

Долгое время ученые считали, что, высказав вслух данное себе обещание, человеку становится проще его выполнить (хотя бы для того, чтобы не ударить в грязь лицом). Как же они удивились, проведя ряд экспериментов и выяснив, что для нашего мозга слова и действия почти идентичны. Высказав вслух, что с понедельника вы обязательно пойдете в спортзал (или мысленно дав себе такое внутреннее обещание), вы еще больше склонны филонить.

Порой для того, чтобы разрешить себе сиюминутную слабость, достаточно всего лишь прокрутить в уме картинку будущего успеха, например, как вы идете в понедельник в спортзал. Возгордившись своей «правильностью», вы в награду разрешите себе съесть очередной гамбургер. Что же делать? [Как противостоять этой уловке мозга?](#)

## Отличные советы, как избежать срыва и "не объестся пончиками"

29.09.2015 [Личная эффективность](#)

Долгое время ученые считали, что, высказав вслух данное себе обещание, человеку становится проще его выполнить (хотя бы для того, чтобы не ударить в грязь лицом). Как же они удивились, проведя ряд экспериментов и выяснив, что для нашего мозга слова и действия почти идентичны. Высказав вслух, что с понедельника вы обязательно пойдете в спортзал (или мысленно дав себе такое внутреннее обещание), вы еще больше склонны филонить.

Порой для того, чтобы разрешить себе сиюминутную слабость, достаточно всего лишь прокрутить в уме картинку будущего успеха, например, как вы идете в понедельник в спортзал. Возгордившись своей «правильностью», вы в награду разрешите себе съесть очередной гамбургер. Что же делать? Как противостоять этой уловке мозга?

Похожий побудительный механизм и у чувства вины, пишет в своем [бестселлере «Сила воли. Как развить и укрепить»](#) профессор Келли Макгонигал. Эта эмоция оказывает нам медвежью услугу, заставляя впасть в уныние и решить, что если сегодня сорвана диета или пропущена тренировка, то можно пойти в отрыв и объестся пончиками, раз уж «и так все испорчено». Парадокс, но те, кто испытывает финансовые трудности и терзается своими непомерными тратами, утешаются... шопингом (в последний раз!). Ярые поборники морали, выступающие за семейные ценности, оказываются вовлечены в сексуальные скандалы. Нравственные поблажки разрешают нам не только поступать дурно, но и отказываться от добрых дел.

Интересный факт: люди, которых волонтеры в ходе эксперимента сначала спрашивали о случаях их былой щедрости, жертвовали на благотворительность на 60% меньше тех, кому не напоминали об их прошлых добрых поступках.

## ***Научный взгляд***

Итак, есть еще как минимум две силы, заставляющие нас свернуть на кривую дорожку. Это чувство «Я хороший» (вера в собственную правоту и раздача себе пряников авансом) и чувство «Я плохой» (вина за единичный срыв, приводящая к общему провалу миссии). Эти две силы – чисто психологический момент «самопоглаживания». Люди, которые удерживаются от дорогой покупки, склонны дома побаловать себя чем-то вкусненьким. Работники, которые выкладываются на проекте, могут считать себя вправе приворовывать офисные принадлежности. Все, из-за чего мы чувствуем себя белыми и пушистыми (даже если это просто фантазии о хороших поступках), может дать поблажку нашим влечениям.

В одном исследовании людей спрашивали, какой тип волонтерства они бы предпочли – учить детей из бедных семей или ухаживать за деревьями в парке. Они даже не подписывались на эту работу, но воображаемый выбор увеличил их желание немедленно отправиться за покупками для себя любимых.

Мы так же щедро выдаем себе кредиты за то, что могли бы сделать плохого, но не сделали: могли проглотить целую пиццу, но съели только три куска. Могли бы полностью обновить гардероб, но остановились всего лишь на новой куртке. Да, возник долг по кредитке, но вы же не ограбили банк, чтобы его погасить! В подобных нелогических обоснованиях наш мозг способен дойти до абсурда.

Интересный факт: даже такой надежный и рекомендуемый многими инструмент в достижении целей, как «список дел», может выйти боком. Случалось ли, что, составив перечень того, что вам следует сделать (например, по крупному проекту), вы ощущали, что крайне довольны собой, и считали работу на день законченной? Если так, то вы не одиноки. Мы часто путаем список предстоящих шагов с реальной работой. Студенты нередко признаются, что обожают семинары по повышению продуктивности, потому что после прослушивания лекции уже чувствуют себя успешными, несмотря на то что еще ничего не сделали. Это классическая уловка мозга – повод, чтобы передохнуть.

## ***Практикум, как противостоять соблазнам***

**1. Проследите, как вы говорите с собой и с другими об удачах и успехах своей силы воли.**

– Хвалите ли вы себя за победу в волевом испытании? Ругаете ли, когда поддаетесь искушению?

– Используете ли вы свое «хорошее» поведение, чтобы разрешить себе что-нибудь «плохое»? Это безвредное поощрение или оно подрывает ваши крупные цели?

## 2. Измените свой взгляд на побряжки

Рассматривайте так называемое поощрение, как угрозу вашим целям. Тогда оно потеряет привлекательность. Это поменяет ваш взгляд на побряжки.

*Пример из практики. Похудение не на цифрах, а в реальности*  
Шерил, 35 лет, финансовый консультант, через полгода собиралась выйти замуж. К этому времени она хотела сбросить семь килограммов, для чего начала ходить в спортзал трижды в неделю. Благодаря современным тренажерам она точно знала, сколько калорий она сжигала за тренировку. Вдохновившись достижениями, которые ей демонстрировал дисплей беговой дорожки, она отправлялась в закусочную, чтобы наградить себя жирным бутербродом, «который заслужила». Дома она подкреплялась шоколадкой, а перед сном поглощала йогурт с джемом. Получалось, что в дни тренировок Шерил питалась гораздо обильнее. Результат – стрелка весов действительно сдвинулась, но совершенно не в ту сторону.

### *На заметку!*

Совет профессора Келли Макгонигал, как помочь себе противостоять соблазнам:

– «и завтра то же, что вчера...» Для начала постарайтесь не бороться с плохими привычками как таковыми, а поработайте над непостоянством своего поведения. Поведенческий экономист Говард Рахлин предлагает такую методику: если вы допустили срыв, например выкурили сигарету, дайте себе установку и в последующие дни в течение недели выкуривать в день по сигарете. Мало кому захочется нарушить режим так надолго. Перспектива на целую неделю забросить движение к своей цели порой служит мощным сдерживающим фактором. Вместо того чтобы подумать утром: «А не поспать ли мне еще полчаса?», спросите себя, хотите ли вы опаздывать на работу всю неделю.