

GİRİŞ

Girişimci ve yatırımcı Naval Ravikant, “Harika bir kitap yazmak için önce kendiniz kitaba dönüşmelisiniz,” demişti. İşte burada bahsedilen fikirleri ilk olarak onları yaşamak zorunda kaldığım için öğrendim.

Küçük alışkanlıklar, potansiyelimi ortaya çıkarmama yardım etti ve bu kitabı elinize aldığınıza göre siz de kendi potansiyelinizi ortaya çıkarmak istiyor olmalısınız.

Faydalandığım alanlar -biyoloji, nörobilim, felsefe, psikoloji ve daha fazlası- uzun yıllardır var. Ben size akıllı insanların uzun zaman önce ulaştığı en iyi fikirlerin sentezinin yanı sıra bilim insanlarının yakın zamanda yaptığı en çarpıcı keşifleri de sunuyorum. Benim katkım -umarım- en önemli fikirleri bulup aralarında büyük ölçüde eyleme dökülebilir bir şekilde bağlantı kurmak.

Bu kitabın belkemiğini benim dört adımlı alışkanlıklar modelim -işaret, istek, tepki ve ödül- ve bu adımlardan doğan dört davranış değişikliği yasası oluşturuyor.

Sonuç olarak sunduğum iskelet, bilişsel ve davranışçı bilimlerin entegre bir modeli. Hem dış uyarıcıların hem de içsel duyguların davranışlarımız üzerindeki etkisine doğru bir açıklama getiren ilk insan davranışı modellerinden biri olduğuna inanıyorum.

İnsan davranışı sürekli, durumdan duruma, andan ana, saniyeden saniyeye değişir. Ancak bu kitap değişmeyen şeyleri ele alıyor. İnsan davranışının temelleri üstüne kurulu. Yıllarca güvenebileceğiniz kalıcı prensiplerden, etrafında bir iş, bir aile, bir hayat kurabileceğiniz fikirlerden yola çıkıyor.

Daha iyi alışkanlıklar edinmenin tek bir doğru yolu yok ama bu kitap benim bildiğim en iyi yolu, nereden başlarsanız başlayın ya da neyi değiştirmek istiyor olursanız olun etkili olabilecek bir yöntemi tarif ediyor.

TEMEL İLKELER

Küçük Alışkanlıklar Neden Büyük Fark Yaratır?

Genellikle kendimizi büyük başarıların büyük eylemler gerektirdiğine ikna ederiz. Konu ister kilo almak olsun ister bir iş kurmak, kitap yazmak, şampiyona kazanmak ya da başka bir amaca ulaşmak olsun, herkesin konuşacağı, yeri yerinden oynatan iyileşmeler kaydetmek için kendimize baskı kurarız.

Bu arada yüzde 1 oranında bir iyileşme doğrudan dikkat çekmese de- bazen hiç fark edilmez bile- özellikle uzun vadede çok daha anlamlıdır- Minik bir ilerlemenin zaman içinde yaratabileceği fark şaşırtıcıdır. Hesap şöyle: 1 yıl boyunca her gün yüzde 1'lik bir iyileşme kaydetseniz, yıl sonu geldiğinde

37 kat daha iyi olursunuz. Tam tersi şekilde, 1 yıl boyunca her gün yüzde 1 daha kötüye gitseniz, neredeyse 0 (sıfır)'a kadar inersiniz.

Küçük bir kazanç ya da önemsiz bir engel olarak başlayan şey sonunda birikerek çok daha fazlasına dönüşür.

Alışkanlıklar kendini iyileştirmenin bileşik faizidir. Paranın bileşik faizle katlanması gibi, alışkanlıklarımızın etkisi de siz onları tekrar ettikçe katlanır. Gün içinde çok az fark yaratıyor gibi görünürler ancak aylar ve yıllar içinde yarattıkları etki çok büyük olabilir. İyi alışkanlıkların değeri ve kötü alışkanlıkların maliyeti ancak iki, beş ya da on yıl sonra geriye dönüp baktığınızda çarpıcı bir şekilde belirginleşir.

Bu, gündelik hayatta anlaşılıp değerinin bilinmesi zor bir kavram olabilir. Küçük değişiklikleri o anda çok önemli görünmedikleri için es geçeriz. Şimdi biraz para biriktirirseniz milyoner olmazsınız. Üç gün üst üste spor salonuna giderseniz bir anda forma girmezsiniz. Bu akşam bir saat Mandarince çalışırsanız bu dili öğrenmiş olmazsınız. Birkaç değişiklik yaparız ama sonuçlar hiçbir zaman çok çabuk gelmez ve böylece hızla önceki rutinlerimize geri döneriz.

Ne yazık ki dönüşümün yavaş temposu ayrıca kötü bir alışkanlığın geri gelmesini de kolaylaştırır. Bugün sağlıksız bir öğün yerseniz tartının ibresi çok fazla oynamaz. Bu gece geç saate kadar çalışır ve ailenizi ihmal ederseniz sizi affederler. İşleri sonraya bırakır ve projenizi yarına ertelerseniz genellikle daha sonra tamamlayacak zamanınız olacaktır. Basit bir kararı kafadan uzaklaştırmak çok kolaydır.

Ancak yüzde 1'lik hataları kötü kararları kopyalayarak, küçük hataları çoğaltarak ve minik bahaneleri makul kılarak günden güne tekrarladığımız zaman küçük tercihlerimiz zehirli sonuçlara dönüşür. Sonunda soruna dönüşen, birçok hatalı adımın-şunda bunda yüzde 1'lik düşüşlerin birikimidir.

Sonuçlarımız alışkanlıklarınızın gecikmeli ölçüsüdür. Net değeriniz finansal alışkanlıklarınızın gecikmeli ölçüsüdür. Kilonuz yeme alışkanlıklarınızın gecikmeli ölçüsüdür. Dağınıklığınız temizlik alışkanlıklarınızın gecikmeli ölçüsüdür. Neyi tekrarlıyorsanız onu elde edersiniz.

Hayatta kendinizi nerede bulacağınızı tahmin etmek istiyorsanız tek yapmanız gereken küçük kazanç ve kayıplarınızın kavisini takip etmek ve gündelik tercihlerinizin on ya da yirmi yıl sonra nasıl bir birikim oluşturacağını görmektir.

Zaman, başarı ve başarısızlık arasındaki boşluğu büyütür. Zamanı neyle beslerseniz zaman onu katlar. İyi alışkanlıklar zamanı müttefikinize dönüştürür. Kötü alışkanlıklar ise düşmana.

Alışkanlıklar iki ucu keskin bir kılıçtır. Kötü alışkanlıklar sizi iyi alışkanlıkların inşa edeceği kadar kolayca parçalara ayırabilir; detayları anlamak bu yüzden hayati önem taşır. Kılıcın tehlikeli yüzünden

korunabilmek için alışkanlıkların nasıl işlediğini ve onları kendi zevkinize göre tasarlamayı öğrenmelisiniz.

İlerleme Aslında Nasıl Bir Şeydir

Büyük başarı anları, genellikle büyük bir değişimi dizginlerinden kurtarmak için gerekli olan potansiyeli oluşturan, öncesindeki pek çok eylemin sonucudur. Bu kalıp kendini her yerde gösterir. Kanser, ömrünün yüzde 80'ini fark edilmeden geçirir ve sonra birkaç ay içinde bedeni esir alır. Bambu, yer altında geniş kök sistemleri kurarak geçirdiği ilk beş yıl boyunca görülmezken, altı hafta içinde yirmi yedi metre yükseğe ulaşır.

Benzer şekilde alışkanlıklar da siz kritik bir eşiği atlayana ve yeni bir performans seviyesinin kilidini açana kadar hiçbir fark yaratmıyor gibi görünür.

Hiçbir yere gidemiyormuş gibi hissedersiniz. Bu her türlü birleşme sürecinin ortak işaretidir: En güçlü sonuçlar geç gelir.

Kalıcı alışkanlıklar inşa etmenin bu kadar zor olmasının başlıca nedenlerinden biri budur. İnsanlar çok az küçük değişiklik yapar ve elle tutulur sonuçlar göremeyince durmaya karar verirler. Bir aydır her gün koşuyorum, o zaman neden vücudumda hiçbir değişiklik göremiyorum, diye düşünürsünüz.

Kendinizi iyi bir alışkanlık inşa etmek ya da kötü bir alışkanlığı aşmak konusunda zorlanırken bulursanız bunun nedeni ilerleme becerinizi kaybetmeniz değildir. Sıklıkla henüz Uykudaki Potansiyel Platosu'nu aşmamış olmanızdır. Çok çabalamanıza rağmen başarıya ulaşamamak konusunda yakınmak, bir buz küpünü sıcaklığı eksi 3,8 dereceden eksi 0,5 dereceye çıkararak eritememekten yakınmaya benzer. Emeğiniz ziyan olmamıştır, sadece depolanmaktadır. Aksiyon 0 derecede gerçekleşecektir.

Uykudaki Potansiyel Platosu'na nihayet ulaştığınızda insanlar bunu bir gecede gerçekleşmiş bir başarı olarak görürler.

Ustalık sabır gerektirir. NBA tarihinin en başarılı takımlarından biri olan San Antonio Spurs'ün soyunma odasında sosyal reformcu Jacob Riis'ten bir alıntı aslıdır: *“Hiçbir şey işe yaramıyormuş gibi görüldüğünde, gidip önündeki kayayı parçalamaya çalışan bir taş kırma makinesine bakarım. Belki de bir çatlak bile oluşmadan yüz kere darbe indirmek zorundadır. Ancak yüz birinci darbeye taş ortadan ikiye ayrılır ve ben bunu başarının son darbe değil, öncesinde inen darbelerin hepsi olduğunu bilirim.”*

Bütün büyük şeyler küçük başlangıçlarla gelir. Her alışkanlığın tohumu küçük, tek bir karardır. Ancak o karar tekrarlanırken bir alışkanlık filizlenir ve büyür. Kökler toprağa yayılır, dallar uzar. Kötü bir alışkanlığı yenme görevi içimizdeki güçlü bir meşeyi kökünden sökmek gibidir.

İyi bir alışkanlığı inşa etme görevi ise narin bir çiçeği günbegün büyütme farkıdır.

