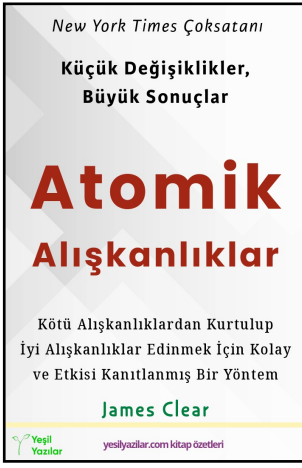




ATOMİK ALIŞKANLIKLAR

Kategori: Öğrenme ve Kişisel Gelişim



Yazar Hakkında Bilgi



James Clear, alışkanlıklar, karar verme süreçleri ve sürekli gelişim konularında uzmanlaşmış bir yazar, konuşmacı ve düşünürdür. 2018 yılında yayımlanan **“Atomic Habits” (Atomik Alışkanlıklar)** adlı kitabıyla dünya çapında tanınmıştır. Kitap, kısa sürede New York Times çok satanlar listesine girmiş ve 50’den fazla dile çevrilmiştir.

Sporculuk geçmişi olan Clear, beyzbol oynadığı dönemde geçirdiği ciddi bir kafa travmasının ardından alışkanlıkların gücüyle fiziksel ve zihinsel iyileşme sürecini yeniden inşa etmiştir. Bu kişisel deneyim, onun “küçük değişimlerin büyük farklar yaratabileceği” yönündeki felsefesinin temelini oluşturmuştur.

Ayrıca, **jamesclear.com** adlı web sitesinde milyonlarca aboneye ulaşan haftalık bültenler yayımlamaktadır.

Kitabın Konusu ve Ana Fikri



Kitap Konusu

Küçük ve sürdürülebilir değişikliklerin, alışkanlıklar yoluyla büyük ve kalıcı sonuçlar doğurabileceğini anlatan kitap, iyi alışkanlıklar geliştirmek ve kötü alışkanlıklardan kurtulmak için sistem odaklı, uygulanabilir stratejiler sunar. Kitap, kimlik temelli yaklaşım, davranış döngüsü ve dört yasa ile kalıcı değişim sağlamanın yollarını gösterir.

Kitap Ana Fikri

Atomik Alışkanlıklar’ın ana fikri, **büyük başarıların küçük, düzenli alışkanlıkların birikimiyle ortaya çıktığıdır**. James Clear’a göre kalıcı değişim, büyük hedefler koymaktan ziyade her gün yapılan küçük davranış iyileştirmelerine odaklanmakla mümkündür.

Alışkanlıklar yalnızca davranışları değil, kimliği de şekillendirir. Bu yüzden gerçek dönüşüm, “daha iyi sonuçlar” elde etmekten çok “daha iyi bir insan” olmaya yönelmekle başlar. Kısacası, başarı bir defalık çabayla değil, kimliğinizle uyumlu küçük alışkanlıkların sürekli tekrarıyla inşa edilir.



Giriş

James Clear'in "Atomik Alışkanlıklar" adlı eseri, alışkanlıkların nasıl şekillendiğini, bunun günümüzdeki yaşam biçimleri üzerindeki etkisini ve değişimin dinamiklerini detaylı biçimde ortaya koyuyor. Küçük ve sürdürülebilir değişikliklerin büyük, kalıcı sonuçlar doğurduğunu gösteriyor.

Yazar, iyi alışkanlıklar geliştirilmesi ve kötü alışkanlıkların bırakılması sürecini anlaşılır bir sistem içinde ele alıyor; okuyucuya uygulanabilir ve adım adım ilerleyen bir program sunuyor.

Bu kitap, alışkanlıklarından ve yaşamlarının gidişatından memnun olmayanların mutlaka okuması gereken bir eser. Kitabı okuduğunuzda neyi neden yaptığınızı daha açık bir şekilde göreceksiniz ve yanlışlarınızı düzeltmek için gerekli bilgi ve beceriye ulaşacaksınız.

Temel İlkeler: Neden Küçük Değişiklikler Büyük Farklar Yaratır

Atomik Alışkanlıkların Gücü Şaşırtıcıdır.

İngiliz bisikletçiliği yaklaşık yüz yıldır vasatı aşamıyordu. Son yüz yılda sadece bir altın madalya kazanmış bir takımdan bahsediyoruz! Üstelik bisiklet sporunun en büyük yarışı Fransa Bisiklet Turu'nda daha kötü durumdaydılar; hiçbir başarıları yoktu.

Brailsforf, İngiliz Bisiklet Takımı'nı yeni bir yola sokmak için göreve getirildi. Onun felsefesi yaptığı her şeyde minik bir iyileşme marjı aramak olan ilkesel bir yaklaşımı içeriyordu. Bunu "marjinal faydaların bir araya toplanması" olarak adlandırıyordu. Felsefesine uygun olarak İngiliz Bisiklet Takımı'nda her şeyi küçük parçalara bölerek her bir parçanın yüzde bir oranında iyileştirilmesini hedefledi.

Ekip olarak bisiklet selelerini yeniden tasarladılar, lastiklere alkol sürdüler, biyo-geri bildirim sensörleri kullandılar, hatta binicilerin şortlarıyla bile oynadılar. Bunlar ve daha başka yüzlerce küçük iyileştirme birikirken, sonuçlar da kimsenin tahmin edemeyeceği bir hızla gelmeye başladı.

Sadece 5 yıl sonra Pekin Olimpiyatları'nda altın madalyaların yüzde 60'ını kazandılar. Dört yıl sonra Olimpiyat Oyunlarında İngilizler 9 Olimpiyat, 7 dünya rekoru kırarak çitayı daha da yükselttiler ve diğer başarılar ardı ardına gelmeye başladı.

