

1 *NEW YORK TIMES* BESTSELLER

QAZAQSHA
100
BESTSELLER

АТОМ ӘДЕТТЕР

Жақсы әдетті
үйрен,
жаман әдеттен
жирен



Джеймс Клир

МАЗМҰНЫ

Кіріспе	7
Менің тарихым	7

Басты ұстанымдар

Ұсақ-түйек өзгерістердің көмегімен таңғажайып нәтижеге жетіңіз

1. Ұсақ-түйек әдеттердің құдіреті	19
2. Әдеттер болмысты қалыптастырады (немесе бұзады)	33
3. Жақсы әдет қалыптастырудың қарапайым төрт қадамы	45

Бірінші ереже

Байқампаздық

4. Халі нашар адам	59
5. Жаңа әдет қалыптастырудың үздік тәсілі	67
6. Мотивацияның қажеті шамалы: қоршаған орта маңызды	77
7. Өзін-өзі бақылау құпиясы	87

Екінші ереже

Ұнатыңыз

8. Әдеттерді қалай ұнатуға болады?	97
9. Отбасы мен достар әдет қалыптастыруға көмектеседі	107
10. Жаман әдеттердің себебін қалай тауып, одан қалай арыламыз?	117

Үшінші ереже

Жеңілдетіңіз

11. Баяу қозғал, бірақ кері шегінбе	129
12. Мейлінше аз күш жұмсау ережесі	135

13. Екі минут ережесі	145
14. Жақсы әдетті заңдылыққа айналдырып, жаман әдетті жою жолдары.....	153

Төртінші ереже

Ләззат алыңыз

15. Мінез-құлықты өзгертудің басты ережесі	165
16. Күнделікті жақсы әдеттер	175
17. Әдет қалыптастыруда достар қалай көмектеседі?	185
18. Талант туралы шындық (адамның гені қай кезде маңызды, қай кезде маңызсыз)	193
19. Златовласка ережесі: өмірде де, жұмыста да мотивацияны қалай сақтауға болады?	205
20. Жақсы әдеттердің теріс жағы.....	213
Қорытынды	223
Құпия: ұзақ мерзімді нәтижеге қалай жетуге болады?	223
Қосымша	227
Тағы не оқуға болады?.....	229
Төрт ережеден тұратын шағын дәрістер	231
Осы идеяларды бизнесте қалай қолдануға болады?.....	237
Бұл идеяларды бала тәрбиесінде қалай қолдануға болады?	238
Алғыс.....	239

Кіріспе

Менің тарихым

Орта мектепте оныншы сынып оқып жүрген кезім. Оқу жылының соңғы күнінде бетіме бейсбол таяқшасы тиіп, қатты жарақат алдым. Сыныптасым ұруға оқтала бергенде қолынан шығып кеткен таяқша ұшып келіп, екі көзімнің ортасына дәп тиді. Соққы тиген сәт есімде жоқ.

Соққының күштілігі сонша – мұрным екі жерден сынып, дөңес болып қалды. Оның үстіне, миым шайқалып, басымның жұмсақ тіні зақымдалып, бас сүйегім бірнеше жерден шытынады. Соққыдан кейін миымда ісік пайда болып, жылдам өсе бастайды. Сөйтіп, қас пен көздің арасында мұрным сынып, бас сүйегім шытынап, екі көзімнің ұяшығына зақым келді.

Көзімді ашқан кезде көмек көрсетуге жүгіріп келе жатқан адамдарды байқадым. Төмен қарағанда киімім қанға боялған екен. Сыныптастарымның бірі үстіндегі футболкасын шешіп берді. Соны алып, сынған мұрнымнан атқақтаған қанды тоқтатуға тырыстым. Есеңгіреп әрі абдырап қалғандықтан, қаншалықты ауыр соққы алғандымды ол кезде сезіне алғам жоқ.

