



Маршалл Голдсмит

Триггеры

Формируй привычки — закаляй характер

Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг

Smart Reading

**Ключевые идеи книги: Триггеры.
Формируй привычки – закаляй
характер. Маршалл Голдсмит**

«Смарт Ридинг»

2020

Smart Reading

Ключевые идеи книги: Триггеры. Формируй привычки – закаляй характер. Маршалл Голдсмит / Smart Reading — «Смарт Ридинг», 2020 — (Smart Reading. Ценные идеи из лучших книг)

Этот текст – сокращенная версия книги Маршалла Голдсмита «Триггеры. Формируй привычки – закаляй характер». Только самые ценные мысли, идеи, кейсы, примеры. О книге «У каждого есть план, пока ему не дадут по морде», – сказал как-то боксер Майк Тайсон. Почему наши благородные планы – стать эффективней на работе, начать ходить в фитнес-клуб или перестать кричать на ребенка – слишком часто остаются нереализованными? Книга «Триггеры. Формируй привычки – закаляй характер» – о том, как на наши планы влияет внешняя среда, постоянно подсовывая нам всевозможные соблазны (это и есть триггеры) и провоцируя нас снова улечься на диван с пакетом чипсов. Плохая новость: наши планы слишком идеалистичны. Хорошая новость: мы сами выбираем, как на нас будут влиять любые триггеры. Маршалл Голдсмит рассказывает о том, как перестать делать то, что вредно, но очень хочется, и начать искренне хотеть делать то, что полезно. Прочитайте саммари этого замечательного мануала, далее позитивные изменения – дело техники. Зачем читать • понять, как происходит наша внутренняя борьба с изменениями и почему мы им сопротивляемся; • верно оценить свой потенциал, поставить качественные цели и идти к ним, не сворачивая; • справляться с провокациями внешней среды, экономить нервные клетки и не расплываться на бессмысленные занятия. Об авторе Маршалл Голдсмит – всемирно известный «тренер лидеров», более 30 лет работающий с главами корпораций, общественных и государственных структур, над их управленческими и личными качествами. Входит в топ-10 самых влиятельных бизнес-мыслителей мира. Обладатель наград от Harvard Business Review, American Management Association, Wall Street Journal, Forbes, Leadership Excellence и др. Автор и редактор 35 книг, изданных общим тиражом свыше 2 млн экземпляров, переведенных на 30 языков и ставших бестселлерами в 12 странах.

© Smart Reading, 2020

© Смарт Ридинг, 2020

Содержание

Изменить то, что не менялось годами	7
Почему измениться так трудно	8
Сигналы к действию	11
Конец ознакомительного фрагмента.	12

Краткое содержание книги: Триггеры. Формируй привычки – закаляй характер. Маршалл Голдсмит

Оригинальное название:

Triggers: Creating Behavior That Lasts – Becoming the Person You Want to Be

Автор:

Marshall Goldsmith

Тема:

Личная эффективность

Правовую поддержку обеспечивает юридическая фирма AllMediaLaw
www.allmedialaw.ru

Изменить то, что не менялось годами

Кто из нас не мечтает измениться – избавиться от вредных привычек, стать лучшим руководителем, инициативным сотрудником и идеальным родителем! Однако эти желанные изменения часто остаются лишь мечтами – и Маршалл Голдсмит знает почему.

Он уверен, что причины наших срывов и заброшенных планов – недооценка провокаций внешней среды и отсутствие системы в изменении поведения. Окружающие соблазны и стрессовые факторы буквально блокируют наши попытки стать лучше – и мы снова заваливаемся на диван вместо того, чтобы идти в фитнес-клуб, едим чипсы вместо салата и раздражаемся на родных вместо того, чтобы жить с ними в мире и согласии.

Сами того не замечая, мы живем в состоянии постоянного сожаления – из-за того, что не можем стать теми людьми, которыми хотели бы быть. Между тем, путь к нашим целям есть. Он открыт для каждого, кто готов приложить немного усилий и идти вперед, опираясь на систему, описанную автором «Триггеров».

Как верно оценить свой потенциал, поставить качественные цели и идти к ним, не сворачивая? Как учесть все превратности мира при планировании изменений? Что делать, чтобы добиться стратегических целей, и как пережить короткое, но ответственное свидание с неприятными людьми? Как экономить свои нервные клетки и не расплыться на бессмысленные занятия? Как превратить рутинное и скучное совещание в инструмент улучшения своего характера? Наконец, как сделать счастье частью каждого дня?

«У каждого есть план, пока ему не дадут по морде», – сказал как-то боксер Майк Тайсон. И мало какой план выдержит такой удар, добавляет Маршалл Голдсмит.

Прочитав эту книгу и овладев методикой изменений с учетом воздействия окружающей среды, можно встать и идти вперед к своей цели даже после настоящего боя.

Почему измениться так трудно

Изменение привычек и повседневного поведения – задача, решить которую часто не могут самые разумные и успешные люди. Годами намереваясь сбросить вес, наладить отношения с коллегами и родными, сделать успешную карьеру, мы вновь и вновь делаем совсем не то, что ведет нас к желанной цели.

Причина этих серийных неудач – в неправильной оценке воздействий окружающей среды. Планируя перемены, мы целиком полагаемся на свою волю (которая, увы, истощается) и совершенно забываем про искушения, которые подстерегают на каждом шагу.

Меняться трудно, потому что:

1. Мы не признаем, что нам необходимы перемены. Это знание остается смутным и живет в глубине души, но чувство инерции сильнее, и мы живем, как привыкли.
2. Мы не находим сил на первый шаг. Сделать его действительно очень непросто.
3. Мы не знаем, как и что именно нужно изменить, чтобы достичь желаемого.

