, але йому ніяк не вдавалося себе організувати, коли він брався працювати над самостійними дослідницькими проектами. Я намагалася допомогти йому, встановивши регулярний час для роботи й розбиваючи проекти на маленькі чітко визначені етапи.

Проте зрештою черговий жорсткий університетський термін його доконав. Щоб продовжити роботу, аспірант мав подати свою дисертаційну пропозицію до визначеної дати. Того ранку я з'явилася в офісі рано, сподіваючись переглянути його роботу, й мене привітало зображення надгробка, яке він повісив на моїх дверях. Я зрозуміла. Він ніколи не дотримувався термінів і відмовився від своєї мрії про академічну кар'єру.

Якщо ви колись працювали в університетському середовищі, то швидко збагнули, що інтелект і мотивація не надто допомагають регулярно виконувати свою роботу вчасно. То що робити?

Мені здається, що гіпотеза про силу волі походить від однієї помилкової — хоча багато в чому раціональної — тези. Коли моя сестра вирішила схуднути або коли ви вирішили змінити роботу, у неї (або у вас) виникло відчуття, ніби найважливіше вже відбулося. Світ — це галасливе, хаотичне місце, що заважає нам ухвалювати критичні рішення. Більшість із нас старанно уникає цього, доки нам все-таки не вдасться щось ухвалити. Тож коли ми це робимо, відчуваємо

своєрідний триумф. Ми втрачаємо кілька кілограмів, змінюємо місце роботи... але потім усе сповільнюється. Проблема не в силі волі. Якби ви запитали мою сестру через кілька тижнів після її першої публікації, чи вона бажає досягти своєї мети, я переконана: вона відповіла б «так», хоча, мабуть, трохи вагаючись.



Наукові дослідження свідчать: всупереч тому, що там нам каже реклама *Nike* чи навіть звичайнісінький здоровий глузд, ми не функціонуємо як щось єдине й ціле. У психологічному плані ми не маємо єдиної свідомості. Натомість наша свідомість складається з безлічі окремих, однак взаємопов'язаних механізмів, які керують поведінкою. Деякі з цих механізмів, виявляється, підходять для того, щоб опанувати зміни. Деякі нам добре відомі: здатність до ухвалення рішень і сила волі. Вони відомі, бо ми їх усвідомлюємо. Ухвалюючи рішення, ми свідомо аналізуємо відповідну інформацію й генеруємо шлях вирішення нашої задачі. Виявляючи силу волі, ми активно залучаємо розумове зусилля й енергію. Рішення й сила волі спираються на те, що ми називаємо *виконавчо-контрольними* функціями розуму — продуманими пізнавальними процесами, покликаними відбирати й контролювати дії. Ми здебільшого ознайомлені з цими процесами. Вони — наша суб'єктивна реальність, або відчуття ідентичності, яке ми визнаємо як «я». Так само як ми переживаємо навантаження під час використання фізичної сили, так само й усвідомлюємо тяжкість застосування розумової.

Виконавчий контроль — важлива функція. Для вирішення багатьох задач більш нічого й не треба.

Рішення просити підвищення на роботі починається з домовленості про зустріч із керівником. Ви ретельно формулюєте запит і називаєте причини. Або ж ви ухвалюєте рішення додати трішки романтики в своє життя, запропонувавши привабливому хлопцеві в тренажерному залі піти на каву. Після деяких роздумів ви знаходите належний спосіб зробити це. У цих разових заходах рішучість є дієюю. Ми ухвалюємо рішення, налаштовуємо рішучість і збираємо до купи сили, щоб здійснити задумане.

Однаке деякі сфери нашого життя вперто не піддаються виконавчому контролю. І вдаватися до обмірковування щоразу, коли ми діємо, було б украй неефективно. Я ще повернуся до цього питання згодом, але чи можете ви уявити собі, що «приймаєте рішення» піти в спортзал, кожного разу, коли ви туди йдете? Ви були б приречені на титанічні зусилля кожного дня пробуджувати в собі ентузіазм Першого Дня. Ви мали б змушувати свій розум проходити через той виснажливий процес взаємодії з усіма аргументами, які побудили вас піти в тренажерний зал уперше — і через те, що наш розум має неймовірну здатність до ірраціонального сперечання, вам доводилося б ще й долати численні аргументи, чому вам не треба йти. Щоразу. Щодня. Так функціонує процес ухвалення рішень. Ви постійно перебували б у важкому розумовому напруженні, не маючи часу на роздуми про щось інше.

