

18+

ВЛАДИМИР ДАВЫДОВ

АНАТОМИЯ ПИЩЕВЫХ ПРИВЫЧЕК

13 ПРАКТИЧЕСКИХ
СТРАТЕГИЙ
ФОРМИРОВАНИЯ
ЗДОРОВОГО
ПИТАНИЯ
НА ОСНОВЕ
ПОВЕДЕНЧЕСКОЙ
ПСИХОЛОГИИ



ПРАКТИЧЕСКИЙ 90-ДНЕВНЫЙ КУРС
ПО ФОРМИРОВАНИЮ ЗДОРОВЫХ
ПИЩЕВЫХ ПРИВЫЧЕК

Владимир Давыдов
Анатомия пищевых
привычек. 13 практических
стратегий формирования
здорового питания на основе
поведенческой психологии

<https://litres.ru/74543392>

ISBN 9785007132107

Аннотация

Книга Владимира Давыдова предлагает революционный взгляд на пищевое поведение, полностью освобождая читателя от мифа о всесиили воли. Вместо борьбы с собой автор предлагает применить принципы экологического дизайна среды и эргономики Пока-ёке. Программа помогает выстроить многоуровневую систему — от домашнего пространства до цифровых привычек, — чтобы сделать здоровый выбор легким, естественным и автоматическим. Измените окружение, чтобы изменить жизнь.

Содержание

ПРЕДИСЛОВИЕ	6
ВВЕДЕНИЕ	8
ОТ ПИЩЕВОГО РЕШЕНИЯ К ПИЩЕВОЙ СИСТЕМЕ	9
Почему хорошего намерения недостаточно	10
Тринадцать стратегий	12
Сколько времени формируется привычка	15
Как читать эту книгу	16
Главный вопрос этой книги	17
ГЛАВА 1	18
ПИЩЕВЫЕ ПРИВЫЧКИ НА ОСНОВЕ ИДЕНТИЧНОСТИ	18
IDENTITY-BASED HABITS	19
Три уровня изменения	20
Идентичность не создается декларацией	21
Связь работает в обе стороны	22
Формулируйте идентичность через поведение	23
Опасность пищевых ярлыков	24
Практикум: определите направление идентичности	26
Вечерний вопрос	27
Идентичность должна оставаться гибкой	28
Чек-лист главы	29

ГЛАВА 2	30
Что такое двухминутное правило	31
Почему уменьшение начала помогает	32
Найдите настоящее начало действия	34
Примеры пищевых двухминутных стартов	35
Разрешите себе остановиться	36
Если хочется продолжить — продолжайте	37
Когда правило особенно полезно	38
Минимальная версия в трудный день	40
Практикум	41
Чек-лист главы	42
ГЛАВА 3	43
Что такое входная привычка	44
Контекст важнее красивого ритуала	48
Пример 1. Покупки	49
Пример 2. Еда на работу	50
Пример 3. Планирование	51
Чек-лист главы	53
ГЛАВА 4	54
Среда — это часть поведения	56
Видимость	57
Доступность	58
Конец ознакомительного фрагмента.	59

**Анатомия пищевых
привычек
13 практических стратегий
формирования здорового
питания на основе
поведенческой психологии**

**Владимир
Владимирович Давыдов**

© Владимир Владимирович Давыдов, 2026

ISBN 978-5-0071-3210-7

Создано в интеллектуальной издательской системе Ridero

Перед применением рекомендаций требуется консультация врача.

ПРЕДИСЛОВИЕ

Каждый из нас хотя бы однажды пытался изменить свое питание. Мы решали есть меньше сладкого, чаще готовить дома, отказаться от вечерних перекусов, изменить размер порций или просто начать питаться более осознанно. Первые дни обычно проходят легко: решение принято, цель понятна, мотивации достаточно. Затем возвращается обычная жизнь. Работа затягивается дольше, чем планировалось. В холодильнике нет ничего приготовленного. Мы оказываемся в гостях, ресторане или дороге. Устаем. Торопимся. Перед глазами появляется привычная еда. И решение, которое еще несколько дней назад казалось твердым, неожиданно меняется.

После этого легко сделать вывод: «Мне не хватает силы воли». Но такой вывод слишком прост. Пищевое поведение складывается не только из намерений. На него влияют привычные ситуации, доступность еды, организация кухни, количество действий между нами и нужным выбором, окружающие люди, время, повторяющиеся сценарии и то, насколько легко начать определенное действие. Именно поэтому эта книга посвящена не очередной диете. В ней нет единого меню, которое должен соблюдать каждый читатель. Нет списка продуктов, которые необходимо навсегда запретить. Нет обещания изменить питание за семь, двадцать один или

тридцать дней.

Предмет этой книги — пищевые привычки. Мы будем разбирать не столько вопрос «Что мне нужно есть?», сколько другой: «Почему я снова и снова поступаю именно так — и как изменить сам механизм повторения?» В основе книги лежат тринадцать стратегий работы с привычками. Одни помогают начать новое действие. Другие позволяют изменить окружающую среду. Третьи уменьшают количество препятствий, помогают заранее подготовить следующий шаг, использовать обратную связь, учитывать социальное окружение и постепенно расширять уже работающее поведение.