Мұғалімім иығымнан қапсыра ұстап, медбикенің кабинетіне қарай алып жүрді. Жол жеткізіп болмайды, алаңды кесіп өттік, белестен төмен түсіп, әрең дегенде мектептің ішіне кірдік. Құлап қалмасын деп, біреулер мені сүйеп алған. Жүрісіміз өнер емес. Сол сәтте маған бір секунд та уақыт жоғалтуға болмайтынын ешкім түсінбеген сыңайлы.

Кабинетіне зорға жеткеніміз аздай, енді медбике сұраққа ала бастады:

- Қазір қай жыл?
- 1998 жыл, – деп жауап бердім мен. Негізі, 2002 жыл болатын.
- Құрама Штаттардың Президенті кім?
- Билл Клинтон, – деймін. Шындығында, кіші Джордж Буш болатын.
- Анаңның есімі кім?
- Ыыы... Мммм... – мүдіріп қалдым. Он секундтай уақыт өтті.
- Пэтти, – дедім бір кезде жайбарақат, анамның есімін еске түсіру үшін он секунд ойланғаныма назар аудармастан.

Есімде қалған ең соңғы сұрақ осы болды. Миымдағы өршіп бара жатқан ісікпен одан ары күресуге ағзамның қауқары жетпеді. Жедел жәрдем келгенше есімнен танып қалдым. Бірнеше минуттан кейін мені мектеп ғимаратынан алып шығып, жергілікті ауруханаға апарды.

Ауруханаға жеткен бойда ағзам күресуді қойды. Бар болғаны тыныс алып, су жұтуға ғана күшім жетті. Одан соң мүлде дем ала алмайтын халге түстім. Сол күні дем жетпей, бірнеше рет талып қалдым. Өкпемді жасанды желдету аппаратына қосқан уақытта дәрігерлер мұндай ауыр жағдайдағы науқасты емдеуге жергілікті аурухананың шамасы жетпейді деп ұйғарып, мені Цинциннатидегі үлкен ауруханаға ауыстыру үшін тікұшақ шақырады.

Сөйтіп, төсекте жатқан күйімде арбаға салып алып, дәрігерлер мені жедел медициналық көмек бөлімінен тікұшақ жолағына қарай алып жүрді. Кедір-бұдыр жолдармен тарс-тұрс етіп қозғалған арбаны бір медбике итеріп келе жатса, екіншісі маған қатарласып алып, тынысымды бақылаумен болды. Бірнеше минут бұрын ауруханаға жанұшыра жеткен анам тікұшаққа мінгенде жанымда отырды. Ұшып келе жатқанда да қолымнан мықтап ұстап алды, мен есім кіресілі-шығасылы күйде жаттым әрі өз бетімше тыныстай да алмадым.

Анам тікұшаққа мініп, менімен бірге кеткенде, әкем сұмдық оқиғаны інім мен қарындасыма естіруге әрі оларға бас-көз болу үшін үйге қайтады. Қарындасым сегізінші сыныпты бітіріп, салтанатты шараға дайындалып жатқан болатын. Оған өзінің қатыса алмайтынын түсіндіргенде әкем жылап жіберуге шақ қалады. Інім мен қарындасымды туыстарымыздың үйіне апарып тастайды да, анама қолдау көрсету үшін өзі Цинциннатиге жетеді.

Тікұшақ аурухананың шатырына қонғанда, алаңқайда мені дәрігер, медбикелері бар, жиырма шақты адам күтіп тұрды. Бәрі жабылып, жарақат бөліміне алып барады. Бұл уақытта мидағы ісіктің ұлғайып

кеткені сонша – мен бірнеше рет талып қалдым. Сынған сүйектерім тез арада орнына келтірілуі керек еді, бірақ бұл жағдайда ота жасау қауіпті екен. Сол күні үшінші рет талып, есімді қайта жия алмағандықтан, дәрігерлер мені жасанды комаға түсіреді. Сол кезде де мен алдындағыдай жасанды тыныс алу аппаратына қосулы жаттым.

