**Reference**

Clear, James. - Atomic habits : tiny changes, remarkable results : an easy & proven way to build good habits & break bad ones / James Clear.. - 2018. - ISBN: 9780735211292

# 1% metoden – Små förändringar, stora resultat

DEN INTERNATIONELLA BÄSTSÄLJAREN

Små Förändringar, Stora Resultat

ÖVER 8 MILJONER SÅLDA EXEMPLAR

Ett Enkelt & Beprövat Sätt att Bygga Bra Vanor & Bryta Dåliga

James Clear

Cornerstone Press

**Fokusera på små förbättringar:** Istället för storslagna mål kommer framgång från stadiga, konsekventa förbättringar om 1% varje dag. James Clear kallar dessa förbättringar "atomära vanor".

**Ränta-på-ränta-effekten:** Små vanor har en kumulativ effekt som leder till stora livsförändringar över tid.

**Praktiska strategier:** Boken erbjuder lättillgängliga strategier som "Vane-stapling", "Tvåminutersregeln" och att hitta din "Guldlockszon" för bästa möjliga vaneutveckling.

**Vetenskapligt stöd:** De presenterade teknikerna har stöd i beteendepsykologi och neurovetenskap.

**Verkliga framgångshistorier:** Bli inspirerad av exempel på olympiska atleter, företagsledare och forskare som uppnådde otroliga resultat genom små, regelbundna vanor.

**Omvandlande effekt:** Dessa små vanor kan revolutionera din karriär, dina relationer, och ditt välmående överlag.

**Introduktion**

* **Författarens traumatiska upplevelse:** Författaren blev svårt skadad av ett basebollträ under gymnasiet, vilket ledde till krampanfall, koma och en lång återhämtning.
* **Vanornas kraft:** Under återhämtningen upptäckte författaren hur små, konsekventa vanor ledde till betydande förbättringar i hans liv. Detta förändrade hans hälsa, idrottsmål och akademiska prestationer.

**Hur boken kom till**

* **Dela sina insikter:** Författaren började skriva om sina strategier för vanor på sin hemsida, jamesclear.com, vilket gav honom en stor publik.
* **Erkänd expert:** Hans arbete fick erkännande som ledde till föreläsningsuppdrag och samarbeten med organisationer som NFL, NBA och MLB.
* **The Habits Academy:** Författaren grundade Habits Academy, där han erbjuder utbildning i vanor till tusentals människor runtom i världen.

**Bokens syfte**

* **Dela ett ramverk:** Boken erbjuder en omfattande modell för att bygga och ändra på vanor med ett enkelt och användbart ramverk.
* **Praktiskt och vetenskapligt grundat:** Boken kombinerar insikter från psykologi, neurovetenskap och andra områden för att erbjuda praktiska strategier.
* **Allmängiltig användning:** Strategierna i boken kan användas av vem som helst för att förbättra hälsa, ekonomi, produktivitet, relationer eller andra delar i livet.

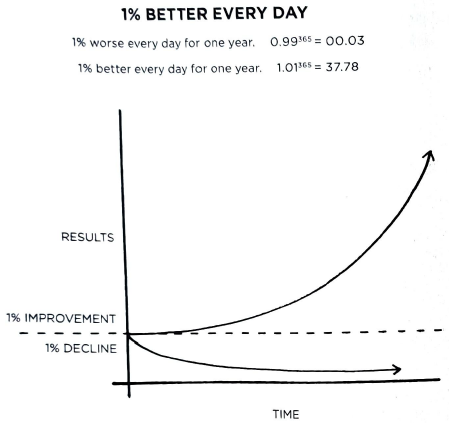
## Sektion 1: GRUNDERNA – Varför små förändringar gör stor skillnad

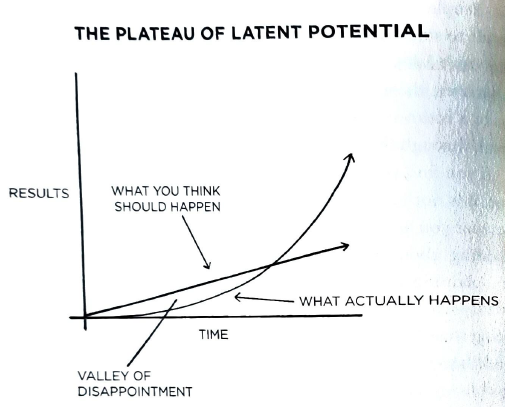
### **Kapitel 1: Den överraskande kraften hos atomära vanor**

**Sektion 1: GRUNDERNA - Varför Små Förändringar Gör Stor Skillnad**

**Kapitel 1: Den Överraskande Kraften hos Atomära Vanor**

* **Förändrande kraft:** Det brittiska cykellaget uppnådde anmärkningsvärda framgångar efter att ha implementerat ett stort antal små, till synes obetydliga förbättringar. Denna strategi kallas "sammanräknad vinst från små förbättringar".
* **Ränta-på-ränta-effekten av vanor:** Vanor fungerar som ränta-på-ränta. Till synes små handlingar, oavsett om de är positiva eller negativa, ger enorma resultat över tid.
* **Stegvisa framsteg:** Fokusera på konsekventa 1%-iga förbättringar dagligen istället för att jaga stora genombrott.
* **Visualisera kraften:** En daglig förbättring på 1% leder till att du blir 37 gånger bättre efter ett år. Omvänt kommer en daglig försämring på 1% att minska dina resultat avsevärt.
* **Vanor som bana:** En liten förändring i riktning, som att ändra ett flygplans kurs med några grader, kan leda till en drastiskt annorlunda destination. På samma sätt kan små förändringar i dina vanor sätta dig på en helt annan väg i livet.
* **Resultat reflekterar vanor:** Dina nuvarande resultat (ekonomi, vikt, kunskap) är ett resultat av dina etablerade vanor.
* **Framtida förutsägelser:** För att förutsäga din framtid, undersök den bana dina dagliga val sätter dig på.
* **Tiden som förstoringsglas:** Tiden förstärker skillnaden mellan goda och dåliga vanor.
* **Vanornas kraft** Vanor kan antingen bygga upp dig eller bryta ner dig.





|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Vanor är ränta-på-ränta effekten inom självförbättring. Att bli 1 procent bättre varje dag gör stor skillnad i längden. * Vanor är ett tveeggat svärd. De kan verka till din fördel eller emot dig, och därför är det viktigt att förstå dem i detalj. Små förändringar verkar ofta inte göra någon skillnad förrän du passerar en kritisk tröskel. De mest kraftfulla resultaten av sammansatta processer är fördröjda. Du måste ha tålamod. * En atomär vana är en liten vana som är en del av ett större system. Precis som atomer är byggstenarna för molekyler, är atomära vanor byggstenarna för anmärkningsvärda resultat. * Om du vill ha bättre resultat, glöm att sätta upp mål. Fokusera i stället på ditt system. * Du når inte upp till dina måls nivå. Du faller ner till nivån för dina system. |

### Kapitel 2: Hur dina vanor formar din identitet (och tvärtom)

Identitetens kraft i att forma vanor

**Kapitel 2: Hur dina vanor formar din identitet (och tvärtom)**

* Varför förändring är svårt: Att förändra sina vanor är svårt eftersom vi ofta fokuserar på fel nivå av förändring och använder fel tillvägagångssätt.
* Nivåer av förändring: Beteendeförändring sker på tre nivåer:
  + Resultat: Vad du uppnår (t.ex. viktminskning).
  + Processer: Dina vanor och system (t.ex. träningsrutiner).
  + Identitet: Dina övertygelser om dig själv och världen (t.ex. din självbild).
* Riktningen på förändringen spelar roll:
  + Resultatbaserade vanor: Fokusera på vad du vill uppnå.
  + Identitetsbaserade vanor: Fokusera på vem du vill bli.
* Identitetsbaserade vanor är nyckeln: Bestående förändring börjar med en förskjutning i identitet (till exempel: rökaren som nu säger "Jag är inte en rökare"). Detta anpassar dina handlingar till din nya självbild.

Hur identitet formar beteende

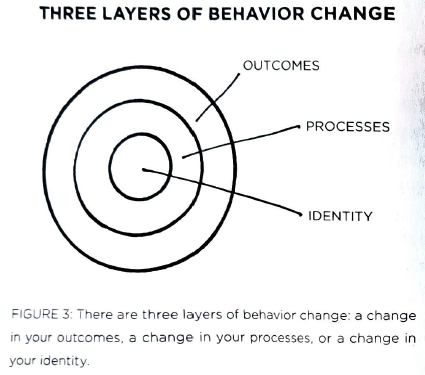
* Beteende återspeglar identitet: Det du gör regelbundet förstärker den typ av person du tror att du är.
* Självbildens kraft: Dina vanor blir svåra att bryta om de strider mot din identitet eller självbild.

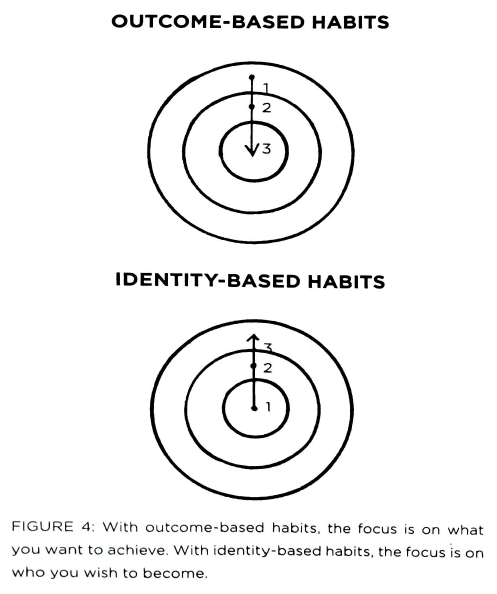
Tvåstegsprocessen för att förändra din identitet

1. Bestäm vem du vill vara: Definiera tydligt dina värderingar och den typ av person du vill bli.
2. Samla bevis genom små vinster: Bygg upp vanor som stämmer överens med din önskade identitet. Varje gång du agerar på detta sätt är det som en röst för den person du vill vara. Identiteten skiftar när positiva bevis byggs upp.

Viktiga lärdomar

* Vanor = Förkroppsligad identitet: Vanor formar din känsla av dig själv. Ju mer du upprepar ett beteende, desto mer förstärker det den tillhörande identiteten.
* Vanor är röster: Varje handling signalerar till dig själv vilken typ av person du håller på att bli.
* Små vinster spelar roll: Meningsfull förändring kan ske med små, konsekventa handlingar som ger bevis på en ny identitet.
* Vanor hjälper dig att lita på dig själv: Varje positiv vana bygger självförtroende i din förmåga att förändras.
* Vanor formar dina djupaste övertygelser: Vanor är vägen till att bli den person du vill vara.





|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**  **Kapitelsammanfattning**   * Det finns tre nivåer av förändring: utfallsförändring, processförändring och identitetsförändring. * Det mest effektiva sättet att ändra dina vanor är att inte fokusera på vad du vill uppnå, utan på vem du vill bli. * Din identitet framträder ur dina vanor. Varje handling är en röst för den typ av person du vill bli. * Att bli den bästa versionen av dig själv kräver att du kontinuerligt redigerar dina övertygelser, samt uppgraderar och utökar din identitet. * Den verkliga anledningen till att vanor är viktiga är inte för att de kan ge dig bättre resultat (även om de kan göra det), utan för att de kan förändra dina övertygelser om dig själv. |

### Kapitel 3: Hur man bygger bättre vanor i fyra enkla steg

**Hur vanor fungerar**

* Thorndikes experiment med katter: Katter som av misstag löste pussel avslöjade den försök-och-felaktiga naturen i hur vanor formas. Framgångsrika beteenden blir automatiska.
* Varför vanor formas: Vanor automatiserar lösningar på återkommande problem, vilket sparar mental energi. Vanor är inlärda genvägar.
* Vana = Lösning: När du har en väletablerad vana behöver din hjärna inte aktivt bestämma hur den ska reagera.

**Vaneloopen: De 4 stadierna**

1. Signal: Ett utlösande stimuli som signalerar potentialen för belöning
2. Begär: Motivationen att förändra ditt nuvarande tillstånd (inte själva vanan, utan den känsla den ger)
3. Respons: Den faktiska vanan (tanke eller handling)
4. Belöning: Resultatet som tillfredsställer begäret

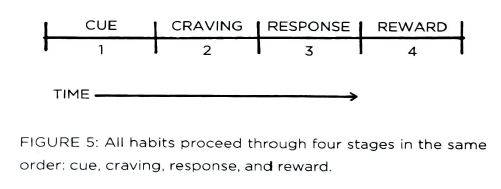
Loopens syfte

* Belöningar tillfredsställer: Belöningar ger lindring från begäret.
* Belöningar lär oss: Våra hjärnor registrerar vilka handlingar som ledde till belöningen, vilket gör dem lättare att upprepa.

Lagar för beteendeförändring Dessa lagar avgör om en vana är lätt att skapa eller inte.

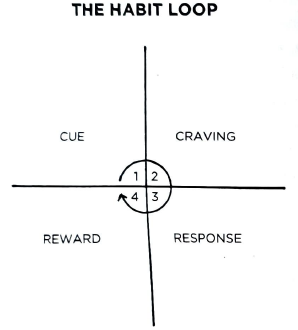
* För att skapa vanor:
  + Första lagen: Gör det uppenbart
  + Andra lagen: Gör det attraktivt
  + Tredje lagen: Gör det enkelt
  + Fjärde lagen: Gör det tillfredsställande
* För att bryta vanor: Vänd på lagarna ovan

Att förstå dessa lagar ger dig kraften att utforma dina egna vanor, goda eller dåliga! Låt mig veta om du vill ha ytterligare en sektion sammanfattad.



|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Signal** | **Begär** | **Respons** | **Belöning** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |

Figur 5: Alla vanor Följer fyra steg i samman ordning: Signal, begär, respons och belöning.



