

James Clear

**Atomowa
nawyki**

**Drobne zmiany,
niezwykłe efekty**

GALAKTYKA

James Clear

**Atomowe
nawyki**

Drobne zmiany, niezwykłe efekty

Przekład: Piotr Cieślak

G A L A K T Y K A

Tytuł wydania oryginalnego:
Atomic Habits
An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones

Copyright © 2018 by James Clear

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC.
Niniejsze wydanie opublikowano na podstawie umowy z Avery, imprintem Penguin Publishing
Group należącej do grupy wydawniczej Penguin Random House LLC.

All rights reserved. Wszelkie prawa zastrzeżone.

Wydanie polskie © 2019 by Galaktyka Sp. z o.o.

90-644 Łódź, ul. Żeligowskiego 35/37
tel. +42 639 50 18, 639 50 19, tel./fax 639 50 17
e-mail: info@galaktyka.com.pl; sekretariat@galaktyka.com.pl
www.galaktyka.com.pl
ISBN: 978-83-7579-738-1

Konsultacja: Marek Matkowski
Redakcja: Bogumiła Widła
Korekta: Monika Ulatowska
Redakcja techniczna: Renata Kozłowska
Redaktor prowadzący: Marek Janiak

Projekt okładki: Monika Pietras
Skład: Garamond

Druk i oprawa: READ ME

Pełna informacja o ofercie, zapowiedziach i planach wydawniczych
www.galaktyka.com.pl
info@galaktyka.com.pl; sekretariat@galaktyka.com.pl

Choć autorzy i wydawca dołożyli wszelkich starań, aby zawarte w tej książce informacje były rzetelne i kompletne, nie ponoszą oni żadnej odpowiedzialności za mogące pojawić się błędy, nieścisłości, przeoczenia lub niezgodności, jak również za skutki stosowania porad zawartych w niniejszej książce. Autorzy i wydawca nie mieli też zamiaru nikogo obrazić ani przedstawić w złym świetle miejsc i organizacji.

Wszelkie prawa zastrzeżone. Bez pisemnej zgody wydawcy książka ta nie może być powielana ani w częściach, ani w całości. Nie może też być reprodukowana, przechowywana i przetwarzana z zastosowaniem jakichkolwiek środków elektronicznych, mechanicznych, fotokopiarskich, nagrywających i innych.



Spis treści

Wstęp: Moja historia 11

PODSTAWY

Dlaczego drobne zmiany
przekładają się na duże efekty

- | | | |
|----------|--|----|
| 1 | Zaskakująca potęga atomowych nawyków | 23 |
| 2 | Jak nawyki kształtują tożsamość (i na odwrót) | 37 |
| 3 | Cztery łatwe kroki do przyswojenia sobie
lepszych nawyków | 49 |

PRAWO PIERWSZE

Uczyń to oczywistym

- | | | |
|----------|---|----|
| 4 | O człowieku, który źle wyglądał | 63 |
| 5 | Najlepszy sposób kształtowania nowego nawyku | 71 |
| 6 | Motywacja jest przereklamowana — często ważniejsze
okazuje się otoczenie | 81 |
| 7 | Tajemnica samokontroli | 91 |

PRAWO DRUGIE
Uczyń to atrakcyjnym

- | | | |
|-----------|---|-----|
| 8 | Jak stworzyć kuszący nawyk | 99 |
| 9 | Rola rodziny i przyjaciół w kształtowaniu nawyków | 111 |
| 10 | Jak szukać przyczyn złych nawyków i je usuwać | 121 |

PRAWO TRZECIE
Uczyń to łatwym

- | | | |
|-----------|---|-----|
| 11 | Idź powoli, ale nigdy się nie cofaj | 133 |
| 12 | Prawo najmniejszego wysiłku | 139 |
| 13 | Jak przestać odkładać sprawy na później dzięki zasadzie dwóch minut | 149 |
| 14 | Jak sprawić, by dobrym nawykom nie dało się oprzeć, a złe nie wchodziły w rachubę | 157 |

PRAWO CZWARTE
Uczyń to satysfakcjonującym

- | | | |
|-----------|--|-----|
| 15 | Fundamentalna zasada zmiany zachowania | 169 |
| 16 | Jak przestrzegać dobrych nawyków na co dzień | 179 |
| 17 | Strażnik odpowiedzialności może zmienić wszystko | 189 |