Clear, "marjinal kazanımların toplanması" olarak adlandırdığı bu stratejiyle, herhangi bir alanda yapılan **yüzde bir oranındaki küçük iyileşmeyle, toplamda muazzam sonuçlar elde edilebileceğini** savunuyor. Minik bir ilerlemenin zaman içinde yaratacağı fark muazzamdır. Her gün sadece yüzde bir daha iyi olsanız, bir yılın sonunda tam 37 kat daha iyi bir noktaya gelirsiniz. Gün içinde çok az fark yaratıyor gibi görünürler, ancak aylar ve yıllar içinde

yarattıkları etki çok büyük olur. İyi alışkanlıkların değeri ve kötü alışkanlıkların maliyeti ancak yıllar sonra geriye dönüp baktığımızda çarpıcı bir şekilde belirginleşir.

Alışkanlıklardaki çok küçük bir değişiklikle yaratılan etki, bir uçağın rotasını sadece birkaç derece değiştirmesinin etkisine benzer. Bu nedenle mevcut rotanıza sonuçlarınızdan daha fazla kafa yormalısınız. Çünkü sonuçlarınız alışkanlıklarınızın gecikmeli ölçüsüdür.

Clear, öğrenme sürecinin başlarında sıkça karşılaşılan “Uykudaki Potansiyel Platosu” teriminden bahseder. Bazıları bir alışkanlık inşa etmek ve bir alışkanlığı değiştirmek konusunda kendilerini zorlanırken bulurlar. Bunun nedeni henüz Uykudaki Potansiyel Platosu’nu aşmamış olmalarıdır.

Bu aşamada insanlar genellikle motivasyonlarını kaybedip pes etme eğilimindedir. Ancak bu eşik aşıldığında, biriken çalışmaların değeri görülür ve değişim bir anda gerçekleşmiş gibi hissedilir.

İyi bir alışkanlığı inşa etmek narin bir çiçeği gün ve gün büyütmekten farksızdır. Alışkanlıklar, küçük kararlarla başlar ve bu kararlar tekrar tekrar verildikçe, alışkanlık güçlenir ve yerleşir.

Clear, hedeflere değil, **sisteme odaklanmanın kritik önemini vurgular**. Hedefler, ulaşmak istediğimiz sonuçlarla; sistemler bu hedeflere ulaşmamızı sağlayan süreçlerle ilgilidir. Hedefler bize bir yön gösterir, bir başlangıç noktası sunar, ancak gerçek ilerleme ve kalıcılık sistemler aracılığıyla gerçekleşir. Hedeflere odaklanıp sistemi ihmal ettiğimizde bir çok problem ortaya çıkar.

Clear, hedeflere aşırı odaklanmanın yol açabileceği problemleri şu şekilde sıralar:

- **Problem-1: Kazananlarında Kaybedenlerinde Hedefleri Aynıdır.**

Hedef her zaman aynı yerde durur; sistem işler ve hedefe doğru yol almanızı sağlar. Farkı yaratan sistemdir. Herkes Olimpiyat altını kazanmak veya başarılı bir iş kurmak ister, ancak bu hedeflere ulaşanlarla ulaşamayanları ayıran şey, hedefin kendisi değil, o hedefe giden süreçteki sistemin kalitesidir.

- **Problem-2: Bir Hedefe Ulaşmak Sadece Anlık Bir Değişikliktir.**

Bir hedefe ulaşmak hayatınızı şimdilik değiştirir. Devamlı hedefte kalmak için sistemi değiştirmelisiniz. Odanızdaki dağınıklığı toplamaya karar verdiğinizizi düşünelim. Birkaç saat ayırdınız ve odanızı topladınız. Yani hedefinize ulaştınız. Ancak elinize geçeni sağa sola atmak gibi alışkanlıklardan vazgeçmedikçe odanız yarın eski haline dönecektir. Ama her elinize geçeni olması gereken yere koyarsanız odanız düzenli ve tertipli kalacaktır. Girdileri düzeltirseniz çıktılar kendi kendilerini düzeltir.

- **Problem-3: Hedefler Mutluluğunuzu Kısıtlar.**

Mutluluğu gelecekteki bir hedefe bağlamak yaşam sevincini zayıflatır. Bunun yerine, sürecin keyfini çıkarmak ve iyi çalışan bir sistemle gelişip serpmek gerçek mutluluktur. Mutluluk, varılacak bir varış noktası değil, bir yolculuktur.

• **Problem-4: Hedefler Uzun Vadeli İlerlemeyle Pek İyi Anlaşamaz.**

Sadece bir hedefe odaklı olduğunuzda ve siz hedefinize ulaştığınızda eski alışkanlıklara tekrar dönmeniz muhtemeldir. Bu nedenle mesele tek bir başarıdan ibaret olmamalıdır. Sonsuz iyileşme ve sürekli ilerleme döngüsüne girmek esastır. Dil öğrenmek yanlış hedeftir. Doğru hedef farklı dillerde konuşan insanlarla iletişim kurmak ve bunu devam ettirmektir.

Alışkanlıklarınızı değiştirmekte sıkıntı çekiyorsanız sorun sizde değildir. Sorun sistemdedir. İyi bir sisteminiz varsa kötü alışkanlıklarınızı değiştirebilirsiniz.

Alışkanlıklar Kimliğimizi, Kimliğimiz Alışkanlıklarımızı Biçimlendirir.

Alışkanlıkları değiştirmek iki nedenden dolayı zorlayıcıdır: Yanlış şeyi değiştirmeye çalışırız veya alışkanlıklarımızı yanlış yönde değiştirmeye çalışırız.