Vaneloopen: 1) Signal, 2) begär, 3) respons, och 4) belöning.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfas** | | **Lösningsfas** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |
| Din telefon surrar med ett nytt SMS | Du vill veta vad som står i meddelandet | Du greppar telefonen och läser meddelandet | Du tillfredställer ditt begär att läsa meddelandet |
| Du besvarar e-postmeddelanden | Du börjar känna dig stressad och överväldigad av arbetet. Du vill känna dig i kontroll | Du biter på naglarna | You satisfy your craving to reduce stress. Biting your nails becomes associated with answering email. |
| Du vaknar. | Du vill känna dig pigg. | Du dricker en kopp kaffe. | Du tillfredsställer ditt begär att känna dig pigg. Att dricka kaffe förknippas med att vakna. |
| Du känner doften av en munkbutik när du går längst gatan nära ditt kontor. | Du börjar bli sugen på en munk. | Du känner en munk och äter den. | Du tillfredställer ditt begär efter en munk. Att köpa en munk förknippas med att gå längst gatan nära ditt kontor. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |
| Du stöter på en oväntad svårighet på ett jobbprojekt | Du känner dig fast och vill lindra din frustration | Du tar fram din telefon och scrollar sociala medier. | Du tillfredställer ditt begär att få känna lättnad. Att scrolla sociala medier förknippas med att inte komma vidare i arbetet. |
| Du går in I ett mörkt rum | Du behöver kunna se | Du tänder lampan | Du tillfredställer ditt begär att kunna se. Att tända lampan förknippas med att stå i ett mörkt rum. |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Hur man skapar en god vana** |
| **Första lagen (Signal) [eng. cue]** | Gör det uppenbart |
| **Andra lagen (Craving) [eng. craving]** | Gör det attraktivt |
| **Tredje lagen (Respons) [eng. response]** | Gör det enkelt |
| **Fjärde lagen (Belöning) [eng. reward]** | Gör det tillfredsställande |

|  |  |
| --- | --- |
|  | **Hur man bryter en dålig vana** |
| **Första lagen (Signal) [eng. cue]** | Gör det osynligt |
| **Andra lagen (Craving) [eng. craving]** | Gör det oattraktivt |
| **Tredje lagen (Respons) [eng. response]** | Gör det svårt |
| **Fjärde lagen (Belöning) [eng. reward]** | Gör det icke-tillfredsställande |

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * En vana är ett beteende som har upprepats tillräckligt många gånger för att bli automatiskt. * Det yttersta syftet med vanor är att lösa livets problem med så lite energi och ansträngning som möjligt. * Varje vana kan brytas ner i en återkopplingsslinga som innehåller fyra steg: signal, begär, respons, och belöning. * De fyra lagarna för beteendeförändring är en uppsättning enkla regler som vi kan använda för att bygga bättre vanor. De är: 1) gör det uppenbart, 2) gör det attraktivt, 3) gör det enkelt, och 4) gör det tillfredsställande. |

## **Sektion 2: DEN FÖRSTA LAGEN – Gör det uppebart**

### **Kapitel 4: Mannen som inte såg rätt ut**

**Kapitel 4: Mannen Som Inte Såg Rätt Ut**

**Nyckelinsikter: Vanor och Kraften i Omedvetet Beteende**

* Intuition & Expertis: Proffs som inom sjukvården, militära analytiker, och konstkuratorer utvecklar ett "sjätte sinne" inom sitt område. Detta kommer från subtila mönster som deras hjärna upptäcker undermedvetet.
* Hjärnans Förutsägelsemaskin: Din hjärna analyserar konstant din omgivning. Med upprepning identifierar den de signaler som förutsäger viktiga resultat.
* Autopilotens Kraft: Många kroppsliga funktioner och mentala processer sker utan medveten ansträngning. Vanor formas på ett liknande sätt, vilket hjälper oss att spara mental energi.
* Osynliga Signaler Utlöser Vanor: Vi kan agera på en vana utan att vara medvetna om signalen, på grund av hur djupt rotade vissa signaler blir.

**Varför Medvetenhet är Avgörande för Förändring**

* Osynliga Vanor = Okontrollerade Vanor: Automatiska vanor är svåra att bryta, eftersom du kanske inte ens inser att du gör dem.
* Medvetenhet är Första Steget: Innan du kan förändra en vana måste du vara aktivt medveten om den.

**Verktyg för att Bygga Medvetenhet**

* "Peka-och-Säg": Tekniken används av japanska tågkonduktörer. Att verbalt och fysiskt identifiera detaljer ökar medvetenheten och minskar risken för misstag.

* **Vanestyrkort (The Habits Scorecard):**
  + Gör en lista över dina dagliga vanor.
  + Märk dem som bra (+), dåliga (-) eller neutrala (=).
  + "Bra" och "Dålig" avgörs gentemot DINA mål, och tjänar dig på något sätt.
  + Fokusera på om vanan stämmer med din önskade identitet.
  + Målet är att helt enkelt observera dina beteenden utan att döma dem.

**Här är ett exempel på en lista:**

* Vakna (=) \* Borsta tänderna (+)
* Stänga av alarm (=) \* Tandtråd (+)
* Checka telefonen (-) \* Deodorant (+)
* Gå på toaletten (=)\* Hänga upp handduken (=)
* Väga mig (+) \* Klä på mig (=)
* Ta en dusch (+) \* Koka en kopp te (+)

|  |  |
| --- | --- |
| (=) | neutral vana |
| (+) | bra vana |
| (-) | dålig vana |

**Kapitelsammanfattning**

* Med tillräckligt mycket träning kommer din hjärna att uppfatta signalerna som förutsäger vissa resultat, utan att medvetet tänka på det.
* När våra vanor blir automatiska slutar vi uppmärksamma vad vi gör.
* Processen för beteendeförändring börjar alltid med medvetenhet. Du måste vara medveten om dina vanor innan du kan förändra dem.
* "Peka-och-Säg" höjer medvetenheten från icke-medveten vana till en mer medveten nivå, genom att du verbaliserar dina handlingar.
* Förteckningen över vanor är en enkel övning som du kan använda för att bli mer medveten om ditt beteende.

|  |  |
| --- | --- |
| * Vakna (=) | * Borsta tänderna (+) |
| * Stänga av alarm (=) | * Använda tandtråd (+) |
| * Kolla telefonen (-) | * Ta på deodorant (+) |
| * Gå på toaletten (=) | * Hänga upp handduken för att torka (+) |
| * Väga mig (+) | * Klä på mig (=) |
| * Ta en dusch (+) | * Göra en kopp te (+) |

… och så vidare

|  |  |
| --- | --- |
| (=) | neutral vana |
| (+) | bra vana |
| (-) | dålig vana |

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Med tillräckligt mycket övning kommer din hjärna att uppfatta de signaler som förutsäger vissa resultat, utan att du medvetet tänker på det. * När våra vanor blir automatiska slutar vi uppmärksamma vad vi gör. * Processen för beteendeförändring börjar alltid med medvetenhet. Du måste vara medveten om dina vanor innan du kan förändra dem. * "Peka-och-Säg" höjer din medvetenhetsnivå från en icke-medveten vana till en mer medveten nivå, genom att verbalisera dina handlingar. * Förteckningen över vanor (The Habits Scorecard) är en enkel övning du kan använda för att bli mer medveten om ditt beteende. |

### **Kapitel 5: Det bästa sättet att starta en ny vana**

**Vanor behöver en plan**

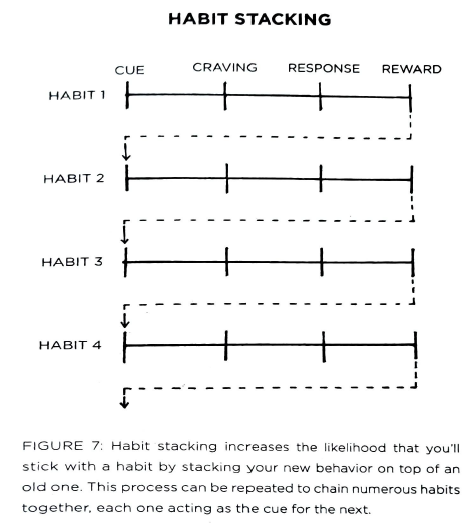
* **Genomförandeintentioner:** Planer som anger "När situation X uppstår, kommer jag att utföra respons Y." Studier visar att dessa planer ökar sannolikheten att du faktiskt gör vad du planerar.
* **Signal = Tid och Plats:** De vanligaste utlösarna för en vana.
* **Exempel:** "Jag kommer [BETEENDE] klockan [TID] på [PLATS]."
* **Tydlighet = Minskat Motstånd:** En specifik plan hjälper dig göra bra val istället för att skjuta upp saker.

**Habit Stacking (Vane-stapling): Utnyttja Dina Befintliga Rutiner**

* **Diderot-Effekten:** Ett nytt inköp kan leda till en spiral av ytterligare köp. Detta mönster gäller även vanor.
* **Vanor som Signaler:** Varje beteende kan fungera som en utlösande faktor för nästa.
* **Formeln för Vane-stapling:** "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]."
* **Vane-stapling skapar fart:** En kedja av små vanor gör det lättare att bygga en längre rutin.

**Så här får du Habit Stacking att fungera**

* **Välj Rätt Signal:** Matcha frekvensen för din befintliga vana med den önskade vanan (t.ex. daglig signal för en daglig vana). Framgång är mer sannolik i en lugn miljö.
* **Skriv Ner Det:** Skriv en lista över dina nuvarande vanor och saker som händer tillförlitligt varje dag. Leta efter bra platser att infoga din nya vana.
* **Var Ultra-Specifik:** Eliminera tvetydigheter om när och var handlingen sker (t.ex. inte under lunchrasten, utan direkt efter att ha stängt ner datorn).



**VANE-STAPLING (eng. Habit stacking)**

* **Vana 1**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 2**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 3**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 4**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning

**FIGUR 7:** Vane-stapling ökar sannolikheten att du håller dig till en vana genom att koppla ditt nya beteende till en gammal, etablerad vana. Denna process kan upprepas för att länka samman flera vanor, där varje vana fungerar som en signal för nästa.

**Till exempel**

|  |  |
| --- | --- |
| * Stiga upp ur sängen | * Starta arbetsdagen |
| * Ta en dusch | * Äta lunch |
| * Borsta tänderna | * Avsluta arbetsdagen |
| * Klä på sig | * Byta om efter jobbet |
| * Brygga en kopp kaffe | * Sätta sig ner för att äta middag |
| * ta frukost | * Släcka lamporna |
| * Ta barnen till skolan | * Gå och lägga sig |

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Första lagen för beteendeförändring är att göra det uppenbart. * De två vanligaste signalerna är tid och plats. * Att skapa en genomförandeintention är en strategi du kan använda för att koppla ihop en ny vana med en specifik tid och plats. * Formeln för genomförandeintention är: Jag kommer att [BETEENDE] klockan [TID] på [PLATS]. * Vane-stapling (Habit Stacking) är en strategi du kan använda för att koppla ihop en ny vana med en befintlig vana. * Formeln för vane-stapling är: Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]. |

### **Kapitel 6: Motivation är överskattat; miljö betyder ofta mer**

**Kapitel 6: Motivation är överskattat; miljö betyder ofta mer**

**Vårt beteende formas av vår omgivning**

* **Miljö som "osynlig hand":** Layouten på en plats kan omedvetet driva beteende (studie om försäljning av vatten).
* **Vanor är kontextberoende:** Var du är påverkar vad du gör.
* **Lewins ekvation:** Beteende = Person x Miljö. Återförsäljare vet om detta och använder produktplacering för att driva försäljning.

**Synen är vår dominerande känsla**

* **Synliga ledtrådar är kraftfulla:** Lättåtkomliga alternativ väljs oftare.
* **Arkitekt för din miljö:** Du kan omorganisera ditt utrymme för att göra önskade beteenden enklare.

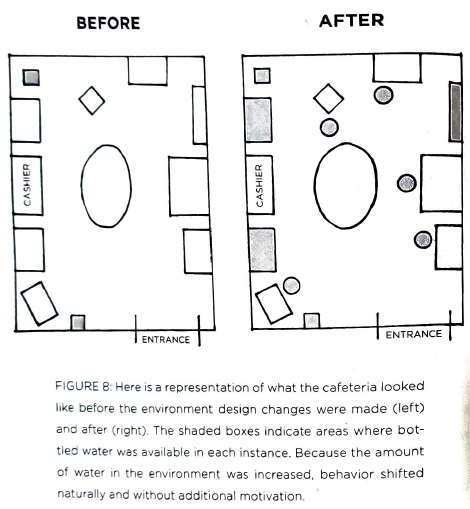
**Så designar du för framgång**

* **Gör ledtrådar tydliga:** Att placera önskade föremål lättillgängligt (som en fruktskål) ökar sannolikheten för vanemässigt beteende.
* **Flera ledtrådar:** Ju fler utlösande faktorer, desto mer sannolik är det att du agerar (gitarr i vardagsrummet + stående på ett stativ).
* **Miljö = Relationer:** Vi ger mening åt platser och saker. Arbeta inte mot detta, använd det.

**Kraften av en ny kontext**

* **Resande hjälper nya vanor:** Frigör oss från impulserna som är förknippade med gamla platser.
* **"Ett utrymme, ett syfte":** Designa specifika platser för arbete, lek, etc. Detta skapar mentala gränser.
* **När utrymmet är begränsat:** Dela upp ett rum i zoner, eller använd olika enheter för olika ändamål.