METODY ZAAWANSOWANE

Jak przejść od bycia zaledwie dobrym
do bycia prawdziwie wielkim

18	Prawda o talentach (kiedy geny mają znaczenie, a kiedy nie)	199
19	Zasada Złotowłosej: jak podtrzymywać motywację w życiu prywatnym i w pracy	211
20	Wady tworzenia dobrych nawyków	219
	Podsumowanie: Tajemnica trwałych rezultatów	231

DODATKI

	Polecane lektury	237
	Małe lekcje z czterech praw	239
	Jak zastosować te koncepcje w biznesie	245
	Jak zastosować te koncepcje w rodzicielstwie	247
	Podziękowania	249
	Adnotacje	253
	Indeks	277

ZASADA DWÓCH MINUT

Nawet wiedząc o tym, że należy zaczynać od małych kroków, łatwo na początku przesadzić. Marząc o wprowadzeniu jakiejś zmiany, dajesz się porwać ekscytacji i starasz się zrobić za dużo i za wcześnie. Najskuteczniejszy znany mi sposób przeciwstawienia się tej tendencji polega na zastosowaniu zasady dwóch minut, która mówi: „Jeśli zaczynasz kształtować nowy nawyk, nie powinno ci to zająć więcej niż dwie minuty”.

Przekonasz się, że niemal każdy nawyk da się wstępnie ograniczyć do dwuminutowej wersji:

- „Czytaj codziennie przed snem” zamienia się w: „Przeczytaj jedną stronę”.
- „Poćwicz jogę przez pół godziny” zamienia się w: „Wyjmij matę do jogi”.
- „Przygotuj się do zajęć” zamienia się w: „Wyjmij notatki”.
- „Złóż pranie” zamienia się w: „Zwiń jedną parę skarpet”.
- „Przebiegnij pięć kilometrów” zamienia się w: „Zasznuruj buty do biegania”.

Koncepcja polega na tym, by na początku nawyk był jak najprostszy. Każdy może medytować przez minutę, przeczytać jedną stronę książki albo złożyć jedną część odzieży. I jak już pisałem, to bardzo skuteczna strategia, bo gdy już zaczniesz robić to, co trzeba, o wiele łatwiej będzie ci kontynuować. Nowy nawyk nie powinien przytłaczać. Działania, które nastąpią po nim, mogą stanowić wyzwanie, ale pierwsze dwie minuty powinny być proste. Twoim celem jest wyrobienie nawyku będącego bramką – wjazdem na autostradę, która w naturalny sposób prowadzi do większej produktywności.

Bramki nawyków pozwalające osiągnąć oczekiwany rezultat można wytyczyć dzięki rozpisaniu celów w skali od „bardzo łatwe” do „bardzo trudne”. Na przykład przebiegnięcie maratonu jest bardzo trudne. Przebiegnięcie pięciu kilometrów jest trudne. Zrobienie 10 tysięcy kroków – umiarkowanie trudne. Dziesięćminutowy spacer jest łatwy. A wzucie butów do biegania – bardzo łatwe. Twoim celem może być przebiegnięcie maratonu, ale nawykiem wyjściowym jest założenie butów do biegania. Właśnie na tym polega postępowanie zgodnie z zasadą dwóch minut.

Bardzo łatwe	Łatwe	Umiarkowane	Trudne	Bardzo trudne
założenie butów do biegania	10 minut spaceru	zrobienie 10 tys. kroków	przebiegnięcie pięciu kilometrów	przebiegnięcie maratonu
napisanie jednego zdania	napisanie jednego akapitu	napisanie 1000 słów	napisanie artykułu składającego się z 5000 słów	napisanie książki
wyjęcie notatek	uczenie się przez 10 minut	uczenie się przez trzy godziny	same piątki na dyplomie	doktorat

Ludzie często sądzą, że to dziwne – ekscytować się czytaniem jednej strony książki, medytowaniem przez minutę albo zadzwonieniem do klienta. Ale prawdziwy cel nie polega na zrobieniu tej jednej rzeczy. Celem jest opanowanie nawyku zaczynania. Prawda jest bowiem taka, że aby nawyk można było ulepszyć, najpierw trzeba go posiadać. Jeśli nie potrafisz opanować podstawowych umiejętności koniecznych do tego, by zacząć, to nie ludź się, że zgłębisz subtelniejsze szczegóły. Zamiast od samego początku pracować nad perfekcyjnym nawykiem, zacznij od regularnego robienia prostych rzeczy. Musisz mieć jakieś podstawy, zanim zaczniesz optymalizować.

