

# QuickLit

краткое изложение книги

# АТОМНЫЕ ПРИВЫЧКИ



автор оригинала

Джеймс Кларк

**Ксения Москалева**  
**Краткое изложение книги**  
**«Атомные привычки. Как**  
**приобрести хорошие привычки**  
**и избавиться от плохих». Автор**  
**оригинала – Джеймс Клир**  
**Серия «QuickLit.**  
**Саммари знаковых книг»**

*Текст предоставлен правообладателем*  
*[http://www.litres.ru/pages/biblio\\_book/?art=68538961](http://www.litres.ru/pages/biblio_book/?art=68538961)*

*2023*

*ISBN 978-5-04-160101-0*

### **Аннотация**

Как погрузиться в книгу, не читая ее полностью? Для этого существует саммари – краткое изложение основных идей книги. Оно содержит все ключевые мысли, которые автор хотел донести до читателя, и в то же время сохраняет атмосферу и дух оригинального текста. Мы пересказали книгу понятным языком, оставили все важные и полезные тезисы, чтобы вы

могли эффективно использовать свое время и познакомиться с бестселлерами литературы быстро и приятно.

### **Описание книги**

Данный текст представляет собой краткое изложение книги Джеймса Клира «Атомные привычки. Как приобрести хорошие привычки и избавиться от плохих».

В своей книге Джеймс Клир подробно разбирает, что же такое привычка и как она влияет на человека. В подростковом возрасте он получил травму, и на собственном примере выявил, как маленькие привычки меняют нашу жизнь. Начиная с малого, вроде раннего отбоя или разминки по утрам, он накапливал незначительные привычки, которые делали его жизнь лучше. При написании «Атомных привычек» автор опирался на научные исследования, личный опыт и примеры других людей, которые показывают, как крошечные изменения приводят к грандиозным результатам.

### **Об авторе**

Джеймс Клир – американский бизнесмен, блогер, коуч, спортсмен, автор статей о самосовершенствовании. Главный вопрос, который Джеймс исследует в своих работах – «Как мы можем улучшить нашу жизнь?». И с каждым новым материалом он открывает людям идеи, которые помогают жить проще и насыщеннее.

# Содержание

Введение	5
1. Основные принципы. Почему небольшие изменения приводят к грандиозным результатам	8
Конец ознакомительного фрагмента.	15

**Краткое изложение  
книги «Атомные  
привычки. Как приобрести  
хорошие привычки  
и избавиться от плохих»**

**Автор оригинала –**

**Джеймс Клир**

**Автор пересказа –**

**Ксения Москалева**

**Введение**

Что есть привычка? По мнению Джеймса Клира, это поведение или действие, которое регулярно повторяется, причем в большинстве случаев автоматически. Получив травму в подростковом возрасте, он на собственном примере показал, как маленькие привычки меняют нашу жизнь. Начиная с малого, вроде раннего отбоя или разминки по утрам, он

накапливал незначительные привычки, которые делали его жизнь лучше.

Травма стала для автора вызовом, а реабилитация – важнейшим уроком. Он считает, что в долгосрочной перспективе качество нашей жизни зависит от качества наших привычек. По мнению автора, лучший способ добиться прогресса – стратегия малых шагов. Даже эта книга явилась цепочкой маленьких действий – запуск блога и привычка писать в нем два раза в неделю, получение аудитории в 100 тысяч, контракт с издательством, выступления в США и Европе и, наконец, открытие Академии привычек, которую окончили более 10 тысяч человек.

Клир не просто транслирует свои мысли и идеи, он ими проникся и испробовал на себе. Ему пришлось довериться привычкам, чтобы реабилитироваться после травмы, добиться результатов в тренажерном зале, показать высокий класс игры в бейсбол, стать писателем, создать успешный бизнес и просто стать взрослым и ответственным человеком.

Его цель помочь читателям выработать привычки, которые будут помогать им всю оставшуюся жизнь. Автор подчеркивает, что его книга больше похожа на рабочую инструкцию, нежели на академическое исследование.