**Nyckelpunkt:** Förutsägbara miljöer gör det lättare att behålla de vanor du vill ha.



**Före, Efter, Kassa, Ingång**

**Figur 8**: Här är en representation av hur cafeterian såg ut innan miljödesign-förändringarna gjordes (vänster) och efteråt (höger). De skuggade rutorna visar var flaskvatten var tillgängligt i varje fall. Eftersom mängden vatten i miljön ökades, ändrades beteendet naturligt och utan ytterligare motivation.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Små förändringar i sammanhanget kan leda till stora beteendeförändringar över tid. * Varje vana initieras av en signal/ledtråd. Vi är mer benägna att lägga märke till signaler som sticker ut. * Gör ledtrådarna till goda vanor tydliga i din miljö. * Gradvis blir dina vanor förknippade inte med en enda trigger utan med hela kontexten/sammanhanget kring beteendet. Kontexten blir ledtråden. * Det är lättare att bygga nya vanor i en ny miljö eftersom du inte kämpar mot gamla signaler. |

### **Kapitel 7: Hemligheten med självkontroll**

**Självkontroll: Ett missförstått koncept**

* **Vietnamveteraner och beroende:** Soldater som var beroende av heroin slutade ofta med drogerna utan problem efter att de återvänt hem, vilket tyder på att miljömässiga utlösare är starkare än vad vi tror.
* **Det handlar inte (mestadels) om viljestyrka:** Människor som klassas som havande bra självkontroll undviker helt enkelt situationer där de behöver träna återhållsamhet. Det handlar om smart miljödesign.

**Vanor är drivna av ledtrådar, även när de är vilande**

* **Gamla utlösare kan återvända till ytan:** Rökaren som slutade kanske längtar efter en cigarett efter många år när hen stöter på en gammal signal (som hästridning).
* **Dåliga vanor är "autokatalytiska":** De ger näring till de negativa känslorna som de är skapade för att dämpa. (T.ex: en spiral av skräpmat).
* **Signalinducerad längtan:** Kort exponering, även om det inte registreras medvetet (som exempelvis en bild på droger i en bråkdel av en sekund) kan väcka starkt begär.

**Varför det misslyckas att motstå frestelse**

* **Vanor försvinner aldrig riktigt:** Nervbanor är fortsatt ristade i hjärnan, även om de förblir oanvända.
* **Viljestyrka är begränsad:** Att bekämpa konstanta frestelser är inte hållbart i längden. Vi blir som den miljö vi lever i.

**Strategin: Minska exponering**

* **Invertera den första lagen:** I stället för att göra önskade beteenden uppenbara, se till att dölja de dåliga vanornas ledtrådar.
* **Praktiska exempel:**
  + Svårt att koncentrera? Lämna telefonen någon annanstans.
  + Avundsjuk på sociala medier? Sluta följa vissa konton.
  + För mycket TV? Ta bort den från sovrummet.

**Viktig poäng:** Självkontroll är överskattat som en långsiktig strategi. Designa ditt liv så att det kräver mindre självkontroll i första hand.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Inversionen av den första lagen i beteendeförändring är att göra det osynligt. * En gång när en vana bildats är det osannolikt att den kommer glömmas bort. * Personer med mycket självkontroll spenderar mindre tid i frestelsesituationer. Det är lättare att undvika frestelser än att motstå dem. * Ett av de mest praktiska sätten att göra sig av med en dålig vana är att minska exponeringen av den signal som orsakar den. * Självkontroll är en kortsiktig strategi, inte en långsiktig. |

**SÅ SKAPAR DU EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i "Vanor - Resultatöversikt" (Habits Scorecard). Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter (implementation intentions): "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]." |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]." |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| **Den tredje lagen** | **Gör det enkelt** |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |

Du kan ladda ner en utskrivbar version av detta fusklapp om vanor på:

*atomichabits.com/cheatssheet*

## **Sektion 3: DEN ANDRA LAGEN – Gör det attraktivt**

### Kapitel 8: Hur man gör en vana oemotståndlig

**Varför vanor behöver "glöd"**

* **Tinbergens experiment:** Djur följer instinktiva regler (fiskmåsar som hackar på röda prickar, gäss som hämtar stora "ägg"). Våra hjärnor fungerar på ett liknande sätt.
* **Supernormala stimuli:** Överdrivna versioner av saker (näbb med 3 röda prickar) är oerhört attraktiva för våra primitiva hjärnor.
* **Moderna supernormala frestelser:** Skräpmat, sociala medier, etc., utnyttjar vår naturliga attraktion till saker som salt, socker och socialt gillande... men i ohälsosam grad.

**Så fungerar begär: Dopaminslingan**

* **Dopamin = Begär, inte njutning:** Experiment med råttor visar att dopamin ökar i förväntan på belöningar, inte bara när belöningen kommer.
* **Slingans fyra steg:** Signal -> Begär (dopaminökning) -> Respons -> Belöning
* **Att vilja vs Att gilla:** Våra hjärnor har betydligt mer komplex krets för "att vilja" jämfört med "att gilla", vilket driver beteende.

**Frestelsekoppling (Temptation Bundling) för att öka attraktionen**

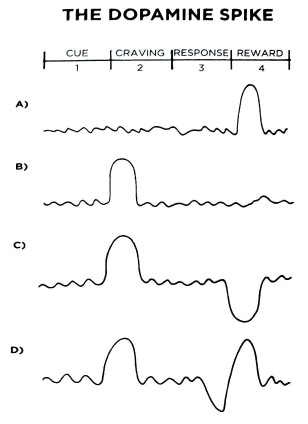
* **Strategin:** Kombinera någonting som du VILL göra med någonting du BEHÖVER göra.
* **Exempel:**
  + Studenten som endast tillät Netflix när hen cyklade
  + ABC:s "TGIT"-kampanj som kopplade samman vin och popcorn med TV-program.
* **Premacks princip:** Att göra det mindre önskvärda låter dig göra det önskvärda.

**Formeln**

1. Efter [NUVARANDE VANA], kommer jag att [VANA JAG BEHÖVER].
2. Efter [VANA JAG BEHÖVER], kommer jag att [VANA JAG VILL HA].

**Viktig poäng:** Detta gör vanan du "behöver" mer lockande eftersom det låser upp vanan du "vill ha"

**Dopaminökningen**



|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Den andra lagen för beteendeförändring är att göra det attraktivt. * Ju mer attraktiv en möjlighet är, desto större chans att den blir vanebildande. * Vanor är en dopamindriven återkopplingsslinga. När dopamin stiger, stiger även vår motivation att agera. * Det är förväntan på en belöning - inte själva uppfyllandet av den - som får oss att agera. Ju större förväntan, desto större dopaminökning. * Frestelsekoppling (“Temptation bundling”) är ett sätt att göra dina vanor mer attraktiva. Strategin är att kombinera en handling du vill göra med en handling du behöver göra. |

### Kapitel 9 Familjens och vännernas roll för att forma dina vanor

**Varför din stam spelar roll**

**Kapitel 9: Familjens och vännernas roll för att forma dina vanor**

**Varför din stam spelar roll**

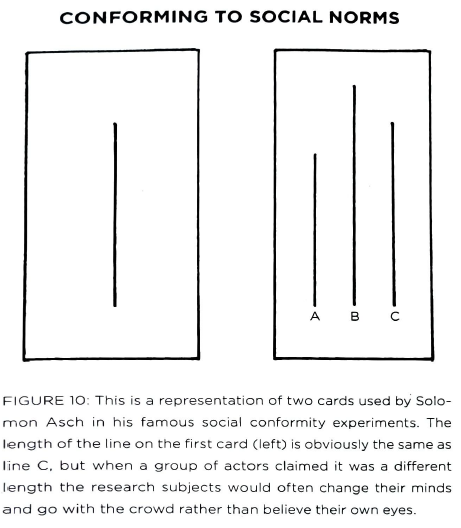
* Systrarna Polgar: Schackunderbarn uppväxta i ett hem starkt fokuserat på spelet. Trots att det var krävande, älskade de det eftersom deras kultur gjorde schack till centrum av deras värld.
* Vi är flockdjur: Människor utvecklades för att trivas i stammar. Att gå emot gruppen kunde hota överlevnaden, så önskan att passa in är djupt rotad i våra hjärnor.
* Vi imiterar: Våra tidiga vanor är ofta kopierade, inte självvalda. Familj, gemenskap, och kulturella normer blir osynliga regler, som styr våra beteenden utan någon medveten ansträngning.

**3 grupper vi imiterar**

* De Nära: Vänner, familj, etc. Deras vanor är smittsamma, både gott och ont (ex: viktuppgång, sluta röka).
* Använd detta: Gå med i en grupp där din önskade vana redan är normen. Bonuspoäng om du har andra saker gemensamt med gruppen ("Nerd Fitness"-exemplet).
* Många: Vi anpassar oss till vad de flesta människor runt oss gör för att hitta det "rätta" svaret.
* Baksida: Kan leda oss in på fel väg bara för att undvika att vara annorlunda.
* De Mäktiga: Vi dras till beteenden hos framgångsrika människor med hög status, och hoppas att deras vanor smittar av sig.
* Vi undviker också: Beteenden vi tror kommer att sänka vår status.

**Viktig läxa:** Din sociala miljö formar vad som verkar normalt och därför attraktivt. Omge dig med rätt influenser så dina önskade vanor håller i sig.

**Anpassning till sociala normer** Figur 10: Detta är en representation av två kort som används av Solomon Asch i hans berömda experiment om social anpassning. Längden på linjen på det första kortet (vänster) är uppenbarligen densamma som linjen C, men när en grupp skådespelare hävdade att det var en annan längd ändrade försökspersonerna ofta åsikt och anpassade sig efter gruppen istället för att lita till sina egna ögon.



**Figur 10: Anpassning till sociala normer** Figur 10: Detta är en illustration av två kort som användes av Solomon Asch i hans välkända experiment om social konformitet (anpassning). Längden på linjen på det första kortet (till vänster) är lika lång som linjen C, men när en grupp skådespelare påstod att den var av en annan längd så skulle försökspersonerna ofta ändra åsikt och följa gruppen i stället för att tro på sina egna ögon.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Kulturen vi lever i avgör vilka beteenden som är attraktiva för oss. * Vi tenderar att anamma vanor som lovordas och accepteras av vår kultur eftersom vi har en stark önskan att passa in och tillhöra gruppen. * Vi tenderar att imitera vanorna hos tre sociala grupper: de nära (familj och vänner), de många (stammen) och de mäktiga (de med status och prestige). * En av de mest effektiva sakerna du kan göra för att bygga bättre vanor är att gå med i en grupp där (1) ditt önskade beteende är det normala och (2) du redan har något gemensamt med gruppen. * Det normala beteendet hos stammen överväger ofta den enskilda individens önskade beteende. De flesta dagar föredrar vi att ha fel med gruppen än att ha rätt ensamma. Om ett beteende kan få oss gillande, respekt och beröm, finner vi det attraktivt. * The normal behavior of the tribe often overpowers the desired behavior of the individual. Most days, we'd rather be wrong with the crowd than be right by ourselves. If a behavior can get us approval, respect, and praise, we find it attractive. |

### Kapitel 10. Hur man hittar och åtgärdar orsakerna till dina dåliga vanor

**Varför vanor fastnar: Det handlar om underliggande motiv**

* Taco-exemplet: På ytan kanske du längtar efter en taco, men det underliggande skälet är överlevnad (att behöva mat). Våra hjärnor utvecklades inte för att längta efter sociala medier, men vi använder dem för att tillgodose djupare behov.
* Grundläggande mänskliga motiv: Exempel inkluderar att spara energi, hitta mat, skapa sociala kontakter, uppnå status, etc.
* Vanor är moderna lösningar: Moderna laster, som att scrolla på Instagram, fyller samma gamla behov. Det finns flera sätt att tillgodose samma motiv (exempelvis rökning ELLER träning för stresslindring).

**Förutsägelser driver beteendet**

* Din hjärna är en förutsägelsemaskin: Innan vi handlar förutspår vi undermedvetet resultatet baserat på tidigare erfarenheter. Om vi förutspår att det är något värt att göra, så gör vi det.
* Begär är också förutsägelser: Känslan av att bara "måste ha det" kommer från att förutsäga att beteendet kommer att få oss att må bättre på något sätt.
* Känslor är signalen: När det finns ett gap mellan vårt nuvarande tillstånd och vårt önskade tillstånd (vi känner oss kalla, ensamma, etc.) signalerar det behovet av ett beteende som överbryggar det gapet.

**Omprogrammering av din hjärna**

* "Jag får"-tänkesättet: Byt från "Jag måste göra X" till "Jag får göra X". Din attityd förändrar hur du ser uppgiften.
* Framhäv fördelarna: I stället för att frukta träning, fokusera på att utveckla dina färdigheter. Det handlar om omformulering, vilket kan förändra tillhörande känslor.
* Motivationsritualer: Para ihop en vana med något du ÄLSKAR. Att göra detta upprepade gånger gör den där saken till en signal som triggar motivationen att utföra vanan.
* Exempel: Latimores hörlurar, idrottares rutiner före match.