Kiedy opanujesz sztukę zaczynania, pierwsze dwie minuty staną się po prostu rytuałem inicjowania poważniejszych działań. Nie jest to tylko sztuczka umożliwiająca łatwiejsze opanowywanie nawyków, ale doskonały sposób na nabycie trudnych umiejętności. Im skuteczniej zrytualizujesz początek procesu, tym większą masz szansę na osiągnięcie stanu głębokiego skupienia, niezbędnego do robienia wspaniałych rzeczy. Dzięki wykonywaniu tej samej rozgrzewki przed każdym treningiem ułatwiasz sobie osiągnięcie stanu najwyższej wydolności. Dzięki wykonywaniu tego samego kreatywnego rytuału ułatwiasz sobie przystąpienie do ciężkiej pracy twórczej. A dzięki opracowaniu nawyku wyciszania się wieczorami ułatwisz sobie codzienne chodzenie spać o rozsądnej porze. Być może nie uda ci się zautomatyzować całego procesu, ale pierwsze działania zaczniesz wykonywać odruchowo. Zadbaj o łatwy początek, reszta zaś przyjdzie sama.

Zasada dwóch minut na wielu ludziach sprawia wrażenie taniego chwytu. Wiesz przecież, że prawdziwym celem jest robienie czegoś dłużej niż przez dwie minuty, może ci się więc wydawać, że próbujesz oszukać sam siebie. Niczyje ambicje nie kończą się wszak na przeczytaniu jednej strony książki, zrobieniu jednej pompki albo wyjęciu notatek. A skoro wiesz, że to mentalny trik, to niby jak miałbyś dać się na niego nabrać?

Jeśli zasada dwóch minut wydaje ci się naciągana, wypróbuj ją: porób coś przez dwie minuty, a potem przestań. Idź pobiegać, ale *m u s i s z* się zatrzymać po dwóch minutach. Zaczynij medytować, ale *m u s i s z* przestać po dwóch minutach. Zaczynij się uczyć arabskiego, ale *m u s i s z* przerwać po upływie dwóch minut. To nie jest strategia na początek; to już całość. Twój nawyk może trwać t y l k o 120 sekund.

Dzięki tej metodzie jeden z moich czytelników schudł ponad 45 kilogramów. Zaczął od codziennego chodzenia na siłownię, ale powtarzał sobie, że nie może tam przebywać dłużej niż pięć minut i wychodził niezwłocznie po upływie tego czasu. Po kilku tygodniach rozejrzał się i pomyślał: „No cóż, i tak tu bez przerwy przychodzę. Mogę pobyć ciut dłużej”. Kilka lat później nadwaga zniknęła.

Innym przykładem jest prowadzenie dziennika. Niemal każdemu przelewanie myśli na papier może przynieść korzyści, ale większość ludzi po kilku dniach rezygnuje albo w ogóle nie podejmuje takich prób, bo prowadzenie dziennika sprawia wrażenie kolejnego obowiązku*. Sztuka polega na nieprzekraczaniu granicy, poza którą odniesiesz wrażenie, że pracujesz. Greg McKeown, brytyjski konsultant ds. przywództwa, wyrobił w sobie nawyk codziennego prowadzenia pamiętnika, celowo pisząc *m n i e j*, niż miał na to ochotę. Zawsze kończył, zanim zdążył się zniechęcić. Ernest Hemingway wychodził z podobnego założenia w przypadku dowolnego rodzaju pisania. „Najlepiej jest przerwać wtedy, kiedy wciąż ci dobrze idzie” – powiedział**.

* Nawyk prowadzenia dziennika opracowałem właśnie po to, by ułatwić sobie pisanie. Bazuje on między innymi na zadaniu „jedna linijka dziennie”, polegającym na pisaniu jednego zdania o przebiegu dnia. Więcej informacji na ten temat znajdziesz pod adresem atomichabits.com/journal.

** Być może kryje się za tym zjawisko określane jako efekt Zeigarnik, polegające na tym, że przerwane, niedokończone zadania pozostają dłużej w pamięci i silniej motywują do powrotu do nich. Patrz: B.W. Zeigarnik, *Podstawy patopsychologii klinicznej*, tłum. A. Marciszewska, H. Zaborowska, PWN, Warszawa 1983 (przyp. kons.).