В основе книги лежат четырехступенчатая модель привычек – стимул, желание, реакция, вознаграждение – и четыре закона изменения поведения.

Не существует единственно правильного способа форми-

рования привычки, но в этой книге автор описывает наилучший из них.

# **1. Основные принципы. Почему небольшие изменения приводят к грандиозным результатам**

## **Удивительная сила атомных привычек**

Клир начинает с истории британской федерации велоспорта. В 2003 году организация наняла Дэйва Брейлсфорда на должность главного тренера. На тот момент Великобритания с 1908 года одержала лишь одну победу на Олимпийских играх и ни разу не выигрывала Тур де Франс.

Брейлсфорд должен был вывести велосипедный спорт на новый уровень. Его основным отличием от предыдущих тренеров была стратегия, которую он называл «извлечением максимального результата». Она базировалась на поиске возможности минимальных улучшений во всем, что ты делаешь, даже если это лишь 1 %. Ведь если сложить воедино эффект от всех достижений, то выйдет существенное улучшение.

Брейлсфорд и его команда начали с вещей, которые на первый взгляд не сильно влияют на результат. Они изменили дизайн седла велосипедов, чтобы сделать его удобнее,



начали втирать в шины спирт для лучшего сцепления с дорогой. Они использовали куртки с электрическим подогревом, чтобы обеспечить идеальную температуру мышц. Обвешали спортсменов биологическими сенсорами, чтобы узнать реакцию на нагрузку. Но и это было не все. Они наняли специального врача, который учил велосипедистов правильно мыть руки, чтобы избежать респираторных вирусных заболеваний. Подобрали для каждого спортсмена идеальный матрас и подушки.

В 2008 году на Олимпийских играх в Пекине сборная Великобритании завоевала 60 % золотых медалей в шоссейных и трековых гонках. А в 2012 году на Олимпийских играх в Лондоне британцы поставили девять олимпийских и семь мировых рекордов. В том же году Брэдли Виггинс стал первым британским велосипедистом, который выиграл Тур де Франс. И в следующие шесть лет они выигрывали гонку 5 раз!

Как же спортсмены смогли достичь таких результатов лишь благодаря маленьким изменениям?

## **Почему небольшие привычки приводят к большим результатам**

Клир пишет, что очень просто переоценить важность одного решающего момента и недооценить роль небольших изменений на ежедневной основе. Мы подвергаем себя се-

рьезному давлению, чтобы достичь потрясающих улучшений, о которых все будут говорить.

При этом, напоминает Клир, улучшение на 1 % не очень заметно, но при этом может быть важным в долгосрочной перспективе. Если совершенствоваться каждый день на 1 % в течение года, то к концу этого периода вы будете в 37 раз лучше самого себя. И наоборот, если становиться хуже, то вы деградируете до нулевой отметки.

Привычки – производная процесса самосовершенствования. Они суммируются друг с другом и приводят к положительным результатам. Но результат будет виден лишь спустя время.

Клир приводит пример, как часто после пары попыток мы бросаем начатое, потому что не видим результатов. Низкая скорость трансформации облегчает нам следование плохим привычкам. Последствия единичного решения довольно сложно оценить. И не важно, положительное оно или отрицательное. Один ужин фастфудом или один поход в спортзал не сделает нас хуже или лучше.

Но если мы повторяем ошибки день за днем, каждый раз находя оправдания своим действиям, в конечном итоге они приведут нас к негативным результатам.

Клир приводит интересный пример с самолетом: если, вылетая из Лос-Анджелеса в Нью-Йорк, отклониться всего на 3,5 градуса южнее, вы приземлитесь в Вашингтоне. При взлете нос самолета сдвинется всего на несколько фу-

тов, но в масштабе страны полет завершится в сотне миль от первоначального пункта назначения.

Аналогичным образом небольшое изменение ежедневных привычек может направить жизнь в совсем другом направлении. Успех – продукт ежедневных привычек, а не масштабных изменений, совершаемых один раз в жизни.

