

Джеймс Клір — підприємець, письменник, спортсмен і фотограф-мандрівник. Його сайт щомісяця відвідують мільйони людей. Роботи Джеймса Кліра публікують у The New York Times, Entrepreneur, Time та обговорюють на CBS This Morning. Творець The Habits Academy, у якій уже здобули освіту 10 тисяч тренерів, викладачів та керівників. Академія — це основна навчальна платформа для тих, хто прагне набути кращих звичок у житті й на роботі.

### Навіщо читати

- Збагнути, як сформувати і зміцнити корисні звички.
- Подолати брак мотивації та сили волі.
- Створити сприятливе середовище для досягнення успіху.
- Дізнатися, як повернутися на правильний курс, якщо збився зі шляху.

Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

## Потужна сила дрібних звичок

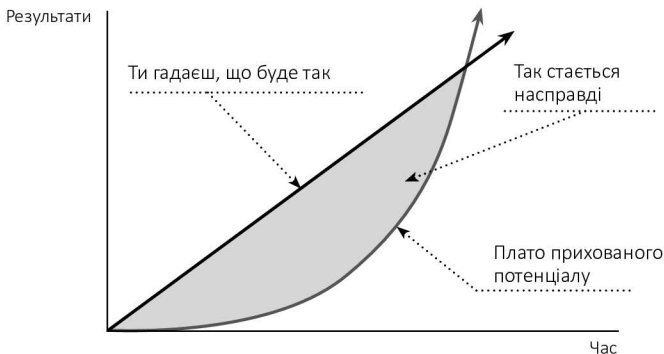
Ми часто недооцінюємо важливість маленьких щоденних дій. Ми гадаємо, що для досягнення успіху потрібні глобальні одночасні зміни. Та навіть дрібне, майже непомітне, одновідсоткове щоденне поліпшення приведе до того, що наприкінці року ви будете на 37 відсотків досконаліші в обраній царині, аніж були на початку (як працює ця математика — див. нижче). Прийняти думку про цінність маленьких змін складно, адже ми не бачимо миттєвих результатів.

*Якщо ми сходили до спортзали раз, то фігура нітрохи не змінилася. Якщо вивчили нове слово іноземною мовою, то не зможемо відразу нею заговорити.*

Та сама ситуація складається з поганими звичками.

*Якщо ми з'їли одну цукерку, то вага не змінилася. Якщо запізнилися на ділову зустріч, то колеги пробачать.*

### Плато прихованого потенціалу



Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

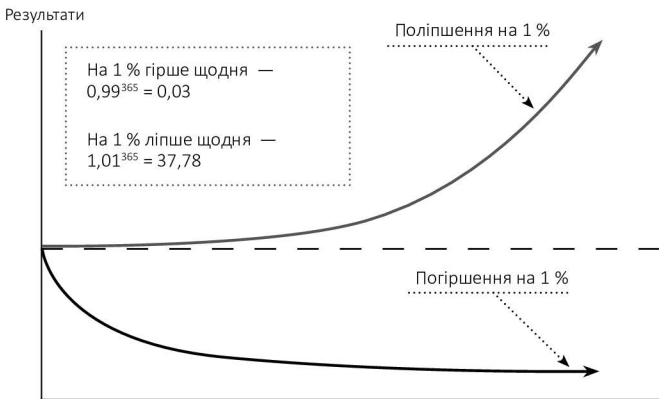
Правда полягає в тому, що і погані, і добрі повторювані дії мають накопичувальний ефект. Корисні звички роблять час нашим союзником. Шкідливі звички перетворюють його на ворога.

*Якщо щодня відкладати невелику суму на накопичувальний рахунок, то за рік можна потішитися непоганими результатами. А якщо витратити трохи більше, ніж заробляєш, то до кінця року можна зіткнутися з чималими труднощами.*

Іноді успіх інших людей нагадує миттєвий потужний ривок. Насправді за цим стоїть колосальна попередня щоденна робота, якої не видно протягом тривалого часу. І лише після того, як пройдено критичний рубіж — долину розчарувань, або плато прихованого потенціалу, — результат стає очевидний.

Якщо посадити бамбук, то перші п'ять років його майже не видно, бо рослина зміцнює свою кореневу систему. Щойно бамбук достатньо закріплюється в землі, він починає тягнутися вгору, виростаючи на 20 метрів за 6 тижнів.

Погляньте на графік і простежте криву дрібних поліпшень чи незначних погіршень. Ви помітите, як щоденний вибір уплине на вас за кілька років.



Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

## Зосередьтеся на системі, забудьте про цілі

Щоб дотримуватися правильної поведінки повсякчас, ви маєте зосередитися на системі, а не на цілях.

У чому полягає різниця між системою та цілями? Цілі — це результати, яких ви хочете досягти. Система — це процес або шлях, який приведе вас до бажаних результатів. Мета помічна у визначенні напрямку, а система ідеально підходить для прогресу та досягнення успіху.

*Якщо ви підприємець, то вашою ціллю може бути заробіток мільйона доларів прибутку. А системою — яких людей найняти, як зменшити витрати, якої маркетингової політики дотримуватися.*

### Концентрація лише на цілях породжує кілька проблем:

- Переможці й переможені мають спільну мету: кожен учасник спортивних змагань мріє посісти перше місце. Та переможе лиш одна людина — зосереджена на прогресі в системі тренувань, режиму дня, харчування і мислення.
- Досягнення цілі — лише миттєва зміна. Якщо людина придбає курс із вивчення мови, то почне розмовляти нею після завершення навчання. Але далі не буде ніякого прогресу, якщо після цього не продовжувати регулярно вправлятися.
- Цілі стають на заваді щастю. Дуже часто люди відчують, що можуть дозволити собі бути задоволеними, лише коли досягають певної вагомості мети. А якщо насолоджуватися процесом її реалізації, то їй не треба чекати, щоб почуватися щасливими.
- Цілі не збігаються з довгостроковим процесом. Якщо під час напруженої підготовки до іспиту засвоювати нову інформацію, заглиблюючись у знання, то після його складання розвиток у цій галузі може припинитися, бо іспит далі не мотивує.