**Viktig poäng:** Justera vad du förutspår att en vana kommer att göra för dig, så justerar du också hur attraktiv den känns.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Inversionen av den andra lagen för beteendeförändring är att göra det oattraktivt. Varje beteende har ett ytligt begär och ett djupare underliggande motiv. Dina vanor är moderna lösningar på gamla begär. * Orsaken till dina vanor är faktiskt den förutsägelse som föregår dem. Förutsägelsen leder till en känsla. * Framhäv fördelarna med att undvika en dålig vana för att få den att verka oattraktiv. * Vanor är attraktiva när vi associerar dem med positiva känslor och oattraktiva när vi associerar dem med negativa känslor. * Skapa en motivationsritual genom att göra något du tycker om omedelbart före en svår vana. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i “"Vanor – Styrkort". Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter: "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]". |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| 2.1 | Använd frestelsekoppling (temptation bundling). Kombinera någonting som du VILL göra med någonting du BEHÖVER göra. |
| 2.2 | Gå med i en grupp där ditt önskade beteende är normalt beteende. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något som du tycker om precis innan en svår vana. |
| **Den tredje lagen** | **Gör det enkelt** |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Inversion av den första lagen** | **Gör det utsyndligt** |
| 2.3 | Minska exponeringen. Ta bort signalerna/utlösarna för dina dåliga vanor från din miljö. |
| **Inversion av den andra lagen** | **Gör det oattraktivt** |
| 2.4 | Omformulera ditt tankesätt. Framhäv fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| **Inversion av den tredje lagen** | **Gör det svårt** |
| **Inversion av den fjärde lagen** | **Gör det otillfredsställande** |

Du kan ladda ner en utskriftsvänlig version av denna fusklapp om vanor på:

atomichabits.com/cheatsheet

## **Sektion 4: TREDJE LAGEN – GÖR DET ENKELT**

### **Kapitel 11 Skynda långsamt, men aldrig bakåt**

**Handling vs. Rörelse: Vad som faktiskt skapar resultat**

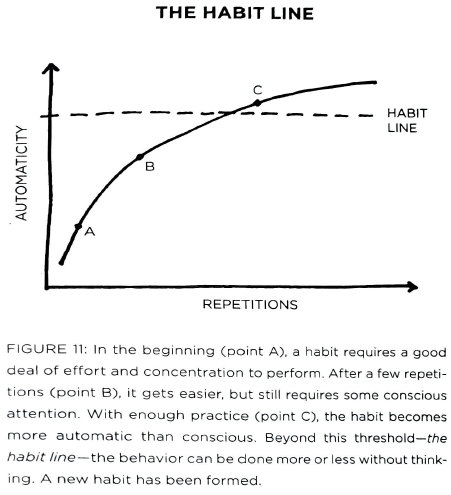
* **Uelsmanns fotoklass**: "Kvantitets"-gruppen, som fokuserade enbart på att ta många foton, skapade de bästa bilderna till slut.
* **Rörelse**: Planering och research. Ibland är det hjälpsamt, men enbart rörelse kommer inte att skapa förändring (t.ex. skapa dispositionerna för artiklar utan att skriva dem).
* **Varför vi fastnar i rörelse**: Det känns som framsteg och skjuter upp den skrämmande möjligheten att misslyckas.

Repetition är nyckeln: Det **Vanebildning = Hjärnförändringar**

* förändrar bokstavligen hjärnans struktur över tid. Därför förbättrades fotostudenternas bilder när de tog fler foton.
* Hebbs Lag: "Neuroner som aktiveras tillsammans kopplas samman". Ju mer du gör någonting, desto starkare blir den relevanta nervbanan.
* Exempel: Musikers hjärnor, matematikers hjärnor, taxichaufförers hjärnor – alla anpassar sig till deras specialité.

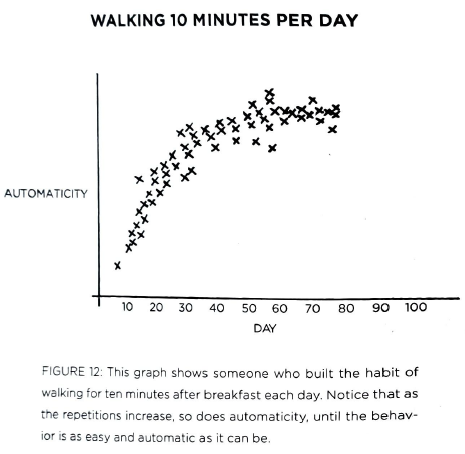
**Glöm tid, fokusera på repetitioner**

* **Automaticitet**: När en vana är djupt rotad, så gör du det utan att tänka (se figuren).
* **Hur lång tid tar det?** Fel fråga: Fokusera istället på hur många gånger du har utfört beteendet. Fler repetitioner = starkare vana.
* **Viktig poäng**: Övertänk inte förberedelserna, bara sätt igång och få in dessa repetitioner



**Figur 11**: I början (punkt A), kräver en vana en hel del ansträngning och koncentration att utföra. Efter några upprepningar (punkt B), blir det lättare, men kräver fortfarande en viss grad av medveten uppmärksamhet. Med tillräcklig träning (punkt C), blir vanan mer automatisk än medveten. Bortom denna tröskel – vana-linjen – kan beteendet göras mer eller mindre utan att tänka. En ny vana har bildats.

Gå 10 minuter per dag Figur 12: Grafen visar någon som byggde vanan att gå tio minuter efter frukost varje dag. Notera att i takt med att repetitionerna ökar, så gör automaticiteten det, tills beteendet blir så enkelt och automatiskt som det kan bli.



**Gå 10 minuter per dag**

**Figur 12**: Grafen visar någon som byggde vanan att gå tio minuter efter frukost varje dag. Notera att i takt med att repetitionerna ökar, så gör automaticiteten det, tills beteendet blir så enkelt och automatiskt som det kan bli.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Den tredje lagen om beteendeförändring är gör det enkelt. Den mest effektiva formen av inlärning är träning (practice), inte planering. * Fokus ligger på att agera, inte att vara i rörelse. * Vanebildning är processen genom vilken ett beteende blir gradvis mer automatiskt genom upprepning. * Hur länge du har utfört en vana är inte lika viktigt som antalet gånger du har utfört den. |

### Kapitel 12: Lagen om minsta möjliga ansträngning

**Varför vi handlar: Lagen om minsta möjliga ansträngning**

* **Jordbrukare och geografi**: Historiskt sett spred sig jordbruket snabbare genom Europa och Asien (öst-västlig orientering) eftersom klimatet var mer likartat. Det krävdes mindre anpassning av grödor.
* **Lagen om minsta möjliga ansträngning**: När valen är likvärdiga väljer vi naturligt det som kräver minsta möjliga arbete.
* **Våra hjärnor vill spara energi**: Logiskt! Svåra vanor kräver mer ansträngning, och det kan avskräcka oss dagar då vi saknar motivation.

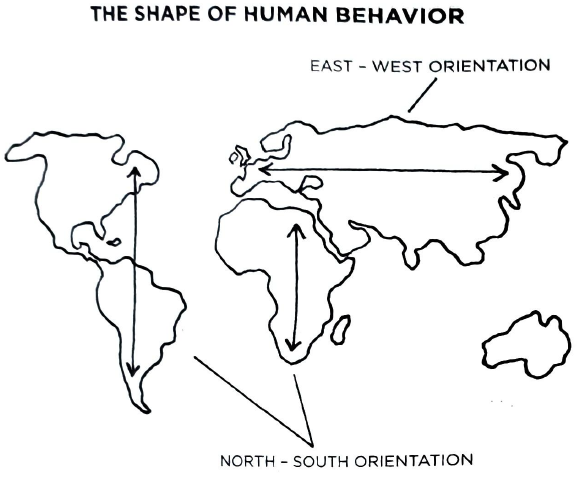
**Att göra goda vanor enklare**

* **Bent Hose Analogy:**
  + Att tvinga sig själv = öka vattentrycket i en böjd slang. Fungerar, men är svårt.
  + Att göra det enkelt = räta ut slangen och låta vattnet flöda naturligt.
* **Miljödesign är avgörande:**
  + Välj platser för vanor som redan är belägna i din vanliga rutt (stannar till på gymmet på väg hem).
  + Minska friktionen i ditt hem – rensa undan distraktioner om du ska skriva, etc.
  + Tillägg genom subtraktion: Japanska företag på 70-talet effektiviserade tillverkningen genom att ta bort slösaktiga steg. Vi kan göra detsamma för våra vanor.
* **Tillägg genom subtraktion**: Japanska företag på 70-talet effektiviserade tillverkningen genom att ta bort slösaktiga steg. Vi kan göra detsamma för våra vanor.
* **Exempel på att minska friktion:**
  + **Företag**: Förenklar sina produkter, automatiserar uppgifter, gör saker användarvänliga för att ta bort steg för kunden.
  + **Stat/myndigheter**: Tillgängliggjorde en online-skattedeklaration som en direktlänk, vilket ökade svarsfrekvensen.

**Du:**

* Förbered områden för den tänkta handlingen (gratulationskort försorterade, träningskläder framme kvällen innan, etc.)
* Gör dåliga vanor SVÅRARE (koppla ur TV-n efter användning, lägg snacks på svåråtkomliga platser).

**Nyckelpunkt**: Designa ditt liv för att göra de goda sakerna enkla, och de dåliga sakerna svåra.



|  |
| --- |
| **Chapter Summary** **Kapitelsammanfattning**   * Mänskligt beteende följer Lagen om minsta möjliga ansträngning. Vi kommer naturligt dras till det alternativ som kräver minst mängd arbete. * Skapa en miljö där det är så enkelt som möjligt att göra rätt saker. * Minska friktionen kopplad till goda beteenden. När friktion är låg är vanor enkla. * Öka friktionen kopplad till dåliga beteenden. När friktion är hög är vanor svåra. * Förbered din omgivning för att göra framtida handlingar enklare. |

### **Kapitel 13: Hur du slutar skjuta upp saker genom att använda tvåminutersregeln**

**Kapitel 13: Hur du slutar skjuta upp saker genom att använda tvåminutersregeln**

**Avgörande ögonblick: Små val, stor inverkan**

* Många vanor sker automatiskt: Experter uppskattar att omkring hälften av våra dagliga handlingar sker på vana.
* Vanor som ingångspunkter: Att slutföra en liten vana sätter dig ofta i rörelse för större kedjor av handlingar (ex: byter om till träningskläder leder till träningspasset).
* Avgörande ögonblick: Dessa är små val vid starten av din dag, men de bestämmer rutten som följer. Du väljer dina alternativ för senare.

**Tvåminutersregeln**

* **Problem**: Överambition: Vi drömmer stort, sedan försöker vi göra alldeles för mycket för tidigt, och tappar motivationen.
* **Regeln**: När du börjar med något nytt, bör den första versionen ta mindre än 2 minuter.
* Exempel:
  + "Läs innan läggdags" = Läs en sida.
  + "Gör yoga" = Ta fram din yogamatta.
* Varför det fungerar:
  + Gör det lätt att börja. Motivation spelar mindre roll när hindret är litet.
  + Det är en "ingångsvana" som leder till resten naturligt när du väl börjat.

**Skala upp vanor**

* Mål vs. Ingångsvana: Du KANSKE vill springa ett maraton, men ingångsvanan är bara att sätta på dig skorna.
* Bryt ner mål: Gör en tabell med "väldigt lätt" till "väldigt svårt" versioner av målet.
* Bemästra att bara dyka upp: Innan du förbättras MÅSTE du bemästra den grundläggande vanan. Ritualen är det som spelar roll.
* Ritual leder till fokusläge (flow state): En meningslös start (uppvärmning, etc.) hjälper dig gå in i fokusläget för den svåra delen.

**Fler fördelar med två-minutersregeln**

* Det kan vara HELA grejen: Att gå till gymmet i fem minuter är fortfarande giltigt. Tricka dig själv om du måste.
* Stärker din identitet: Varje gång du dyker upp, även för en kort stund, så förstärker det vem du vill vara.
* Att forma vanor: Använd två-minutersregeln för att börja, sedan skala upp ditt beteende successivt (se exempel i texten).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aktivitet** | **Väldigt lätt** | **Lätt** | **Medelsvårt** | **Svårt** | **Väldigt svårt** |
| Löpning | Ta på löparskor | Gå 10 minuter | Gå 10 000 steg | Spring 5 km | Spring ett marathon |
| Skrivande | Skriv en mening | Skriv ett stycke | Skriv 1 000 ord | Skriv en artikel på 5000 ord | Skriv en bok |
| Studier | Öppna anteckningar | Plugga i 10 minuter | Plugga i 3 timmar | På toppbetyg (A) | Ta en doktorsexamen |
| Kost | Börja äta grönsaker | Sluta äta fyrbenta djur (ko, gris, lamm etc.) | Sluta äta tvåbenta djur (kyckling, kalkon, etc.) | Sluta äta nollbenta djur (fisk, musslor, etc.) | Sluta ät alla animaliska produkter (ägg, mjölk, ost etc.) |

**EXEMPEL PÅ ATT FORMA VANOR**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Vana** | **Att bli en morgonmänniska** | **Att bli vegan** | **Att börja träna** |
| Fas 1 | Vara hemma kl. 22.00 varje kväll | Börja äta grönsaker till varje måltid | Byta om till träningskläder |
| Fas 2 | Ha all elektronik avstängd kl. 22.00 varje kväll | Sluta äta djur med fyra ben (ko, gris, lamm, etc.) | Gå utanför dörren (försök att ta en promenad) |
| Fas 3 | Var I sängen kl. 22.00 varje kväll (läsa en bok, prata med partnern) | Sluta äta djur med två ben (kyckling, kalkon, etc.) | Träna minst 15 minuter en gång i veckan |
| Fas 4 | Släck lamporna kl. 22.00 varje kväll. | Sluta äta djur utan ben (fisk, musslor, ostron etc.) | Träna minst 15 minuter en gång i veckan |
| Fas 5 | Vakna kl. 06.00 varje dag | Sluta ät alla animaliska produkter (ägg, mjölk, ost) | Träna tre gånger I veckan |

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Vanor kan utföras på några sekunder, men fortsätter påverka ditt beteende i minuter eller timmar efteråt. * Många vanor uppstår i avgörande ögonblick - val som är som en vägskäl - och som antingen skickar dig i riktning mot en produktiv dag, eller en oproduktiv dag. * Tvåminutersregeln lyder: "När du påbörjar en ny vana bör det ta mindre än två minuter att utföra den". * Ju mer du ritualiserar starten av en process, desto sannolikare blir det att du kan glida in i tillståndet av djup fokus som krävs för att göra stordåd. * Standardisera innan du optimerar. Du kan inte förbättra en vana som inte existerar. |

### **Kapitel 14 Hur man gör goda vanor oundvikliga och dåliga vanor omöjliga**

**Gör dåliga vanor svåra (eller omöjliga!)**

* Victor Hugos trick: För att bekämpa prokrastinering lät han låsa in sina kläder så att han inte kunde lämna skrivbordet.
* Engagemangsenheter: Val du gör NU, för att begränsa dåliga val SENARE (t.ex. be ett casino avstänga dig för att förhindra återfall i spelmissbruk)
* Exempel:
  + Mindre tallrikar = mindre portioner
  + Lämna plånboken hemma för att bekämpa skräpmatsbegär
  + Internettimer som stänger ned routern vid läggdags
  + **Automatisering: Det ultimata vana-hacket**
  + Historien om kassaapparaten: Före dess uppfinning var stöld bland anställda vanligt. Kassaapparaten gjorde ärlighet automatiskt.
  + Automatisering sparar möda: Engångshandlingar (se tabell i text) kan leda till goda vanor som formas utan medveten ansträngning.
  + Teknik är ett verktyg: Kan användas för gott (automatisk betalning av räkningar) eller ont (autoplay på Netflix gör det lätt att sträcktitta)

**Bekvämlighetens nackdel**

* Lätta distraktioner: Sociala medier, etc., är designade för att dra in oss med ingen ansträngning. Detta gör fokuserat arbete svårt.
* Författarens experiment: Ändrade lösenordet till sociala medier varje vecka. Upptäckte att han inte saknade det så mycket egentligen.