У цій книжці йдеться про те, що є інші частини нашого розуму, які ліпше підходять для встановлення повторюваних моделей поведінки. Це наші звички, які краще налаштовані на запровадження автоматичних процесів, аніж галасливий і агресивний внутрішній дискусійний клуб, котрий зазвичай

супроводжує ухвалення рішень. Ми також побачимо, що значна частина нашого життя вже підпорядкована цим автоматичним частинам нашого «я» — простим, старанним частинам кожного з нас, які ми можемо націлити на роботу. Що може бути краще для досягнення важливих довгострокових завдань? Залиште дискусійний клуб і ставайте до роботи. Саме для цього існують звички.

Наука й власний досвід засвідчили, що наш розум формує звички автоматично — як нешкідливі, так і ті, що тягнуть за собою наслідки. Б'юсь об заклад: перші 15 хвилин після того, як ви прокидаєтесь, щоранку проходять приблизно однаково. Це природно. Легко зробити висновок, що наш розум мусить постійно створювати й відтворювати активну, цілеспрямовану схильність до наполегливості. Легко також повірити, що наполегливість походить від повторюваних свідомих зусиль, націлених на формування наших дій заради досягнення поставлених цілей. Якби наші поведінкові шаблони були результатом *«Просто Зроби»*, як вважає багато хто з нас, то наш свідомий розум мав би постійно наново робити вибір на користь тих дій, які ми виконуємо щодня... чи не так?

Ну, він і міг би, якби його до цього змушувати. Однак наш свідомий розум мало контактує з багатьма нашими діями — особливо зі звичними. Натомість працює величезний, напівприхований несвідомий апарат, завдяки якому ми можемо керувати сигналами й підказками свого свідомого розуму і який працює самостійно, не втручаючись особливо у виконавчий контроль. Ці частини нас дуже відрізняються від відомої нам свідомої складової нашого «я», і їх можна використовувати у різний спосіб.

Те «я», про яке нам відомо, переймається питаннями кар'єрними й любовними. А несвідомо складова нашого «я» самостійно формує звички, які дають змогу легко повторити те, що ми робили в минулому. Ми маємо мало свідомого досвіду формування звичок чи вчинків за звичками. Своїх звичок ми не контролюємо, на відміну від свідомих рішень. Звички за природою своєю приховані. Саме тому у своїх розмовах ми час від часу кажемо дещо приречено: «А, то лише моя звичка» — так, ніби звички існують окремо від нас або рухаються паралельно до нашого усвідомлюваного «я». І справді, у звичках завжди було щось загадкове, і за роки життя в нас формується уявлення про те, що позбавлення шкідливих звичок або формування корисних нових — то є лише справа належного наміру й сили волі.

Перш ніж підемо далі, важливо наголосити, що одні й ті самі механізми навчання відповідають і за наші хороші звички, тобто ті, які узгоджуються з нашою метою, і за шкідливі — ті, що суперечать меті. Хороші чи погані, звички мають однакове походження. Вони, звісно, призводять до дуже різних наслідків, але хай вас це не обманює. У цьому сенсі регулярно ходити в спортзал і викурювати кілька сигарет на день — це одне й те саме.

Проте щодо впливу на здоров'я фізичні вправи й куріння — полярні протилежності. Задача цієї книжки — показати, як ми можемо використовувати цілеспрямоване усвідомлення наших цілей для налаштування наших звичок. Ми можемо встановлювати порядок денний; можемо керувати собою. Якщо ми знаємо, як працюють звички, то можемо створювати точки дотику між звичками й метою, щоб вони синхронізувалися вигідними для нас

способами. Подеколи так уже є — в чому ми згодом переконаємося.