Якщо ви не досягаєте успіху, то проблема криється не у вас, а в системі, яку ви обрали.

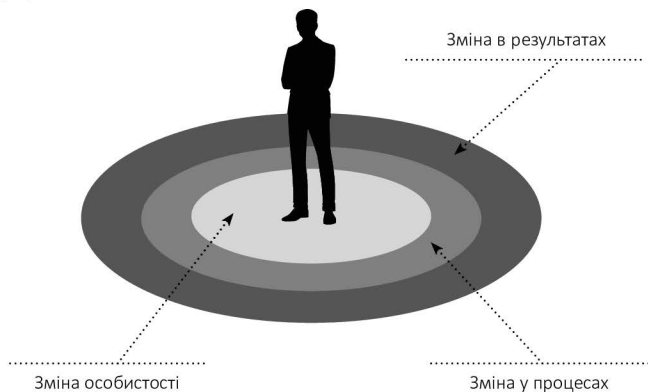
Поліпшення системи залежить від невеликих атомних звичок, які ви можете

**Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>**

## Три рівні зміни поведінки

На схемі зображені три рівні зміни людської поведінки.

### **Три рівні зміни поведінки**



**Перший рівень — зміни в результатах.** Публікуєте книжку, виходите на нову роботу, пробігаєте марафон.

**Другий рівень — зміни у процесі, зміна звичок.** Упроваджуєте нову програму тренувань, відмовляєтеся від шкідливої їжі.

**Третій рівень — зміни особистості.** Те, що ви думаєте про себе та інших, у що вірите.

Коли люди планують зміни, то часто не замислюються про зміну особистості, а просто зосереджуються на результатах, яких прагнуть досягти. Визначають цілі та обирають, які дії до них приведуть.

*Люди вважають, що якщо ходитимуть до спортивної зали*  
**Купити книжку на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>**

Але вони забувають, що їхні переконання можуть гальмувати досягнення цілей.

*Людина вірить, що не має здібностей до мов, а отже, покине вивчення нової мови за перших-таки труднощів.*

Справжня зміна поведінки — це зміна особистості.

*Людина має значно більше шансів тренуватися щодня, якщо вважає себе спортсменом. І бігати за будь-якої погоди, якщо вірить, що вона бігун.*

Щоб сформувати правильні переконання, треба підтвердити їх собі щоденними маленькими діями та перемогами.

*Щоразу, коли малюєте картину, доводите собі, що ви художник.  
Щоразу, коли берете на себе відповідальність за інших, доводите собі, що ви лідер.*

Двоетапний процес зміни:

- 1 Визначте тип людини, якою хочете бути.
- 2 Доведіть це собі маленькими перемогами (атомними звичками).

У процесі змін важливо фокусуватися саме на тому, якою людиною ви прагнете стати, а не на тому, що ви хочете отримати.

Це створить петлю зворотного зв'язку: ваші звички формуватимуть вашу особистість, а потім ваша особистість сформує ваші звички.

## Петля звички

Процес формування нової звички складається з чотирьох стадій:

- 1 Сигнал.
- 2 Прагнення.
- 3 Реакція.

4 **Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>**

Спочатку мозок ловить сигнал, що за певної поведінки людина отримає нагороду. У відповідь виникає пристрасне прагнення заробити цю винагороду. Запускається реакція — дії, щоб дістати бажане. І зрештою на людину чекає нагорода.

*Ви проходили повз цукерню дорогою до офісу й уловили вабливий запах випічки. Ви захотіли поласувати булочкою. Ви придбали булочку і з'їли. Ви відчули задоволення. Тепер купівля булочки у вас асоціюватиметься з дорогою до офісу.*

Звичка формується, коли проходить через усі чотири стадії. Якщо не дотримано бодай однієї з них, то поведінка не стане звичкою.

Чотири стадії, що утворюють неврологічну петлю зворотного зв'язку (сигнал, прагнення, реакція, нагорода), зрештою дають змогу формувати автоматичні звички. Це називається петлею звички.

### **Петля звички**



Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>

## Чотири закони зміни поведінки

Процес формування звичок можна пояснити чотирма законами, або чотирма правилами зміни поведінки.

### Як сформувати корисні звички

Закон 1 (сигнал)	Зробити сигнали очевидними
Закон 2 (прагнення)	Зробити виконання привабливим
Закон 3 (реакція)	Зробити виконання простим
Закон 4 (нагорода)	Діставати задоволення від виконання

Щоб позбутися шкідливих звичок, треба використовувати протилежні правила.

### Як позбутися шкідливих звичок

Закон 1 (сигнал)	Зробити сигнали непомітними
Закон 2 (прагнення)	Зробити виконання непривабливим
Закон 3 (реакція)	Зробити виконання складним
Закон 4 (нагорода)	Не мати задоволення від виконання

Якщо ви хочете змінити свою поведінку на ліпше, то запитайте себе:

- Як я можу зробити це очевидним?
- Як я можу зробити це привабливим?
- Як я можу зробити це легким?
- Як я можу зробити це таким, що дасть мені задоволення?

Купити книгу на сайті [kniga.biz.ua](http://kniga.biz.ua) >>>