Ата-анам бұл аурухананы жақсы білетін. Бұдан он жыл бұрын үш жасар қарындасыма «лейкемия» деген диагноз қойылғанда осы ғимараттың бірінші қабатында жатқан. Ол уақытта менің жасым бесте, ал інім алты айлық сәби болатын. Бірнеше мәрте химиялық ем алып, бірнеше рет беломыртқасын тескізіп, трепанобиопсиядан өтіп барып, екі жарым жыл дегенде кішкентай қарындасым қатерлі ісікті жеңіп, дені сау балақай болып ауруханадан шықты. Міне, енді арада он жыл өткенде тағы бір перзентінің басына қатер төніп, ата-анам осы ауруханаға қайта келді.

Мені комаға түсіргеннен кейін аурухана басшылығы ата-анамды сабырға шақыру үшін Әулие әкей мен әлеуметтік ұйым қызметкерін шақырады. Ол осыдан он жыл бұрын қарындасымның қатерлі ісікке шалдыққанын естіген күні кешкісін ата-анамды жұбатуға келген баяғы Әулие әкей болып шығады.

Түнге қарай мен тек медициналық аппараттардың күшімен ғана тірі жаттым. Мені уайымдаған ата-анам сол түнді ауруханада өткізді. Біресе қалжырап ұйықтап кетіп, біресе мазасыздана шошып оянып, екеуі де түнімен дөңбекшіп шығады. Кейіннен анам осы түннің өміріндегі ең азапты түндердің бірі болғанын айтты.

САУЫҒУ

Көрер жарығым таусылмаған екен. Ертесіне еркін тыныс ала бастаған соң, дәрігерлер мені жасанды комадан ояту керек деп ұйғарады. Есімді жисам, аузым – дәм, мұрным иіс сезбей қалыпты. Тексеріп көру үшін медбике: «Демінді мұрныңнан шығар да, құшырлана иіске», – деп, алма шырыны құйылған қораптың аузын ашып, мұрныма тақады. Иісін сездім, алайда демімді сыртқа шығарған кезде жанарымның тұсындағы жарықшақ арқылы өткен ауаның лебімен сол көзім ұясынан шығып кетуге шақ қалды. Оны көрген жанымдағылар есінен танып қала жаздады. Көзді миға жалғайтын тамырлар мен қабағым ұстап қалмағанда, көзім шарасынан шығып кетер ме еді, кім білсін?

Офтальмолог, ауаның көз ұяшығынан шығып-кіруіне байланысты, уақыт өте келе көзім орнына түсетінін айтты. Тек оған қанша уақыт

кететінін нақты айта алмады. Бір аптадан кейін ота жасалады, оған дейін күш жинауым керек. Ұсқыным бокста ауыр соққы алған адамдікіндей болса да, ауруханадағылар менің үйге қайтуыма рұқсат етті. Мұрным сынған, бет сүйегім бірнеше жерден жарылған, сол көзім ұяшығынан шыққалы тұрған қалпымда үйіме оралдым.

Одан кейінгі айлар мен үшін аса ауыр болды. Өмірім тоқтап қалғандай күй кештім. Бірнеше апта бойы шынымен де көзіме қос көрініп, ештеңеге зауқым соқпады, көңілімді ешкім де, ештеңе де аулай алмады. Біртіндеп көзім орнына түсе бастады. Толық жазылғанша бір ай уақыт кетті. Қайта-қайта талып қала бергендіктен әрі көзімнің ақауы болғандықтан, көлік рөліне сегіз ай дегенде әрең отырдым. Емдік шаралар кезінде кәдімгідей тік жүру сияқты қарапайым қимылдардың өзін қайтадан үйрендім. Еңсемді түсірмей, өзімді қамшылап, не де болса ауруды жеңіп шығуға бел будым. Алайда айтуға оңай екен. Әбден оңалып, аяққа тұрып кеткенше көп қиналдым, жаным жабырқап, үмітсіздікке ұшыраған кездерім де болды.

Алдымда әлі талай кедергілер тұрғанын, денсаулығымның толық қалпына келмегенін бір жылдан кейін бейсбол алаңына келген кезде бір-ақ түсіндім. Бейсбол қашанда өмірімнің мәні болатын. Әкем «Сент-Луис Кардиналс» командасының кіші бейсбол лигасында ойнаған. Менің де арманым кәсіби бейсболшы болу еді. Осы арманымның арқасында айлар бойы өзімді қамшылап, өмірден күдер үзбеуге, рухымды түсірмеуге тырыстым.