Некоторые стратегии окажутся полезными именно вам. Другие — нет. Так и должно быть. Задача не в том, чтобы выполнить все рекомендации книги. Задача — научиться видеть устройство собственных пищевых привычек и выбирать инструмент, подходящий конкретной ситуации. В конце книги вас ждет 90-дневный практический курс. Девяносто дней — не биологический срок формирования привычки. Это достаточно длинный организационный период, чтобы наблюдать за своим поведением, проводить небольшие эксперименты, исправлять ошибки и постепенно собирать собственную систему.

Эта книга начинается не с запрета. Она начинается с наблюдения. Посмотрим, из чего в действительности складываются наши пищевые привычки.

ВВЕДЕНИЕ

ОТ ПИЩЕВОГО РЕШЕНИЯ К ПИЩЕВОЙ СИСТЕМЕ



Представьте два одинаковых намерения. Два человека решают чаще брать домашнюю еду на работу. Первый каждое утро открывает холодильник и только тогда начинает решать, что взять, где лежит контейнер, успеет ли он что-нибудь приготовить и не проще ли купить обед позже. Второй вечером видит чистый контейнер на привычном месте, кладет в него приготовленную еду и ставит на переднюю полку холодильника. Намерение у них одинаковое. Устройство ситуации — разное. Именно это различие находится в центре нашей книги.

Почему хорошего намерения недостаточно

Мы часто представляем изменение питания как последовательность сознательных решений. Нужно просто помнить о цели и каждый раз делать правильный выбор. Но повторяющееся поведение работает сложнее. Когда одна и та же ситуация возникает много раз, человек перестает каждый раз начинать размышление с чистого листа. Поведение все сильнее связывается с контекстом, а при достаточном повторении может становиться более автоматичным (4). Поэтому пищевые привычки нельзя рассматривать только как набор отдельных решений.

Нужно смотреть на систему. Где происходит действие? Что ему предшествует? Что находится перед глазами? Насколько легко начать? Какое действие уже привычно в этой ситуации? Кто находится рядом? Что происходит сразу после него? Как только мы начинаем задавать эти вопросы, появляется намного больше возможностей для изменения поведения.

Не война с собой, а изменение условий

Человек способен сознательно контролировать поведение. Но постоянно опираться только на усилие неудобно. Если желательное действие каждый день требует десяти дополнительных решений, а альтернативное находится прямо пе-

ред глазами и начинается одним движением, условия явно неравны. Поэтому вместо вопроса «Как заставить себя?» часто полезнее спросить: «Что можно изменить в ситуации?» Иногда достаточно убрать одно препятствие. Иногда — подготовить предмет заранее. Иногда — изменить расположение еды.

Иногда — создать небольшой первый шаг. Иногда — заранее принять решение для повторяющейся ситуации. Работа с привычками начинается именно здесь.

Тринадцать стратегий

В этой книге мы последовательно разберем тринадцать инструментов. Пищевые привычки на основе идентичности — как связать поведение с представлением о том, каким человеком вы хотите быть. Двухминутное правило — как уменьшить начало нового действия до версии, которую легко выполнить. Входные привычки — как создать небольшой и устойчивый первый шаг в более длинную последовательность. Дизайн пищевой среды — как заметность, доступность и расположение вариантов могут менять вероятность выбора. Снижение трения — как убрать лишние физические, временные, организационные и когнитивные препятствия.

— Прайминг среды — как подготовить пространство сейчас, чтобы будущее действие начиналось проще. Связывание с удовольствием — как соединить полезное действие с приятным элементом процесса. Устройства обязательств — как заранее поддержать решение, которое позднее может оказаться труднее выполнить. Немедленная награда — как сделать ближайшую положительную сторону поведения заметной сегодня, а не только когда-нибудь в будущем. Трекинг пищевых привычек — как превратить впечатления о собственном поведении в простую обратную связь.

— Социальная среда — как учитывать влияние семьи,

друзей, коллег и повторяющихся социальных ситуаций. Масштабирование — как постепенно расширять уже работающую привычку. Градация — как при необходимости перейти от устойчивого действия к качественно иной организации поведения. Эти стратегии не образуют обязательную лестницу. Не нужно сначала идеально освоить первую, затем вторую и так далее. Главы расположены последовательно для удобства объяснения, но в реальной жизни человек может начать с той стратегии, которая отвечает его конкретной проблеме.

Сначала диагноз поведения, потом инструмент

Допустим, вы хотите чаще готовить дома. Причины, по которым это не происходит, могут быть совершенно разными. Если каждый раз трудно начать — поможет уменьшение первого шага. Если продукты есть, но их неудобно доставать и готовить — возможно, проблема в трении. Если решение вспоминается слишком поздно — пригодится прайминг среды. Если дома все получается, а на работе система исчезает — нужно исследовать контекст. Если приготовление еды кажется исключительно обязанностью — можно проверить связывание с удовольствием.

Если вы вообще не понимаете, почему домашняя еда получается только в некоторые дни, — несколько дней трекинга могут показать закономерность. Одно и то же внешнее поведение может требовать разных решений. Поэтому мы не будем лечить все пищевые привычки одним методом.