Многие лишь говорят, что хотят измениться, но на самом деле не собираются этого делать. Меняться тяжело даже под угрозой смерти: две трети курильщиков, которые говорят, что хотели бы бросить курить, не пытались этого сделать ни разу.

Еще труднее менять что-то в отношениях – ведь в процесс вовлечены другие люди, над которыми вы не властны.

Как мы отвергаем изменения

Самые популярные реакции на новые законы, даже если они предельно разумны, – критика и насмешки. Самая распространенная фигура речи в личных разговорах – это оправдания. Мы не ходим в спортзал, так как «у нас нет времени», школьники не могут показать свою домашнюю работу, потому что «ее съела собака». Оправдания бывают поистине смехотворны, но люди повторяют их так часто, что и сами в них верят. Наши внутренние убеждения становятся барьером на пути к цели. Самообман – самый страшный враг изменений.

Что мы себе говорим и как оказывается на самом деле

Мы себе говорим	На самом деле
«Я понимаю — значит, смогу»	Не значит. Чтобы измениться, понимания недостаточно, нужны действия.
«Я преодолею все искушения»	Не обязательно. Нельзя недооценивать ловушки, которые расставлены на вашем пути.
«Сегодня можно расслабиться»	Нельзя. Для тех, кто решил измениться, не существует никаких «особенных дней», в которые можно со спокойной душой свернуть не туда.
«Я по крайней мере лучше, чем...»	Сравнения с худшими бесплодны. Занимайтесь собой и не пытайтесь занижить планку.
«Мне не нужны никакие советы по изменениям»	Тогда почему вы до сих пор не изменились? Презируя простоту и систему, вы лишаете себя шансов применить то, что работает.
«Я всегда буду полон энтузиазма»	Увы. Сила воли — конечный ресурс, время от времени она истощается.
«Времени у меня предостаточно»	Прокрастинация. Самый надежный способ никогда не браться за дело.
«Все будет идти по плану»	Как бы не так. Обязательно случится что-нибудь непредвиденное.
«Меня изменит неожиданное просветление»	Звучит красиво. Но озарения меняют людей только на короткое время.
«Я изменюсь навсегда»	Это не так. Добившись того, что запланировали, вы сможете оставаться на вершине только с помощью дисциплины и концентрации.
«Решу эту проблему — и все наладится»	К сожалению, за одной проблемой неизбежно возникает другая.
«Меня похвалят за изменения»	Не обязательно. Но стать лучше — уже отличная награда.
«Никто и не заметит, что я сдался»	Люди могут не замечать перемен к лучшему, но если вы станете хуже — молчать не станут.
«Это не мое»	Обычное упрямство. Отказываетесь меняться из опасения нанести урон «вашему истинному я» — теряете способность к адаптации.
«Я точно знаю, чего стою»	Успешные люди хронически переоценивают себя, а неудачи валят на других. Это подтачивает их объективную значимость.

«Все понимаем, но делаем не то»

Окружающий мир полон ловушек, которые мешают нам делать то, что принесет нам пользу. Нам предлагают опасную для здоровья еду, отвлекают от дел и размышлений дурацкими фильмами и рекламой, заманивают удобствами торговых центров и искушениями онлайн-шопинга, мы сталкиваемся с людьми, которые провоцируют нас на сплетни, раздражение и злословие. И даже наедине с собой мы не всегда можем вести себя так, как нужно.

Например, смертельно желая спать, мы допоздна сидим перед телевизором или зависаем в соцсетях. Мы знаем, что хотим спать (понимание), мы очень хотим спать (желание), мы знаем, что нам необходимо спать, чтобы завтра хорошо себя чувствовать (мотивация), мы имеем возможность лечь спать (контроль).

Так почему же мы этого не делаем? Потому что у нас нет *привычки* ложиться вовремя. Эту привычку нужно вырабатывать дополнительно к пониманию, желанию, мотивации и контролю – тогда пазл сложится.

В наших силах научиться менять свое поведение и привычки и становиться такими людьми, какими хотим быть.

Петля обратной связи

Ни один знак об ограничении скорости не действует так, как экран RSD. На нем отражается реальная скорость машины, и водители почти машинально притормаживают, пока не увидят на дисплее заветное «ок». Все, штрафа не будет. Это наглядный пример «петли обратной связи».

Наглядность → значимость → умозаключение → действие.

Эта сложная теория заслуживает отдельного изучения, но в нашем случае главное, что «петля обратной связи» позволяет найти триггеры, которые провоцируют нежелательное поведение, и осознать, что именно в нашем привычном образе действий необходимо менять.

Сигналы к действию

Триггеры – это сигналы, которые заставляют нас действовать определенным образом. Самый известный триггер – телефонный звонок, который большинство не может проигнорировать даже в ходе романтического свидания. Но вообще триггером может стать что угодно: манящий запах вредной еды, вывеска магазина сладостей или определенная гримаса коллеги, который вас раздражает.

Триггеры бывают:

- прямые (улыбка малыша → ваша улыбка) и косвенные (семейное фото → воспоминания → улыбка);
- внутренние (мысли, чувства) и внешние (любые воздействия внешней среды);
- сознательные (горячая тарелка → вы отдергиваете палец) и бессознательные (мрачная погода → вы чувствуете подавленность);
- предсказуемые (гимн перед матчем) и незапланированные (любое внезапное впечатление);
- вдохновляющие (стимулируют трудиться) и расхолаживающие (заставляют притормозить);
- продуктивные (влекут вперед) и непродуктивные (тянут назад).

Один и тот же триггер может быть причиной диаметрально разной реакции: вид жареного мяса или десерта у одного человека вызывает приступ аппетита, а у другого – дрожь отвращения. Как мы реагируем на триггеры, зависит только от нас.

«Я хочу» или «Мне необходимо»

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.