Алайда ойын алаңына оралу оңай болмады. Ойын маусымы басталған уақытта колледждің жасөспірімдер арасындағы бейсбол командасының құрамынан шығарылған жалғыз ойыншы мен болдым. Содан мені екінші курс студенттері ойнайтын жасөспірімдер командасына жіберді. Төрт жасымнан бейсбол ойнаған едім. Соншама уақыты мен күш-жігерін спортқа арнаған адам үшін топтан шығып қалу қорлық еді. Көлікте отырып ұзақ жыладым, сосын радиодан көңілімді сәл де болсын көтеретіндей ән іздедім.

Сөйтіп жүргенде бір жыл өтті. Күдігім сейіліп, бойымдағы сенімсіздікті жеңіп, қайтадан түлектер командасына қосылдым. Бірақ алаңға сирек шығып жүрдім. Жалпы алғанда, осы команданың құрамында мен бар болғаны он бір иннинг ойнадым, яғни толыққанды бір ойында он бір иннинг болса, мен алаңға содан сәл ғана көбірек шығыппын.

Түлектер командасында тамаша жетістікке жете алмасам да, мен бұрынғыша, өзімнің мықты ойыншы бола алатыныма сендім. Жақсы

нәтижеге тек өзімнің күш-жігерімнің арқасында ғана қол жеткізетінімді түсіндім. Жарақат алғаннан кейін екі жылдан соң Денисон университетіне оқуға түстім. Бұл менің өмірімнің жаңа парағы болды. Ұсақ әдеттердің адам өмірін өзгерте алатын таңғажайып күшке ие екенін ең алғаш осы оқу орнының қабырғасында ұқтым.

ӘДЕТТЕР ТУРАЛЫ МЕН ҚАЛАЙ БІЛДІМ?

Жоғары оқу орнына түсу ес білгелі қабылдаған ең маңызды шешімдерімнің бірі болды. Бірден сол оқу орнындағы бейсбол командасының мүшесі атандым. Жаңа ойыншы болғандықтан тізімнің ең соңында тұрсам да, өзімді аса бақытты сезіндім. Мектеп қабырғасындағы қиындықтардан шыңдалып, ақыры, колледждегі спорт командасының мүшелігіне қабылдандым.

Денсаулығымға байланысты ойынға бірден кірісіп кету мүмкін еместігін түсіндім, сөйтіп, өмірімді өз арнасына түсіруге шындап кірістім. Курстастарым түнімен бейнеойындар ойнап, кеш жататын, уақыттың қадірін түсіне бермейтін. Ал мен, керісінше, уақтылы ұйықтауға әдеттеніп, күнде кешкісін ерте жатып қалатын болдым. Студенттер қайбір тазалық сақтайды дейсіз, жатақхана үнемі шашылып жататын. Алайда мен өз бөлmemді таза ұстауға тырыстым. Әдетке қатысты бұл өзгерістер түкке тұрғысыз болып көрінуі мүмкін, алайда соның арқасында әр сәтімді бақылауда ұстауды үйрендім, бойыма сенім ұялады. Өзіме деген осы сенімнің арқасында оқу үлгерімім де жақсара бастады. Күнделікті тапсырмаларды уақытында орындауды әдетке айналдырғанның арқасында бірінші курсты үздік бағамен тәмамдадым.

Әдет – ұдайы қайталанып отыратын, көп жағдайда өзінен-өзі орындалатын қимыл-әрекет. Әр семестр сайын бірді-екілі ұсақ, бірақ тұрақты әдет қалыптастыра бердім. Нәтижесінде мен оқуды жаңа бастаған кезде ойыма да кіріп-шықпаған жетістіктерге қол жеткіздім. Мәселен, өмірімде алғаш рет аптасына бірнеше рет зілтемір көтеруді әдетке айналдырып, одан кейінгі жылдары салмағы 77 келі қаңбақтай жеткіншектен аяқ-қолы балғадай, жауырыны қақпақтай, дене салмағы 90 келі азаматқа айналып шыға келдім (бойым 193 см болатын).