Davranışsal değişimin üç katmanı bulunur: en dışta **sonuçlar**, ortada **süreçler** ve merkezde ise **kimlik** yani inandıklarınız yer alır. Çoğu insan sonuçlara veya süreçlere odaklanırken Clear, **kimlik değişiminin** en derin ve kalıcı değişimi sağladığını ifade eder.

Çoğu insan alışkanlıklarını değiştirme sürecinde sadece elde etmek istediğine odaklanır. Bu bizi sonuca dayalı alışkanlıklara götürür. Alternatifi ise kimliğe dayalı alışkanlıklar kazanmaktır. Bu yaklaşımda ise değişime kim olmak istediğimizle başlarız.

Kişinin özüyle uyuşmayan bir davranış kalıcı olmaz. Davranışlarınıza yol açan altta yatan inançları değiştirmedığınız sürece alışkanlıklarınızı değiştirmek güçtür.

Bir alışkanlık kimliğinizin bir parçası haline geldiğinde, bunu yapmak için dışsal bir motivasyona ihtiyaç duymazsınız; o artık siz olursunuz. Örneğin, "haftada iki kitap okumak istiyorum" demek yerine, "ben iyi bir okurum" diyebilmek, bu kimlik değişiminin güçlü bir örneğidir.

Yeni bir kimlik kazanmak için, olmak istediğiniz insan türüne karar verin ve bunu küçük kazanımlarla kendinize ispatlayın.

Odak noktanız daima belli bir sonuca ulaşmak değil, belli bir türde insan olmaktır.

İyi Alışkanlıklar 4 Basit Adımda Kazanılır.

Alışkanlık, otomatik olarak gerçekleştirilen ve tekrarlanan bir davranıştır. Diğer bir deyişle alışkanlık, geçmişteki bir sorunu çözmek için takip ettiğimiz adımların anısıdır.

Alışkanlık oluşturma sürecinin dört adımı vardır: İşaret, istek, tepki ve ödül. İlk üç adım olmadan bir davranış oluşmaz. Dördü birden olmadan davranış tekrarlanmaz.

İşaret bir isteği tetikler; istek bir tepkiyi motive eder; tepki ödül sağlar; ödül isteği giderir ve en nihayetinde işaretle bağdaştırılır. Bu nörolojik bir geri bildirim döngüsü oluşturur. Bu çember "**alışkanlık döngüsü**" olarak bilinir. Bu, alışkanlıkların neden otomatik olduğunu açıklar.

Dört adımın ilk iki safhası sorun safhası, son iki safhası çözüm safhasıdır. Bütün alışkanlıklar bir sorunu çözme arzusundan güç alır. Sabah kalkıp işe gitmeniz gerekmektedir. Döngü şu şekilde oluşabilir: Uyanırsınız (bu işarettir), sersemliğinizi üzerinizden atmak istersiniz (bu istektir), isteğinizi gerçekliğe çevirmek için kahve içersiniz (bu tepkidir), kendinizi zinde ve

canlı hissedersiniz (bu da ödüdür). Uyanmak ve sersemlikten kurtulmak sorun safhasını; kahve içmek ve canlılık çözüm safhasını temsil eder.

Yazar kitapta, iyi alışkanlıklar yaratmak ve kötü alışkanlıklardan kurtulmak için **“Davranış Değişiminin Dört Yasası”** adını verdiği bir sistem sunuyor. Sistem,

İyi alışkanlıklar yaratmak için dört yasa: “görünür kılın”; “cazip kılın”; “kolaylaştırın”; “tatmin edici kılın” şeklinde,

Kötü alışkanlıkları kırmak için ise dört yasa: “görünmez kılın”; “itici kılın”; “zorlaştırın”; “tatmin edici olmaktan çıkarın” şeklinde formüleleştirilmiştir.

Aşama	Yasa (İyi Alışkanlık Oluşturmak İçin)	Tersi (Kötü Alışkanlığı Bırakmak İçin)
1. İşaret	Görünür kıl.	Görünmez kıl.
2. İstek	Cazip kıl.	İtici kıl.
3. Tepki	Kolaylaştır.	Zorlaştır.
4. Ödül	Tatmin edici kıl.	Tatmin edici olmaktan çıkar.

Davranış Değişikliğinin Birinci Yasası: Görünür Kılın

Değişimin İlk Adımı Alışkanlıkların Farkına Varmaktır.

Yeterince pratik yaparsanız, beyniniz bilinçli olarak düşünmeden belirli sonuçları tahmin eden ipuçlarını yakalayacaktır. Alışkanlıklarımız otomatik hale geldiğinde, ne yaptığımıza dikkat etmeyi bırakırız.

Davranış değişikliği süreci her zaman farkındalıkla başlar. Alışkanlıklarınızı değiştirebilmeniz için önce onların farkında olmanız gerekir. Bunun için **“Alışkanlık Skor Kartı”** tutabilirsiniz. Günlük alışkanlıklarınızın bir listesini çıkarın ve analiz ederek her alışkanlığınızı puanlayın. Hangi davranışlar olmak istediğiniz insan olmanıza yardım ediyor? Arzu ettiğiniz kimliğinizle çelişenler hangileri? Sorularına net cevaplar verin.

Bir diğer teknik olan “İşaret Etme ve Seslenme” ise eylemlerinizi sözlü olarak ifade ederek farkındalık seviyenizi bilinçsiz bir alışkanlıktan daha bilinçli bir seviyeye yükseltir. Örneğin; evden çıkarken anahtarlarınızı unutuyorsanız, her evden çıkışınızda “anahtarları unutma” şeklinde bir sesli hatırlatmayı otomatikleştirebilirsiniz.