Tego rodzaju metody sprawdzają się także z innego powodu: umacniają poczucie tożsamości, na jakiej ci zależy. Jeśli będziesz przychodził na siłownię pięć dni z rzędu (nawet na dwie minuty), to w ten sposób oddasz głos na swoją nową tożsamość. Nie zależy ci na poprawieniu kondycji. Zależy ci na byciu człowiekiem, który nie pomija treningów. Podejmujesz najłatwiejsze z możliwych działań, potwierdzające, że jesteś typem człowieka, jakim chcesz być.

Rzadko myślimy o zmianach w ten sposób, bo wszystkich pochłania wizja ostatecznego celu. Ale jedna pompka jest lepsza niż brak treningu. Jedna minuta gry na gitarze jest lepsza niż niegranie. Lepiej przeczytać przez minutę, niż nie sięgnąć po książkę w ogóle. Lepiej zrobić mniej niż zupełnie nic.

W pewnej chwili, gdy już wyrobisz w sobie nawyk i będziesz go powtarzać codziennie, możesz połączyć zasadę dwóch minut z techniką *rozwijania nawyków*, aby stopniowo rozbudowywać przyzwyczajenie z myślą o ostatecznym celu. Zaczynij od opanowania pierwszych dwóch minut najprostszej wersji żądanego zachowania. Następnie przejdź do kroku pośredniego i powtórz cały proces – skup się tylko na pierwszych dwóch minutach i opanowaniu tego etapu przed przejściem na kolejny poziom. Wreszcie wypracujesz nawyk, który początkowo chciałeś zdobyć, choć przez cały czas będziesz się koncentrował tylko na tym, co trzeba: pierwszych dwóch minutach jakiegось zachowania.

Niemal każdy większy życiowy cel można przerobić na zachowanie dające się zamknąć w ramach dwóch minut. „Chcę żyć długo i w dobrym zdrowiu”: chcę podtrzymywać dobrą kondycję → chcę ćwiczyć → chcę przebrać się w strój sportowy. „Chcę mieć udane małżeństwo”: chcę być dobrym partnerem → chcę codziennie robić coś, co ułatwi życie mojej partnerce → chcę zaplanować posiłki na następny tydzień.

Ileokroć będziesz miał trudności z przestrzeganiem jakiegось nawyku, możesz wykorzystać zasadę dwóch minut. To świetny sposób na uczynienie nawyków łatwymi.

PRZYKŁADY ROZWIJANIA NAWYKÓW

Nawyk	Zostać rannym ptaszkiem	Zostać weganinem	Zacząć ćwiczyć
Faza 1	Codziennie wracać do domu przed 22.00.	Zacząć jeść warzywa do każdego posiłku.	Przebrać się w strój sportowy.
Faza 2	Codziennie o 22.00 wyłączać wszystkie urządzenia (telewizor, smartfon itp.).	Przestać jeść mięso zwierząt czworonożnych (krów, świń, owiec itp.).	Wyjść za próg (spróbuj się prze spacerować).
Faza 3	Codziennie kłaść się spać o 22.00 (czytając książkę, rozmawiając z partnerem).	Przestać jeść mięso zwierząt dwunożnych (kurczaków, indyków itp.).	Pojechać na siłownię, poćwiczyć pięć minut i wyjść.
Faza 4	Codziennie gasić światło o 22.00.	Przestać jeść mięso zwierząt beznogi (ryb, małży, przegrzebków itp.).	Ćwiczyć przez kwadrans co najmniej raz w tygodniu.
Faza 5	Codziennie wstawać o 6.00.	Przestać jeść produkty pochodzenia zwierzęcego (jaja, mleko, ser).	Ćwiczyć trzy razy w tygodniu.

Podsumowanie rozdziału

- Nawyki często trwają kilka chwil, ale rzutują na zachowanie przez kolejne minuty albo godziny.
- Wiele nawyków następuje w decydujących momentach – są to wybory przypominające rozjazdy na autostradzie – i kierują cię one na produktywną albo nieproduktywną drogę.
- Zasada dwóch minut mówi: „Gdy zaczniesz kształtować nowy nawyk, nie powinno ci to zajmować więcej niż dwie minuty”.
- Im skuteczniej zrytualizujesz początek procesu, tym większą masz szansę na osiągnięcie stanu głębokiego skupienia, niezbędnego do robienia wspaniałych rzeczy.
- Musisz mieć jakieś podstawy, zanim zaczniesz optymalizować. Nie da się udoskonalić nieistniejącego nawyku.