Маленькое изменение — не маленькая цель

Еще одна важная идея книги — различать размер первого действия и размер конечной задачи. Очень маленький шаг не означает отсутствие амбиций. Если человеку трудно начать регулярно готовить, минимальная версия привычки может заключаться всего лишь в подготовке рабочей поверхности или одного ингредиента. Это не конечная цель. Это вход. Когда действие начинает работать, его можно расширять. Именно поэтому в книге отдельно существуют двухминутное правило, входная привычка, масштабирование и градация. Они решают разные задачи.

Среда влияет, но не управляет человеком полностью

Исследования показывают, что доступность, близость и расположение еды способны влиять на выбор, хотя размер и надежность эффекта зависят от конкретной ситуации (6, 7). Это важное уточнение. Мы не станем утверждать, что перестановка холодильника автоматически изменит рацион. Она может лишь изменить условия выбора. Но именно небольшие изменения вероятности, повторяясь снова и снова, и представляют для нас интерес. Хороший дизайн пищевой среды не лишает человека свободы. Он делает нужное действие менее трудным.

Сколько времени формируется привычка

Здесь важно заранее отказаться от одного популярного мифа. У привычки нет универсального срока рождения. В исследовании Лалли и коллег скорость развития автоматичности заметно различалась между людьми и между выбранными действиями (4). Поэтому в этой книге не будет правила «21 день», «30 дней» или «90 дней — и привычка сформирована». Позже мы действительно пройдем 90-дневный курс. Но его продолжительность выбрана как формат практической работы, а не как биологический закон. К концу курса одна привычка может стать значительно устойчивее, другая только начать формироваться, а от третьей читатель может отказаться, потому что она оказалась ненужной.

Все три результата допустимы.

Как читать эту книгу

Лучше всего читать главы последовательно в первый раз, потому что некоторые понятия опираются на предыдущие. Но применять их следует иначе. Не пытайтесь одновременно перестроить кухню, ввести трекер, изменить социальную среду, создать пять новых привычек и построить систему обязательств. Выберите реальную повторяющуюся ситуацию. Посмотрите, что именно в ней происходит. Затем примените один подходящий инструмент. Проверьте результат. И только потом решайте, нужен ли следующий. Так привычки перестают быть набором красивых советов и превращаются в систему небольших проверяемых изменений.

Главный вопрос этой книги

На следующих страницах мы много раз будем возвращаться к одному вопросу: Что можно изменить не в человеке вообще, а в конкретной повторяющейся ситуации? Иногда ответом станет среда. Иногда — размер действия. Иногда — подготовка. Иногда — социальная договоренность. Иногда — никакого изменения вообще не потребуется. Но как только вы начинаете видеть пищевое поведение не как череду побед и поражений, а как систему повторяющихся ситуаций, появляется возможность эту систему проектировать. С этого и начинается анатомия пищевых привычек.

ГЛАВА 1

ПИЩЕВЫЕ ПРИВЫЧКИ НА ОСНОВЕ ИДЕНТИЧНОСТИ

IDENTITY-BASED HABITS

Когда человек решает изменить питание, он обычно начинает с результата. «Хочу похудеть». «Хочу перестать перекусывать вечером». «Хочу чаще готовить дома». «Хочу есть больше овощей». В этом нет ничего неправильного. Результат помогает определить направление. Но для устойчивого изменения одного результата бывает недостаточно. Представим человека, который решил пять раз в неделю брать на работу домашний обед. Можно относиться к этому как к временному проекту: «Мне надо продержаться месяц». А можно постепенно начать воспринимать это действие как часть своего обычного поведения: «Я человек, который обычно заранее организует себе обед».

Внешнее действие одно и то же. Различается его место в представлении человека о самом себе.

Три уровня изменения

Джеймс Клир предлагает рассматривать изменение привычек на трех уровнях: результат, процесс и идентичность (1). Результат отвечает на вопрос: чего я хочу добиться? Процесс — что я регулярно делаю? Идентичность — каким человеком я себя считаю или хочу становиться? В пищевом поведении это можно представить так. Результат: реже покупать обед в последний момент. Процесс: вечером готовить контейнер с едой. Идентичность: я человек, который заранее заботится о своем питании. Эти уровни не конкурируют друг с другом.

Не нужно выбирать между целью и идентичностью. Результат помогает понять направление, процесс превращает намерение в действие, а идентичность может придавать повторяющемуся поведению личный смысл.

Идентичность не создается декларацией

Здесь легко попасть в ловушку. Можно написать на холодильнике: «Я человек со здоровыми пищевыми привычками». Но одна фраза не создает привычку. Представление о себе становится убедительнее, когда получает подтверждение в реальном поведении. Сегодня вы заранее составили список покупок. Завтра подготовили обед. Через день убрали с рабочего стола еду, которую привыкли брать автоматически. Каждое отдельное действие невелико. Но вместе они дают человеку основания сказать: «Похоже, я действительно умею организовывать свое питание».

В этом смысле метафора Клира о «голосах» особенно удачна: отдельные действия можно рассматривать как голоса за определенное представление о себе (1). Один голос ничего не решает. Важна повторяемость.

Связь работает в обе стороны

Важно не превратить идею идентичности в магическое объяснение привычек. Исследования показывают положительную связь между привычкой и идентичностью в поведении, связанном со здоровьем (2, 3). Но связь между ними не означает простой последовательности: сначала человек окончательно становится «новой личностью», а затем автоматически начинает вести себя соответствующим образом. Вероятнее рассматривать отношения как взаимные. Представление о себе способно поддерживать определенное поведение. А повторяющееся поведение способно укреплять представление о себе.