“İşaret Etme ve Seslenme” ve “Alışkanlık Skor Kartı” gibi stratejiler alışkanlıklarınızı fark ettirmeye, onları tetikleyen işaretleri tasdik ettirmeye ve böylece yararınıza olacak şekilde tepki vermenizi mümkün kılmaya odaklanır.

Yeni Bir Alışkanlık Geliştirmenin En İyi Yolu Alışkanlığı Netleştirmektir.

Uygulamaya koyma niyeti, bir alışkanlığı ne zaman ve nerede uygulayacağınız konusunda önceden yaptığınız detaylı bir plandır. Çoğu insanın eksikliği motivasyon değil, netliktir.

Uygulamaya koyma niyetlerinin pek çok kullanım alanı vardır. Bunlardan biri alışkanlık istifleme stratejisidir.

Bazı insan davranışları belirli bir döngüyü izler. Yapacağınız bir sonraki şeye, genellikle yapmayı hemen bitirdiğiniz şeye dayanarak karar verirsiniz. Buna alışkanlık istifleme denir ve bir alışkanlığın yarattığı ivmeyi kullanarak birkaç iyi alışkanlığı bir araya getirebilirsiniz. Formülü şudur: [Şu alışkanlıktan] sonra [Şu yeni alışkanlığı] gerçekleştireceğim. Sabah kahvesini içtikten sonra, günlük yapılacaklar listesi hazırlayacağım.

Motivasyon Abartılıyor: Ortam Genellikle Daha Önemlidir.

Alışkanlıklar, genellikle ortamınızın bir sonucu olarak şekillenir. Seçimden çok, çevrenizdeki en belirgin seçenekler alışkanlıklarınızı belirler. Üretken ipuçlarıyla dolu bir ortam yaratmak, iyi alışkanlıkları teşvik eder. Her mekanın kendine özgü zihinsel çağrışımları olduğu için, farklı alışkanlıkları farklı mekanlara ayırmak önemlidir. Yatak odasını sadece uyku için kullanmak buna iyi bir örnektir. Aynı prensip, cihazlar için de geçerlidir. Ortamınızı hazırlayarak alışkanlıklarınızı yönetebilirsiniz. İyi alışkanlıkların işaretlerinin ortamınızda görünür olmasını sağlamak işleri kolaylaştırır.

Her alışkanlık bağlamla bağlantılıdır. Kendi dünyanızın sadece tüketicisi değil aynı zamanda tasarımcısı da olmalısınız.

Bir Alışkanlığı Bırakmanın En Etkili Yolu Hatırlatıcıları Ortadan Kaldırmaktır.

Disiplinli kişiler, öz denetimden çok, istenmeyen alışkanlıklara yol açan durumlardan uzak durma becerisine sahiptir. Alışkanlıklar tamamen ortadan kaldırılamasa da, tetikleyici unsurların etkisini azaltarak bu alışkanlıklardan kurtulmak mümkündür.

Bir alışkanlığı bırakmanın en etkili yolu, o alışkanlığı tetikleyen ipucunun görünürlüğünü en aza indirmektir. Örneğin, televizyon izleme alışkanlığından vazgeçmek istiyorsanız, iradenize güvenmek yerine televizyonu gözden uzak bir yere kaldırmak daha pratik bir çözümdür.

Davranış Değişikliğinin İkinci Yasası: Çekici Hale Getirin

Değiştirmek İsteddiğiniz Alışkanlığı Karşı Konulamaz Kılın.

Normalüstü uyarıcılar, doğal içgüdülerimizi aşırı tetikleyen abartılı gerçekliklerdir. Binlerce yıl önceki kıtlık dönemine uyum sağlayan beynimiz, modern çağda bolca bulunan tuzlu, yağlı ve şekerli yiyeceklere karşı hala güçlü bir arzu duyar. Bu durum, modern gıda endüstrisinin alışkanlıkları cazip hale getirme prensibini kötüye kullanmasıyla pekişir.

Neyse ki, bu prensibi kendi lehimize kullanabiliriz. Alışkanlıklar, dopamin salgılamasını tetikler. Bu hormon, hem zevk anında hem de zevk beklentisiyle salgılanır, hatta beklenti bazen ödülün kendisinden daha tatmin edici olabilir.

Bu yüzden, alışkanlıklarınızı daha çekici hale getirmek için cazip unsurları bir araya toplayın. Yapmak istediğin bir eylemi yapmanız gereken bir eylemle eşleştirin. Örneğin, klasik müzik dinlemek gibi sevdiğiniz bir aktiviteyi, yemek yapmak gibi sevmediğiniz bir aktiviteyle birleştirerek daha cazip hale getirebilirsiniz.

Alışkanlıkları Biçimlendirmede Çevremizin Rolü Büyüktür.

İnsanlar uyum sağlamak, başkasıyla bağ kurmak ve çevresinin saygı ve onayını kazanmak isterler. Toplumun binlerce yılda yazdığı senaryoya; beklenti ve kalıplara uygun hareket ederler. İlk alışkanlıklarını seçmez, taklit ederler.

Özellikle üç grubun alışkanlıklarını taklit etme eğilimindeyiz. Bunlar; arkadaşlar veya aile üyeleri gibi yakın olanlar, kabile üyeleri gibi çok olanlar ve yüksek statü ve prestije sahip olanlar, yani güçlü olanlardır.

İnsanın obez olma ihtimalinin, obez bir arkadaşı olması halinde yüzde 57 arttığı, nasıl davranacağını bilmediği zaman çoğunluğa baktığı, güçlü ve başarılı olanlara özendiği bilimsel araştırmalarla ortaya konmuştur.