Екінші курсқа көшкенде питчерлер (доп лақтыратын ойыншы) арасында алдыңғы қатарға шықтым. Үшінші курстың басында мені команда капитаны етіп сайлады. Маусымның соңындағы іріктеуде құрама команданың ойыншылары қатарына қосылдым. Тұтастай алғанда, уақытымен

ұйықтау, оқу және спортпен ұдайы шұғылдану тұрғысындағы жаңа әдеттерім төртінші курстың соңында нақты нәтиже бере бастады.

Бетіме бейсбол таяқшасы тиіп, ауыр халде ауруханаға түсіп, жасанды комада, өмір мен өлімнің арасында жатқан сол бір оқиғадан соң, алты жылдан кейін ғана мен Денисон университетінің ерлер арасындағы ең үздік спортшысы атанып, Америка Құрама Штаттарының ESPN университеттік командасының ойыншысы болдым. Мұндай құрметке еліміз бойынша небәрі 33 адам ғана ие болған. Оқуды аяқтайтын жылы менің есімім сегіз санат бойынша колледждің рекордтар кітабына енді. Сол жылы маған университеттің ең жоғарғы марапаты – ректор медалі табысталды.

Мақтанғандай болып көрінсем, оқырмандарымнан кешірім сұраймын. Шынымды айтсам, спорттық мансабымда аңызға бергісіз немесе тарихи оқиға болған жоқ. Мен сол күйі кәсіби ойыншы бола алмадым. Соған қарамастан, студенттік кезімді еске алсам, өзімді өте маңызды нәтижеге қол жеткіздім, яғни әлеуетімді аша алдым деп ойлаймын. Сондай-ақ мен осы кітапта ұсынылған концепция оқырмандарымның да өз әлеуетін, қабілет-қарымын ашуға көмектесетініне сенемін.

Өмірдің сынағы кез келген қалтарыстан шыға келуі мүмкін. Ойламаған жерден алған жарақатым – мен үшін үлкен сынақ, ал оңалу барысында көргенім өмірлік сабақ болды. Егер сіз белгілі бір әдеттерге ұзақ уақыт бойы дағдылансаңыз, бір қарағанда елеусіз әрі мағынасыз болып көрінетін өзгерістердің өзі таңғаларлықтай нәтиже беруі мүмкін. Өмірде сәтсіздікке ұшырамаған, кедергімен күреспеген жан жоқ шығар, сірә. Бірақ түптің түбінде өміріміздің қандай болатыны бойымыздағы әдеттерге байланысты екен. Әдет қалыптастыра отырып, сіз тұрақты нәтижелерге қол жеткізесіз. Ал жақсы нәрсеге әдеттенсеңіз, алдыңыздан шексіз мүмкіндіктер ашылады.

Бәлкім, бір күннің ішінде таңғажайып нәтижеге қол жеткізетін адамдар бар шығар. Бірақ өз басым ондай адамды білмеймін және өзім де олардың қатарынан емеспін. Менің жасанды комадан шығып, университет командасының ойыншысы атанғанға дейінгі сапарымда жалғыз шешуші сәт болған жоқ, ондай сәттер көп болды. Бұл – кішігірім жеңістер мен болар-болмас жетістіктердің жиынтығы, эволюциялық дамуы. Ілгерілеудің жалғыз жолы, сондай-ақ менің жалғыз таңдауым кішкентай қадамдар стратегиясы еді. Арада бірнеше жыл өтіп, өзімнің жеке кәсібімді ашып, осы кітапты жазуға кіріскен кезде де мен осы стратегияны таңдадым.

МЕН БҰЛ КІТАПТЫ ҚАЛАЙ ЖӘНЕ НЕГЕ ЖАЗДЫМ?