Поэтому вместо требования «сначала измените идентичность» полезнее создать небольшой цикл: я выбираю направление → совершаю соответствующее действие → получаю новое свидетельство о собственном поведении → мне немного легче повторить его снова. Так идентичность становится не лозунгом, а частью практики.

Формулируйте идентичность через поведение

Фраза «Я здоровый человек» слишком широка. Непонятно, какое действие из нее следует. Гораздо полезнее формулировка, связанная с конкретным поведением: «Я человек, который обычно планирует покупки». «Я человек, который старается не принимать все пищевые решения в последнюю минуту». «Я человек, который замечает, почему сейчас идет за едой». «Я человек, который умеет возвращаться к привычке после пропуска». Последняя формулировка особенно важна. Если идентичность построена вокруг совершенства — «Я никогда не ем Х», «Я всегда делаю Y» — одно отклонение может восприниматься как доказательство провала.

Но привычки живут в меняющихся обстоятельствах. Поэтому хорошая идентичность должна выдерживать несовершенство.

Опасность пищевых ярлыков

Идентичностный подход легко превратить в новую разновидность диеты. «Я человек, который питается чисто». «Я не тот человек, который ест такую пищу». «Люди моего уровня этого не едят». Такие формулировки могут звучать мотивирующе, но одновременно превращают пищевой выбор в моральную характеристику личности. Для нашей книги это лишнее. Идентичность должна поддерживать поведение, а не делить человека на «хорошего» и «плохого» в зависимости от содержимого тарелки. Лучше связывать ее с процессом: планированием, вниманием к ситуации, подготовкой, способностью остановиться и подумать, умением возвращаться к выбранному поведению.

Один поступок ничего не отменяет

Допустим, человек неделю заранее готовил обеды, а в пятницу ничего не подготовил и заказал еду. Что произошло с его идентичностью? Ничего катастрофического. Один эпизод не перечеркивает предыдущие действия. И точно так же один удачный выбор еще не доказывает устойчивость новой привычки. Исследования формирования привычек показывают постепенность процесса, а отдельный пропуск не обязательно существенно нарушает его развитие (4). Это освобождает идентичностный подход от перфекционизма. Нам нужна не безупречная биография.

Нам нужна повторяемая тенденция.

Не спорьте с собой — собирайте доказательства

Предположим, человек говорит: «Я совершенно не умею планировать питание». Можно долго убеждать себя в обратном. А можно провести небольшой эксперимент. Сегодня вечером составить список из пяти необходимых продуктов. Завтра купить их по списку. После этого приготовить один прием пищи заранее. Теперь у старой фразы появляется фактическое возражение: «По крайней мере несколько раз я уже смог это сделать». Следующее повторение добавляет еще одно свидетельство. Идентичность становится убедительнее через действия.

Практикум: определите направление идентичности

Выберите одну пищевую привычку, с которой действительно хотите работать. Не начинайте с вопроса: «Какой продукт я должен запретить?» Спросите иначе: «Какое повторяющееся поведение я хотел бы считать для себя обычным?» Например: «Обычно я заранее думаю о том, что буду есть на работе». «Обычно я покупаю продукты по списку». «Обычно я сначала замечаю ситуацию, а потом принимаю решение». «После сбоя я возвращаюсь к своей системе со следующей удобной возможностью». Теперь выберите одно маленькое действие, которое подтверждает эту формулировку.

Не пять. Одно. Выполните его. После этого не говорите себе: «Теперь у меня новая идентичность». Скажите точнее: «Сегодня я сделал один голос в ее пользу».

Вечерний вопрос

Достаточно время от времени задавать себе один вопрос: «Какое сегодняшнее действие подтверждает то пищевое поведение, которое я хочу сделать для себя обычным?» Иногда ответ будет очевиден. Иногда такого действия сегодня не окажется. Это тоже информация, а не повод для чувства вины.

Идентичность должна оставаться гибкой

Человек меняется. Меняется работа, семья, здоровье, возраст, график, место жительства и множество других обстоятельств. Поэтому идентичность не должна становиться клеткой. Фраза «Я всегда делаю именно так» может однажды начать мешать не меньше, чем старая привычка. Гораздо устойчивее: «Сейчас это тот способ поведения, который мне помогает». Если условия изменятся, систему можно пересмотреть. Гибкость не противоречит устойчивости привычки. Она позволяет сохранить ее функцию, когда меняется жизнь.

Чек-лист главы

Перед переходом к следующей главе проверьте: выбрана ли одна конкретная привычка; можете ли вы описать желаемую идентичность через поведение, а не через моральную оценку себя или еды; нашли ли одно маленькое действие, которое служит подтверждением этого направления; допускает ли ваша формулировка отдельные пропуски и изменение обстоятельств; помогает ли она действовать или только красиво звучит. Если ответы понятны, этого достаточно. Не нужно сначала полностью «стать другим человеком». Начните с действия, которое доступно сегодня.

Именно поэтому следующая глава посвящена двухминутному правилу — способу уменьшить начало новой привычки до размера, при котором начать становится значительно проще.