~~Далі йде текст, який був видалений з оригіналу.~~

Я була аспіранткою в одній із найкращих у світі лабораторій з дослідження суспільної думки. Ми презентували людям інформацію на певну тему й перевіряли, чи впливає вона на їхні судження й думки. Ми розробили потужні моделі того, як люди можуть змінювати своє ставлення й поведінку. Ми зосередили увагу на початкових етапах змін — як впливати на людей, щоб вони сприймали нові погляди на світ. Наприклад, ми вивчали способи переконання людей дбати про довкілля. Це була важлива, цінна праця. Як я вже казала раніше, багато життєвих рішень насамперед підлягають виконавчому контролю, джерелу початкових змін у нашому житті.

Проте решта речей потребує дещо більшого, аніж початкове ухвалення рішень і волі: стати кращим батьком, чуйним подружжям, продуктивнішим працівником, стараннішим студентом чи розсудливіше витратити кошти. Ці зміни не відбуваються відразу. Вони відбуваються протягом тривалого часу (років) за допомогою дій, які потрібно відтворювати постійно. Якщо ваша мета — зменшити свій негативний вплив на довкілля, недостатньо один раз поїхати на роботу автобусом, а не машиною. Ви маєте робити це сьогодні, завтра й у майбутньому теж. Щоб стати платоспроможним і сплатити борги, недостатньо один раз відмовитися від купівлі нових туфель чи нового телефона. Вам доведеться чинити опір бажанню купити неодноразово, принаймні поки ваші рахунки не дійдуть норми. Щоб розпочати нові стосунки,

вам треба бути наполегливими, навіть якщо людина з тренажерного залу відмовиться від вашого запрошення на каву. Вам доведеться знайомитися з багатьма людьми, які можуть вам сподобатися, й постійно пропонувати спілкування. Ви маєте навчитися діяти послідовно використовуючи певні *процедури*.

Розпочавши власне дослідження, я швидко зрозуміла, що наполегливість дуже важлива. Насправді я не збиралася вивчати звички, я хотіла зрозуміти, яким чином люди проявляють наполегливість. Існує широко розповсюджена думка: наполегливість потребує серйозного ставлення — достатньо свідомого, щоб люди могли змінитися і надалі дотримуватися нового курсу.

Я збагнула, що це навіть можна перевірити, переглянувши роботи дослідників, які збирали дані про те, чого люди хочуть і що мають намір робити — записатися на тренінг, зробити щеплення проти грипу, віддавати сміття на переробку, їздити на автобусі, — а потім перевіряли, що вони насправді зробили. Чи дотримувалися вони своїх намірів, чи записалися на тренінг, чи зробили щеплення, чи віддали на переробку сміття, чи їздили на автобусі? Це здавалося простим, очевидним питанням, яке мусить мати пряму відповідь.

Я разом із однією зі своїх студенток, Джуді Оуеллет, уважно переглянула шістдесят чотири дослідження, які охоплювали понад п'ять тисяч учасників. Те, що ми знайшли, дивувало. Стосовно певних різновидів дії люди поводитися так, як і збиралися. Якщо вони сказали, що мають намір записатися на тренінг чи зробити щеплення, то зазвичай так і робили. Коли йдеться про поодинокі одноразові дії, свідоме рішення призводило до результату: людина, яка поставилася до справи серйозно, просто робила те, що мала намір

зробити. Що серйозніший її намір, то більше шансів на те, що вона його реалізує. Але стосовно інших різновидів дії на нас очікувала несподіванка. Стосовно дій, які треба виконувати регулярно, як-от дбати про переробку відходів чи їздити на автобусі, наміри не мали великого значення. Отже, люди можуть захотіти віддати на переробку відходи чи їздити автобусом на роботу вранці, але не виконувати цього. Якщо вони зазвичай викидали відходи на сміттєзвалище, то роблять так і далі, попри попередні наміри віддавати все на переробку. Якщо вони зазвичай їздили на роботу машиною, то вони й далі роблять це, попри свої наміри їздити автобусом. Подеколи ставлення й плани людей мали незначний вплив на те, як вони діяли.