Bir davranış bize onay, saygı ve övgü kazandırıyorsa cazip buluruz.

Kötü Alışkanlıklarınızı İtici Hale Getirin.

Her davranışın yüzeysel bir nedeni ve altta yatan daha derin bir güdüsü vardır. Kötü bir alışkanlıktan kaçınmanın faydalarını vurgulayarak onu çekici olmayan bir hale getirebilirsiniz.

Alışkanlıklar, onları olumlu duygularla ilişkilendirdiğimizde çekici, olumsuz duygularla ilişkilendirdiğimizde ise itici gelir. Sizi mutlu eden bir şeyin etrafında rutinler oluşturabilirsiniz. Bunu yeterince yaparsanız, kendinizi mutlu olmaya şartlandırabilirsiniz.

Davranış Değişikliğinin Üçüncü Yasası: Kolaylaştırın

Yavaş Yürüyün, Ama Asla Geriye Gitmeyin.

Bir alışkanlıkta ustalaşmak istiyorsanız kilit nokta kusursuzlukla değil, tekrarla başlamaktır. O alışkanlığın pratiğini yapmalısınız. Yani yapmanız gereken alışkanlığı tekrarlamaktır.

Planlama veya öğrenme faydalı olabilir, ancak asla bir sonuç yaratmazlar. Alışkanlıklar söz konusu olduğunda, mükemmelliğe değil, tekrarlara ihtiyacımız var.

Alışkanlık oluşturma, bir davranışın otomatik hale gelene kadar tekrarlanması sürecidir. Bir alışkanlık edinmek zamanla değil, onu otomatik hale gelene kadar tekrarlamakla ilgilidir.

İnsan Doğası Kolay Olanı Yapmayı Seçer.

Beynimiz enerji tasarrufu yapmak ister; bu yüzden bir davranış ne kadar kolay gerçekleşiyorsa, onu sürdürme olasılığımız da o kadar artar.

Motivasyon genellikle abartılır; asıl belirleyici olan şey, çevremizin ne kadar sürtünmesiz olduğudur. İyi alışkanlıkların önündeki engelleri azaltmak, kötü alışkanlıkların önüne engeller koymak davranış değişiminin en etkili yoludur. Yazar, buna “**çıkarma yoluyla toplama**” stratejisi diyor. Yani bir şeyi eklemekten çok, gereksiz adımları ortadan kaldırmak başarıyı getirir.

Bir davranışı kolaylaştırmak, uzun vadede sonuç getirecek şeyleri yapmayı şu anda olabildiğince kolaylaştırmak anlamına gelir. Pürüzleri ortadan kaldırmak ve işi basitleştirmek alışkanlığı otomatikleştirmeye yardım eder.

Sağlıklı bir kahvaltı için gecedan hazırlık yapmak, spor salonuna daha sık gitmek için spor çantasını kapının önüne koymak veya daha sağlıklı beslenmek için hafta sonları bolca meyve ve sebze doğrayıp saklama kaplarına doldurmak gibi iyi davranışları zahmetsiz, kötü davranışları zahmetli hale getirmek işleri kolaylaştırır.

Başarının sırrı daha fazla irade değil, daha az sürtünmedir. Çaba azalırsa, süreklilik artar.

Ertelemeye İki Dakika Kuralı İle Son Verebilirsiniz.

Her gün tercihlerimizi ortaya çıkaran “karar anları” yaşarız. İyi bir gün ile kötü bir gün arasındaki fark genellikle karar anlarında yapılan birkaç üretken ve sağlıklı tercihtir. Bu tercihler gün içinde üst üste binerek nihayetinde çok farklı sonuçlara yol açabilir.

Öğle yemeği yemek için bir restoran seçmek bir karar anıdır; çünkü seçiminiz öğle yemeğinde ne yiyeceğinizi belirler. Bu restoranda yiyebileceğiniz yemekler menü ile sınırlıdır ve bu restoranı seçme tercihiniz ile şekillenmiştir. Yani alışkanlıklarımızın bizi yönlendirdiği yerle sınırlıyız. Gün içinde karar anlarını iyi yönetmek bu nedenle çok önemlidir.

Her zaman küçük adımlarla başlayın. Bunu başarmanın bir yolu, “yeni bir alışkanlık başlatmak için o alışkanlığın süresi iki dakikayı geçmemelidir” şeklinde ifade edilen **iki dakika kuralını** kullanmaktır.

Her gece yatmadan önce kitap okuma alışkanlığı “her gece yatmadan önce bir sayfa kitap oku” ile başlayabilir. Buradaki düşünce, bir alışkanlık oluşturmak ve ardından zamanla geliştirebilmektir. Önce işe koyulmalısınız, detaylara daha sonra hakim olabilirsiniz. Başka bir deyişle, optimize etmeden önce standardize edin.

Kötü Alışkanlıkları İmkansız Kılabilirsiniz.

Bazen başarı iyi alışkanlıkları kolaylaştırmaktan çok, kötü alışkanlıkları zorlaştırmaktan gelir.

Hedeflerinize ulaşmakta zorlanıyorsanız, bir bağlılık aracı kullanarak alışkanlıklarınızı zorlaştırın. **Bağlılık aracı**, bugün yaptığınız ve gelecekteki eylemlerinizi kontrol eden bir tercihtir. Örneğin, sağlıklı beslenmek için evde şekerli içecek bulundurmamak gibi.

Kötü bir alışkanlıktan kurtulmanın en iyi yolu onu gerçekleştirmeyi güçleştirmektir. Porsiyonları azaltmak için daha küçük tabaklar almak, çalışmalarınıza odaklanmak için telefonunuzu sessize almak, para biriktirmek için otomatik bir birikim planına dahil olmak gibi, zamanla değeri artan tek seferlik seçimler kötü alışkanlıkları zorlaştırırken iyi alışkanlıkların yolunu açar.