ГЛАВА 2

ДВУХМИНУТНОЕ ПРАВИЛО В ЕДЕ TWO-MINUTE RULE

Изменение пищевой привычки часто начинается с слишком большой задачи. «С этого дня я каждый вечер готовлю себе еду на завтра». «Теперь я всегда составляю меню на неделю». «Больше никогда не покупаю продукты без списка». «Каждый прием пищи будет полностью осознанным». Такие планы выглядят убедительно, пока существуют в голове. Но чем больше действий требуется для первого выполнения, тем легче отложить начало. Именно эту проблему решает двухминутное правило.

Что такое двухминутное правило

Джеймс Клир формулирует его просто: когда вы начинаете новую привычку, ее начальная версия должна занимать меньше двух минут (1). Смысл не в том, что вся полезная привычка должна укладываться в 120 секунд. Двух минут должно хватить на начало. Не «приготовить обед на завтра», а достать контейнер и поставить его на рабочую поверхность. Не «полностью организовать покупки на неделю», а открыть записку со списком продуктов и записать первый пункт. Не «перестроить весь вечерний рацион», а убрать со стола один постоянно провоцирующий автоматическое действие предмет.

Маленькое действие становится входом в более крупное.

Почему уменьшение начала помогает

Большая задача состоит из нескольких шагов. Но когда мы думаем о ней целиком, воспринимаем сразу всю стоимость действия: время, подготовку, уборку, решение, поиск продуктов, необходимость что-то закончить. Из-за этого начало легко откладывается. Если же выделить только первый шаг, задача становится конкретнее. Перед человеком уже не «готовка на завтра», а один контейнер. Не «правильное питание», а один список. Не «полная реорганизация кухни», а одна полка. Двухминутное правило не гарантирует, что человек продолжит действие.

Оно решает более скромную задачу: облегчает старт. И этого уже достаточно, чтобы сделать его полезным инструментом.

Две минуты — ориентир, а не секундомер

Не нужно буквально засекаать 120 секунд. Некоторые хорошие стартовые действия займут двадцать секунд. Другие — две с половиной минуты. Важен не секундомер, а принцип: стартовая версия должна быть настолько небольшой, чтобы ее было трудно оправданно отложить из-за объема работы. Поэтому вопрос звучит так: «Какая самая маленькая версия этого действия действительно является его началом?» Это важное уточнение. Если желаемая привычка — брать домашний обед на работу, «выпить стакан воды» не

является ее двухминутной версией.

А поставить вечером контейнер рядом с холодильником — является. Микрошаг должен вести именно в нужную последовательность.

Не путайте двухминутное правило с правилом Дэвида Аллена

Есть еще одно известное «правило двух минут». В системе Getting Things Done Дэвида Аллена смысл другой: если дело можно полностью выполнить меньше чем за две минуты, его стоит сделать сразу. У Джеймса Клира двухминутное правило используется иначе. Речь идет не о быстром завершении коротких дел, а об уменьшении начала новой привычки (1). Для нашей книги важен именно этот второй вариант.

Найдите настоящее начало действия

Допустим, вы хотите чаще готовить дома. Можно сказать: «Мой микрошаг — купить овощи». Но покупка может происходить за несколько дней до приготовления и не всегда запускает сам процесс. Можно сказать: «Микрошаг — прочитать рецепт». Это тоже не обязательно приближает к действию. А вот «освободить рабочую поверхность и положить на нее разделочную доску» уже является непосредственным входом в приготовление еды. Хороший двухминутный старт находится максимально близко к самому действию. Он не символизирует намерение.

Он начинает процесс.

Примеры пищевых двухминутных стартов

Если вы хотите чаще планировать покупки, откройте список и запишите один продукт. Если хотите брать еду на работу, поставьте вечером контейнер на видное место. Если хотите реже принимать решения о еде в последний момент, откройте календарь и отметьте один будущий прием пищи, который имеет смысл продумать заранее. Если хотите чаще готовить, освободите небольшой участок рабочей поверхности. Если хотите отслеживать привычку, сделайте одну отметку в трекере. Если хотите организовать холодильник, начните с одной полки, а не со всего холодильника.

У этих действий нет самостоятельной магической ценности. Их смысл в том, что они уменьшают расстояние между намерением и началом.

Разрешите себе остановиться

Здесь возникает парадокс. Если двухминутный шаг обязательно должен перерасти в большое действие, он перестает быть маленьким. Человек быстро понимает: «Меня обманывают. Формально мне предлагают поставить доску, но на самом деле ожидают, что я потом приготовлю ужин». Тогда психологический порог возвращается. Поэтому важное правило звучит так: После минимального действия действительно можно остановиться. Сегодня вы только достали контейнер. Завтра, возможно, положите в него еду. А возможно, сразу продолжите сегодня.

Оба варианта допустимы. Минимальная версия должна оставаться честно минимальной.

Если хочется продолжить — продолжайте

Иногда после первого шага продолжить действительно проще. Контейнер уже стоит перед вами. Рабочая поверхность свободна. Список открыт. Тогда нет необходимости искусственно останавливаться ровно через две минуты. Но продолжение — бонус, а не условие успеха. Иначе двухминутное правило незаметно превращается обратно в большую задачу.

Что двухминутное правило не делает

Оно не формирует привычку за две минуты. Не устраняет все сопротивление. Не «обманывает мозг». Не гарантирует автоматичность. Не заменяет повторение. Не решает проблему неподходящей среды. И не делает ненужное действие полезным только потому, что оно маленькое. Это лишь инструмент для одного конкретного момента — начала. Поэтому дальше в книге нам понадобятся другие стратегии.