2012 жылдың қарашасында өзімнің атыммен аталатын *jamesclear.com* сайтында мақалалар жариялай бастадым. Оған дейін көп жыл бойы әдеттерге қатысты жасаған тәжірибем жөнінде қағазға түртіп жүрген едім. Ақырында, нәтижелерімнің бірқатарын көпшілікке жария етуге дайын екенімді сездім. Апта сайын, дүйсенбі және бейсенбі күндері жаңа материал жариялап тұрдым. Бірнеше айдан кейін осы қарапайым әдет маған жазылушылар санының мыңға жетуіне, ал 2013 жылдың соңына қарай олардың қатарының отыз мыңнан асуына себеп болды.

2014 жылы жазылушылардың саны 100 мыңнан асып, сайт желідегі ең жылдам дамыған ақпарат көзінің біріне айналды. Екі жыл бұрын блог жүргізе бастағанда өзімді бір даңғой, жалған атаққа ұмтылған адам сияқты сезінетінмін. Бірақ уақыт өте келе, әдет жөнінде жақсы білетін сарапшы ретінде таныла бастадым, бұл, бір жағынан, жағымды әсер берсе, екінші жағынан, өзімді біртүрлі ыңғайсыз сезіндім. Мен ешқашан өзімді бұл тақырыптың нағыз маманы санаған емеспін, шын мәнінде, оқырмандарыммен бірге тәжірибе жасаған адаммын.

2015 жылы жазылушыларымның саны 200 мыңнан асып, *Penguin Random House* баспасымен келісімшартқа отырдым да, қазір өзіңіз оқып отырған кітапты жазуға кірістім. Аудиториям ұлғайған сайын менің де мүмкіндіктерім молайды және іскерлік байланыстарым артты. Ірі компания өкілдері хабарласып, әдет қалыптастыру, дағдыны өзгерту және оны үздіксіз жетілдіру тақырыбында баяндама жасауымды өтінетін болды. АҚШ пен Еуропаның көптеген конференцияларына қатысып, баяндамалар жасадым.

2016 жылы мақалаларым *Time*, *Entrepreneur* және *Forbes* сияқты БАҚ беттерінде тұрақты жарияланып тұрды. Бір таңғаларлығы, менің жазбаларымды бір жылдың ішінде сегіз миллионнан астам адам оқыған екен. Ұлттық Футбол лигасының, Ұлттық баскетбол ассоциациясының және Бейсбол лигасының жаттықтырушылары мақалаларымды оқып, менің іс-тәжірибемді командасындағы ойыншыларға мысал ретінде айта бастады.

2017 жылдың басында «Әдет академиясы» деп аталатын жаңа жобаны қолға алдым. Бұл жоба өмірде, жұмыста үздік дағдыларды қалыптастыруға мүдделі компаниялар мен жеке тұлғаларды үйрететін басты алаңның біріне айналды*.

*Толығырақ *habitsacademy.com* сайтынан оқып таныса аласыздар.

Fortune Global 500 рейтингісіндегі компаниялар мен дамып келе жатқан стартап басшылары Академияға жазылып, қызметкерлерін курстарға жолдай бастады. Жалпы алғанда, он мыңнан астам басшы, менеджер, жаттықтырушы және оқытушы менің Академиямнан білім алып шықты. Олармен жұмыс істеу барысында дағды қалыптастыру және күнделікті өмірде соған сүйену үшін қаншалықты күш салу керектігін түсіндім.

Дәл қазір, 2018 жылы, кітапты аяқтауға жақындаған кезімде *jamesclear.com* сайтына айына миллиондаған адам кіреді, ал менің апталық жазбамның бес жүз мыңнан астам жазылушысы бар. Мен бұлай болады деп тіпті де күткен жоқпын. Жобаға кіріскен кезде мұны армандауға да батылым жеткен емес.

БҰЛ КІТАПТЫҢ ҚАНДАЙ ПАЙДАСЫ БАР?