Amaçları Unutun, Sistemlere Odaklanın

Yaygın kaniya göre, hayatta istediklerimizi -forma girmek, başarılı bir iş kurmak, gevşemek, daha az endişelenmek, dostlarla daha fazla zaman geçirmek- elde etmenin en iyi yolu, spesifik ve hayata geçirilebilir hedefler belirlemektir.

Uzun yıllar ben de alışkanlıklarıma böyle yaklaştım. Her biri ulaşılması gereken bir hedefti. Zaman içinde sonuçlarımın belirlediğim hedeflerden çok, izlediğim sistemlerle alakalı olduğunu fark etmeye başladım.

Sistemler ile hedefler arasındaki fark nedir? Bu ayrımı ilk olarak *Dilbert* çizgi romanının yaratıcısı karikatürist Scott Adams'tan öğrendim. Hedefler, ulaşmak istediğiniz sonuçlarla ilgilidir. Sistemler ise o sonuçlara giden süreçlerle.

Hedefler uzun vadeli ilerlemeyle pek iyi anlaşamaz.

Çoğu koşucu aylarca çok çalışır ama bitiş çizgisini geçtikleri anda antrenmanı bırakır. Onları motive eden yarış artık bitmiştir. Çok çalışmanız sadece belli bir hedefe odaklı olduğunda, siz onu elde ettikten sonra geriye sizi ileri itecek ne kalır? Pek çok insanın bir hedefe ulaştıktan sonra eski alışkanlıklarına dönmesi bu yüzdendir.

Hedef belirlemenin amacı oyunu kazanmaktır. Sistemi inşa etmenin amacı ise oyunu oynamaya devam etmektir. Gerçek uzun vadeli düşünme tarzı, hedefsiz düşünmektir. Mesele tek bir başarıdan ibaret değildir. Sonsuz iyileştirme ve sürekli ilerleme döngüsüdür. Nihayetinde *ilerlemenizi* belirleyecek olan, *sürece* bağlılığınızdır.

Bir Atomik Alışkanlıklar Sistemi

Alışkanlıklarınızı değiştirmekte sıkıntı çekiyorsanız sorun siz değilsinizdir. Sorun sistemdir. Kötü alışkanlıklar sadece siz değişmek istemediğiniz için değil, değişim yolunda yanlış sistemi benimsediğiniz için de tekrarlanır.

Hedeflerinizin seviyesine çıkmazsınız. Sistemlerinizin seviyesine inersiniz.

An itibarıyla atomik bir alışkanlığın minik bir değişikliğe, marjinal bir kazanca, yüzde 1'lik bir iyileşmeye karşılık geldiğini muhtemelen fark etmişsinizdir. Ancak atomik alışkanlıklar ne kadar küçük olurlarsa olsun sıradan, eski alışkanlıklar değildir. Daha büyük bir sistemin parçası olan küçük alışkanlıklardır. Atomların moleküllerin yapı taşları olması gibi, atomik alışkanlıklar da dikkate değer sonuçların yapı taşlarıdır.

Alışkanlıklar hayatlarımızın atomları gibidir. Her biri genel iyileşmemize katkı sağlayan temel bir birimdir.

Alışkanlıklarınız Kimliğinizi Nasıl Biçimlendirir (ve Tam Tersi)

Kötü alışkanlıkları tekrarlamak bu kadar kolayken, iyileri oluşturmak neden bu kadar zordur? Hayatınızda gündelik alışkanlıklarınızı iyileştirmekten daha güçlü bir etki yaratabilecek şey çok azdır.

Bununla birlikte önümüzdeki yıl bu zamanlar daha iyi bir şey yerine aynı şeyi yapıyor olma ihtimaliniz çok büyüktür.

Genellikle iyi alışkanlıkları birkaç günden daha fazla sürdürmek samimi çaba ve zaman zaman yaşanan motivasyon patlamalarıyla bile zor gelir. Egzersiz, meditasyon, günlük tutma ve yemek pişirme gibi alışkanlıklar bir ya da iki gün mantıklı geldikten sonra insanı zorlamaya başlar.

Öte yandan alışkanlıklarımız bir kez yer ettiğinde sonsuza dek peşinizi bırakmayacak gibi görünür. Hele istenmeyenler. Ne kadar çaba harcasak da abur cubur yemek, çok fazla televizyon izlemek, işleri ertelemek ve sigara içmek gibi sağlıksız alışkanlıkları aşmak imkânsız gelebilir.

Alışkanlıklarımızı değiştirmek iki nedenden ötürü zorlayıcıdır:

- 1. Yanlış şeyi değiştirmeye çalışırız ve,**
- 2. Alışkanlıklarımızı yanlış yönde değiştirmeye çalışırız.**

İlk hatamız yanlış şeyi değiştirmeye çalışmamızdır. Ne demek istediğimi anlamak için değişimin üç katmanda gerçekleşebileceğini göz önünde bulundurun. Bu katmanları bir soğanın katmanları gibi düşünebilirsiniz.

İlk katman, sonuçlarınızı değiştirmektir: Bu katman, sonuçlarınızı değiştirmekle ilgilidir: kilo vermek, bir kitap yayınlamak, bir şampiyonluk kazanmak gibi. Belirlediğiniz hedeflerin çoğu bu değişim seviyesiyle bağlantılıdır.

İkinci katman, sürecinizi değiştirmektir: Bu katman alışkanlıklarınızı ve sistemlerinizi değiştirmekle ilgilidir. Spor salonunda yeni bir rutin oturtmak, daha iyi bir iş akışı için masanızdaki dağınıklığı toplamak, bir meditasyon pratiği geliştirmek. İnşa ettiğiniz alışkanlıkların çoğu bu katmanla bağlantılıdır.

Üçüncü ve en derin katman, kimliğinizi değiştirmektir. Bu katman, inançlarınızı değiştirmekle ilgilidir: dünya görüşünüzü, öz imajınızı, kendinizle ve başkalarıyla ilgili yargılarınızı. Taşdığınız inançların, varsayımların ve önyargıların çoğu bu katmanla bağlantılıdır.

Sonuç, elde ettiğiniz şeydir. Süreçler, yaptıklarınız. Kimlik ise inandıklarınız.

Bir düşünce ya da eylem kimliğinize ne kadar derinden bağlıysa onu değiştirmek de o kadar güçleşir. Yanlış bile olsa kültürünüzün inandığı şeye (grup kimliğine) inanmak ya da öz imajınızı (kişisel kimliğinizi) ayakta tutan şeyi yapmak iyi gelebilir. Her seviyede -bireysel, takım, toplum-olumlu değişimin önündeki en büyük engel kimlik çatışmasıdır. İyi alışkanlıklar akılcı gelebilir ama kimliğinizle çeliştiklerinde onları eyleme geçirmeyi başaramazsınız.

Normalde çok yoğun, çok yorgun, çok sersemlemiş olduğunuz için ya da yüzlerce farklı nedenden alışkanlıklarınızla mücadele edebilirsiniz.

Ancak uzun vadede alışkanlıklara bağlı kalmayı başaramamamızın asıl nedeni öz imajımızın araya girmesidir. İşte bu yüzden kimliğinizin tek bir versiyonuna aşırı bağlanmamalısınız. İlerleme, öğrendiklerinizi silmeyi gerektirir. Kendinizin en iyi versiyonuna dönüşmek için inançlarınızı sürekli elden geçirmeli ve kimliğinizi bir üst seviyeye taşıyıp genişletmelisiniz.

Bu bizi önemli bir soruya götürüyor: inançlarınız ve dünya görüşünüz davranışınızda bu kadar önemli bir rol oynuyorsa en başta nereden gelirler? Kimliğiniz tam olarak nasıl biçimlenir? Ve kimliğinizin size hizmet eden yeni yönlerini nasıl vurgulayabilir, sizi önleyen parçaları kademeli olarak nasıl silebilirsiniz?

Kimliğinizi Değiştirmenin İki Adımlı Süreci

Kimliğiniz alışkanlıklarınızdan doğar. Önceden belirlenmiş inançlarla doğmazsınız. Kendinizle ilgili olanlar da dahil her inanç tecrübeyle öğrenilir ve inançlara şartlanır.

Daha net ifade etmek gerekirse, alışkanlıklarınız kimliğinizi somutlaştırma şeklinizdir. Her gün yatağınızı toplayarak düzenli bir insanın kimliğini somutlaştırmış olursunuz. Her gün yazarak yaratıcı bir insanın kimliğini somutlaştırırsınız. Her gün antrenman yaparak atletik bir insanın kimliğini somutlaştırırsınız.

Bir davranışı ne kadar çok tekrarlıyorsanız o davranışla bağlantılı kimliği de o kadar pekiştirirsiniz. Hatta kimlik kelimesi orijinal olarak Latince *oluş* anlamına gelen *essentitas* ve *tekrarlı* anlamına gelen *identidem* kelimelerinden türetilmiştir. Kimliğiniz kelime anlamıyla “*tekrarlı varoluşunuzdur.*”

Şu anda kimliğiniz ne olursa olsun, ona sadece kanıt olduğu için inanıyorsunuz. Yirmi yıldır her pazar günü kiliseye gidiyorsanız elinizde dindar olduğunuza dair kanıt var demektir. Her gece bir saat biyoloji çalışıyorsanız elinizde çalışkan olduğunuza dair kanıt var demektir. Bir inanç için ne kadar kanıtınız varsa ona o kadar çok inanırsınız.

Elbette kimliğinizin zaman içinde değişmeyecek bazı yönleri de vardır. Örneğin birini kısa boylu ya da uzun boylu olarak tanımlamak gibi. Ancak, daha sabit özellikler söz konusu olduğunda bile, onları olumlu ya da olumsuz ışıkta görmemiz hayattaki tecrübelerinize bağlıdır.

Elbette kimliğinizi etkileyen tek eylem alışkanlıklarınız değildir. Ancak sıklıklarının gücü onları en önemlileri kılar. Hayattaki her tecrübe öz imajınızı değiştirir ama bir kez bir topa vurdunuz diye kendinizi futbolcu olarak görmemiz ya da bir resim karaladınız diye ressam olduğunuzu düşünmemiz olası değildir. Ancak bu eylemleri tekrarladıkça kanıtlar birikir ve öz imajınız değişmeye başlar.