Когда правило особенно полезно

Двухминутный старт хорошо работает, когда проблема звучит примерно так: «Я понимаю, что хочу это делать, но постоянно не начинаю». Если же человек начинает легко, но потом действие каждый раз разваливается, причина может находиться уже не в старте. Возможно, слишком велико дальнейшее трение. Возможно, выбран неудобный контекст. Возможно, действие плохо вписывается в день. Возможно, сама цель человеку не нужна. Не каждую проблему следует лечить уменьшением первого шага.

Как создать собственную двухминутную версию

Возьмите одно действие, которое регулярно откладываете. Запишите его полную версию. Например: «Вечером готовить обед на следующий рабочий день». Теперь разберите начало. Что происходит первым? Освободить контейнер. Достать продукты. Поставить доску. Открыть холодильник. Выберите самый первый реальный шаг, который занимает совсем немного времени. Теперь проверьте три вещи. Он действительно относится к нужной привычке? После него естественно возможно продолжение? Можно ли выполнить его даже в достаточно загруженный день?

Если да, у вас есть рабочая стартовая версия.

Не превращайте микрошаг в ритуал ради ритуала

У двухминутного правила есть еще одна ловушка. Иногда

человек годами совершенствует старт, но никогда не переходит к тому поведению, ради которого старт создавался. Например, каждый вечер идеально ставит контейнер на стол, но никогда не кладет в него еду. Тогда минимальное действие уже не выполняет функцию входа. В этом случае нужно спросить: «Что мешает следующему шагу?» Возможно, проблема уже не в начале, а в трении. Тогда двухминутное правило выполнило свою работу, и пора переходить к другому инструменту.

Минимальная версия в трудный день

Уменьшение действия полезно не только в начале формирования привычки. Оно может стать резервным вариантом на дни, когда обычная версия слишком сложна. Если вы обычно подробно планируете покупки, в напряженный день можно записать только три главных продукта. Если обычно заранее готовите несколько приемов пищи, можно приготовить один. Если ведете подробный трекер, сделать одну отметку. Такой резервный вариант позволяет сохранить связь с поведением, не требуя от себя обычного объема в необычных обстоятельствах.

Но и здесь не нужно превращать пропуск в катастрофу. Исследование формирования привычек показывает, что отдельный пропуск не обязательно разрушает процесс (4).

Практикум

Выберите одну пищевую привычку, которую давно хотите начать, но регулярно откладываете. Запишите ее полную версию. Затем сократите ее до первого реального действия. Не до символического жеста. Не до другого «полезного» действия. Именно до начала нужной последовательности. Сегодня выполните только его. После этого решите, хочется ли продолжать. Если да — продолжайте. Если нет — остановитесь. Завтра повторите старт снова. Через несколько повторений спросите себя: проблема действительно была в начале или теперь стало видно другое препятствие?

Ответ пригодится нам в следующих главах.

Чек-лист главы

Перед переходом дальше проверьте: выбрана ли одна конкретная привычка; найден ли ее настоящий первый шаг; можно ли выполнить его примерно за две минуты или очень быстро; не подменили ли вы нужную привычку другим «полезным» действием; разрешаете ли себе действительно остановиться после минимальной версии; стало ли после нескольких попыток понятнее, где находится настоящее препятствие. Если да, двухминутное правило выполнило свою задачу. Следующий шаг — разобраться с действиями, которые служат устойчивым входом в более длинную последовательность. Именно этому посвящена глава о входных привычках.

ГЛАВА 3

ВХОДНЫЕ ПРИВЫЧКИ

GATEWAY HABITS



Не каждое маленькое действие является двухминутной привычкой. И не каждое маленькое действие является входной привычкой. Разница важна. Двухминутное правило, о котором шла речь в предыдущей главе, уменьшает начало действия до очень простой версии. Входная привычка решает немного другую задачу. Она создает устойчивый первый переход к более длинной последовательности.

Что такое входная привычка

Представьте дверь. Она не является комнатой, в которую вы хотите попасть. Но без нее вход затруднен. Так же работает и входная привычка. Это небольшое повторяющееся действие, которое находится в начале нужной поведенческой последовательности и повышает вероятность того, что человек перейдет к следующим шагам. Например, если вы хотите регулярно брать еду на работу, входной привычкой может стать вечернее действие: поставить пустой контейнер на определенное место рядом с холодильником. Сам по себе контейнер не является обедом.

Но он становится устойчивой точкой входа в более длинную последовательность: контейнер → положить еду → закрыть → поставить на переднюю полку холодильника → утром взять с собой. Именно последовательность делает это действие входным.

Чем входная привычка отличается от двухминутного правила

Различие удобно увидеть на одном примере. Допустим, человеку трудно готовить вечером. По двухминутному правилу он может уменьшить начало до действия: «поставить разделочную доску на стол». Это способ сделать старт максимально легким. Но если он начинает делать это каждый день сразу после того, как убрал со стола после ужина, доска

может стать уже устойчивым входом в конкретную последовательность подготовки еды на завтра. То есть одно и то же действие может выполнять разные функции. Двухминутное правило отвечает на вопрос:

«Как сделать начало достаточно маленьким?» Входная привычка отвечает на другой: «Какое действие будет надежно открывать нужную последовательность?»