**Viktig poäng:** Designa din miljö för att göra det som är bra automatiskt och det som är dåligt omöjligt eller mycket svårt. Teknik kan vara en stor hjälp i detta.

**ENGÅNGSHANDLINGAR SOM LÅSER IN GODA VANOR**

|  |  |
| --- | --- |
| **Näring** | **Glädje** |
| Köp ett vattenfilter för att rena ditt dricksvatten | Skaffa hund |
| Använd mindre tallrikar för att minska kaloriintaget | Flytta till ett vänligt och socialt grannskap. |
| **Sömn** | **Generell hälsa** |
| Köp en bra maddrass | Vaccinera dig |
| Skaffa mörkläggningsgardiner | Köp bra skor för att undvika ryggsmärtor |
| Ta bort din TV från sovrummet | Köp en stödjande stol eller ett stående skrivbord |
| **Produktivitet** | **Finans** |
| Avprenumerera från e-postlistor | Anmäl dig till ett automatiskt sparprogram |
| Stäng av notiser och stäng av gruppchattar | Ställ in automatisk betalning av räkningar |
| Ställ in telefonen i tyst läge | Ta bort kabel-TV |
| Använd e-postfilter för att rensa din inkorg | Be tjänsteleverantörer att sänka dina räkningar |
| Ta bort spel och appar för sociala medier på din telefon |  |

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Inversionen av den tredje lagen för beteendeförändring är att göra det svårt. * En engagemangsanordning (commitment device) är ett val du gör i nuet som låser in bättre beteende i framtiden. * Det ultimata sättet att låsa in framtida beteende är att automatisera dina vanor. * Engångsval - som att köpa en bättre madrass eller anmäla dig till ett automatiskt sparprogram - är enstaka handlingar som automatiserar dina framtida vanor och ger ökande avkastning över tid. * Att använda teknik för att automatisera dina vanor är det mest pålitliga och effektiva sättet att garantera rätt beteende. |

**HUR MAN SKAPAR EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **DEN FÖRSTA LAGEN** | **Första lagen: Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i poängkortet för vanor (Habit Scorecard). Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsintentioner: "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]". |
| 1.3 | Använd vana-stapling: "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| DEN ANDRA LAGEN | Gör det attraktivt |
| 2.1 | Använd frestelse-kombination. Para ihop en handling du vill göra med en handling du behöver göra. |
| 2.2 | Gå med i en kultur där ditt önskade beteende är det normala. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något du tycker om direkt innan en svår vana. |
| DEN TREDJE LAGEN | Gör det enkelt |
| 3.1 | Minska friktion. Minska antalet steg mellan dig och dina vanor. |
| 3.2 | Förbered miljön. Gör din omgivning redo för att underlätta framtida handlingar. |
| 3.3 | Bemästra det avgörande ögonblicket. Optimera de små valen som ger stor effekt. |
| 3.4 | Använd tvåminutersregeln. Minska dina vanor tills de kan utföras på två minuter eller mindre. |
| 3.5 | Automatisera dina vanor. Investera i teknik och engångsköp som låser in framtida beteenden. |
| DEN FJÄRDE LAGEN | Gör det tillfredsställande |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Omvändning av den första lagen | Gör det osynligt |
| 1.5 | Minska exponering. Ta bort signalerna för dåliga vanor från din miljö. |
| Omvändning av den andra lagen | Gör det oattraktivt |
| 2.4 | Ändra ditt tankesätt. Lyft fram fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| Omvändning av den tredje lagen | Gör det svårt |
| 3.6 | Öka antalet steg mellan dig och dina dåliga vanor. |
| 3.7 | Använd en förpliktelseenhet (commitment device). Begränsa dina framtida val till de som gynnar dig. |

You can download a printable version of this habits cheat sheet at:

atomichabits.com/cheatsheet

## **Sektion 5: Den fjärde lagen – Gör det tillfredsställande**

### Kapitel 15: Den grundläggande regeln för beteendeförändring

**Vikten av tillfredsställelse**

* *Lubys hygienstudie* - Handtvätt räddar liv i sjukdomsdrabbade områden. Att lägga till en väldoftande tvål ökade handtvätten eftersom det gjorde vanan njutbar.
* *Den fjärde lagen för förändring*: Gör det tillfredsställande. Njutbara upplevelser säger åt våra hjärnor att upprepa handlingen.
* Exempel: Tuggummi blev populärt när det tillkom goda smaker. Tandkräm följde en liknande trend.

**Tillfredsställelse vs. Konsekvenser**

* *Grundregeln*: Det som belönas upprepas, det som bestraffas undviks.
* Vi längtar efter DIREKT tillfredsställelse: Våra hjärnor utvecklades i miljöer där överlevnadsbehovet var omedelbart. Detta gör oss dåliga på att välja långsiktig vinst över kortsiktig njutning.
* Omatchning mellan dåliga och goda vanor:
  + Dåliga vanor = omedelbar belöning, långsiktiga problem (rökning känns bra NU, hälsoproblem kommer senare).
  + Goda vanor = omedelbar uppoffring, långsiktig belöning.

**Varför fördröjd tillfredsställelse är SVÅRT**

* Framtiden är inte "verklig" än: Planer görs av ditt framtida jag, men valen sker i nuet. Vi rabatterar framtida belöningar, vilket gör dem mindre attraktiva.
* Fördröjd tillfredsställelse = mindre konkurrens: De flesta jagar omedelbar njutning. Om du kan vänta kommer du ofta att vinna den större långsiktiga belöningen.

**Gör det som är bra tillfredsställande**

* Framgång känns bra: Detta förstärker att vanan är meningsfull. Men i början är goda vanor enbart arbete, utan någon uppenbar vinst.
* Omedelbara belöningar är nyckeln: Dessa håller dig igång medan de verkliga fördelarna byggs upp.
* Det handlar om SLUTET: Den mest minnesvärda delen. Se till att det känns tillfredsställande att avsluta vanan.
* Vana stapling + Förstärkning: Vana-stapling gör det tydligt när man ska STARTA, förstärkning gör det tillfredsställande att SLUTA.

**Exempel på förstärkning**

* Motstå frestelser: Gör undvikandet påtagligt. Istället för att ingenting händer, överför pengar till ett "belönings"-sparkonto när du hoppar över ett onödigt köp.
* Justera belöningar efter din identitet: Välj inte belöningar som underminerar ditt mål. Att använda träning för att rättfärdiga glass är självsabotage. Belöna istället hälsosamma vanor med upplevelser som stödjer det att vara den hälsosamma personen.

**Viktig poäng:** Det tar tid att älska de goda vanorna själva. Använd små, omedelbara belöningar i början för att upprätthålla motivationen tills själva vanan ÄR belöningen.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Den fjärde lagen för beteendeförändring - Gör det tillfredsställande. Vi upprepar troligare ett beteende om upplevelsen är tillfredsställande. * Den mänskliga hjärnan utvecklades för att prioritera omedelbara belöningar framför fördröjda belöningar. * Grundregeln för beteendeförändring: Det som belönas omedelbart upprepas. Det som bestraffas omedelbart undviks. * För att en vana ska hålla i sig - måste du känna omedelbar framgång - även om det är något litet. * De första tre lagarna för beteendeförändring - gör det uppenbart, gör det attraktivt, gör det enkelt - ökar sannolikheten att ett beteende kommer att utföras den här gången. Den fjärde lagen för beteendeförändring - gör det tillfredsställande - ökar sannolikheten att ett beteende kommer att upprepas nästa gång. |

### **Kapitel 16: Hur man håller fast vid goda vanor varje dag**

**Hur du håller koll på dina vanor**

* Gem-strategin: Trent Dyrsmid flyttade ett gem efter varje försäljningssamtal för att visualisera sin ansträngning. Många anpassningar av detta finns.
* Fördelar med visuell spårning: Ger en visuell uppteckning av framsteg, vilket är tillfredsställande. Verktyg inkluderar kalendrar, loggar, appar etc.
* Varför det fungerar: Gör vanan uppenbar (visuell påminnelse), attraktiv (framsteg är motiverande) och tillfredsställande (att slutföra en uppgift känns bra).

**Vane-spårare (Habit trackers)**

* Benjamin Franklins exempel: Han spårade personliga dygder för att förbättra sin karaktär.
* Jerry Seinfelds kedja: Han skriver skämt dagligen, fokuset ligger helt enkelt på att inte bryta skeden.
* Varför spårning är kraftfullt: Det utnyttjar flera av Lagarna av Beteendeförändring, vilket gör det lättare att hålla fast vid våra mål.
* Varning: Det kan kännas betungande. Författaren föreslår att bara spåra dina NYCKEL-vanor, och automatisera processen när det är möjligt.

**Komma tillbaka på rätt spår**

* Räkna med avbrott: Livet orsakar störningar. Nyckeln är att studsa tillbaka snabbt.
* Regeln: Missa aldrig två gånger. Att missa en dag händer, men låt det inte snöa och spåra ur din vana.
* Snabb återhämtning: En dålig dag är inte ett misslyckande, det är följderna av den som spelar roll.
* Varför även "dålig" ansträngning spelar roll: Även att bara dyka upp minimalt förstärker din identitet och förhindrar större förluster.

**Farorna med spårning**

* Fokusera på fel mätvärde: Om vinst är ditt enda mätvärde, kanske du offrar kundnöjdhet för kortsiktig vinst.
* Goodharts lag: När något är överspårat optimerar människor för mätvärdet, inte det verkliga syftet.
* Vad vi mäter spelar roll: Tappa inte bort det stora perspektivet bara för att ett godtyckligt nummer rör sig i en bra riktning.
* Viktminskning vs. annat: Dessa är ofta bättre motivatorer. Om viktminskningen avstannar, fokusera på förbättrad energi etc., vilket bevisar framsteg.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * En av de mest tillfredsställande känslorna är känslan av att göra framsteg. * En vane-spårare är ett enkelt sätt att mäta om du gjorde en vana – som att markera ett X i en kalender. * Vane-spårare och andra visuella former av mätning kan göra dina vanor tillfredsställande genom att ge tydliga bevis på dina framsteg. * Bryt inte kedjan. Försök att hålla din vana-streak vid liv. * Missa aldrig två gånger. Om du missar en dag, försök komma tillbaka på rätt spår så snabbt som möjligt. * Bara för att du kan mäta något betyder det inte att det är det viktigaste. |

### Kapitel 17 Hur en ansvarspartner kan förändra allt

**Kapitel 17: Hur en ansvarspartner kan förändra allt**

**Ansvarsskyldighet som beteendeförändringsverktyg**

* Roger Fishers idé: För att göra kärnvapenkrig mindre troligt, föreslog han att man implanterade lanseringskoderna bredvid en volontärs hjärta. Alla som följde med presidenten skulle vara tvungna att döda den här personen för att använda kärnvapnet. Dystert, men det belyser styrkan av omedelbara och allvarliga konsekvenser.
* Smärta är en lärare: Kostsamma misstag korrigeras snabbt. Vi undviker beteende med omedelbara negativa utfall.
* Lägg till omedelbara kostnader = minska dåliga vanor
  + Förseningsavgifter får räkningar betalda i tid.
  + Närvaro som påverkar betyg får barn till skolan.
  + Omedelbar smärta förhindrar inrotade dåliga vanor.

**Begränsningar av straffbaserad förändring**

* Styrkan spelar roll: Straffet måste uppväga vanans dragning för att förändra beteendet. Böter, misslyckade betyg etc. fungerar i stor skala.
* Olika typer av konsekvenser
  + Lokala, konkreta, akuta = mest effektiva (en parkeringsbot).
  + Globala, immateriella, uppskjutna = minst effektiva (långsiktig hälsorisk från rökning).