Bir kerelik tecrübelerin etkisi zamanla silinirken alışkanlıkların etkisi zamanla pekişir. Başka bir deyişle, kimliğinizi biçimlendiren kanıtların

büyük bir kısmını alışkanlıklarınız sağlar. Bu açıdan, alışkanlık edinme süreci aslında kendiniz olma sürecidir.

Bu kademeli bir ilerlemedir. Parmağımızı şıklatarak ya da yepyeni biri olmaya karar vererek değişmeyiz. Azar azar, günbegün, alışkanlık üstüne alışkanlıkla değişiriz. Sürekli benliğimizin mikro evrimlerine maruz kalırız.

Attığınız her adım dönüşmek istediğiniz insan türü için bir oydur. Hiçbir olay tek başına inançlarınızı dönüştürmez ama oylar biriktikçe yeni kimliğinizin kanıtları da birikir. Anlamli değişimin radikal değişiklik gerektirmemesinin bir nedeni de budur. Küçük alışkanlıklar yeni bir kimliğin kanıtlarını sağlayarak anlamli bir fark yaratabilir. Ve bir değişim anlamlysa gerçekten büyük demektir.

DÖRT BASİT ADIMDA DAHA İYİ ALIŞKANLIKLAR KAZANMAK

Alışkanlık, otomatikleşecek kadar çok tekrarlanmış davranıştır. Alışkanlık oluşturma süreci deneme ve yanılmayla başlar. Hayatta yeni bir durumla her karşılaştığınızda beyninizin bir karar vermesi gerekir. *Buna nasıl tepki vermeliyim?*

Bir sorunla ilk kez karşılaştığınızda onu nasıl çözeceğinizden emin olamazsınız. Neyin işe yarayacağını görmek için bir şeyler denersiniz.

Bu dönemde beyindeki nörolojik aktivite yüksektir. Durumu dikkatle analiz eder ve nasıl hareket edeceğinizi konusunda bilinçli kararlar alırsınız. Tonlarca yeni bilgiyi alıp o bilgilere vermeye çalışırsınız. Beyin en etkili eylem planını öğrenmeye çalışmakla meşguldür.

Zaman zaman, bir çözüme denk gelirsiniz. Kaygılı hissediyorsunuzdur ve koşuya çıkmanın sizi sakinleştirdiğini keşfedersiniz. Uzun bir iş gününün sonunda, zihnen yorgunsunuzdur ve video oyunları oynamanın sizi gevşettiğini öğrenirsiniz. Keşfedersiniz, keşfedersiniz, keşfedersiniz ve birden GÜM, alın size ödül.

Beklenmedik bir ödüle şans eseri denk geldikten sonra, bir sonraki seferde stratejinizi değiştirirsiniz. Beyniniz ödülün öncesinde yaşanan olayları derhal sınıflandırmaya başlar. *Bir dakika, bu bana iyi geldi. Hemen öncesinde ne yapmıştım?*

Bu, bütün insan davranışlarının ardındaki geri bildirim döngüsüdür: *Dene, başarısız ol, öğren, farklı şekilde dene. Pratikte işe yaramaz hareketler silinir ve işe yarayan eylemler pekişir. Alışkanlık böyle oluşur.*

Bir sorunla tekrar tekrar kaşı karşıya kaldığınızda beyniniz onu çözme sürecini otomatikleştirmeye başlar. Alışkanlıklarınız düzenli olarak yüzleştığınız sorunları ve stresi çözen bir dizi otomatik çözümdür. Davranış bilimci Jason Hreha'nın yazdığı gibi, *“alışkanlıklar, en basit haliyle, çevremizde tekrarlanan sorunlara güvenilir çözümlerdir.”*

Alışkanlıklar yaratılırken beyindeki aktivite düzeyi *azalır*. Başarıyı öngören ipuçlarına kilitlenmeyi ve diğer her şeye kendinizi kapatmayı öğrenirsiniz. Gelecekte benzer bir durum olduğunda ne arayacağınızı bilirsiniz. Durumun her açısını analiz etmeye gerek kalmamıştır. Beyniniz

deneme yanılma sürecini es geçer ve zihinsel bir kural yaratır: Böyle olursa şöyle olur.

Alışkanlıklar tecrübeyle öğrenilmiş zihinsel kestirme yollardır. Bir anlamda alışkanlık, geçmişteki bir sorunu çözmek için daha önce takip ettiğiniz adımların anısıdır.

Alışkanlık oluşturmak inanılmaz derecede faydalıdır çünkü bilinçli zihin, beynin darboğazıdır. Dikkatini bir seferde tek bir soruna verebilir. Sonuç olarak beyniniz bilinçli dikkatinizi her zaman hangi görev daha gereklirse ona saklamaya çalışır. Bilinçli zihin, mümkün olduğu ilk anda görevleri otomatik olarak yapması için bilinçsiz zihne yıkar. Bir alışkanlık oluştuğunda yaşanan tam olarak budur. Alışkanlıklar dikkatinizi diğer görevlere ayırabilmeniz için bilişsel yükü azaltır ve zihinsel kapasitede yer açar.

Bazı insanlar verimliliklerine rağmen alışkanlıkların faydalarını sorgulamaya devam eder. Tartışma şöyle: *“Alışkanlıklar hayatımı sıkıcı bir hale sokar mı? Kendimi keyif almayacağım bir hayat tarzına hapsetmek istemem. Bu kadar fazla rutin hayatın coşkusu ve spontane oluşunu bozar mı?”* Pek sayılmaz. Bu tür sorular yanlış bir çatalanmaya neden olur. Alışkanlık oluşturmak ile özgürlüğe erişmek arasında bir tercih yapmanız gerektiğini düşündürürler. Oysa ikisi birbirini tamamlamaktadırlar.

Alışkanlıklar özgürlüğü kısıtlamaz. Alışkanlıklar özgürlük yaratır. Hatta alışkanlıklarını ele almayan insanlar *en az* özgürlüğe sahip insanlardır.

Alışkanlık Bilimi Nasıl İşler?

Bir alışkanlık inşa etme süreci dört basit adıma ayrılabilir: *İşaret, istek, tepki ve ödül.*

Bu dört adımlı kalıp her alışkanlığın belkemiğidir ve beyniniz bu adımları her defasında aynı sırayla aşar.

İlk olarak işareti ele alalım. İşaret, bir davranışı başlatmak için beyninizi tetikler. Bir ödülün yaklaştığının habercisi bir bilgi parçasıdır. Tarih öncesi çağlarda yaşamış atalarımız yiyecek, su ve seks gibi birincil ödüllerin yerini gösteren işaretlere dikkat ederlerdi. Bugün vaktimizin çoğunu para ve şöhret, güç ve statü, övgü ve onay, aşk ve dostluk ya da bir duygusal tatmin gibi ikincil ödüllerin habercisi işaretleri öğrenerek geçiriyoruz. Zihniniz ödüllerin yerlerine dair ipuçları bulmak için iç ve dış çevrenizi sürekli analiz eder. Çünkü işaret bir ödüle yakın olduğumuza dair ilk göstergedir ve doğal olarak isteğin yolunu açar.

İstekler ikinci adımdır ve her alışkanlığın ardındaki motivasyon gücünü oluştururlar. Belli bir motivasyon ya da arzu olmadan -bir değişim isteği duymadan- harekete geçmek için nedenimiz olmaz. İstek duyduğunuz şey alışkanlığın kendisi değil, getireceği durum değişikliğidir. Sigara içme isteği duymazsınız, sağladığı rahatlama hissine istek duyarsınız. Sizi dışlerinizi fırçalamak değil, temiz bir ağız hissi motive eder. Televizyonu

açmak değil, eğlenmek istersiniz. Her istek içsel halinizi değiştirme arzusuyla bağlantılıdır.

İşaretler yorumlanmadıkları sürece anlamsızdır. Bir işareti isteğe dönüştüren, gözlemcinin düşünce, duygu ve hisleridir.

Üçüncü adım tepkidir. Tepki, gerçekleştirdiğiniz alışkanlıktır ve bir düşünce ya da eylem şeklini alabilir. Bir tepkinin oluşup oluşmayacağı ne kadar motive olduğunuza ve davranışla ne kadar zorlanmanın ilişkilendirildiğine bağlıdır. Belli bir eylem sizin harcamak istediğinizden daha fazla fiziksel ya da zihinsel çaba gerektirirse onu yapmazsınız. Tepkiniz ayrıca becerinize de bağlıdır. Kulağa çok basit gelse de bir alışkanlık siz ancak onu yapmaya muktedirsanız gerçekleşir. Potaya smaç basmak istiyorsanız ama yetişecek kadar yükseğe sıçrayamıyorsanız, pekâlâ, şansınız yok demektir.

Son olarak, tepki bir ödül getirir. Ödüller her alışkanlığın nihai amacıdır.

İşaret, ödülü fark etmek demektir. İstek ise ödüle arzu duymaktır. Tepki, ödülü ele geçirmekle ilgilidir.

Ödülleri iki amaca hizmet ettikleri için kovalarız:

1. Bizi tatmin ederler ve,
2. Bize öğretirler.

Ödüllerin ilk amacı *isteğinizi tatmin etmektir*. Evet, ödüller kendi başlarına faydalar sağlar. Yemek ve su size hayatta kalmak için ihtiyaç duyduğunuz enerjiyi verir. Terfi almak size daha fazla para ve saygı getirir. Forma girmek sağlığını ve karşı cinsle yakınlaşma olasılığınızı iyileştirir. Ancak daha hızlı bir getirisi, ödüllerin yeme, statü kazanma ya da onaylanma isteğinizi tatmin etmesidir. Ödüller en azından bir süreliğine hoşnutluk ve isteğin giderilmesini sağlar. İkinci olarak, ödüller bize hangi eylemlerin gelecekte hatırlanmaya değer olacağını öğretir.

Beyniniz bir ödül detektörüdür. Siz hayatta ilerlerken duyuşal sinir sisteminiz sürekli olarak hangi eylemlerin arzularınızı tatmin ettiğini ve size haz verdiğini izler. Haz ve hayal kırıklığı duyguları, beyninizin işe yaramayanları yaramayanlardan ayırmanıza yardımcı olan geri bildirim mekanizmasının parçasıdır. Ödüller geri bildirim döngüsünü kapatır ve alışkanlık çemberini tamamlar.