Davranış Değişikliğinin Dördüncü Yasası: Tatmin Edici Kılın

Tatmin Hissi Deneyimlemek Davranış Değişiminin Temel Kuralıdır.

Deneyim tatmin edici olduğunda bir davranışı tekrarlama olasılığı artar. Haz, beynimize o davranışın hatırlanmaya ve tekrarlanmaya değer olduğunu öğretir.

Sorun şu ki, hızlı tatmin arıyoruz. Ancak modern toplumda bugün yaptığımız tercihlerin çoğu bize hemen getiri sağlamaz. Beynimizin ödülleri değerlendirme şekli zamana göre tutarsızlık

gösterir. Şimdiki zamana gelecekte daha fazla değer veririz. Şimdi kesin olan bir ödül gelecekte muhtemel olan bir ödülünden daha değerlidir.

Yeni bir dil öğrenmek için masa başına geçmek yerine televizyon izlemeyi tercih etmek bize daha cazip görünür. Çünkü televizyonda bir futbol maçı seyretmek size hızlı bir haz sağlar. Kötü alışkanlıklar söz konusu olduğunda, ödül hızla gelir, ancak sonuç kötüdür. İyi alışkanlıklar söz konusu olduğunda, ödül yavaş gelir, ancak sonuç iyidir.

Ne yazık ki beyin şimdiye öncelik verir ve daha iyi ve daha mantıklı bir hayatla dolu potansiyel bir gelecek düşünseniz bile, anlık tatmin genellikle kazanır. Bu yüzden, bir alışkanlığın kalıcı olması için küçük pekiştiriciler kullanarak keyifli hale getirilmesi gerekir. Bunlar, bir davranışı daha sık gerçekleştirmeniz için anında ve kısa vadeli ödüllerdir. Buradaki amaç, kötü bir alışkanlığı tekrar etmemenin verdiği tatmin duygusunu yaşamaktır. Örneğin, gereksiz şeyler almayarak biriktirdiğiniz paranın bir kısmını ayrı bir hesaba yatırabilir ve bu parayı tatiliniz için kullanabilirsiniz.

Kısacası, kalıcı değişimin anahtarı, alışkanlıkları keyifli hale getirmek ve uzun vadeli beklentileri destekleyecek şekilde hızlı tatmin sağlamaktır. Tatmin edici bir alışkanlık deneyiminin, zamanla sürdürülebilir bir davranışa dönüşme olasılığı daha yüksektir.

Alışkanlık Takipçisi Tekniği İle İyi Alışkanlıklara Bağlı Kalabilirsiniz.

Yazar'a göre "Ataş tekniği" adını verdiği bir çeşit ilerlemeyi kaydetme yöntemi alışkanlıklarımızı pekiştirir ve aktiviteye hızlı tatmin katar.

Bir bankacı her yaptığı satış görüşmesi için bir kavanozdan diğerine bir ataş, bir yazar her yazdığı sayfa için bir kutudan diğerine bir saç tokası aktarıyordu. Bu görsel ölçüler "alışkanlık takipçisi" olarak adlandırılmaktadır.

Alışkanlık takibi, bir görevi tamamladıktan sonra takvime veya yapılacaklar listesine "okey" işareti koymak gibi, alışkanlıkları izlemek için basit bir yöntemdir. Takip, alışkanlıkları belirgin, çekici ve tatmin edici hale getirerek geliştirir.

Başarı ve gelişim için "zinciri koparmamak" önemlidir. Alışkanlık takibi zinciri koparmadan ve tatmin duygusu yaratarak aktivitenin devamını sağlar. Yazar alışkanlık takibinin üç getirisini şu şekilde sıralar;

Getiri-1: Alışkanlık takibi görünürdür.

Son eylemi kayda geçirmek bir sonrakini başlatabilecek bir tetikleme yaratır. Araştırmalar, ilerlemelerini takip eden insanların sonuca ulaşma ihtimalinin daha yüksek olduğunu göstermektedir.

Getiri-2: Alışkanlık takibi çekicidir.

En etkili motivasyon ilerlemedir. İlerlemenizi gösterecek bir işaret motivasyonunuzu artırır. Tamamlanan görevlerin görsel kanıtı, devam etmeniz için sizi daha da cesaretlendirir.

Getiri-3: Alışkanlık takibi tatmin edicidir.

Alışkanlığınızın her başarılı tekrarını kaydetmek sizde tatmin duygusu yaratır.

Hayat, rutininizi kaçınılmaz olarak bozacaktır, ancak şu kurala uymak çok önemlidir: Alışkanlığınızı iki kez asla atlamayın. Bir gün atlarsanız mümkün olduğunca hızlı bir şekilde eski düzene dönmeye çalışın.

Takip süreci, yüzeysel ölçümlerin ötesine geçerek başarıya dair kapsamlı bir bakış sunmalıdır. Bir ölçüm hedefin kendisine dönüştüğü zaman iyi bir ölçüm olmaktan çıkar. Ölçüm size rehberlik ettiği ve daha büyük resme bağlam sağladığı zaman faydalıdır. Bu nedenle, kullandığınız ölçümleri genel hedeflerinizle uyumlu ve bütünsel bir yaklaşımla değerlendirmek büyük önem taşır.

İstenmeyen Davranışı Tatmin Edici Olmaktan Çıkarın.