Jak sprawić, by dobrym nawykom nie dało się oprzeć, a złe nie wchodziły w rachubę

Latem 1830 roku Wiktor Hugo znalazł się w obliczu niemożliwego do dotrzymania terminu. Dwanaście miesięcy wcześniej francuski autor obiecał swemu wydawcy nową książkę. Jednak zamiast pisać, spędził ten rok na innych zajęciach, bawieniu gości i przekładaniu tworzenia dzieła na później. Poirytowany wydawca zgodził się wyznaczyć mu nowy termin – półroczny. Książka miała być skończona w lutym 1831 roku.

Hugo wykoncypował dziwny plan pokonania skłonności do prokrastynacji. Zebrał całą swoją odzież i poprosił asystenta o zamknięcie jej w dużej skrzyni. Zostawił sobie jedynie duży szal. Ze względu na brak wierzchniego okrycia przez jesień i zimę 1830 roku tkwił w swoim gabinecie i zapamiętał pisał. *Dzwonnik z Notre Dame* ukazał się dwa tygodnie przed terminem, 14 stycznia 1831 roku*.

Czasami sukces jest w mniejszym stopniu uzależniony od ułatwiania sobie dobrych nawyków, a w większym od utrudniania tych złych. To odwrotność trzeciego prawa zmiany zachowania: „uczynić to trudnym”. Jeśli masz wrażenie, że realizacja planów sprawia ci kłopoty, może powinieneś wziąć przykład z Wiktora Hugo i utrudnić sobie złe nawyki

* O ironio, nie uszło mojej uwadze, jak podobna jest ta historia do procesu pisania tej książki. Choć mój wydawca był znacznie bardziej wyrozumiały, a szafa pozostała pełna, czułem, że w celu dokończenia manuskryptu powinienem nałożyć na siebie areszt domowy.

poprzez stworzenie czegoś, co psychologowie nazywają techniką autozobowiązania.

Technika autozobowiązania polega na dokonaniu w teraźniejszości wyboru, który zadecyduje o twoich działaniach w przyszłości. Jest to pewien sposób na określenie przyszłego zachowania, przywiązanie się do dobrych nawyków i ograniczenie złych. Zamykając odzież, by móc się skupić na pisaniu, Victor Hugo użył techniki autozobowiązania*.

Istnieje wiele sposobów tworzenia takich technik. Możesz ograniczyć skłonność do przejadania się, kupując produkty żywnościowe pakowane pojedynczo zamiast tych w opakowaniach zbiorczych. Możesz na ochotnika zgłosić się na listę osób z zakazem wstępu do kasyn i dostępu do stron internetowych z wirtualnym pokerem, aby ukrócić ciągoty do hazardu. Słyszałem nawet o sportowcach, którzy musieli osiągnąć określoną masę ciała na zawody, więc w tygodniu przed kontrolnym ważeniem zostawiali w domu portfel, aby nie kusiło ich stołowanie się w fast foodach.

W ramach innego przykładu mogę przytoczyć sposób mojego przyjaciela i specjalisty od nawyków, Nira Eyala. Kupił on gniazdko elektryczne z timerem (adapter wtykany do gniazdka sieciowego), do którego podłączył router internetowy. Codziennie o 22.00 timer odcina zasilanie do routera. A gdy kończy się dostęp do internetu, wszyscy wiedzą, że trzeba położyć się spać.

Techniki autozobowiązania są przydatne, bo umożliwiają kierowanie się dobrymi intencjami, zanim padnie się ofiarą pokusy. Ilekroć zaley mi na przykład na ograniczaniu kalorii, proszę kelnera o podzielenie posiłku na pół i zapakowanie drugiej części na wynos, z a n i m otrzymam danie. Wiem, że jeśli poczekam na posiłek i po prostu sobie obiecuję, że zjem tylko połowę, to nie zadziała.

Sztuka polega na zmodyfikowaniu zadania w taki sposób, aby łatwiej było działać zgodnie z dobrym nawykiem, niż z r e z y g n o w a ć z niego. Jeśli masz motywację do poprawienia kondycji, zapisz się na trening

* O tej metodzie mówi się też jako o „pakcie Odyseusza” albo „umowie Odyseusza”. Odyseusz, bohater *Odysei*, nakazał swoim żeglarzom przywiązać go do masztu, aby pomimo uwodzącego głosu syren nie mógł pokierować statkiem w ich stronę i roztrzaskać się na skałach. Odyseusz zdawał sobie sprawę z zalet określania przyszłych działań, dopóki umysł działał trzeźwo, zamiast poczekać i dać się ponieść emocjom chwili.

jogi i opłać go z góry. Jeżeli ekscytuje cię wizja firmy, którą zamierzasz założyć, wyślij e-mail do przedsiębiorcy, którego szanujesz, i umów się na konsultacje w sprawie planowanego biznesu. Gdy przyjdzie czas działania, jedynym sposobem wycofania się będzie rezygnacja ze spotkania, co może być pracochłonne i kosztowne.