**Vanekontrakt**

* Formalisera din förändring: Ett skriftligt avtal där du skisserar ditt mål, planen och vad som händer om du misslyckas.
* Ansvarspartner(s): Din partner, tränare, vän etc., skriver också under det för att bevittna ditt åtagande.
* Bryan Harris exempel: Han använde detta för att gå ner i vikt, med eskalerande bestraffningar. Att skriva under kontraktet gjorde att det kändes allvarligt.
* Fördelar med ansvarspartners
  + Även utan ett formellt kontrakt, hjälper det att veta att någon ser på när du inte kan lata dig eller skjuta upp saker.
  + Vi bryr oss om vad andra tycker, det motiverar oss att vara på rätt spår.
  + Thomas Franks tweet: Han har en pinsam tweet schemalagd att posta om han inte kliver upp i tid.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Inversionen av den fjärde lagen för beteendeförändring är att göra det otillfredsställande. * Vi upprepar troligen en dålig vana mindre om det är smärtsamt eller otillfredsställande. * En ansvarspartner kan skapa en omedelbar kostnad för overksamhet. * Vi bryr oss djupt om vad andra tycker om oss, och vi vill inte att andra ska ha en sämre uppfattning om oss. * Ett vanekontrakt kan användas för att lägga till en social kostnad för ett beteende. Det gör kostnaderna av att bryta dina löften offentliga och smärtsamma. * Att veta att någon annan ser vad du gör kan vara en kraftfull motivator. |

**HUR MAN SKAPAR EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i vanor-styrkortet. Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter:  “"Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]".” |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| 2.1 | Använd frestelsekoppling (temptation bundling). Kombinera någonting som du VILL göra med någonting du BEHÖVER göra. |
| 2.2 | Gå med i en grupp där ditt önskade beteende är normalt beteende. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något som du tycker om precis innan en svår vana. |
| **Den tredje lagen** | Gör det Enkelt |
| 3.1 | Minska motståndet (friction). Minska antalet steg mellan dig och dina vanor. |
| 3.2 | Förbered miljön för handling. Förbered din miljö för att göra framtida åtgärder enklare. |
| 3.3 | Bemästra det avgörande ögonblicket. Optimera de små valen som ger stora resultat. |
| 3.4 | Använd tvåminutersregeln. Minska storleken på dina vanor tills de kan göras på två minuter eller mindre. |
| 3.5 | Automatisera dina vanor. Investera i teknik och engångsköp som låser in framtida beteenden. |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |
| 4.1 | Använd förstärkning. Ge dig själv en omedelbar belöning när du slutför din vana. |
| 4.2 | Gör "att inte göra någonting" roligt. När du undviker en dålig vana, hitta ett sätt att se fördelarna. |
| 4.3 | Använd en vana-spårare (habit tracker): Håll koll på din vana-streak och "bryt inte kedjan". |
| 4.4 | Missa aldrig två gånger. När du glömmer att göra en vana, se till att du kommer tillbaka på rätt spår direkt. |

|  |  |
| --- | --- |
| Inversion av den första lagen | Gör det osynligt |
| 1.5 | Minska exponeringen. Ta bort signalerna/utlösarna för dina dåliga vanor från din miljö. |
| Inversion av den andra lagen | Gör det oattraktivt |
| 2.4 | Omformulera ditt tankesätt. Framhäv fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| Inversion av den tredje lagen | Gör det svårt |
| 3.6 | Öka motståndet (friction). Öka antalet steg mellan dig och dina dåliga vanor. |
| 3.7 | Använd en engagemangsanordning (commitment device). Begränsa dina framtida val till de som gynnar dig. |
| Inversion av den fjärde lagen | Gör det otillfredsställande |
| 4.5 | Skaffa en ansvarspartner. Be någon att observera ditt beteende. |
| 4.6 | Skapa ett vanekontrakt. Gör kostnaderna för dina dåliga vanor offentliga och smärtsamma. |

Du kan ladda ner en utskriftsvänlig version av den här vane-fusklappen på:

atomichabits.com/cheatsheet

## **Sektion 6:** AVANCERAD TAKTIK: Hur man går från att vara bara bra till att bli riktigt fantastisk

### **Kapitel 18**: Sanningen om talang (När gener har betydelse och när de inte gör det)

**Gener påverkar beteende**

* Michael Phelps vs. Hicham El Guerrouj: Atleters byggnad bestämmer deras idealiska sport (lång torso för simmare, långa ben för löpare).
* Huvudpoängen: Att välja uppgifter som passar dina naturliga talanger ökar dramatiskt oddsen för framgång, precis som inom sport.
* Gener dikterar inte ödet: De ger områden med potential. Vår miljö avgör om dessa gener är en fördel eller inte.

**Din personlighet styr ideala vanor**

* De "Stora fem" personlighetsdragen: En vetenskaplig modell för att analysera personlighet. Exempel:
  + Extroversion/Introversion
  + Samvetsgrannhet (organiserad vs. spontan)
  + Neuroticism (hur benägen till oro du är)
* Gener har betydelse: Dessa har en biologisk grund. Exempelvis, spädbarn som vänder sig mot ljud blir sannolikt extroverter.
* Viktig poäng: Kämpa inte emot din personlighet! Hitta vanor som MATCHAR den du är naturligt.

**Att spela rätt spel**

* Framgång = Njutning + Framsteg: Människor blir framstående/överlägsna i det de gillar eftersom beröm och belöning skapar en god cirkel.
* Hur du hittar ditt spel:
  + Börja med att göra det ENKELT. Alla vanor kan kännas svåra om du börjar för stort.
  + Trial and error (försök och misstag) är nyckeln: Men livet är kort, hur effektiviserar man detta?
  + Strategier för undersökning vs. utveckling:
    - I början, undersök brett.
    - När väl någonting fungerar, fokusera mest på det, men undersök fortfarande då och då.
    - Googles 80/20-regel (arbeta på huvudsakligt jobb 80% av tiden, sido-projekt 20%)

**Frågor för att hitta dina styrkor**

* Vad tycker DU är roligt som andra hatar?: Smärttoleransen du har här är din potentiella spets.
* Vad får dig att glömma tid och rum?: Flödestillstånd (flow state) är ett tecken på att uppgiften är njutbar.
* Var får du bättre resultat än de flesta?: Vi jämför oss själva med andra, att göra bättre än genomsnittet ger motivation.
* Vad känns naturligt, som att vara ditt sanna jag?: Detta pekar ut riktningen.

**Bortom tur: Skapa ditt eget spel**

* Scott Adams (Dilbert): Han kombinerade färdigheter (teckning, humor, affärsförståelse) som få människor besitter, vilket minskar konkurrens.
* Var inte bäst, var unik: Detta låter dig kringgå behovet av topptier-talang, förändrar spelreglerna till din fördel.
* Exempel: Studier i biomekanik: Författaren designade dessa studier, gjorde det enklare för honom och omöjligt för andra att jämföra med.
* Specialisering slår dåliga gener: Även om du inte är starkast, kan du bli bäst inom en smal nisch.

**Slutliga tankar**

* Gener belyser vår bästa väg: De berättar för oss vilken typ av arbete vi bör fokusera på.
* Jämför inte, nå DIN potential: Begränsningar existerar, men de flesta människor når aldrig ens nära dem.
* Ansträngning spelar fortfarande roll: Gener + Hård träning = Framgång. Även bra gener är värdelösa om du inte tränar.

|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Hemligheten för att maximera dina möjligheter till framgång är att välja rätt konkurrensområde. Välj rätt vana och framsteg är enkla. Välj fel vana och livet är en kamp. * Gener kan inte lätt ändras, vilket betyder att de ger en stark fördel under gynnsamma förhållanden och en allvarlig nackdel under ogynnsamma förhållanden. * Vanor är enklare när de stämmer överens med dina naturliga förmågor. Välj de vanor som passar dig bäst. * Spela ett spel som gynnar dina styrkor. Om du inte kan hitta ett spel som gynnar dig, skapa ett. * Gener utesluter inte behovet för hårt arbete. De förtydligar det. De berättar för oss vad vi bör jobba hårt på. |

### Kapitel 19: Guldlocksregeln: Hur man håller sig motiverad I livet och på jobbet

**Guldlocks regeln**

* Motivationen är som HÖGST när utmaningen inte är för svår, och inte för lätt. Detta är "precis lagom"-zonen.
* Exempel: Steve Martins komedi: Han ökade stadigt längden på sina rutiner. Små vinster höll honom engagerad och misstag fick honom att fortsätta jobba hårt.
* Starta en vana: Behöver vara VÄLDIGT ENKEL i början.
* Behålla en vana: Behöver jämna, små utmaningar för att förhindra tristess, vilket förstör motivation.

**Flödestillstånd (Flow states)**

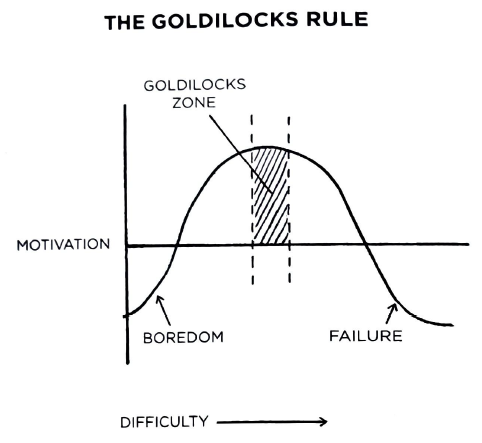
* Vad det är: Känslan av att vara "i zonen" med fokus där skicklighet överskrider utmaningen med bara lite.
* Hur det (eventuellt) fungerar: Författaren gissar att det är en balans mellan vårt automatiska (System 1) och ansträngande tänkande (System 2) hjärnlägen.
* 4%-regeln: Forskare tror att flöde inträffar när utmaningen är ungefär 4% svårare än din nuvarande förmåga.

**Problemet med tristess**

* En tränares insikt: Det som skiljer fantastiska idrottare åt är deras tolerans för träningens repetitiva tristess.
* Framgång handlar inte om konstant passion: Det handlar om att dyka upp ändå, speciellt när man är omotiverad.
* Varför vanor bleknar: De slutar vara nya, så vi blir uttråkade och söker ny stimulans (nya dieter, träningsplaner, etc.).
* Varierande belöning: Det är detta som gör spelautomater, även skräpmat, så vana-bildande - förutsägbara vinster.

**Att förälska sig i tristess**

* Framsteg = lite tristess: Om du bara jobbar när det känns roligt, kommer du aldrig utveckla mästerskap.
* Proffsets signum: Proffs håller sig till sitt schema även när de inte känner för det. Amatörer låter livet komma i vägen.
* Viktig poäng: Det KOMMER finnas gånger du vill ge upp. Att kämpa sig igenom det är vad som skapar skillnaden mellan bra och fantastisk.



|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Guldlocks regeln säger att människor upplever extremt hög motivation när de arbetar med uppgifter som ligger precis på gränsen till vad de klarar av. * Det största hotet mot framgång är inte misslyckanden, utan tristess. När vanor blir rutinmässiga, blir de mindre intressanta och mindre tillfredsställande. Vi blir uttråkade. * Vem som helst kan arbeta hårt när de känner sig motiverade. Det är förmågan att fortsätta när arbetet inte känns spännande som gör skillnaden. * Proffs håller sig till schemat; amatörer låter livet komma i vägen. |

### Kapitel 20: Nackdelen med att skapa goda vanor

* Vanor är väsentliga: Mästerskap kräver automatiskt utförande av färdigheter så att du kan fokusera på utmaningar på en högre nivå.
* Risken med autopilot: När vanan BEMÄSTRAS, blir vi mindre uppmärksamma. Små fel glider igenom, prestation kan subtilt försämras.
* Detta är INTE alltid dåligt: Med mindre uppgifter (tandborstning), är "tillräckligt bra" okej. Energin används bättre på annat håll.
* Mästerskap behöver mer: När du verkligen vill excelera, behöver du både vanor och pågående förfining av dessa vanor.

**Reflektion och granskning**

* Lakers CBE-program: Tränaren Pat Riley spårade spelares statistik och "unsung hero" handlingar för att ge ett nummer till ansträngning (CBE = Championship Behavior Effort)
  + Mål = Förbättra det numret 1% varje säsong.
  + Jämförde spelare med deras förflutna OCH topp-presterare.
  + Resultat = Lakers vann flera mästerskap i rad.
* Detta gäller för ALLA:
  + Löpare loggar prestation + förbättringar.
  + Simmare spårar tider och hälsofaktorer.
  + Komiker spelar in vilka skämt som fungerar.
  + Investerare för beslutsdagböcker.
* Varför det fungerar: Utan granskning, förfaller vi till ursäkter och blindhet till vår regression/tillbakagång.

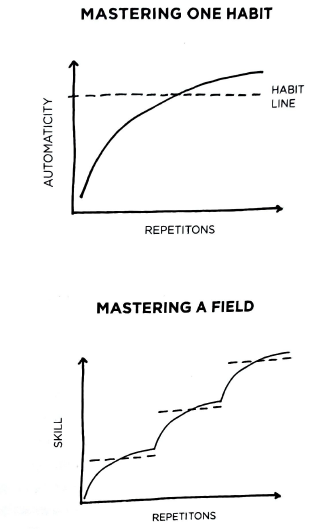
**Författarens granskningssystem**

* Årlig granskning: Kollar på loggade vanor, frågar: Vad gick bra? Gick inte? Lärdomar?
* Integritetsrapport: Värderingsbaserad. LEVER jag upp till mina värderingar? Hur kan jag sätta en högre standard?
* Vikten av perspektiv: Bli inte besatt över små, dagliga brister, men ignorera dem inte helt. Reflektion låter dig se trender.

**Bryta begränsande identiteter**

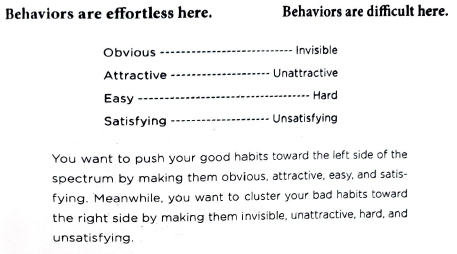
* Vanor förstärker identitet: I början är detta viktigt. ("Jag är den typen av person som skriver dagligen")
* Risken: Vi klamrar oss fast till identiteten så hårt att det begränsar oss. Ett bakslag verkar förstöra hela vårt jag.
* Exempel: Atleten vars karriär tar slut, grundaren som säljer sitt företag.
* Lösningen: Flytande identiteter
  + "Jag är en atlet" blir "Jag värdesätter fysiska utmaningar"
  + "Jag är en fantastisk soldat" blir "Jag är disciplinerad och en lagspelare"
* Fördelar: Dina kärnvärderingar kvarstår, men din specifika roll kan förändras utan att knäcka dig.