Son tahlilde, bir davranış, bu dört aşamadan herhangi birinde yetersizse asla alışkanlığa dönüşmez.

1. YASA: GÖRÜNÜR KILIN

Müze küratörleri her ne kadar onları hangi detayın uyandırdığını tam olarak söyleyemeseler de hakiki bir sanat eseri ile usta elinden çıkma bir taklidi birbirinden ayırt edebilmeleriyle bilinirler. Uzman radyologlar bir beyin taramasına bakıp, bariz belirtiler henüz eğitimsiz gözlere görünmez durumdayken bile bir felcin gelişebileceği alanı öngörebilirler. Sadece

saçlarının verdiği hisse dayanarak müşterisinin hamile olduğunu fark edebilen kuaförler bile duydum.

İnsan beyni bir tahmin makinesidir. Etrafınızı sürekli dikkate alır ve karşılaştığı bilgiyi analiz eder. Bir şeyi tekrarlı olarak tecrübe ettiğinizde - kalp krizi geçiren bir hastanın yüzünü gören bir ilk yardım görevlisi ya da radar ekranında bir füze gören askeri analist gibi- beyniniz detayları ayıklayarak alakalı ipuçlarını vurgulayarak ve bilgiyi gelecekte kullanmak üzere sınıflandırarak önemli kısımları fark etmeye başlar.

Yeterli pratikle, belli sonuçları öngören ipuçlarını bilinçli olarak düşünmeden yakalayabilirsiniz. Beyniniz tecrübeyle alınan dersleri otomatik olarak kodlar. Ne öğrendiğimizi her zaman izah edemeyiz ama öğrenmek sürekli bir şeydir ve belli durumda alakalı ipuçlarını fark etme beceriniz, sahip olduğunuz her alışkanlığın temelidir.

İşaret Etme ve Seslenme bilinçsiz bir alışkanlığın farkındalık düzeyini artırdığı için çok etkilidir.

Eşim de benzer bir şey yapıyor. Kapıdan çıkmadan önce yanına alması gereken en önemli şeyleri yüksek sesle sayıyor: *“Anahtarlarımı aldım. Cüzdanımı aldım. Gözlüğümü aldım. Kocamı aldım!”*

Bir davranış ne kadar otomatikleşirse onu bilinçli olarak düşünme olasılığımız o kadar azalır. Ve bir şeyi daha önce bin kez yapmışsak bazı şeyleri atlamaya başlarız. Bir sonraki seferin bir önceki gibi olacağını varsayabiliriz. Her zaman yaptığımız şeyi yapmaya o kadar alışmışızdır ki durup doğru olup olmadığını sorgulamayız bile. Performanstaki başarısızlıklarımızın çoğu, büyük ölçüde öz farkındalık eksikliğine dayandırılır.

Alışkanlıklarımızı puanlamak başka bir nedenden ötürü de karmaşık olabilir. “İyi alışkanlık” ve “kötü alışkanlık” etiketleri tam olarak doğru değildir. Sadece etkili alışkanlıklar vardır. Yani sorun çözmede etkili alışkanlıklar. Bütün alışkanlıklar-kötüler bile-size bir şekilde hizmet eder, onları bu yüzden tekrarlıyorsunuz.

Belli bir alışkanlığı sınıflandırmak konusunda sıkıntı çekiyorsanız benim-kullanmayı çok sevdiğim bir soruyu sormayı deneyebilirsiniz: *“Bu davranış, olmak istediğim insan olmama yardım ediyor mu? Bu alışkanlık, arzuladığım kimliğim lehine mi, yoksa aleyhine mi oy kullanıyor?”*

Arzuladığınız kimliği pekiştiren alışkanlıklar genellikle iyidir. Arzulanan kimliğinizle çelişenler ise genellikle kötüdür.

Kötü alışkanlıkları değiştirmenin ilk adımı onların farkında olmaktır. Yardıma ihtiyacınız olduğunu hissediyorsanız İşaret Etme ve Seslenme yöntemini hayatınızda deneyebilirsiniz.

Yeni Bir Alışkanlık Geliştirmenin En İyi Yolu

Burada asıl, vurucu kısım çok nettir: Yeni bir alışkanlığı ne zaman ve nerede gerçekleştirecekleri konusunda detaylı plan yapan insanların o işi tamamlamaları çok daha olasıdır. Pek çok kişi alışkanlıklarını bu temel detayları çözmeden değiştirmeye çalışıyor.

Kendimize, “*Daha sağlıklı besleneceğim.*” Ya da “*Daha fazla yazacağım,*” diyoruz ama bu alışkanlıkların ne zaman ve nerede olacağını asla söylemiyoruz.

Pek, çok insan motivasyon sıkıntısı çektiğini sanır, oysa aslında netlik sıkıntısı çekmektedir. Ne zaman ve nerede eyleme geçeceğimiz her zaman bariz değildir. Bazı insanlar bütün hayatlarını bir iyileşme yapmak için doğru zamanın gelmesini bekleyerek geçirir.

Motivasyon Abartılıyor, Ortam Genellikle Daha Önemlidir

İnsanlar genellikle ürünleri, *oldukları şey yüzünden değil, oldukları yer yüzünden* seçerler. Mutfağa girip tezgâhın üzerinde bir kurabiye tabağı görürsem öncesinde aklımda olmamalarına ve çok da aç hissetmememe rağmen yarım düzine alıp yemeye başlarım. Ofisteki ortak kullanım masasının üstü her zaman çörek ve açmalarla dolu olursa arada bir, bir tane almamak çok zor olur.

Alışkanlıklarınız, içinde olduğunuz yere ve önünüzdeki işaretlere göre değişir.

Ortam, insan davranışını biçimlendiren görünmez eldir. Benzersiz kişiliklerimize rağmen belli çevresel şartlar altında belli davranışlar tekrarlanma eğilimi gösterir. Kilisede insanlar fısıldayarak konuşma eğilimi gösterirler. Karanlık bir sokakta insanlar temkinli ve korunmaya yönelik hareket ederler. Bu açıdan, değişikliğin en yaygın şekli içsel değil, dışsaldır; etrafımızdaki dünya bizi değiştirir. Her alışkanlık bağlamla bağlantılıdır.

1936 yılında psikolog Kurt Lewin güçlü bir beyanda bulunan basit bir denklem kurdu: Davranış, Ortamındaki Kişinin bir fonksiyonudur.

1952 yılında ekonomist Hawkins Stern “*kişinin bir ürünü ilk kez görmesi ve gözünde ona yönelik bir ihtiyaç canlandırmasıyla tetiklenen*”, *Öneriyle Gelen Dürtüsel Satın Alma* adını verdiği bir fenomen tanımladı. Başka bir deyişle müşteriler zaman zaman bazı ürünleri *istedikleri* için değil, *sunum şekilleri* nedeniyle satın alıyordu.

Örneğin göz hizasındaki ürünler, yere yakın olanlardan daha fazla satılma eğilimindedir. Bu nedenle mağaza raflarında pahalı markaları en kolay erişilen konumlarda bulursunuz çünkü en fazla kârı onlar getirirler. Ucuz alternatifler ise ulaşılması daha güç noktalara tıklılır. Aynı şey koridorların başlarına yerleştirilen üniteler için de geçerlidir. Bu üniteler perakendecilerin para makineleridir çünkü çok fazla yaya trafiği olan göz önünde konumlardır. Örneğin Coca-Cola satışlarının %45'i koridorların başındaki raflardan gelmektedir.

Bir ürün ya da hizmet ne kadar bariz bir şekilde erişilebilirse onu deneme de o kadar artar. İnsanlar Bud Light'i her barda bulunduğu için içerler ve Starbucks'a her köşe başında olduğu için giderler.

İnsanlarda algı duyuşal sinir sistemi tarafından yönetilir. Dünyayı; görme, işitme, koku, dokunma ve tat duyularıyla algılarız. Ancak uyarıcıları algılamamızın başka yolları da vardır. Kimi bilinçli ama çoğu bilinçsizdir. Örneğin fırtınadan önce sıcaklığın ne zaman düştüğünü ya da karın ağrısı sırasında karnınızdaki acının ne zaman şiddetlendiğini ve taşlı bir zeminde yürürken dengeyi kaybettiğinizi “fark edebilirsiniz.” Vücudunuzdaki reseptörler, kanınızdaki tuz miktarı ya da susayınca bir şey içme ihtiyacı gibi çok çeşitli içsel uyarıcıları fark eder

Öte yandan insanın duyuşal becerileri arasında en güçlü olan, görme duyuşudur. İnsan vücudunda yaklaşık on bir milyon duyuşal reseptör bulunmaktadır. Bunların yaklaşık on milyonu görmeye ayrılmıştır. Bazı uzmanlar beynin kaynaklarının yarısının görme için kullanıldığını tahmin ediyorlar. Görme duyuşuna diğer hepsinden daha bağımlı olduğumuz düşünöldüğünde görsel işaretlerin davranışlarımız üstünde en büyük katalizör olması sürpriz olmamalı. Bu nedenle, *gördüklerinizde* küçük bir değişiklik, *yaptıklarınızda* büyük bir kaymaya yol açabilir.

Mukayese edildiğinde, bariz görsel işaretler yaratmak dikkatinizi arzulanan bir alışkanlığa çekebilir. 1990'ların başında Amsterdam'daki Schiphol Havaalanı'nın temizlik personeli her pisuvarın ortasına sineğe benzeyen küçük bir çıkartma koydu. Anlaşılan erkekler pisuvarın karşısına geçtiklerinde böcek sandıkları şeylere nişan alıyorlardı. Çıkartmalar hedefi tutturmalarını iyileştirdi ve pisuvarların etrafına “sıçratmalar” önemli ölçüde azaldı. Daha ileri analizler de çıkartmaların tuvalet temizlik maliyetlerini yılda %8 oranında azalttığını gösterdi.

Belirgin işaretlerin gücünü kendi hayatımda da tecrübe ettim. Elmalarımı marketten alıp buzdolabımın alt bölümündeki sebzelik kısmına koyuyor, sonra da tamamen unutuyordum. Aklıma geldiklerinde bozulmuş oluyorlardı. Onları görmediğim için yemiyordum.