Ці результати були несподіваними. Хотілося сподіватись, що коли люди вирішили діяти й сформували сильний намір, то в цьому вони мають бути невідступними. Коли я захотіла опублікувати результати, редактор журналу попросив мене зробити повторне дослідження, але результати вийшли ті самі. Тож редакція попросила про цілком нове дослідження, яке підтверджувало б результати. Знову ми виявили, що з повторюваними діями ситуація не така, як із разовими. Люди й надалі можуть розповідати про свої наміри змінитися, однак усе одно поводитимуться типово для себе. Нарешті дослідження опублікували в журналі, й інші дослідники відтворювали їх сотні разів. Звісно, не всіх науковців ми переконали. Дехто рішуче сперечався з нашими висновками, вважаючи, що свідоме ставлення й наміри є достатніми для пояснення поведінки¹.

1. Ick Ajen, "Residual Effects of Past on Later Behavior: Habituation and Reasoned Action Perspectives", *Personality and Social Psychology Review* 6, no. 2 (2002): 107–22, doi:10.1207/S15327957PSPR0602_02.

Перше дослідження вийшло ключовим у виявленні особливого характеру витривалості. Кажучи «особливий», я маю на увазі, що наполегливість являє собою не зовсім те саме, як ми визначали її раніше. Жодне уявлення про неї не відповідало дійсності. Наполегливість — це щось більш значне й водночас більш дивне, ніж ми думали. З'ясувалося, що ми не могли її просто ініціювати, закликавши людину сформулювати свої наміри. Наполегливість здебільшого не відображала сильних поглядів і планів.

Однаке й наші критики в певному сенсі мали слушність, бо мої початкові дослідження не пояснили, що саме спонукає людей до наполегливості. Ми знали, що це щось особливе. Але не знали, як його ініціювати. Минули десятиліття, перш ніж ми спромоглися відповісти на ту критику. Тепер ми знаємо, що наполегливість — це наслідок звички. У цій книжці пояснюється, що ми дізналися про те, як створювати звички.



Міф про те, що для того, аби змінити поведінку, майже нічого й не треба, окрім сильних намірів і сили волі, існує вже дуже довгий час. Тож корисно подумати про це критично. Як саме можна застосовувати виконавчий контроль над впровадженням довгострокових змін?

Ми добре знаємо, що коли люди є насправду рішучими й прагнуть схуднути, вони можуть втратити 15–20 кілограмів. Це та маса, яку людина з надлишковою вагою може втратити за шестимісячною програмою схуднення¹. Цілком прийнятний результат!

1 Rena R. Wing and Suzanne Phelan, "Long-term Weight Loss Maintenance", *The American Journal of Clinical Nutrition* 82, no. 1 (2005): 222S–25S, doi: 10.1093/ajcn/82.1.222S.

Проте ми знаємо більше. Зрештою, більшість людей, які беруть участь у таких програмах, повертаються до свого звичного режиму харчування й виконання фізичних вправ. Через п'ять років після участі в такій програмі схуднення лише близько 15% учасників і далі залишаються хоча б на 4–5 кілограмів легшими, ніж до її початку¹. Переважна більшість повертається до своєї початкової маси або навіть набирає більше. А ось це вже прийнятним результатом не назвеш.

Комерційні програми контролю маси знають про ці дані. Я розмовляла з Девідом Кірхгоффом², колишнім президентом і генеральним директором міжнародної компанії *Weight Watchers* («Вартові стрункости»), яка виробляє й продає різноманітні продукти для схуднення, про довгострокові результати споживачів їхньої продукції. Він визнав: «Здебільшого, коли йдеться про зміни в житті, людям найчастіше не вдається утримувати їх достатньо довго. Ви знаєте, кожен, хто слідує рекомендаціям *Weight Watchers* протягом достатньо довгого часу, досягає результату — треба просто дотримуватися програми. Але факти свідчать: більшість людей цього не робить. І *Weight Watchers* наразі нездатні якось це виправити».