Techniki autozobowiązania zwiększają szansę na zrobienie w przyszłości właściwej rzeczy dzięki bieżącemu utrudnianiu działań opartych na złych nawykach. Są jednak jeszcze lepsze metody. Możemy sprawić, by dobrym nawykiem nie dało się oprzeć, a złe nie wchodziły w rachubę.

JAK ZAUTOMATYZOWAĆ NAWYK I NIGDY WIĘCEJ O NIM NIE MYŚLEĆ

John Henry Patterson urodził się w 1844 roku w Dayton w stanie Ohio. W dzieciństwie pracował w rodzinnym gospodarstwie, a potem w tartaku ojca. Po ukończeniu college'u w Dartmouth wrócił do Ohio i otworzył mały sklep dla górników wydobywających węgiel.

Warunki wydawały się sprzyjające. Sklep nie miał większej konkurencji, klientów nie brakowało, ale – dziwnym trafem – z zarobkami było krucho. Wtedy Patterson odkrył, że pracownicy go okradają.

W połowie XIX wieku kradzieże w miejscu pracy były powszechnym problemem. Kwity trzymało się w otwartej szufladzie i łatwo było je sfałszować albo wyrzucić. Nie było kamer wideo nadzorujących zachowanie ludzi ani programów do rejestrowania transakcji. Jeśli nie chciałeś przez cały dzień zaglądać pracownikom przez ramię albo sprzedawać wszystkiego sam, to zapobiegnięcie złodziejstwu było trudne.

Główkując nad swoją sytuacją, Patterson natknął się na reklamę nowego wynalazku o nazwie Ritty's Incorruptible Cashier (dosł. nieprzekupny kasjer Ritty'ego). Była to w istocie pierwsza kasa handlowa, opracowana przez innego mieszkańca Dayton, Jamesa Ritty'ego. Po każdej transakcji maszyna automatycznie zamykała kasetkę z pieniędzmi i kwitami. Patterson nabył dwa takie urządzenia, płacąc po 50 dolarów za sztukę.

Problem kradzieży w sklepie skończył się z dnia na dzień. W ciągu kolejnych sześciu miesięcy firma Pattersona przestała przynosić straty

i osiągnęła dochód w wysokości pięciu tysięcy dolarów – odpowiednik dzisiejszych 100 tysięcy.

Patterson był pod takim wrażeniem urządzenia, że zmienił profil działalności. Odkupił od Ritty'ego prawa do wynalazku i otworzył firmę o nazwie National Cash Register. Dziesięć lat później National Cash Register miała ponad 1000 pracowników i znalazła się wśród najprężniej rozwijających się przedsiębiorstw tamtych czasów.

Najprostszy sposób na zerwanie ze złym nawykiem polega na uczynieniu go niepraktycznym. Zwiększ trudność realizowania go do tego stopnia, aby podjęcie działania nie wchodziło w rachubę. Genialność kas polegała na zautomatyzowaniu etycznego postępowania, dzięki czemu kradzież stała się prawie niemożliwa. Nie trzeba było zmieniać charakteru pracowników; wystarczyło, że właściwe zachowanie stało się odruchowe.

Niektóre metody – takie jak instalowanie kas – zwracają się z nawiązką. Te jednorazowe wybory wymagają na początku pewnego nakładu pracy, ale z czasem stają się coraz bardziej opłacalne. Ponieważ fascynuje mnie to, że jeden wybór może przynosić regularne korzyści, postanowiłem zapytać moich czytelników o ulubione jednorazowe działanie, które doprowadziło ich do lepszych, długoterminowych nawyków. Wybrane najpopularniejsze odpowiedzi znajdziesz w tabeli na następnej stronie.

Przypuszczam, że gdyby przeciętny człowiek zechciał wykonać choć połowę jednorazowych działań znajdujących się na tej liście – nawet jeśli nie zastanawia się nad swoimi nawykami – to po roku wiódłby lepsze życie. Te jednokrotne działania są prostym zastosowaniem trzeciego prawa zmiany zachowania. Dzięki nim łatwiej jest smacznie spać, zdrowo się odżywiać, być produktywnym, oszczędzać pieniądze i po prostu lepiej żyć.