Белгілі кәсіпкер әрі инвестор Навал Равикант: «Ұлы кітап жазып шығу үшін өзің кітапқа айналуың керек», – дейді. Мен әуел бастан осы кітаптағы идеяларға жан-тәніммен сендім, себебі оларды өмірімде талай мәрте қолданып көрген адаммын. Жарақаттан ес жию, жаттығу алында жетістікке жету, бейсболда үздік ойын үлгісін көрсету, жазушы атанып, табысты кәсіп бастау, ең бастысы, есейген, жауапкершілігі мол адам болу үшін кішкентай дағдылардың өмірімді жақсы арнаға бұруға ықпал ететініне сенуге тиіс болдым. Шынымен де, бұл дағдылар қабілетімді ашуға көмектесті. Осы кітапты қолға алғаныңызға қарағанда, сіз де өз мүмкіндіктеріңізді жүзеге асыруға бел буған сияқтысыз.

Алдағы тарауларда мен сізге бір апталық немесе бір айлық емес, өмірлік дағдыға айналатын жақсы әдетті қалай қалыптастыруға болатынын рет-ретімен түсіндіремін. Бұл кітапта айтылғандардың ғылыми тұрғыдан негізі бар десек те, кітап академиялық еңбек емес. Оны жай ғана нұсқаулық деп қарағаныңыз абзал. Бірінші кезекте, сіз бұл кітаптан жақсы әдет қалыптастырудың және өзгерудің жолдары жайында өте түсінікті, қарапайым тілмен жазылған қажетті мағлұмат пен практикалық кеңес аласыз.

Биология, неврология, философия, психология және басқа да ғылыми пәндердің негізі осыдан жүздеген жыл бұрын қаланған. Мен олардың бәрінен өзіме қажеттісін алдым. Алайда бұл кітапта оқырманға ғалымдардың осыдан көп жыл бұрын қалыптастырған ілімі мен соңғы жылдары ашылған маңызды жаңалықтарды сүзгіден өткізіп, жинақтап ұсынуға тырыстым. Сондықтан маңызды идеяларды тандап, күнделікті

өмірде қолдануға мейлінше жеңіл болу үшін оларды бір арнаға жинақтағаным осы салаға қосқан үлесім деп білемін. Бұл кітаптағы дана ойлар үшін маған емес, ұлы ұстаздарыма алғыс айтуға тиіссіз. Ал кемшілік көрсеңіз, менің қателігім деп біліңіз.

Бұл кітаптың негізін төрт сатыдан тұратын әдеттер моделі құрайды. Олар: **стимул, қалау, реакция және марапат**. Сонымен бірге осы төрт кезеңнен кейін келетін мінез-құлықты өзгертудің төрт заңдылығы бар. Психологиядан хабардар, оперантты мінез-құлық теориясын білетін оқырмандар үшін аталған терминдердің көпшілігі таныс болуы мүмкін. Бұл терминдерді алғаш рет 1930 жылдары белгілі ғалым Б.Ф. Скиннер ұсынды, содан соң «дабыл – күйбең тірлік – марапат» деген тіркеспен Чарльз Дахигтің «Әдеттің күші» кітабының арқасында бұдан бірнеше жыл бұрын ғана кеңінен танымал бола бастады.

Бихевиоризм ілімін ұстанушы ғалымдар, соның ішінде Скиннер марапаттау немесе жазалау арқылы адамды айтқанға көндіріп, айдағанға жүргізуге болатынын айтады. Скиннердің моделі адамның мінез-құлқына сыртқы стимулдардың қалай әсер ететінін тамаша түсіндіріп бергенімен, ойдың, сезімнің және наным-сенімнің ықпалын нақты көрсете алмаған. Бұл жерде адамның ішкі жағдайы – көңіл күйі мен жан толғанысы да маңызды рөлге ие. Соңғы онжылдықта ғалымдар ой, сезім және мінез-құлық арасындағы байланысқа ерекше назар аудара бастады. Бұл кітапта біз осы тұрғыдағы ғылыми зерттеу нәтижелеріне тоқталамыз.