Dördüncü Davranış Değişikliği Yasası'nın tersine çevrilmiş hali, istenmeyen alışkanlığı tatmin edici olmaktan çıkarmaktır. Acı verici olduğu zaman bir alışkanlığı tekrarlama olasılığımız azalır.

Hükümetlerin yaptırım gücü olarak kanunları kullanması gibi bizde kendimizi sorumlu kılmak için alışkanlık sözleşmelerinden faydalanabiliriz. Davranışınıza maliyet eklemek, kötü alışkanlıkları önlemenin iyi bir yoludur.

Eşiniz veya bir arkadaşınızla yaptığınız bir sözleşme neticesinde izlendiğinizi bilmek güçlü bir motivasyon aracı olabilir. Sorumluluğunuzu yerine getirmezseniz, sizi güvenilmez ya da tembel olarak görebilirler. Bu duruma düşmek istemezsiniz.

Davranış Değişikliği İçin İleri Taktikler: Sadece İyi Olmaktan Gerçek Anlamda Muhteşem Olmaya Nasıl Geçilir?

Gelişim Alanlarınızı Genlerinize ve Doğal Yeteneğinize Göre Seçin.

Yetenek konusundaki önemli bir gerçek, genlerin başarı üzerindeki etkisinin ne zaman belirleyici, ne zaman sınırlı olduğunu anlamakla ilgilidir. Michael Phelps ve Hicham El Guerrouj örneğinde olduğu gibi, doğal yetenekler farklı alanlarda başarıya giden yolu şekillendirir. Phelps'in yüzmeye, El Guerrouj'un ise uzun mesafe koşularına uygun fizikleri, genetik yatkınlıkların doğru spor dalıyla buluştuğunda nasıl üstün performans doğurabileceğini gösterir. Bu açıdan bakıldığında, herhangi bir alanda başarı, kişinin genetik özellikleriyle uyumlu bir rekabet alanı bulmasıyla yakından ilişkilidir. Genetik elbette rol oynar; ancak yalnızca sınırları değil, fırsat alanlarını da belirler.

Genler yalnızca fiziksel kapasitemizi değil, aynı zamanda kişilik özelliklerimizi de etkiler. Tecrübeye açıklık, nevrotiklik ya da uzlaşmacılık gibi kişilik özelliklerimiz, davranışlarımızı ve hangi alışkanlıkların bize tatmin sağlayacağını belirler. Bu nedenle, kişiliğimizle uyumlu alışkanlıklar geliştirmek, bu alışkanlıklara uzun vadede bağlı kalma olasılığımızı artırır. Örneğin, meraklı bir birey için yeni şeyler öğrenmeye dayalı rutinler motive ediciyken, düzeni seven biri için belirli bir plana sadık kalmak daha doğal gelebilir.

Doğru alışkanlıkları seçmek, ilerlemeyi hem kolaylaştırır hem de sürdürülebilir hale getirir. Bu noktada, keşfetme ve faydalanma arasında bir denge kurmak gerekir: Başlangıçta farklı yolları deneyerek sizin için en uygun olanı bulmak, ardından da işe yarayan stratejilerden yararlanmaya devam ederken zaman zaman yeniliklere açık kalmak ideal yaklaşımdır. Keyif,

akış hali ve doğal yetenekleriniz üzerine düşünmek, hangi alışkanlıkların sizin için anlamlı ve sürdürülebilir olduğunu keşfetmenize yardımcı olur.

Sonuçta, genetik olarak güçlü yönlerinizi tanımak, odaklanmanız gereken alanları netleştirir ve çabalarınızı daha verimli hale getirir. Bununla beraber genlerimiz çok çalışma ihtiyacını ortadan kaldırmaz. Sadece netleştirirler. Bize neyin üzerinde çok çalışmamız gerektiğini söylerler.

Goldilocks Kuralı Ustalığın Temelidir.

Goldilocks Kuralı, insanların motivasyonlarının zirvesine, var olan becerilerinin sınırındaki işlerde çalışırken ulaştığını söyler. Bir görevin bizi yeterince zorlaması dikkatimizi diri tutar. Çok kolay görevler ilgimizi kaybetmemize, çok zor olanlar ise yılgınlığa kapılmamıza yol açar. Bu denge, hem öğrenme sürecinin hem de ustalığın temelidir.

Ancak ustalığa giden yol, doğası gereği tekrarlarla doludur ve tekrar çoğu zaman monotonluk demektir. Başarılı olanları diğerlerinden ayıran şey, bu monotonlukla ne kadar iyi başa çıkabildikleridir. Motivasyon her zaman yüksek değildir; hatta en başarılı insanlar bile zaman zaman isteksizlik yaşarlar. Yine de fark yaratan nokta, motivasyon azaldığında bile işe devam etmeleridir.

Sıkıntı, ilerlemenin gizli düşmanıdır. Bizi yüzeysel yeniliklerin peşinden koşmaya, “daha heyecan verici” görünen stratejiler aramaya iter. Oysa gerçek ilerleme, değişkenliğin cazibesine değil, rutinin disiplinine bağlı kalmayı gerektirir. Sıkılma veya motivasyon kaybına rağmen işe dönüp tekrar yapmak, amatörü profesyonelden ayıran en belirleyici farktır.

Alışkanlıklar Öz-farkındalık ve Gözden Geçirme İle Kusursuzlaşır.

Alışkanlıklar, ustalığın temelidir, ancak otomatikleştikçe düşüncesizliğe ve rehavete yol açabilir. Başlangıçta beceriyi artıran tekrarlar, zamanla geri bildirim kapalı bir rutine dönüşebilir. Bu nedenle, üstün performans için otomatik alışkanlıklarla bilinçli pratiği dengelemek gerekir. Uсталık, küçük ayrıntılara dikkat ederek becerileri geliştirmeyi ve bunları daha karmaşık zorluklara uyarlamayı içerir.