Достижения представляют собой отложенную проекцию привычек. Финансовое состояние – результат привычек в отношении денег. Ваш вес – результат пищевых привычек. Ваши знания – результат привычек в отношении обучения.

Продуктивность, как и знания, накапливается. То, что поначалу вы делаете с трудом, в скором времени станет рутинной – и вы сможете сконцентрироваться на других задачах. При этом не стоит переживать из-за незначительных мелочей, вроде задержки в пробке или повышенного кровяного давления, потому что это повышает стресс.

К этому относятся и негативные мысли. Загоняя самого себя в рамки, навешивая ярлыки глупого и безобразного человека, вы сами начинаете в это верить.

## **Как на самом деле выглядит прогресс**

Масштабные изменения, пишет Клир, часто становятся результатами многократных действий, которые помогают накопить потенциал для осуществления прорыва. Раковые клетки 80 % своей жизни не поддаются обнаружению, а за-

тем захватывают весь организм за считанные месяцы. Бамбук практически незаметен в первые пять лет, потому что формирует масштабную корневую систему, прежде чем вырастает до двадцати двух метров за шесть недель.

Аналогичным образом привычки часто кажутся незаметными до того, как вы достигаете критической точки и переходите на новый уровень своей жизни. На ранних этапах человек попадает в «Долину разочарования», пишет Клир. Вы ожидаете, что достигнете прогресса в ближайшее время, но результат может появиться лишь через несколько недель или даже месяцев.

Это является одной из ключевых причин того, что формирование долгосрочных привычек вызывает серьезные сложности. Начав заниматься чем-то и не получив результатов за определенный срок, человек не видит изменений и решает прекратить эксперимент. Но для того, чтобы появились существенные изменения, надо преодолеть Плато скрытого потенциала. С этого момента окружающие заметят изменения, но не будут знать о том, через что вам пришлось пройти ради этого.

Мастерство требует терпения. Клир сравнивает этот успех с каменотесом. Он ударяет по камню сотню раз, и ни одной трещины не появляется, но на сто первый удар камень раскалывается надвое. Не последний удар разбил камень, а все те, что были до него.

Но что требуется для преодоления Плато скрытого потен-

циала? Как перейти на новый уровень?

## **Забудьте о целях и сфокусируйтесь на системе**

Истина гласит, что наилучшим способом добиться того, к чему мы стремимся в жизни, является постановка четких и достижимых целей. Мы ставим множество целей в своей жизни, но добиваемся лишь малой части. В большинстве случаев это связано с тем, что мы плохо сформулировали нашу цель. Цели связаны с результатами, а системы – с процессами, которые ведут к этим результатам.

Джеймс Клир задает интересный вопрос: если бы вы полностью игнорировали цели и сконцентрировались только на системе, вы бы достигли успеха? Автор считает, что да.

Целью в спорте является победа, но было бы странно всю игру смотреть только на счет. Если вы хотите достичь лучших результатов, сфокусируйтесь на системе. При этом, напоминает Клир, не стоит забывать про саму цель. Она задает направление, в то время как система помогает вам двигаться к ней.

Клир считает, что, если уделять недостаточно времени построению систем, возникнет несколько проблем.

## ***Проблема № 1. У победителей и проигравших одинаковые цели.***

Постановка целей страдает от смещения оценки в пользу победителей. Мы ошибочно полагаем, что амбициозные цели всегда приводят к успеху, но это «ошибка выжившего». Каждый участник Олимпийских игр приехал за золотом, но не все его получают. Если успешные и неуспешные люди имеют одинаковые цели, это значит, что цель не может быть характеристикой, которая отличает победителя от проигравшего.

## ***Проблема № 2. Достижение цели – изменение, имеющее значение только в данный момент.***

Клир приводит в пример уборку. Представьте, что у вас дома бардак. Вы ставите себе цель от него избавиться и тратите время на уборку. Цель достигнута – комната чистая. Но если вы не поменяли свою привычку разбрасывать повсюду вещи, скоро беспорядок вернется. Вы поставили цель, но не изменили систему.

## ***Проблема № 3. Цели ограничивают счастье.***

# 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.