Bir süre sonra kendi tavsiyeme uyup ortamımı yeniden tasarladım. Büyük bir sergileme kasesi edinip onu mutfak tezgahının ortasına koydum. Bir daha elma aldığım zaman orada, onları görebileceğim bir yerde yerlerini aldılar. Sihir gibi, sırf gözden uzakta değil de açıkta oldukları için günde birkaç elma yemeye başladım.

İşte ortamınızı yeniden tasarlamanın ve tercih ettiğiniz alışkanlıklarınızın işaretlerini daha belirgin hale getirmenin birkaç yolu:

***Geceleri alacağınız ilacı hatırlamak istiyorsanız onu doğruca banyo tezgâhına, lavabonun yanına koyun.**

***Daha sık gitar çalma egzersizi yapmak istiyorsanız gitar standınızı oturma odasının ortasına yerleştirin.**

***Daha fazla teşekkür notu göndermeyi hatırlamak istiyorsanız masanızın üstünde kırtasiye malzemeleri bulundurun.**

Bağlam İşarettir

Yeni bir alışkanlığı yeni bir bağlamla ilişkilendirmek rekabetçi işaretlerin karşısında yeni bir alışkanlık yaratmaktan daha kolaydır. Her

gece odanızda TV izliyorsanız yatağa erken girmek zor olabilir. Oturma odanızda sürekli video oyunu oynuyorsanız orada dikkatiniz dağılmadan çalışmak zordur.

Girişimci olarak kariyerime başladığımda sıklıkla kanepemde ya da mutfak masasında çalışırdım. Akşamları işi bırakmakta zorlanıyordum. Mutfak masası ofisim miydi, yemek yediğim yer mi? Her şey aynı yerde oluyordu.

Birkaç sene sonra nihayet ayrı bir çalışma odamın olabileceği bir eve taşınabildim. Birden iş “o odanın içinde” hayat ise “o odanın dışında” olan bir şeye dönüştü. İş hayatı ile ev hayatı arasında net bir ayırım olunca beynimin profesyonel yanını kapatmak kolaylaştı. Her odanın öncelikli bir kullanımı vardı. Mutfak yemek pişirmek içindi. Ofis ise çalışmak içindi.

Bir alışkanlığın bağlamını diğerine karıştırmaktan mümkün olduğunca kaçın. Bağlamları karıştırmaya başladığınız zaman alışkanlıkları da karıştırmaya başlarsınız ve genellikle en kolaylar galip gelir. Modern teknolojinin çok yönlülüğünün ham bir güç hem de zaaf olmasının bir nedeni budur. Telefonunuzu her türlü görev için kullanabilmeniz onu güçlü bir aygıt kılar. Ama telefonunuzu neredeyse her şeyi yapmak için kullanabildiğinizde onu tek bir görevle ilişkilendirmek güçleşir. Üretken olmak istiyorsunuz ama aynı zamanda telefonunuzu her açtığınızda sosyal medyada dolaşmaya, e-postalarınıza bakmaya ve video oyunları oynamaya şartlanmışsınız. Bu, işaretlerin birbirine karışması halidir.

Alanınız kısıtlıysa odanızı faaliyet sahalarına bölebilirsiniz: okumak için bir koltuk, yazmak için bir çalışma masası, yemek yemek için bir masa.

Aynı dijital alanlarınız için de yapabilirsiniz. Bilgisayarınızı sadece yazmak, tabletini bir şeyler okumak ve telefonun medya ve mesajlaşma için kullanan bir yazar tanıyorum. Her alışkanlığın bir yuvası olmalı.

Bu stratejiye bağlı kalmayı başarırsanız her bağlam belli, bir alışkanlık ve bir düşünce şekliyle ilişkilendirilir. Alışkanlıklar bu tür öngörülebilir koşullarda serpilir. Odaklanma, çalışma masanızda oturduğunuzda otomatik olarak gelir. Bu amaç için tasarlanmış bir alanda gevşemeniz kolaylaşır. Yatak odanızda olan tek şey uyku olduğunda uykuya dalmanız daha hızlı olur.

Kendini Kontrol Etmenin Sırrı

Bir alışkanlık kodlandığında, ortamsal işaretlerin her ortaya çıkışında harekete geçme dürtüsü canlanır. Davranış değişikliği tekliflerinin geri tepbilmesinin bir nedeni budur. Obez insanları kilo kaybı sunumlarıyla mahcup etmek strese kapılmalarına neden olabilir ve sonucunda pek çok insan favori baş etme stratejisine -aşırı yeme- geri döner. Sigara içenlere kararmış akciğer fotoğrafları göstermek daha yüksek kaygı düzeylerine yol açar ve pek çok insanın sigaraya uzanmasına neden olur. İşaretler konusunda dikkatli olmazsanız durdurmak istediğiniz davranışın ta kendisine neden olabilirsiniz.

Kötü alışkanlıklar otokatalitiktir: Süreç kendi kendini besler. Uyuşturmaya çalıştıkları hisleri büyütürler. Kötü hissettiğiniz için abur cubur yersiniz. Abur cubur yediğiniz için kötü hissedersiniz.

Televizyon seyretmek kendinizi miskin hissetmenize neden olur, bu yüzden başka bir şey yapacak enerjiyi bulamadığınız için daha fazla televizyon izlersiniz.

Araştırmacılar bu fenomeni “işaretin eyleme geçirdiği istek” olarak tanımlarlar. Dışsal bir tetikleyici kötü bir alışkanlığı tekrarlamak için karşı konulmaz bir arzuya neden olur. Bir şeyi *fark ettiğiniz* zaman *istemeye* baslarsınız. Bu süreç her zaman gerçekleşmektedir; genellikle de biz farkına varmadan.

Buradaki önemli nokta şu: Bir alışkanlığı aşabilirsiniz ama unutmanız çok olası değildir. Alışkanlığın zihinsel oyukları beyninize bir kez kazınınca, uzunca bir süre kullanılsalar bile tamamen ortadan kaldırılmaları neredeyse imkansızdır. Bu da sadece isteğe direnmenin etkisiz bir strateji olduğu anlamına gelir.

2. YASA: CAZİP KILIN

İnsanlar gerçekliğin abartılı versiyonlarına kanmaya açıktırlar. Örneğin abur cuburlar ödül sistemlerimizi deliye döndürür. Yüzlerce, binlerce yıl vahşi doğada avlanmak ve yiyecek toplamak için mücadele verdikten sonra insan beyni tuz, şeker ve yağa yüksek değer biçer hale geldi. Bu tür yiyecekler genellikle kalori açısından zengindir ve eski çağlardaki atalarımız büyük çayırarda dolaşırken bunlar hayli nadirdi. Bir sonraki öğünümüzün nereden geleceğini bilmediğinizde, yiyebileceğiniz kadar çok yemek, hayatta kalmak için kusursuz bir stratejidir.

Ancak bugün kalori bakımından zengin bir ortamda yaşıyoruz. Yiyecek bol ama beyniniz onu hâlâ kıt bir şeymiş gibi şiddetle istemeye devam ediyor. Tuza, şekere ve yağa yüksek değer biçmek artık sağlığımız açısından hiç avantajlı değil ama beynin ödül merkezleri yaklaşık elli bin yıldır değişmediği için o güçlü istek devam ediyor. Modern gıda endüstrisi, Taş Devri'nden kalma güdülerimizi evrimsel amaçlarının ötesine esnetmeye bel bağlıyor.

Yiyecek biliminin birincil hedeflerinden biri, tüketicilere daha çekici gelen ürünler yaratmaktır. Bir poşete, kutuya ya da kavanoza girmiş hemen hemen her gıda sadece ilave tatlandırıcıyla bile olsa bir şekilde geliştirilmiştir. Şirketler bir patates cipsinde en tatmin edici gevreklik düzeyini ya da bir meşrubatta kusursuz baloncuk miktarını keşfetmek için milyonlarca dolar harcıyorlar.

Dopamin Kaynaklı Geri Bildirim Döngüsü

Bilim insanları senelerce dopaminin hazla ilgili olduğunu varsaydılar ama motivasyon, öğrenme ve hafıza, ceza ve kaçınma ve istemli hareket gibi pek çok nörolojik süreçte de merkezi rol oynadığını artık biliyoruz.

Alışkanlıklar söz konusu olduğunda akılda tutulması gereken kilit bilgi şudur: Dopamin sadece haz aldığımızda değil, haz beklentisine girdiğinizde de salgılanır.

Kumar bağımlıları kazandıktan sonra değil, bahis oynamadan hemen önce dopamin hücumu yaşarlar. Kokain bağımlıları tozu aldıktan sonra değil, gördükleri zaman bir dopamin hücumu yaşarlar

Bir fırsatın ödüllendirici olacağını öngördüğünüz zaman dopamin seviyeleriniz beklenti nedeniyle hızla yükselir. Ve dopamin seviyenizle birlikte eyleme geçme motivasyonunuz da artar.

Bizi eyleme geçiren, ödülün ele geçmesi değil, yarattığı beklentidir.

İşin ilginç yanı, beyinde ödülü *aldığınız* zaman harekete geçen sistem ile ödülü *beklerken* harekete geçen sistem aynıdır.

Bir tecrübenin beklentisinin, elde edilmesinden daha iyi gelmesinin nedenlerinden biri budur. Çocukken Noel sabahını düşünmek hediyeleri açmaktan daha iyi olabilir. Yetişkinlikte yaklaşan bir tatilin hayalini kurmak, gerçekten tatilde olmaktan daha keyifli olabilir. Bilim insanları bu durumdan, “istemek” ile “hoşlanmak” arasındaki fark olarak bahsediyorlar.

Alışkanlıkları Biçimlendirmede Aile ve Arkadaşların Rolü

Çoğu zaman gruba ayak uydurmak yük gibi gelmez. Herkes ait olmak ister. Sizi satranç becerileriniz için ödüllendiren bir ailede büyürseniz satranç oynamak size çok cazip gelir. Herkesin pahalı takım elbiseler giydiği bir işte çalışıyorsanız siz de takım elbisenize çok para yatırmaya meyilli olursunuz.