Вход должен быть связан с продолжением

Главный критерий входной привычки — логическая связь со следующим действием. Если ваша цель — заранее планировать покупки, стакан воды утром не является входной привычкой. Это просто другое действие. А открыть заметку со списком покупок после того, как вы выбросили последний пустой пакет продукта, — уже может стать входом. Если цель — брать домашний обед на работу, вечернее размещение контейнера рядом с холодильником связано с задачей напрямую. Если цель — реже принимать решения о еде в последний момент, просмотр завтрашнего расписания после закрытия рабочего ноутбука тоже может быть входом.

Хорошая входная привычка не просто полезна. Она ведет именно туда, куда нужно.

Входная привычка не обязана быть микроскопической

Иногда вход действительно занимает несколько секунд. Иногда несколько минут. Например, составить короткий список продуктов может занять три-четыре минуты. Если

именно это действие надежно открывает последующую закупку и снижает хаотичность выбора, оно все равно выполняет функцию входной привычки. Поэтому важнее не длительность, а три свойства: действие легко начать, оно повторяется в похожем контексте и естественно ведет к следующему шагу.

Найдите точку входа, а не конечную цель

Человек часто пытается сделать входной привычкой уже почти готовую цель. Например: «Каждый вторник готовить полноценный ужин из трех блюд». Это уже не вход. Это большая часть самой задачи. Гораздо полезнее найти первую стабильную точку: «После возвращения домой поставить на рабочую поверхность один нужный предмет». Или: «Перед походом в магазин открыть готовый список». Или: «После ужина проверить, есть ли обед на завтра». Это действия, которые запускают последовательность, а не заменяют ее целиком.

Входная привычка как часть цепочки

Удобно мыслить не отдельным действием, а цепочкой. Например: сигнал → входное действие → следующий шаг → основное поведение → завершение. Рассмотрим обычную рабочую ситуацию. Сигнал: вы закрыли ноутбук вечером. Входное действие: открыли холодильник и посмотрели, есть ли еда на завтра. Следующий шаг: достали контейнер. Основное поведение: положили в него еду. Завершение: поставили контейнер на переднюю полку. Так гораздо легче понять, где именно разрушается система. Если входное дей-

ствие выполняется, а дальше ничего не происходит, проблема находится уже после входа.

Тогда нужно анализировать не мотивацию, а следующий барьер.

Входная привычка не запускает автоматическую цепную реакцию

Метафора красивая, но слишком сильная. Иногда продолжение действительно становится проще. Иногда нет. Вы можете поставить контейнер на стол и все равно ничего не приготовить. Можете открыть список покупок и закрыть его через минуту. Поэтому входная привычка не гарантирует продолжение. Она только делает его более вероятным и структурирует начало. Это важное различие: мы проектируем условия, а не автомат.

Контекст важнее красивого ритуала

Входная привычка лучше работает, когда связана с повторяющейся ситуацией. Не обязательно с точным временем. Гораздо полезнее стабильный контекст: после возвращения домой; после мытья посуды; перед выходом из офиса; после составления рабочего плана на завтра; перед походом в магазин. Так действие получает понятное место в жизни. Исследования привычек показывают, что повторение поведения в стабильном контексте играет важную роль в развитии автоматичности (4). Но и здесь не нужно ждать полной автоматизации.

Если вход просто помогает чаще начать нужную последовательность, он уже полезен.

Пример 1. Покупки

Допустим, проблема звучит так: «Я прихожу в магазин без плана и покупаю случайный набор продуктов». Можно пытаться исправить это глобальным правилом: «Теперь я всегда буду совершать идеальные покупки». Но входная привычка может быть намного проще: перед выходом в магазин открыть список покупок. Еще лучше — связать его с устойчивым контекстом: «Когда я беру ключи и сумку для магазина, я сначала открываю список». Дальше уже начинается другая последовательность. Входная привычка не определяет, что именно человек обязан покупать.

Она просто меняет начало поведения.

Пример 2. Еда на работу

Проблема: «Утром я снова понимаю, что не подготовил обед». Входная привычка: после вечернего ужина проверить, есть ли что положить в контейнер на завтра. Это действие может занять меньше минуты. Если еда есть, цепочка продолжается. Если нет, человек хотя бы узнает об этом вечером, а не за три минуты до выхода из дома. Иногда ценность входного действия именно в этом: оно переносит решение в более удобный момент.

Пример 3. Планирование

Проблема: «В самые напряженные дни я думаю о еде только тогда, когда уже очень занят». Входной привычкой может стать короткий вопрос во время вечернего планирования: «Есть ли завтра период, когда питание лучше подготовить заранее?» Это не диета. Не меню. Не контроль калорий. Это всего лишь вход в будущее решение.

Входная привычка может потерять функцию

Иногда действие продолжает повторяться, но больше никуда не ведет. Человек аккуратно открывает список покупок, но никогда его не использует. Ставит контейнер на стол, но не кладет в него еду. В таком случае входная привычка сохранилась формально, но перестала выполнять свою функцию. Тогда нужно исследовать следующий шаг. Что именно мешает продолжению? Нет продуктов? Нет времени? Неудобно расположена кухня? Нужно слишком много решений? Слишком сложна сама задача? Здесь становится видно, почему стратегии книги должны работать вместе.