JEDNORAZOWE DZIAŁANIA SPRZYJAJĄCE DOBRYM NAWYKOM

Odżywianie się	Szczęście
Kup filtr do oczyszczania wody pitnej.	Przygarnij psa.
Używaj mniejszych talerzy, aby ograniczyć wielkość, a tym samym kaloryczność posiłków.	Przeprowadź się tam, gdzie mieszkają przyjaźni, towarzyscy ludzie.
Sen	Zdrowie
Kup dobry materac.	Szczep się.
Założ rolety zaciemniające.	Kup dobre buty, aby uniknąć bólu pleców.
Usuń telewizor z sypialni.	Kup ergonomiczny fotel albo biurko do pracy stojącej.
Produktywność	Finanse
Wypisz się z list mailingowych.	Założ konto umożliwiające automatyczne oszczędzanie.
Wyłącz powiadomienia i wycisz informacje z czatów grupowych.	Skonfiguruj automatyczne płatności rachunków.
Przełącz telefon na tryb cichy.	Odłącz telewizję kablową.
Oczyść skrzynkę e-mailową za pomocą filtrów.	Skonsultuj z dostawcami usług oraz mediów możliwość obniżenia rachunków.
Usuń ze smartfona gry i aplikacje do obsługi mediów społecznościowych.	

Oczywiście istnieje wiele sposobów na zautomatyzowanie dobrych nawyków i wyeliminowanie złych. Zwykle wymagają one zaprzęgnięcia do pracy nowoczesnej technologii. Działania, które wcześniej były trudne, uciążliwe i skomplikowane, za sprawą technologii mogą się stać łatwe, bezbolesne i proste. To najbardziej niezawodna i najskuteczniejsza metoda gwarantująca właściwe postępowanie.

Przydaje się to zwłaszcza w przypadku zachowań zbyt nieregularnych, by mogły wejść w nawyk. Rzeczy, które robisz raz w miesiącu lub raz do roku – na przykład zmiana składu portfela inwestycyjnego – nie są powtarzane na tyle często, by stały się nawykiem. W ich przypadku korzy-

ści przynosi więc zastosowanie rozwiązań technologicznych, które będą „pamiętały” o ich zrobieniu za ciebie.

A oto inne przykłady:

- Lekarstwa. Recepty można automatycznie odnawiać lub prosić o wystawienie ich na kilka następnych miesięcy.
- Finanse osobiste. Pracownicy mogą oszczędzać na emeryturę ze składek potrącanych automatycznie z wypłaty.
- Gotowanie. Zakupy spożywcze możesz zrobić przez internet.
- Produktywność. Użytkowanie mediów społecznościowych można ograniczyć za pomocą aplikacji blokującej dostęp do stron internetowych.

Po zautomatyzowaniu jak największej części życiowych spraw możesz skupić wysiłki na zadaniach, których maszyny jeszcze nie obsługują. Każdy nawyk oddany we władanie nowoczesnej technologii oszczędza czas i energię, które możemy włożyć w następny etap naszego rozwoju. Jak napisał matematyk i filozof Alfred North Whitehead: „Postęp cywilizacji odbywa się dzięki zwiększeniu liczby operacji, które da się wykonywać bez namysłu”.

Oczywiście potęga technologii może też działać przeciwko nam. Przesiadywanie przed telewizorem staje się nawykiem, bo więcej wysiłku musisz włożyć w to, by p r z e s t a ć patrzeć w ekran niż w dalsze oglądanie. Nie musisz nawet naciskać przycisku, aby wyświetlić kolejny odcinek serialu, bo Netflix czy YouTube zrobią to za ciebie. Wystarczy mieć otwarte oczy.

Technologia zapewnia wygodę na poziomie pozwalającym spełniać nawet najdrobniejsze zachcianki. Wystarczy poczuć cię głodu, by zamówić jedzenie z dostawą do domu. Wystarczy choćby zacząć się nudzić, by zatracić się w niezmierzonej przestrzeni mediów społecznościowych. Jeśli realizowanie pragnień na dobrą sprawę nie wymaga wysiłku, może się okazać, że robisz po prostu to, na co w danej chwili przyjdzie ci ochota. Wadą automatyzacji jest możliwość przeskakiwania między jednym prostym zadaniem a drugim, co nie pozwala na wygospodarowanie czasu na trudniejsze, ale ostatecznie bardziej opłacalne działania.