Özellikle üç grubun alışkanlıklarını taklit ederiz-

- 1.Yakın olan.**
- 2.Çok olan.**
- 3.Güçlü olan.**

1. Yakın Olanı Taklit Etmek

Yakınlığın davranışınız üstünde çok güçlü bir etkisi vardır. Bu, fiziksel ortam için geçerli olduğu kadar sosyal ortam için de geçerlidir.

Alışkanlıkları etrafımızdaki insanlardan kaparız. Ebeveynlerimizin tartışmaları ele alma şeklini, yaşlılarımızın birbirleriyle flört etme şeklini, çalışma arkadaşlarımızın sonuca ulaşma şeklini kopyalarız. Arkadaşlarınız ot içtiği zaman onu siz denersiniz. Eşiniz yatmadan önce kapının kilitli olduğunu iki kez kontrol ettiğinde siz de aynı alışkanlığı alırsınız.

Etrafımdakilerin alışkanlıklarını hiç farkına varmadan tekrar ettiğimi sıklıkla görüyorum. Sohbet sırasında otomatik olarak karşımdakinin duruşunu takınıyorum.

Genel kural olarak, birine ne kadar, yakınsak davranışlarından bazılarını tekrarlama olasılığımız da o kadar artıyor.

Çığır açan bir çalışmada on iki bin kişi otuz iki yıl boyunca takip edildi ve “insanın obez olma ihtimalinin, obez bir arkadaşı olması halinde %57 arttığı” saptandı. Bunun tam tersi de geçerli.

Bir diğerk çalışma, ilişkisi olan biri kilo verdiğinde, her üç vakadan birinde partnerin de zayıfladığını ortaya koydu. Arkadaşlarımız ve ailemiz bize, bizi kendi yönlerine çeken bir tür görünmez çevre baskısı uygularlar.

Elbette çevre baskısı sadece kötü etkilerle çevrili olduğunuzda kötüdür.

Daha iyi alışkanlıklar inşa etmek için yapabileceğiniz en etkili şeylerden biri, arzulanan davranışın normal davranış olduğu bir kültüre katılmaktır. Yeni alışkanlıklar başkalarını onları her gün yaparken gördüğünüzde size de erişilebilir görünür. Caz severlerle çevriliyseniz her gün caz dinlemenin makul olduğuna inanmanız daha olasıdır. Kültürünüz neyin “normal” olduğu konusunda beklentinizi belirler. Etrafınızı sizde olmasını istediğiniz alışkanlıklara sahip olan insanlarla çevreleyin. Birlikte yükselirsiniz.

Nasıl davranacağımızı bilemediğimiz zamanlarda davranışımıza rehberlik etmesi için gruba bakarız. Sürekli etrafımızı tarar ve “Diğerk herkes ne yapıyor?” diye merak ederiz.

Grubun normlarına uymak için muazzam bir iç baskı vardır. Kabul edilmenin ödülü genellikle bir tartışmada haklı çıkmanın, akıllı görünmenin ya da gerçeği bulmanın ödülünden daha büyüktür. Çoğu zaman tek başımıza haklı olsakta grupla birlikte yanılmayı yeğleriz.

İnsan zihni diğerkleriyle nasıl anlaşacağını bilir. Diğerkleriyle anlaşmak ister. Bu bizim doğal durumumuzdur. Bunu aşabilirsiniz -grubu yok saymayı ya da başka insanların düşündüklerine aldırmaya son vermeyi seçebilirsiniz- ama kolay değildir. Kültürünüzün özüne karşı durmak ekstra çabalamayı gerektirir.

Alışkanlıklarımızı değiştirmek kabileye kafa tutmak anlamına geldiğinde değişim cazip olmaktan çıkar. Alışkanlıklarımızı değiştirmek kabileye uyum sağlamak anlamına geldiğinde ise değişim çok caziptir.

Dünyanın her yerinde insanlar gücün, prestijin ve statünün peşine düşer. Ceketlerimizde rozetler ve madalyalar isteriz. Unvanlarımızın arasında “Başkan” ya da “Ortak” yer alsın isteriz. Kabul edilmek, tanınmak, övülmek isteriz.

Başarılı insanların davranışlarını kopyalamak isteriz çünkü kendimiz de başarıyı arzularız. Günlük alışkanlıklarımızın çoğu hayranlık duyduğumuz insanların taklididir.

3.YASA: KOLAYLAŞTIRIN

Yeni Bir Alışkanlık Kazanmak Ne Kadar Sürer

Alışkanlık oluşturmak, bir davranışın tekrarlamalar sonucu giderek daha otomatik bir hal almasıdır. Bir faaliyeti ne kadar tekrarlıyorsanız beyin yapınızın o kadar büyük bir kısmı o faaliyette etkin hale gelir. Nörobilimciler buna, yakın zamandaki faaliyet kalıplarına dayalı olarak *beyindeki* nöronlar arasında bulunan bağlantıların güçlenmesi anlamında, *uzun süreli potansiyel artışı* diyorlar. Her tekrarla hücreden hücreye işaretleme iyileşir

ve nöral bağlantılar sıkılaştır. İlk kez 1949 yılında nöropsikolog Donald Hebb tarafından tanımlanan bu fenomen, Hebb Yasası olarak bilinir: *“Birlikte ateşlenen nöronlar birbirine bağlanır.”*

Tekrarlama, bir değişim biçimidir. Bir eylemi her tekrarlayışınızda o alışkanlıkla ilişkili bir nöral devreyi harekete geçirirsiniz. Başka bir deyişle, sadece tekrar etmek, yeni bir alışkanlığı kodlamak için atabileceğiniz en kritik adımlardan biridir.

En Az Çaba Yasası

Antropolog ve biyolog Jared Diamond, ödüllü kitabı *“Tüfek, Mikrop ve Çelik”te*¹ basit bir olguya dikkat çeker: Kıtaların şekilleri farklıdır. İlk bakışta bu hayli bariz ve önemsiz bir beyan gibi görünse de insan davranışı üzerinde derin bir etkisinin olduğu da yabana atılamaz.

Tarım yerküreye yayılmaya başladığında doğu-batı rotasında yayılmak çiftçilere kuzey-güney rotasında yayılmaktan daha kolay gelmiştir. Bunun nedeni, aynı enlem üstündeki yerlerin genel olarak benzer iklimlere, benzer güneş ışığı ve yağış miktarına ve benzer mevsim değişikliklerine sahip olmasıdır. Bu faktörler, Avrupa ve Asya’daki çiftçilerin birkaç mahsulü ehlileştirip Fransa’dan Çin’e kadar uzanan toprak parçasında o mahsulleri yetiştirmelerine neden olmuştur.

Sonuç olarak tarım Asya ve Avrupa’da Amerika kıtalarındakinin iki ya da üç katı hızla yayıldı.

İstenmeyen bir davranışı önlemek için ne kadar az pürüzün yeterli olduğuna inanamazsınız. Birayı buzdolabının arka tarafına, göremeyeceğim bir yere sakladığım zaman daha az bira içiyorum. Sosyal medya uygulamalarını telefonumdan kaldırıncaya kadar tekrar indirip giriş yapmam haftalar sürebiliyor. Bu hilelerin gerçek bir bağımlılığı gidermesi çok olası değil ama çoğumuz için birazcık zahmet, iyi bir alışkanlığa bağlı kalmak ile kötü bir alışkanlığa geri dönmek arasındaki fark anlamına gelebiliyor.

Bu tür düzinelerce değişikliğin toplu etkisini ve iyi davranışları kolaylaştırıp kötü davranışları zorlaştıracak şekilde tasarlanmış bir ortamda yaşadığınızı düşünün.

Bir davranış değişikliğine ister birey ister ebeveyn ister koç ister lider olarak yaklaşıyor olalım, kendimize hep aynı soruyu sormalıyız: *“Doğru olanı yapmanın kolay olduğu bir dünyayı nasıl yaratabiliriz?”*

Hayatınızı en önemli eylemlerin aynı zamanda en kolay eylemler olacağı şekilde yeniden düzenleyin.

İyi Alışkanlıkları Kaçınılmaz, Kötü Alışkanlıkları İmkânsız Kılmanın Yolları

1830 yılının yazında Victor Hugo imkânsız bir teslim tarihiyle karşı karşıyaydı. On iki ay önce yayımcısına yeni bir kitap sözü vermişti. Ama yazmak yerine yılı diğer projelerin peşinden koşarak, misafir ağırlayarak ve işini erteleyerek geçirmişti. Bu durumdan sıkılan yayımcısı altı aydan daha

kısa bir teslimat tarihi belirledi. Kitabın Şubat 1831'de bitmiş olması gerekiyordu.

Hugo erteleme alışkanlığını yenmek için tuhaf bir plan kurdu. Bütün giysilerini topladı ve bir yardımcısından onları büyük bir sandığa kilitlemesini istedi. Geniş bir şaldan başka giyecek hiçbir şeyi kalmamıştı. Dışarı çıkmak için uygun kıyafeti olmadığı için çalışma odasından çıkamadı ve 1830 yılının sonbahar ve kışında çılgınlar gibi yazdı. *Notre Dame'ın Kamburu* 14 Ocak 1831'de, planlanandan iki hafta erken yayımlandı. *(Bu hikâyenin benim bu kitabı yazma sürecime ne kadar uyduğunun farkındayım. Benim yayımcım daha hoşgörülü olsa da ve gardırobum dolu kalsa da ben de metni tamamlamak için ev hapsine ihtiyaç duydum.)*

Bazen başarı iyi alışkanlıkları kolaylaştırmaktan çok, kötü alışkanlıkları zorlaştırmakla gelir. 3. Davranış Değişikliği Yasası'nın tersine çevrilmiş halinden bahsediyoruz: **Zorlaştırın.**

Kendinizi sürekli olarak planlarınıza uymak için debelenirken buluyorsanız o zaman siz de Victor Hugo'nun yolundan ve psikologların *bağlılık aracı* olarak adlandırdığı şeyi yaratarak kötü alışkanlıkları zorlaştırabilirsiniz.

Bağlılık aracı, bugün yaptığınız ve gelecekteki eylemlerinizi kontrol eden bir tercihtir. Gelecekteki davranışı kilitlemenin sizi iyi alışkanlıklarla bağlamanın ve kötülere kısıtlamanın bir yoludur. Victor Hugo yazabilmek için giysilerini ortadan kaldırarak bir bağlılık aracı yaratmıştı.'