Uzun vadeli başarı, düzenli düşünme ve gözden geçirme alışkanlığına dayanır. Etkili bireyler, uygulamalarını sürekli değerlendirerek hataları fark eder, ayarlamalar yapar ve eylemlerini değerleriyle uyumlu hale getirir. Ancak alışkanlıklar, katı bir kimlik duygusu yaratarak esnekliği sınırlayabilir. Bu nedenle, bireylerin değişime uyum sağlayan esnek bir öz-kavram geliştirmesi gerekir.

Kısacası, kalıcı başarı ve kişisel gelişim için yalnızca alışkanlık değil, öz-farkındalık ve sürekli gözden geçirme de şarttır.

Sonuç

Alışkanlık değişikliğinin sihri sadece yüzde birlik iyileşme ile sınırlı değildir. Üst üste yığılıp biriken bir sürü atomik alışkanlık kazanımı zamanla teraziye sizin lehinize hareket ettirecek ve size büyük kazanımlar sağlayacaktır. Sabır işin püf noktasıdır.

Kısacası, küçük değişiklikler ile zamanla inanılmaz sonuçlar elde edebilirsiniz.



1. Küçük değişiklikler büyük sonuçlar doğurur.

James Clear'a göre gerçek başarı, ani değişimlerle değil, küçük ve devamlı iyileştirmelerle gelir. Her gün yüzde birlik bir ilerleme, yıl sonunda 37 kat büyüme getirir.

2. Hedeflere değil, sisteme odaklan.

Hedefler, nereye gitmek istediğini gösterir; sistemler ise oraya nasıl ulaşacağını belirler. Hedef koymak bir başlangıçtır, ancak istikrarlı sonuçlar için günlük süreçleri optimize etmek şarttır. Başarılı olanlar hedeflere körü körüne bağlanmaz, sistemlerini sürekli iyileştirir.

3. Davranış değişikliği kimlikle başlar.

"Ne istiyorum?" yerine "kim olmak istiyorum?" sorusunu sormak dönüşümün anahtarıdır. Alışkanlıklar kimliğimizi şekillendirir; kimliğimiz de alışkanlıklarımızı pekiştirir.

4. Alışkanlık döngüsü dört aşamadan oluşur: işaret, istek, tepki, ödül.

Her alışkanlık bir işaretle tetiklenir, bir isteği uyandırır, tepkiyle sonuçlanır ve ödülle pekişir. Bu döngüyü anlamak, iyi alışkanlıkları güçlendirmeyi ve kötü olanlardan vazgeçmeyi mümkün kılar.

5. İyi alışkanlıkları görünür, kötü alışkanlıkları görünmez kıl.

Çevre, davranışların gizli şekillendiricisidir. Sağlıklı beslenmek istiyorsan meyveleri görünür yerde tut; ekran süresini azaltmak istiyorsan telefonunu ulaşılmaz bir noktaya koy. Davranışını değiştirmek, çevreni yeniden düzenlemekle başlar.

6. Davranış değişikliği motivasyona değil, çevreye bağlıdır.

İrade gücü sınırlıdır; fakat doğru çevre, istenen davranışı doğal hale getirir. Kitap okumayı alışkanlık haline getirmek istiyorsan, kitabını her zaman görünür bir yerde tut. Doğru ortam, doğru davranışın sessiz müttelikidir.

7. İlerlemeni ölç ve farkındalık kazan.

Ölçemediğin şeyi geliştiremezsin. "Alışkanlık Skor Kartı" yöntemiyle davranışlarını takip etmek, hangi eylemlerin seni ileri taşıdığını, hangilerinin geriye ittiğini fark etmeni sağlar. Bu farkındalık, değişimin başlangıcıdır.

8. Zinciri kırma: süreklilik mükemmellikten önemlidir.

Alışkanlık inşasında bir günü atlamak sorun değildir; ancak iki günü üst üste kaçırmak zinciri kırar. Devam etmek, kusursuz olmaktan daha değerlidir. Her gün küçük bir ilerleme, zamanla büyük bir istikrarın temelini oluşturur.

9. Goldilocks Kuralı: Zorlukta denge kur.

Görevler çok kolay olduğunda sıkılır, çok zor olduğunda vazgeçeriz. Motivasyonun sürmesi için görevler tam sınırdaki olmalıdır. Yani sizi zorlamalı, ama gücünüzün ve yeteneklerinizin sınırları içinde olmalıdır. Akış durumu bu dengede doğar.

10. Kötü alışkanlıkları zorlaştır, cazibesini azalt.

Zararlı davranışları sürdürmek için ne kadar çok engel koyarsan, onları yapma olasılığın o kadar azalır. Sosyal medyada oyalanmak istemiyorsan uygulamaları kaldır, abur cubur yememek istiyorsan evde bulundurma. Engeller, iradeyi destekleyen sessiz duvarlardır.

11. Geri bildirim açık ol ve alışkanlıklarını gözden geçir.

Alışkanlıklar otomatikleştikçe körleşme başlar. Düzenli öz değerlendirme yapmak, hataları fark etmeyi ve gelişim alanlarını görmeyi sağlar. Başarılı insanlar rutinleri üzerine kafa yorar, onları sürekli olarak iyileştirir.

12. Uсталık sıkıcılıkla barışmaktır.

Gerçek profesyoneller, sadece motive olduklarında değil, motivasyonları azaldığında da işe devam edenlerdir. Sıkıcılığı kabullenmek, disiplinin doğal bir parçasıdır. Başarının sırrı tutkuda değil, sürekliliktir.