W wolnych chwilach często nabieram ochoty na pobuszowanie w mediach społecznościowych. Jeśli nudzę się choćby przez ułamek sekundy, sięgam po smartfona. Łatwo jest potraktować wszelkie tego rodzaju drobne, rozpraszające uwagę sprawy jako robienie sobie przerwy, ale z czasem zaczynają się one przeradzać w poważny problem. Nieustanne powtarzanie sobie: „jeszcze tylko minutka” może skutecznie przekreślić szanse na zrobienie czegokolwiek sensownego. (Nie jestem w tym osamotniony. Przeciętny człowiek korzysta z mediów społecznościowych ponad dwie godziny dziennie. Co mógłbyś zrobić przez dodatkowe 700 godzin rocznie?).

W ciągu roku, kiedy pisałem tę książkę, eksperymentowałem z nową strategią gospodarowania czasem. Co poniedziałek asystentka resetowała hasła do moich kont w mediach społecznościowych, wskutek czego automatycznie wylogowywałem się na wszystkich urządzeniach. W piątek wysyłała mi nowe hasła. Miałem cały weekend na zabawę mediami społecznościowymi – aż do poniedziałku, gdy sytuacja się powtarzała. (Jeśli nie masz asystenta, połącz siły z przyjacielem albo kimś z rodziny i co tydzień resetujcie sobie hasła).

Zaskoczyło mnie, jak szybko się do tego przyzwyczaiłem. Przez pierwszy tydzień blokady mediów społecznościowych uświadomiłem sobie, że nie muszę z nich korzystać tak często jak dotąd, a już bez wątplenia nie potrzebuję tego robić codziennie. Było to po prostu tak łatwe, że robiłem to odruchowo. Odkąd mój nawyk został skutecznie zablokowany, odkryłem, że mam motywację do zajmowania się sensowniejszymi sprawami. Po usunięciu z otoczenia łakoci dla umysłu znacznie prościej było mi konsumować zdrowsze rzeczy.

Pracująca na twoją korzyść automatyzacja może sprawić, że dobrym nawykom nie sposób się oprzeć, a złe nie wchodzą w rachubę. Lepiej zagwarantować sobie konkretny sposób zachowania w przyszłości, niż liczyć w danym momencie na swoją silną wolę. Dzięki zastosowaniu technik autozobowiązania, strategicznych jednorazowych decyzji i nowoczesnej technologii możesz stworzyć środowisko nieuchronności – przestrzeń, w której dobre nawyki będą nie tylko rezultatem myślenia życzeniowego, ale czymś niemal pewnym.

Atomowe nawyki to sprawdzona i poparta naukowymi dowodami metoda kształtowania dobrych przyzwyczajzeń i wyzbywania się złych nawyków

Praktyczna. Inspirująca. Motywująca. Książka Jamesa Cleara to błyskotliwie napisany, wsparty teorią behawioryzmu poradnik prezentujący skuteczne podejście do budowania nawyków. Ta fascynująca lektura pozwala zrozumieć mechanizmy kierujące naszym codziennym zachowaniem. Na kanwie inspirujących przykładów James Clear pokazuje, jak drobne nawyki decydują o naszym życiu – często wiele lat później. Fenomenalna książka o tym, jak odnieść sukces metodą małych kroków.

EWA SZMIDT-BELCARZ
CEO Grupy Empik

W programie Akademii Psychologii Przywództwa rozwijamy paradoksalne podejście do zmiany: mikrokorekty – makroefekty. Poszukujemy zarówno na poziomie organizacji, zespołów, jak i w zarządzaniu sobą takich nawyków, których korekta może pociągnąć za sobą lawinę zmian. Ta świetna książka wpisuje się w ten nurt i dlatego gorąco ją polecam.

JACEK SANTORSKI
twórca Akademii Psychologii Przywództwa

Książka Jamesa Cleara idealnie odzwierciedla ludzkie zachowania. Autor pokazuje, jak tworzą się nawyki i jak nimi sterować. Tajemnica osiągnięcia trwałych rezultatów polega na stosowaniu świadomych strategii kształtujących wybrane przyzwyczajenia, zgodne z tym, kim chcemy być. Z całego serca zachęcam do przeczytania!

JAKUB B. BĄCZEK
trener mentalny

Patronat medialny:

DobryCoach.pl


ideaman.tv

 ARCHITEKTURA SUKCESU

ISBN 978-83-7579-738-1



9 788375 797381

Cena: 44,90 zł (w tym 5% VAT)