Bağlılık aracı yaratmanın pek çok yolu vardır. Yiyecekleri büyük miktarlarda almak yerine tekli paketlerde satın alarak aşırı yemeyi azaltabilirsiniz.

Müsabaka öncesinde tartılmaları gerektiğinden, tartılmadan önceki hafta boyunca kendilerini kaptırıp abur cubur almamak için cüzdانlarını evde bırakan sporcular duydum.

Bağlılık araçları, size cazip bir unsura kurban gitmeden önce iyi niyetlerden faydalanmanızı sağladıkları için çok işe yarar. Mesela ben ne zaman kalori kısıtlamaya niyetlensem garsondan yemeğimi ikiye bölmelerini ve servis edilmeden *önce* yarısını paketlemelerini rica ederim. Yemek gelene ve kendime, *"Sadece yarısını yiyeceğim,"* diyene kadar beklersem bu yöntem asla işe yaramaz.

4. YASA: TATMİN EDİCİ KILIN

Beyninizin ödülleri değerlendirme şekli zamana göre tutarsızlık sergiler. Şimdiki zamana gelecekte daha fazla değer verirsiniz. Genelde bu eğilim işimize de yarar. Şu anda *kesin* olan bir ödül tipik olarak gelecekte sadece *mümkün olan* bir ödülünden daha değerlidir. Ancak hızlı hazdan yana olmamız zaman zaman birtakım sorunlara yol açar.

Bir insan, akciğer kanseri riskini artırdığını bile bile niye sigara içer? Bir insan obezite riskini artırdığını bile bile neden aşırı yer? Bir insan cinsel

yolla bulaşan hastalıklara yol açabilenini bile bile neden korunmasız seks yapar? Beynin ödüllere nasıl öncelik verdiğini anladığımızda cevaplar netlik kazanır: **Kötü alışkanlıkların sonuçları gecikirken ödülleri hızlıdır.**

Sigara içmek sizi on yıl sonra öldürebilir ama *şu anda* stresinizi azaltıp nikotin isteğinizi yatıştırır. Aşırı yemek yemek uzun vadede zararlıdır ama *şu anda* iştahımızı dindirir. Seks -güvenli olsun da olmasın- bize hemen zevk sağlar. Hastalık ve enfeksiyon günlerce ya da haftalarca, hatta yıllarca ortaya çıkmayabilir.

Her alışkanlık zaman içinde birden fazla sonuç üretir. Ne yazık ki bu sonuçlar genellikle yanlış hizalanır.

Kötü alışkanlıklarımızda hızlı erişilen sonuç genellikle iyi gelir ama nihai sonuçlar kötü hissettirir.

İyi alışkanlıklarımızda ise tam tersidir: Hızlı sonuç genellikle keyifsizdir ama nihai sonuç iyi gelir.

Fransız ekonomist Frederic Bastiat bu sorunu *şu* sözlerle çok iyi izah etmiştir: *“Yakın sonuç hoşunuza gittiği zaman daha sonraki sonuçların felaket olması neredeyse kaçınılmazdır ve bunun tam tersi de geçerlidir... Genellikle bir alışkanlığın ilk meyvesi ne kadar tatlıysa daha sonraki meyveleri o kadar buruk olur.”*

Başka bir deyişle, iyi alışkanlıklarımızın bedeli *şu anda* ödenir. Kötü alışkanlıklarımızın bedeli ise gelecekte.

Hepimiz gelecekteki hallerimiz için daha iyi hayatlar isteriz. Ancak karar anı geldiği zaman hızlı haz genellikle galip gelir. Daha formda, daha sağlıklı ya da daha mutlu olmanın hayalini kuran Gelecekteki Siz için tercih yapmayı bırakırsınız.

Genel bir kural olarak bir eylemden ne kadar hızlı haz alıyorsanız o eylemin uzun vadedeki amaçlarınıza hizmet edip etmediğini o kadar şiddetli sorgulamalısınız.

Alışkanlıklarınız Çöktüğü Zaman Nasıl Hızlıca Toparlanabilirsiniz

Alışkanlıklarınız konusunda ne kadar tutarlı olursanız olun, hayatın sizi bir noktada kesintiye uğratması kaçınılmazdır. Kusursuzluk mümkün değildir. Çok geçmeden bir acil durum ortaya çıkar. Hastalanırsınız, iş için seyahat etmeniz gerekir ya da ailenizin onlara vakit ayırmanıza ihtiyacı olur.

Bu ne zaman başıma gelse kendime basit bir kuralı hatırlatmaya çalışırım: *Asla iki kez atlama.*

Bir şeyi bir gün atlarsam mümkün olan en kısa sürede ona geri dönmeye çalışırım. Bir egzersizi kaçırmak olabilir ama üst üste iki kez kaçırmam. Belki bir pizzanın tamamını yerim ama peşine sağlıklı bir öğün katarım. Kusursuz olamam fakat ikinci bir sapmadan kaçınabilirim. Bir akış son bulduğunda bir sonrakini başlatırım.

İnsan zihni, oynanan her türlü oyunda “kazanmak” ister.

Bu gizli tuzak, hayatın pek çok alanında mevcuttur. Anlamli işler çıkarmak *yerine* uzun saatler çalışmaya odaklanırsınız. On bin adım atmaya

sağlıklı olmaktan daha fazla önem veririz. Öğrenmeyi, merakı ve eleştirel düşünmeyi vurgulamak yerine standart testler için bir şeyler öğretiriz. Kısacası ölçtüğümüz şeye göre optimize ederiz. Yanlış ölçümü seçtiğimiz zaman yanlış davranışı elde ederiz.

Buna Goodhart Yasası denir. Adını ekonomist Charles Goodhart'tan alan prensip, *“Bir ölçüm hedefin kendisine dönüştüğü zaman iyi bir ölçüm olmaktan çıkar,”* şeklindedir. Ölçüm sizi tükettiği zaman değil, sadece size rehberlik ettiği ve daha büyük resme bağlam kattığı zaman faydalıdır. Her sayı toplam sistemin içinde bir geri bildirim kısıntısından ibarettir.

Veri güdümlü dünyamızda rakamlara gereğinden fazla değer vermeye ve kısa ömürlü, yumuşak ve niteliğe dökülmesi zor olan her şeyi hafife almaya meyilliyiz. Ölçebileceğimiz faktörlerin var olan tek faktörler olduğu yanılgısını taşıyoruz. Ama bir şeyi ölçebiliyor olmamız onun en önemli şey olduğu anlamına gelmez, Tıpkı bir şeyi *ölçemiyor* olmanızın o şeyin önemli olmadığı anlamına gelmediği gibi.

Demek istediğim şu: Alışkanlık takibini yerinde tutmak çok önemlidir. Bir alışkanlığı kaydetmek ve ilerlemenizi takip etmek tatmin edici gelebilir ama önemli olan tek şey ölçüm değildir. Dahası, *ilerlemeyi* ölçmenin daha pek çok yolu var ve bazen odağınızı bambaşka bir şeye kaydırmak faydalı olabilir.

Bir Sorumluluk Ortağı Her Şeyi Nasıl Değiştirebilir?

Acı, etkili bir öğretmendir. Bir başarısızlık acı verirse düzeltilir. Ama başarısızlık nispeten acısızsa yok sayılır. Bir hata ne kadar yakın ve ne kadar maliyetliyse ondan o kadar çabuk ders alırsınız. Olumsuz eleştiri tehlikesi bir tesisatçıyı işinde iyi olmaya zorlar. Bir müşterinin bir daha asla gelmeme olasılığı restoranların iyi yemekler ortaya koymalarını sağlar. Yanlış damarı kesmenin bedeli bir cerrahı insan anatomisinde ustalaşıp dikkatli olmaya zorlar. Sonuçlar ciddi olunca insanlar da hızlı öğrenirler.

Acı ne kadar yakınsa davranışın tekrarlanma ihtimali de o kadar azalır.

Kötü alışkanlıkları bir şekilde bize hizmet ettikleri için tekrarlarız, terk edilmelerini zorlaştıran da budur. Bu çıkmazı aşmak için bildiğim en iyi yol, davranışla ilişkili cezanın hızını artırmaktır. Eylem ile sonuçları arasında boşluk olmamalıdır.

Eylemler hızlı bir sonuca neden olur olmaz davranış değişmeye başlar. Gecikme bedeli alındığında müşteriler faturalarını zamanında öder. Notları derse katılımlarıyla belirlendiği zaman öğrenciler derse gelirler. Birazcık yakın acıdan kaçabilmek için bir sürü çemberin içinden atlarız.

Elbette bunun bir sınırı vardır. Bir davranışı değiştirmek için cezaya bel bağlayacaksanız, cezanın gücü, düzeltmeye çalıştığı davranışın göreceli gücüne uymalıdır. Üretken olmak için erteleme bedeli eylemin bedelinden yüksek olmalıdır. Sağlıklı olmak için, tembelliğin bedeli egzersizin bedelinden büyük olmalıdır. Davranış, ancak ceza yeterince acı vericiyse ve güvenilir şekilde dayatılırsa değişir.

Genel olarak sonuç ne kadar yerel, elle tutulur, somut ve yakınsa davranışı etkileme olasılığı o kadar artar. Sonuç ne kadar küresel, soyut, müphem ve gecikmişse davranışı etkileme olasılığı o kadar azalır.

Neyse ki her türlü kötü alışkanlığa hızlı bir bedel eklemenin dolambaçsız bir yolu var: *alışkanlık sözleşmesi* yaratmak.

Şansın Sizden Yana Olduğu Bir Oyun Bulmak

Uzun vadede, ilerlemeye ve iyileşmeye devam ederseniz her alan zorlayıcı gelmeye başlayabilir. Bir noktada yeteneklerinize uygun oyunu oynadığınızdan emin olmalısınız. Peki buna nasıl karar vereceksiniz?

En yaygın yaklaşım deneme ve yanılmadır. Ama elbette bu stratejiyle ilgili bir sorun var: Hayat kısa.