Входная привычка показывает дверь. А снижение трения, дизайн среды и прайминг помогают сделать проход через нее проще.

Не создавайте слишком много входов

Еще одна типичная ошибка — создать отдельный ритуал для каждого пищевого действия. Один перед завтраком.

Один перед магазином. Один перед ужином. Один перед перекусом. Один перед приготовлением. Через неделю сама система требует больше внимания, чем старое поведение. Поэтому начинайте с одной ситуации. Выберите наиболее повторяющуюся или проблемную последовательность и найдите для нее один вход. Только после того как станет понятно, помогает он или нет, имеет смысл добавлять следующий.

Практикум: спроектируйте одну входную привычку

Выберите пищевое поведение, которое состоит минимум из нескольких шагов. Запишите последовательность так, как она происходит сейчас. Например: вспомнить об обеде → найти контейнер → понять, что положить → собрать → убрать в холодильник → утром взять. Теперь найдите место, где чаще всего все заканчивается еще до начала. Какое небольшое действие можно поставить непосредственно перед этим местом? После этого определите стабильный контекст для входа. Не обязательно точное время. Лучше конкретная ситуация:

«После того как...» Теперь протестируйте связку несколько дней. Не оценивайте себя. Оценивайте конструкцию. Начинать стало проще? Последующий шаг происходит чаще? Если нет, возможно, вход выбран неудачно. Это не поражение. Это результат эксперимента.

Чек-лист главы

Перед переходом дальше проверьте: ведет ли выбранное действие прямо к нужной последовательности; достаточно ли оно простое для повторения; есть ли у него понятный контекст; не подменяет ли оно собой слишком большую часть задачи; помогает ли оно чаще перейти к следующему шагу; не превратилось ли в отдельный ритуал без продолжения. Если вход работает, оставьте его. Если не работает — меняйте конструкцию, а не обвиняйте себя. Следующая глава посвящена уже не одной точке входа, а всему пространству вокруг поведения — дизайну пищевой среды.

ГЛАВА 4

ДИЗАЙН ПИЩЕВОЙ СРЕДЫ

ENVIRONMENT DESIGN



Мы привыкли думать о пищевом выборе как о решении, которое принимается внутри человека. Но еда существует не внутри человека. Она стоит на столе, лежит в холодильнике, находится в ящике рабочего стола, появляется на экране телефона, продается по дороге домой и подается в компании

других людей. Поэтому вопрос «Что я выбираю?» почти всегда связан с другим: «Что именно находится вокруг меня в момент выбора?» Этим и занимается дизайн пищевой среды.

Среда — это часть поведения

Представьте два одинаковых вечера. В первом случае человек входит на кухню и сразу видит открытый пакет еды на столе. Во втором тот же продукт находится в закрытом шкафу, а на столе вообще ничего нет. Человек тот же. Его намерения те же. Но ситуация различается. Сам факт того, что один вариант заметнее или доступнее другого, может изменить вероятность выбора. Исследования пищевой среды показывают, что положение, доступность и близость еды способны влиять на то, что люди выбирают и сколько потребляют, хотя сила эффекта зависит от контекста и качество доказательств различается между исследованиями (6, 7).

Это очень важная оговорка. Мы не будем говорить: «Положите продукт на определенную полку — и вы обязательно начнете его есть». Правильнее: «Измените среду — и вероятность определенного действия может измениться».

Видимость

Первый элемент среды — то, что человек замечает. Продукт на открытом столе имеет больше возможностей напомнить о себе, чем тот же продукт в закрытом шкафу. Еда на передней полке холодильника чаще попадает в поле зрения, чем то, что находится за несколькими контейнерами. Уведомление службы доставки способно создать пищевое решение, которого минуту назад вообще не было. Поэтому первый вопрос дизайна среды прост: «Что регулярно попадает мне на глаза?» Важно не делить продукты заранее на хорошие и плохие.

Нас интересует связь между сигналом и вашим конкретным поведением. Если какая-то еда постоянно запускает нежелательное автоматическое действие, можно проверить, что произойдет, если этот сигнал станет менее заметным. Если полезное для вас действие постоянно забывается, можно сделать связанный с ним элемент заметнее. Это эксперимент, а не закон.

Доступность

Второй элемент — насколько легко начать действие. Два продукта могут находиться в одном холодильнике, но доступ к ним различается. Один уже готов к использованию. Другой нужно найти, открыть, помыть, нарезать или приготовить. Эта разница может иметь значение. Но здесь дизайн среды уже соприкасается со следующей главой — снижением трения. В этой главе мы главным образом работаем с расположением и заметностью. В следующей будем разбирать количество препятствий между человеком и действием.

Пространство можно читать как карту

Посмотрите на кухню не как на набор мебели, а как на карту поведения. Что находится на столе? Что лежит ближе всего к дверце холодильника? Что находится на уровне глаз? Какие продукты закрыты другими? Что приходится искать? Что видно, когда вы проходите мимо кухни? Какие пищевые предметы находятся рядом с рабочим местом? Какие приложения и уведомления создают цифровые пищевые сигналы? Такой аудит часто дает больше информации, чем вопрос: «Почему у меня опять не хватило дисциплины?»

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «Литрес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на Литрес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.