Участь у такій програмі, як «Вартові стрункого тіла», передбачає постійну боротьбу. «Я думаю про це так, — сказав Кірхгофф. — Якщо ви маєте проблему зі схудненням, будьте готові, що ця проблема буде у вас завжди. Якщо ви схильні до переїдання, якщо ви вживаєте їжу для подолання якихось психологічних проблем або якщо ваш метаболізм налаштований

1 Wing and Phelan.

2 Interview with David Kirchoff, former president and CEO of Weight Watchers, May 18, 2017.

певним чином — це хронічний стан, який ніколи вас не покине. Проти надлишкової маси ліків нема. Ви завжди можете зірватися... І тоді доведеться знову повертатися на цей шлях. Це не працює так: ви виконуєте програму, втрачаєте масу — й можна не турбуватися, справу завершено».

Це важкий життєвий шлях. Кірхгофф зауважує: «На зустрічах *Weight Watchers* ми постійно бачимо боротьбу й біль. Ми бачили людей, які втрачали понад 45 кілограмів. Потім ці кілограми поверталися. Ми бачили вплив цих кілограмів на них. Вони почувалися жакливо. Вони почувалися цілковитими невдахами. Їхня впевненість у собі була просто нижче плінтуса».

Боротьба із зайвими кілограмами — показовий приклад, бо оцінити результат доволі легко, й до того ж він добре досліджений. Однак подібна динаміка буде помітна й у ситуаціях, коли ви, наприклад, намагаєтеся проводити більше часу з дітьми, або заощадити гроші, або зосередитися на роботі.

Проблема полягає в тому, що теорія про самозміну як наслідок сильних намірів і сильної волі недооцінює ймовірність відступу. Поміркуймо, як моя сестра намагалася продемонструвати наполегливість своїх прагнень схуднути завдяки лише силі наміру, не розвиваючи нових звичок.

На момент ухвалення рішення її середовище геть не сприяє його реалізації. Вона регулярно купує багато некорисної їжі для своїх дітей-підлітків. У результаті кухня повниться печивом, чіпсами, булочками, содовою й морозивом. Їжа скрізь — на полицках, у шафах, у холодильнику й морозильній камері. У цьому середовищі, живучи поруч із дітьми, які постійно щось жують, вона й сама їсть — переглядаючи

телевізор, розмовляючи по телефону й розважаючись із сім'єю. Вона залюбки ходить у торговий центр і завжди робить перерви на перекус у ресторанчиках із фаст-фудом. Здається, її життя обертається навколо їжі, хоч би що вона робила.

Тут варто зауважити, що це її середовище, по суті, не вороже. Наших давніх предків, безумовно, розвеселила б думка, що якогось дня ми скаржитимемося на надлишок їжі, зважаючи на те, що раніше вона була рідкістю. Але проблема полягає не лише в достатку. За словами Девіда Кесслера, колишнього уповноваженого Управління продовольства й медикаментів США (УПМ), завдання харчової промисловості — не просто задовольнити своїх клієнтів¹. Промисловість, вкупі з виробниками, випробувачами, пакувальниками, маркетологами, дистриб'юторами й роздрібними торговцями, інвестує в гіперстимулювальні продукти — ті, які здатні підтримувати в нас бажання до їжі. Нині науковці цілеспрямовано працюють і досліджують методи, здатні змусити нас їсти більше, ніж ми, природно, цього бажаємо. Нам важливо пам'ятати про це, щоб не зневірюватися в собі, а зберігати самоповагу, попри численні провали. Сучасний світ — доволі загрозливий, тож маємо докладати великих зусиль, щоб не занапастити себе.

Моя сестра живе в передмісті й не має змоги займатися фізичними вправами. Передмістя пристосоване для їзди на машині, а не для прогулянок пішки. Навіть шлях між будинком і авто — незначний, бо машину припарковано за кілька кроків від дверей у дім.

1 David A. Kessler, *The End of Overeating: Taking Control of the Insatiable American Appetite* (Emmaus, PA: Rodale Books, 2009).