**Viktig poäng** Vanor är vägen till mästerskap, men mästerskap behöver granskning och justering för att undvika stagnation.



|  |
| --- |
| **Kapitelsammanfattning**   * Fördelen med vanor är att vi kan göra saker utan att tänka. Nackdelen är att vi slutar vara uppmärksamma på små fel. * Vanor + Medveten träning = Mästerskap * Reflektion och granskning är en process som låter dig att förbli medveten om din prestation över tid. * Ju hårdare vi klamrar oss fast till en identitet, desto svårare blir det att växa bortom den. |

# Sektion 7: Slutsats – Hemligheten till resultat som varar



|  |  |
| --- | --- |
| **Beteenden är enkla här** | **Beteenden är svåra här** |
| Uppenbara | Osynliga |
| Attraktiva | Oattraktiva |
| Lätta | Svåra |
| Tillfredsställande | Otillfredsställande |
| Du vill flytta dina goda vanor mot vänstra delen av spektrumet genom att göra dem uppenbara, attraktiva, lätta och tillfredsställande. Samtidigt vill du gruppera dåliga vanor mot höger sida av spektrumet genom att göra dem osynliga, oattraktiva, svåra och otillfredsställande. | |

# **Appendix**

### Vad bör du läsa härnäst?

**Vad bör du läsa härnäst?**

* Tack: Författaren uttrycker tacksamhet över att du läste boken.
* Vad nu då?: Om du vill ha ännu mer innehåll, föreslår författaren:
  + Gratis nyhetsbrev varje vecka: Inkluderar författarens nyaste artiklar, tillkännagivanden av böcker etc.
  + Årlig läsningslista: Författaren delar med sig av sina favoritböcker av ANDRA författare inom olika ämnen.
* Registrering: Du kan få allt detta genom att prenumerera på atomichabits.com/newsletter

### **Små lektioner från de fyra lagarna**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |

**Hur de här 4 lagarna förklarar beteende**

De fyra lagarna handlar inte bara om att skapa vanor. De erbjuder insikter i hur vi fungerar som människor. Här är kärnidén: Begär driver ALL handling.

**Lärdomar (Cue & Craving)**

* Lycka är inte glädje: Det är avsaknaden av att vilja ha något ANNAN.
* Frid är icke-fördömande: När du observerar händelser utan att bestämma att de är ett problem, har du frid i sinnet.
* Stort "Varför" = Stor handling: Stark motivation kan övervinna svårigheter (Nietzsche-citat)
* Nyfikenhet > Intellekt: Handling betyder mer än att vara klipsk, och den drivs av en önskan om förändring.
* Alla val är känslomässiga: Logik kan rättfärdiga något efter att det har hänt, men drivkraften att GÖRA något är först och främst en känsla (System 1 kontra System 2).

**Lärdomar (Response & Reward)**

* Lidande = Ofyllda önskningar: Detta är också kraften bakom framsteg. Önskan om förändring driver handling.
* Handlingar avslöjar sanningen: Om något verkligen är en prioritet, gör du det. Om inte, så vill du egentligen inte ha det.
* Offra FÖRST: Belöningen kommer bara efter att du ansträngt dig (löparrus efter en hård löptur).
* Självkontroll är otillfredsställande: Förnekande FIXAR inte begär, så det är svårt att hålla uppe.
* Förväntningar styr: Gapet mellan resultatet du VILL ha och det du FÅR avgör hur det känns.
* Lycka är relativt: Det handlar om att VILJA ha mindre, inte ha mer (Seneca-citat).

**Fler Nyckelinsikter**

* Misslyckande gör som mest ont vid högt hopp: Det är därför folk säger "Jag vill inte hoppas för mycket".
* Känsla driver loopen: Du har en känsla som motiverar handling, sedan lär känslan som handlingen ger dig om du kommer att upprepa den.
* Begär + Njutning: Att vilja ha något får dig att börja, att tycka om det gör det till en vana.
* Hopp ger vika för verkligheten: Nya saker är lovande för de är okända. Erfarenhet gör oss mer realistiska. (Tjusningen i "bli-rik-snabbt"-system, etc.).

### **Hur man tillämpar dessa idéer på företagande**

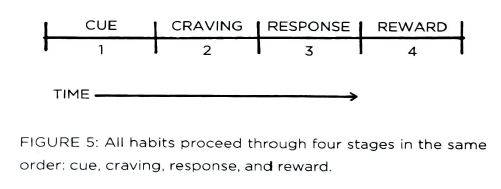
* Författarens arbete: Han konsulterar med stora företag och små startups angående att använda vetenskapen om vanor inom deras verksamheter.
* Bonusinnehåll: Det finns ett GRATIS extrakapitel med praktiska strategier för detta.
* Vad det täcker: Hur man driver sitt företag mer effektivt och designar bättre produkter med vana-formade principer.
* Få kapitlet: Ladda ner det på atomichabits.com/business

### **Hur man tillämpar dessa idéer på föräldraskap**

Främsta läsarfrågan: Föräldrar frågar ofta författaren hur man får sina barn att tillägna sig goda vanor.

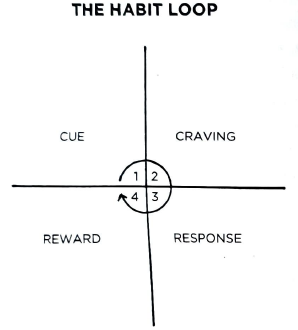
* Allmän applicerbarhet: Bokens kärnkoncept om beteendeförändring gäller alla, inklusive barn.
* Bonusinnehåll om föräldraskap: Författaren har skapat ett GRATIS extrakapitel som specifikt adresserar föräldrautmaningar.
* Vad det täcker: Strategier för att tillämpa principerna från Atomic Habits på uppfostran.
* Få kapitlet: Ladda ner det på atomichabits.com/parenting

## Alla tabeller

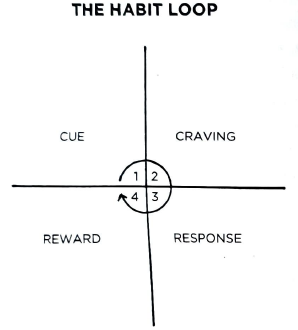


|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Signal** | **Begär** | **Respons** | **Belöning** |
| 1 | 2 | 3 | 4 |

Figur 5: Alla vanor Följer fyra steg i samman ordning: Signal, begär, respons och belöning.



**Vaneloopen**: 1) Signal, 2) begär, 3) respons, och 4) belöning.



Vaneloopen: 1) Signal, 2) begär, 3) respons, och 4) belöning.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfas** | | **Lösningsfas** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |
| Din telefon surrar med ett nytt SMS | Du vill veta vad som står i meddelandet | Du greppar telefonen och läser meddelandet | Du tillfredställer ditt begär att läsa meddelandet |
| Du besvarar e-postmeddelanden | Du börjar känna dig stressad och överväldigad av arbetet. Du vill känna dig i kontroll | Du biter på naglarna | You satisfy your craving to reduce stress. Biting your nails becomes associated with answering email. |
| Du vaknar. | Du vill känna dig pigg. | Du dricker en kopp kaffe. | Du tillfredsställer ditt begär att känna dig pigg. Att dricka kaffe förknippas med att vakna. |
| Du känner doften av en munkbutik när du går längst gatan nära ditt kontor. | Du börjar bli sugen på en munk. | Du känner en munk och äter den. | Du tillfredställer ditt begär efter en munk. Att köpa en munk förknippas med att gå längst gatan nära ditt kontor. |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |
| Du stöter på en oväntad svårighet på ett jobbprojekt | Du känner dig fast och vill lindra din frustration | Du tar fram din telefon och scrollar sociala medier. | Du tillfredställer ditt begär att få känna lättnad. Att scrolla sociala medier förknippas med att inte komma vidare i arbetet. |
| Du går in I ett mörkt rum | Du behöver kunna se | Du tänder lampan | Du tillfredställer ditt begär att kunna se. Att tända lampan förknippas med att stå i ett mörkt rum. |

|  |  |
| --- | --- |
| **Lagar** | **Hur man skapar en god vana** |
| **Första lagen (Signal) [eng. cue]** | Gör det uppenbart |
| **Andra lagen (Craving) [eng. craving]** | Gör det attraktivt |
| **Tredje lagen (Respons) [eng. response]** | Gör det enkelt |
| **Fjärde lagen (Belöning) [eng. reward]** | Gör det tillfredsställande |

|  |  |
| --- | --- |
| **Lagar** | **Hur man bryter en dålig vana** |
| **Första lagen (Signal) [eng. cue]** | Gör det osynligt |
| **Andra lagen (Craving) [eng. craving]** | Gör det oattraktivt |
| **Tredje lagen (Respons) [eng. response]** | Gör det svårt |
| **Fjärde lagen (Belöning) [eng. reward]** | Gör det icke-tillfredsställande |

**The Habits Scorecard (Vane-styrkort)**

* + Gör en lista över dina dagliga vanor.
  + Märk dem som bra (+), dåliga (-) eller neutrala (=).
  + "Bra" och "Dålig" avgörs gentemot DINA mål, och tjänar dig på något sätt.
  + Fokusera på om vanan stämmer med din önskade identitet.
  + Målet är att helt enkelt observera dina beteenden utan att döma dem.

|  |  |
| --- | --- |
| * Vakna (=) | * Borsta tänderna (+) |
| * Stänga av alarm (=) | * Använda tandtråd (+) |
| * Kolla telefonen (-) | * Ta på deodorant (+) |
| * Gå på toaletten (=) | * Hänga upp handduken för att torka (+) |
| * Väga mig (+) | * Klä på mig (=) |
| * Ta en dusch (+) | * Göra en kopp te (+) |

… och så vidare

|  |  |
| --- | --- |
| (=) | neutral vana |
| (+) | bra vana |
| (-) | dålig vana |

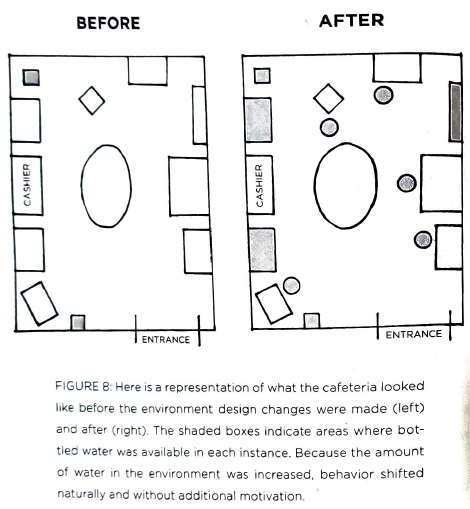
**VANE-STAPLING (eng. Habit stacking)**

* **Vana 1**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 2**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 3**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning
* **Vana 4**: 1) Signal, 2) Begär, 3) Respons 4) Belöning

**FIGUR 7:** Vane-stapling ökar sannolikheten att du håller dig till en vana genom att koppla ditt nya beteende till en gammal, etablerad vana. Denna process kan upprepas för att länka samman flera vanor, där varje vana fungerar som en signal för nästa.

**Till exempel**

|  |  |
| --- | --- |
| * Stiga upp ur sängen | * Starta arbetsdagen |
| * Ta en dusch | * Äta lunch |
| * Borsta tänderna | * Avsluta arbetsdagen |
| * Klä på sig | * Byta om efter jobbet |
| * Brygga en kopp kaffe | * Sätta sig ner för att äta middag |
| * ta frukost | * Släcka lamporna |
| * Ta barnen till skolan | * Gå och lägga sig |



**Före, Efter, Kassa, Ingång**

**Figur 8**: Här är en representation av hur cafeterian såg ut innan miljödesign-förändringarna gjordes (vänster) och efteråt (höger). De skuggade rutorna visar var flaskvatten var tillgängligt i varje fall. Eftersom mängden vatten i miljön ökades, ändrades beteendet naturligt och utan ytterligare motivation.

**SÅ SKAPAR DU EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart (obvious)** |
| 1.1 | Fyll i "Vanor - Resultatöversikt" (Habits Scorecard). Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter (implementation intentions): "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]." |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]." |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| **Den tredje lagen** | **Gör det enkelt** |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |

Du kan ladda ner en utskrivbar version av detta fusklapp om vanor på:

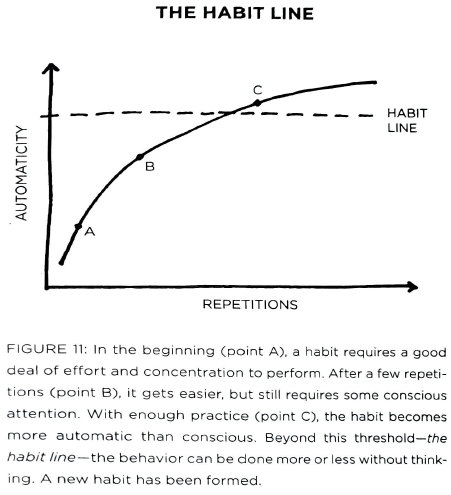
*atomichabits.com/cheatssheet*

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i “"Vanor – Styrkort". Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter: "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]". |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| 2.1 | Använd frestelsekoppling (temptation bundling). Kombinera någonting som du VILL göra med någonting du BEHÖVER göra. |
| 2.2 | Gå med i en grupp där ditt önskade beteende är normalt beteende. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något som du tycker om precis innan en svår vana. |
| **Den tredje lagen** | **Gör det enkelt** |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Inversion av den första lagen** | **Gör det osynligt** |
| 2.3 | Minska exponeringen. Ta bort signalerna/utlösarna för dina dåliga vanor från din miljö. |
| **Inversion av den andra lagen** | **Gör det oattraktivt** |
| 2.4 | Omformulera ditt tankesätt. Framhäv fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| **Inversion av den tredje lagen** | **Gör det svårt** |
| **Inversion av den fjärde lagen** | **Gör det otillfredsställande** |

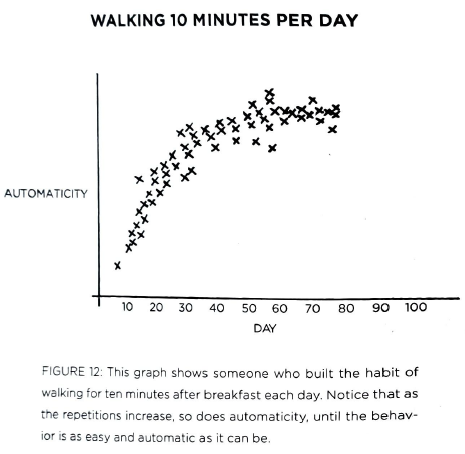
Du kan ladda ner en utskriftsvänlig version av denna fusklapp om vanor på:

atomichabits.com/cheatsheet



**Figur 11**: I början (punkt A), kräver en vana en hel del ansträngning och koncentration att utföra. Efter några upprepningar (punkt B), blir det lättare, men kräver fortfarande en viss grad av medveten uppmärksamhet. Med tillräcklig träning (punkt C), blir vanan mer automatisk än medveten. Bortom denna tröskel – vana-linjen – kan beteendet göras mer eller mindre utan att tänka. En ny vana har bildats.