Bütün kariyer yollarını deneyecek, bütün münasip bekar adaylarla çıkacak ve bütün müzik aletlerini çalacak zamanınız yok. Neyse ki bu muammayla baş etmenin etkili bir yolu var ve *keşfet/faydalan dengesi* olarak biliniyor.

Yeni bir aktivitenin başlangıcında bir keşif dönemi olmalıdır. İlişkilerde buna “biriyle çıkmak” denir. Üniversitede adı liberal sanatlardır. İş dünyasında ise bölünmüş sınama. Amaç pek çok olasılığı denemek, zengin bir fikir yelpazesini araştırmak ve geniş bir alana ağ atmaktır.

Bu ilk keşif döneminden sonra odağınızı bulduğunuz en iyi çözüme kaydırın ama ara ara deneyler yapmayı da sürdürün. Doğru denge, kazandığınıza mı yoksa kaybettiğinize mi bağlıdır. Kazanıyorsanız faydalanmaya, kaybediyorsanız keşfetmeye devam edersiniz.

Uzun vadede belki de en etkili yöntem, zamanınızın %80 ila 90'ında en iyi sonuçları getirdiğini gördüğünüz strateji üzerinde çalışmak ve kalan %10 ya da 20'de keşfetmeye devam etmektir. Google, çalışanlarının haftalık mesailerinin %80'ini rutin işlerini, %20'sini ise seçtikleri projeler üzerinde çalışarak geçirmelerini istemiştir ve bu yaklaşım, AdWords ve Gmail gibi çok başarılı ürünlerin yaratılmasını sağlamıştır.

Hedefleriniz İçin Çabalarken Sıkıldığınızda Odak Noktanızı Nasıl Korursunuz

Beyzbol kariyerim son bulduktan sonra yeni bir spor aramaya başladım. Bir halter takımına girdim ve bir gün seçkin bir koç spor salonumuzu ziyaret etti. Uzun kariyeri boyunca aralarında birkaç olimpiyat sporcusunun da olduğu binlerce isimle çalışmıştı. Kendimi tanıttım ve iyileşme süreci hakkında konuşmaya başladık.

“En iyi sporcular ile diğer insanlar arasındaki fark nedir?” diye sordum. “Gerçekten başarılı olan insanlar neyi farklı yapıyor?”

Tahmin edebileceğiniz faktörlerden bahsetti: genetik, şans, yetenek. Ama sonra hiç beklemediğim bir şey söyledi: *“Bir noktada iş her gün antrenman yapmanın, aynı kaldırımları defalarca tekrarlamanın sıkıcılığıyla kimin baş edebildiğine dayanıyor.”*

Cevabı beni şaşırttı çünkü *iş* etiği konusunda farklı bir düşünce şekliydi bu. İnsanlar amaçları uğruna çabalamak için “*heyecan duymaktan*” bahsederler. Konu ister iş ister spor ister sanat olsun, insanların, “*Her şey tutkuya dayanıyor,*” gibi söylediğini duyarsınız. Sonuç olarak odak noktamızı ve motivasyonumuzu kaybettiğimiz zaman çoğumuzun tadı kaçar çünkü başarılı insanların dipsiz bir tutku rezervi olduğunu düşünürüz. Ancak bu koç gerçekten başarılı insanların da diğer herkes gibi motivasyon eksikliği yaşadıklarını söylüyordu. Fark, başarılı insanların sıkıntı duygusuna rağmen yola devam etme yolunu bulmalarıydı.

Uсталık pratik gerektirir. Ancak bir şeyin pratiğini ne kadar yaparsanız o şey o kadar sıkıcı ve rutin bir hal alır.

Başarının karşısındaki en büyük tehdit başarısızlık değil, sıkıntıdır. Bize keyif vermeyi bıraktıkları zaman alışkanlıklardan sıkılırız. Sonuç, beklenir hale gelir. Ve alışkanlık sıradanlaşırken yenilik aramak için ilerlememizden sapmaya başlarız. Belki de bir egzersiz türünden diğerine, bir diyetten bir başkasına, bir iş fikrinden ötekine atladığımız bitmek bilmeyen bir döngüye kapılmamız bu yüzdendir. Motivasyonda ufacık bir düşüş yaşadığımız anda, eskisi hâlâ işe yarıyor olsa bile yeni bir strateji aramaya koyuluruz. Machiavelli'nin ifade ettiği gibi, “*İnsanlar yeniliği öyle çok arzular ki iyi durumda olanlar bile bir değişiklik olmasını en kötü durumdakiler kadar çok ister.*”

Değişken ödüllü olsun ya da olmasın hiçbir alışkanlık ebediyen ilginç kalmaz. Kişisel gelişim yolculuğunda bir noktada herkes aynı zorlukla karşılaşır: Sıkıntıya âşık olmak zorunda kalır.

Hepimizin ulaşmak istediği hedefler ve gerçekleştirmek istediği hayaller var ama sadece uygun ya da heyecan verici olduğu zaman çaba harcarsanız iyi olmaya çalıştığınız her şey ne olursa olsun hiçbir zaman kayda değer sonuçlar alacak kadar tutarlı olamazsınız.

Bir alışkanlığa başlamayı başarır ve bağlı kalırsanız bazı günler içinizden onu bırakmak gerekeceği konusunda size garanti verebilirim. Bir iş kurduğunuz zaman hiçbir şey yapmak istemeyeceğiniz günler olacaktır. Spor salonundayken tamamlamak istemeyeceğiniz setler olacaktır. Yazma zamanı geldiğinde içinizden yazmak gelmediği günler yaşayacaksınız. Can sıkıcı, acı verici, ya da tüketici olduğu zamanlarda yılmamak- bir profesyonel ile amatör arasındaki farkı yaratan budur.

Profesyoneller programa bağlı kalırken amatörler hayatın araya girmesine izin verirler. Profesyoneller onlar için neyin önemli olduğunu bilir ve bir amaç duygusuyla o yönde çaba harcarlar, amatörleri ise hayatın mecburiyetleri rotadan çıkarır.

Sizi Aşağı Çeken İnançları Nasıl Aşabilirsiniz

Başlangıçta bir alışkanlığı tekrarlamak, arzuladığınız kimliğe kanıt oluşturmak açısından esastır. Ancak o yeni kimliğe kilitletirken aynı inançlar sizi bir sonraki büyüme düzeyinden alıkoyabilir.

Kimliğiniz aleyhinize işlediğinde bu sizi zayıf noktalarınızı inkâr etmeye teşvik eden ve gerçekten büyümenizi önleyen bir tür "gurur" yaratır. Alışkanlık edinmenin en büyük dezavantajlarından biri budur.

Bir fikir bizim için ne kadar kutsalsa-yani kimliğimizle ne kadar derinden bağlıysa-eleştiriye karşı onu o kadar güçlü bir şekilde savunuruz. Bunu her sektörde görürsünüz.

Çözüm yollarından biri, kimliğinizin herhangi bir yönünü, olduğunuz kişinin çok büyük bir parçasına dönüştürmekten kaçınmaktır. Yatırımcı Paul Graham'ın sözleriyle, "kimliğinizi küçük tutun." Tek bir inancın sizi tanımlamasına ne kadar izin verirsiniz hayat size meydan okuduğunda ona uyum sağlamakta o kadar zorlanırsınız. Her şeyi bir oyun kurucu ya da bir firmada ortak veya herhangi bir şey olmaya bağlarsanız hayatınızın o yönünü yitirmek sizi mahveder. Vegansanız ve daha sonra sizi beslenme şeklinizi değiştirmeye zorlayacak bir sağlık sorunu yaşıyorsanız bir kimlik bunalımıyla baş başa kalırsınız. Bir kimliğe çok sıkı tutunursanız kırılğanlaşırsınız. O şeyi kaybedince kendinizi de kaybedersiniz.

Gençliğimin büyük bir kısmında, sporcu olmak kimliğimin çok önemli bir parçasıydı. Beyzbol kariyerim sona erince kendimi bulmak için çok mücadele verdim. Bütün hayatınızı kendinizi bir şekilde tanımlayarak geçirdikten sonra o şey kaybolursa siz kim olursunuz?

Eski askerler ve girişimciler de benzer duyguları ifade ediyorlar. Kimliğiniz, "Ben müthiş bir askerim," gibi bir inanca bağlıysa görev süreniz dolunca ne olur? Pek çok iş sahibinin kimliği, "Ben CEO'yum," ya da "Ben kurucuyum," türünde şeylerdir. Uyanık geçen her dakikanızı işiniz için çalışarak geçirirseniz şirketinizi devrettikten sonra ne hissedersiniz?

Bu kimlik kayıplarını hafifletmenin anahtarı, kendinizi belli rolleriniz değişse bile kimliğinizin önemli yanlarını koruyabileceğiniz şekilde yeniden tanımlamaktır.

Doğru seçildiğinde kimlik kırılğan değil, esnek bir şey olabilir. Bir engelin etrafından akan su gibi kimliğiniz, değişen şartlara karşı değil, değişen şartlarla birlikte hareket eder.

**Şu *Tao Te Ching* alıntısı bu fikirleri kusursuz bir şekilde özetliyor:
*İnsan yumuşak ve esnek doğar, ölünce kaskatı ve serttir.
Bitkiler yumuşak ve bükülebilir doğar, ölünce kırılğan ve kurudurlar.***

Yani her kim sert ve katı ise ölümün mürididir.

Her kim yumuşak ve uysal ise yaşamın mürididir.

Sert ve katı olan kırılır.

Yumuşak ve esnek olan galip gelir. -LAO TZU

Alışkanlıklar sayısız fayda sağlar ama dezavantajları dünya etrafımızda değişirken bile bizi daha önceki düşünme ve hareket etme kalıplarımıza kilitleyebilir.

Her şey geçicidir. Hayat sürekli değişir, bu yüzden eski alışkanlık ve inançlarınızın size hâlâ hizmet edip etmediklerini belirli aralıklarla kontrol etmelisiniz.

Öz farkındalık eksikliği zehirdir. Kafa yorma ve geçirme ise panzehir.

KAYNAKÇA

ATOMİK ALIŞKANLIKLAR- (*Atomic Habits*)
Küçük Değişiklikler, Büyük Sonuçlar

James CLEAR

Çeviri: Sevinç Seyla TEZCAN

Pegasus Yayınları-3. Basım: Ekim 2021 (341 sayfa)