Gå 10 minuter per dag Figur 12: Grafen visar någon som byggde vanan att gå tio minuter efter frukost varje dag. Notera att i takt med att repetitionerna ökar, så gör automaticiteten det, tills beteendet blir så enkelt och automatiskt som det kan bli.



**Gå 10 minuter per dag**

**Figur 12**: Grafen visar någon som byggde vanan att gå tio minuter efter frukost varje dag. Notera att i takt med att repetitionerna ökar, så gör automaticiteten det, tills beteendet blir så enkelt och automatiskt som det kan bli.

**Att göra goda vanor enklare**

**Böjd slang-analogi**:

Att tvinga sig själv = öka vattentrycket i en böjd slang. Fungerar, men är svårt.

Att göra det enkelt = räta ut slangen och låta vattnet flöda naturligt.

**Miljödesign är avgörande**:

Välj platser för vanor som redan är belägna i din vanliga rutt (stannar till på gymmet på väg hem).

Minska friktionen i ditt hem – rensa undan distraktioner om du ska skriva, etc.

**Exempel på att minska friktion**

**Företag**: Förenklar sina produkter, automatiserar uppgifter, gör saker användarvänliga för att ta bort steg för kunden.

**Stat/myndigheter**: Tillgängliggjorde en online-skattedeklaration som en direktlänk, vilket ökade svarsfrekvensen.

**Du**:

* Förbered områden för den tänkta handlingen (gratulationskort försorterade, träningskläder framme kvällen innan, etc.)
* Gör dåliga vanor SVÅRARE (koppla ur TV-n efter användning, lägg snacks på svåråtkomliga platser).

**Nyckelpunkt**: Designa ditt liv för att göra de goda sakerna enkla, och de dåliga sakerna svåra.

**Tvåminutersregeln och att skala upp aktiviteter**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Aktivitet** | **Väldigt lätt** | **Lätt** | **Medelsvårt** | **Svårt** | **Väldigt svårt** |
| Löpning | Ta på löparskor | Gå 10 minuter | Gå 10 000 steg | Spring 5 km | Spring ett marathon |
| Skrivande | Skriv en mening | Skriv ett stycke | Skriv 1 000 ord | Skriv en artikel på 5000 ord | Skriv en bok |
| Studier | Öppna anteckningar | Plugga i 10 minuter | Plugga i 3 timmar | På toppbetyg (A) | Ta en doktorsexamen |
| Kost | Börja äta grönsaker | Sluta äta fyrbenta djur (ko, gris, lamm etc.) | Sluta äta tvåbenta djur (kyckling, kalkon, etc.) | Sluta äta nollbenta djur (fisk, musslor, etc.) | Sluta ät alla animaliska produkter (ägg, mjölk, ost etc.) |

**EXEMPEL PÅ ATT FORMA VANOR**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Vana** | **Att bli en morgonmänniska** | **Att bli vegan** | **Att börja träna** |
| Fas 1 | Vara hemma kl. 22.00 varje kväll | Börja äta grönsaker till varje måltid | Byta om till träningskläder |
| Fas 2 | Ha all elektronik avstängd kl. 22.00 varje kväll | Sluta äta djur med fyra ben (ko, gris, lamm, etc.) | Gå utanför dörren (försök att ta en promenad) |
| Fas 3 | Var I sängen kl. 22.00 varje kväll (läsa en bok, prata med partnern) | Sluta äta djur med två ben (kyckling, kalkon, etc.) | Träna minst 15 minuter en gång i veckan |
| Fas 4 | Släck lamporna kl. 22.00 varje kväll. | Sluta äta djur utan ben (fisk, musslor, ostron etc.) | Träna minst 15 minuter en gång i veckan |
| Fas 5 | Vakna kl. 06.00 varje dag | Sluta ät alla animaliska produkter (ägg, mjölk, ost) | Träna tre gånger I veckan |

**ENGÅNGSHANDLINGAR SOM LÅSER IN GODA VANOR**

|  |  |
| --- | --- |
| **Näring** | **Glädje** |
| Köp ett vattenfilter för att rena ditt dricksvatten | Skaffa hund |
| Använd mindre tallrikar för att minska kaloriintaget | Flytta till ett vänligt och socialt grannskap. |
| **Sömn** | **Generell hälsa** |
| Köp en bra maddrass | Vaccinera dig |
| Skaffa mörkläggningsgardiner | Köp bra skor för att undvika ryggsmärtor |
| Ta bort din TV från sovrummet | Köp en stödjande stol eller ett stående skrivbord |
| **Produktivitet** | **Finans** |
| Avprenumerera från e-postlistor | Anmäl dig till ett automatiskt sparprogram |
| Stäng av notiser och stäng av gruppchattar | Ställ in automatisk betalning av räkningar |
| Ställ in telefonen i tyst läge | Ta bort kabel-TV |
| Använd e-postfilter för att rensa din inkorg | Be tjänsteleverantörer att sänka dina räkningar |
| Ta bort spel och appar för sociala medier på din telefon |  |

**HUR MAN SKAPAR EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **DEN FÖRSTA LAGEN** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i poängkortet för vanor (Habit Scorecard). Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem. |
| 1.2 | Använd implementeringsintentioner: "Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]". |
| 1.3 | Använd vana-stapling: "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| DEN ANDRA LAGEN | Gör det attraktivt |
| 2.1 | Använd frestelse-kombination. Para ihop en handling du vill göra med en handling du behöver göra. |
| 2.2 | Gå med i en kultur där ditt önskade beteende är det normala. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något du tycker om direkt innan en svår vana. |
| DEN TREDJE LAGEN | Gör det enkelt |
| 3.1 | Minska friktion. Minska antalet steg mellan dig och dina vanor. |
| 3.2 | Förbered miljön. Gör din omgivning redo för att underlätta framtida handlingar. |
| 3.3 | Bemästra det avgörande ögonblicket. Optimera de små valen som ger stor effekt. |
| 3.4 | Använd tvåminutersregeln. Minska dina vanor tills de kan utföras på två minuter eller mindre. |
| 3.5 | Automatisera dina vanor. Investera i teknik och engångsköp som låser in framtida beteenden. |
| DEN FJÄRDE LAGEN | Gör det tillfredsställande |
|  |  |

|  |  |
| --- | --- |
| Omvändning av den första lagen | Gör det osynligt |
| 1.5 | Minska exponering. Ta bort signalerna för dåliga vanor från din miljö. |
| Omvändning av den andra lagen | Gör det oattraktivt |
| 2.4 | Ändra ditt tankesätt. Lyft fram fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| Omvändning av den tredje lagen | Gör det svårt |
| 3.6 | Öka antalet steg mellan dig och dina dåliga vanor. |
| 3.7 | Använd en förpliktelseenhet (commitment device). Begränsa dina framtida val till de som gynnar dig. |

**HUR MAN SKAPAR EN GOD VANA**

|  |  |
| --- | --- |
| **Den första lagen** | **Gör det uppenbart** |
| 1.1 | Fyll i vanor-styrkortet. Skriv ner dina nuvarande vanor för att bli medveten om dem |
| 1.2 | Använd implementeringsavsikter:  “"Jag kommer att [BETEENDE] vid [TID] på [PLATS]".” |
| 1.3 | Använd vana-stapling (habit stacking): "Efter [NUVARANDE VANA] kommer jag att [NY VANA]". |
| 1.4 | Designa din miljö. Gör utlösarna/signalerna för goda vanor uppenbara och synliga. |
| **Den andra lagen** | **Gör det attraktivt** |
| 2.1 | Använd frestelsekoppling (temptation bundling). Kombinera någonting som du VILL göra med någonting du BEHÖVER göra. |
| 2.2 | Gå med i en grupp där ditt önskade beteende är normalt beteende. |
| 2.3 | Skapa en motivationsritual. Gör något som du tycker om precis innan en svår vana. |
| **Den tredje lagen** | Gör det Enkelt |
| 3.1 | Minska motståndet (friction). Minska antalet steg mellan dig och dina vanor. |
| 3.2 | Förbered miljön för handling. Förbered din miljö för att göra framtida åtgärder enklare. |
| 3.3 | Bemästra det avgörande ögonblicket. Optimera de små valen som ger stora resultat. |
| 3.4 | Använd tvåminutersregeln. Minska storleken på dina vanor tills de kan göras på två minuter eller mindre. |
| 3.5 | Automatisera dina vanor. Investera i teknik och engångsköp som låser in framtida beteenden. |
| **Den fjärde lagen** | **Gör det tillfredsställande** |
| 4.1 | Använd förstärkning. Ge dig själv en omedelbar belöning när du slutför din vana. |
| 4.2 | Gör "att inte göra någonting" roligt. När du undviker en dålig vana, hitta ett sätt att se fördelarna. |
| 4.3 | Använd en vana-spårare (habit tracker): Håll koll på din vana-streak och "bryt inte kedjan". |
| 4.4 | Missa aldrig två gånger. När du glömmer att göra en vana, se till att du kommer tillbaka på rätt spår direkt. |

|  |  |
| --- | --- |
| Inversion av den första lagen | Gör det osynligt |
| 1.5 | Minska exponeringen. Ta bort signalerna/utlösarna för dina dåliga vanor från din miljö. |
| Inversion av den andra lagen | Gör det oattraktivt |
| 2.4 | Omformulera ditt tankesätt. Framhäv fördelarna med att undvika dina dåliga vanor. |
| Inversion av den tredje lagen | Gör det svårt |
| 3.6 | Öka motståndet (friction). Öka antalet steg mellan dig och dina dåliga vanor. |
| 3.7 | Använd en engagemangsanordning (commitment device). Begränsa dina framtida val till de som gynnar dig. |
| Inversion av den fjärde lagen | Gör det otillfredsställande |
| 4.5 | Skaffa en ansvarspartner. Be någon att observera ditt beteende. |
| 4.6 | Skapa ett vanekontrakt. Gör kostnaderna för dina dåliga vanor offentliga och smärtsamma. |

Du kan ladda ner en utskriftsvänlig version av den här vane-fusklappen på:

atomichabits.com/cheatsheet

|  |  |
| --- | --- |
| **Beteenden är enkla här** | **Beteenden är svåra här** |
| Uppenbara | Osynliga |
| Attraktiva | Oattraktiva |
| Lätta | Svåra |
| Tillfredsställande | Otillfredsställande |
| Du vill flytta dina goda vanor mot vänstra delen av spektrumet genom att göra dem uppenbara, attraktiva, lätta och tillfredsställande. Samtidigt vill du gruppera dåliga vanor mot höger sida av spektrumet genom att göra dem osynliga, oattraktiva, svåra och otillfredsställande. | |

### Små lektioner från de fyra lagarna

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Problemfasen** | | **Lösningsfasen** | |
| 1. Signal | 1. Begär | 1. Respons | 1. Belöning |

**Hur de här 4 lagarna förklarar beteende**

De fyra lagarna handlar inte bara om att skapa vanor. De erbjuder insikter i hur vi fungerar som människor. Här är kärnidén: Begär driver ALL handling.

**Lärdomar (Cue & Craving)**

* Lycka är inte glädje: Det är avsaknaden av att vilja ha något ANNAN.
* Frid är icke-fördömande: När du observerar händelser utan att bestämma att de är ett problem, har du frid i sinnet.
* Stort "Varför" = Stor handling: Stark motivation kan övervinna svårigheter (Nietzsche-citat)
* Nyfikenhet > Intellekt: Handling betyder mer än att vara klipsk, och den drivs av en önskan om förändring.
* Alla val är känslomässiga: Logik kan rättfärdiga något efter att det har hänt, men drivkraften att GÖRA något är först och främst en känsla (System 1 kontra System 2).

**Lärdomar (Response & Reward)**

* Lidande = Ofyllda önskningar: Detta är också kraften bakom framsteg. Önskan om förändring driver handling.
* Handlingar avslöjar sanningen: Om något verkligen är en prioritet, gör du det. Om inte, så vill du egentligen inte ha det.
* Offra FÖRST: Belöningen kommer bara efter att du ansträngt dig (löparrus efter en hård löptur).
* Självkontroll är otillfredsställande: Förnekande FIXAR inte begär, så det är svårt att hålla uppe.
* Förväntningar styr: Gapet mellan resultatet du VILL ha och det du FÅR avgör hur det känns.
* Lycka är relativt: Det handlar om att VILJA ha mindre, inte ha mer (Seneca-citat).

**Fler Nyckelinsikter**

* Misslyckande gör som mest ont vid högt hopp: Det är därför folk säger "Jag vill inte hoppas för mycket".
* Känsla driver loopen: Du har en känsla som motiverar handling, sedan lär känslan som handlingen ger dig om du kommer att upprepa den.
* Begär + Njutning: Att vilja ha något får dig att börja, att tycka om det gör det till en vana.
* Hopp ger vika för verkligheten: Nya saker är lovande för de är okända. Erfarenhet gör oss mer realistiska. (Tjusningen i "bli-rik-snabbt"-system, etc.).