Негізінен, мен оқырмандарыма когнитивті және мінез-құлық зерттеулерінің біріктірілген моделін ұсынамын. Білуімше, бұл – сыртқы стимулдар мен ішкі жағдайдың дағды қалыптастырудағы әсері тең дәрежеде ескеріле отырып жасалған ең алғашқы мінез-құлық модельдерінің бірі. Ғылыми туындылармен салыстырғанда, бейресми тілмен баяндалса да, бұл кітаптағы мінез-құлықты өзгертудің төрт заңы және оны қолданудың әдіс-тәсілдері оқырмандардың жақсы дағды қалыптастыруға қатысты көзқарасын түбегейлі өзгертетініне сенімдімін.

Адамның мінез-құлқы жағдайға, уақытқа және әрбір сәтке байланысты үнемі өзгеріп отырады. Алайда бұл кітап, бірінші кезекте, бойымыздағы ешқашан өзгермейтін дүниелерге арналады. Ол біздің мінез-құлқымыздың негізі. Өмір бойы сүйенуге болатын ұстанымдар. Сол идеялардың арқасында кәсібіңізді дамытасыз, отбасын құрасыз және өміріңізді ретке келтіресіз. Жақсы дағды қалыптастырудың бір ғана дұрыс тәсілі деген болмайды. Дегенмен осы кітап арқылы мен

өзіме белгілі ең жақсы деген тәсілді сипаттауға тырысамын. Бұл тәсіл өзгерісті қай кезде бастасаңыз да, нені өзгерткіңіз келсе де тиімді болады. Мен ұсынатын стратегия өзін-өзі біртіндеп жетілдіргісі келетін кез келген адамға жарамды. Ол өзгеріс денсаулығыңызға, қаржылық жағдайыңызға, жеке қабілетіңізге, өзгелермен қарым-қатынасыңызға, тіпті аталғандардың бәріне қатысты болса да, бәрібір. Мінез-құлықты өзгертуді мақсат тұтсаңыз, осы кітапты басшылыққа алуға болады.

БАСТЫ ҰСТАНЫМДАР

Ұсақ-түйек өзгерістердің көмегімен
таңғажайып нәтижеге жетіңіз

Ұсақ-түйек әдеттердің құдіреті

2003 жылы Британия велоспорт федерациясының тағдыры бір күнде өзгеріп шыға келді. Ұлыбританияның кәсіби велоспорт қауымдастығы Дэйв Брейлсфордты бас бапкер қызметіне шақырды. Жаңа бапкер келгенге дейін Ұлыбритания велосипед спортының үлкен жетістікке жетпегеніне жүз жылға жуықтаған. 1908 жылдан бері Британия велосипедшілері Олимпиада ойындарында бір ғана алтын медаль алған, ал әйгілі Тур де Франс көпкүндігіндегі нәтижесі бұдан да нашар болды. 110 жылда бірде-бір Британия велосипедшісі бұл жарыста жеңіске жеткен жоқ.

Ең сорақысы, Британия велосипедшілерінің жарыстағы нашар көрсеткіштерінен көңілі қалған Еуропадағы ірі велосипед өндірушілердің бірі Британия командасына тауарын сатудан бас тартады. Себебі компания басшылығы тұтынушылар бұл команданың сәтсіздігін олар мінген велосипед сапасынан көріп, соның салдарынан сатылым азайып кете ме деп қауіптенген.

Брейлсфорд Британия велосипед спортын жаңа деңгейге көтергісі келді. Оның басқа бапкерлерден айырмашылығы – Брейлсфорд «әр нәрседен мейлінше жоғары нәтиже шығаруды» көздеген табанды адам болатын. Стратегия философиясы да қарапайым еді: бапкер қолға алған кез келген істі нәтижемен аяқтауға ұмтылды. «Басты ұстаным мына ойдан туған: егер сіз құлап қалып, жоғалтқан уақыттың тым болмаса 1 пайызын қайтару үшін велосипед жылдамдығын арттырсаңыз, осы тәріздес пайыздарды жинақтау арқылы айтарлықтай жақсы нәтиже шығаруға болады», – дейді Брейлсфорд.

Жаңа бапкер мен оның командасы құраманы кәсіби команда санатына шығару үшін ұсақ-түйек өзгерістерден бастады. Олар

велосипед орындығы ыңғайлы болу үшін оның пішінін өзгертеді, дөңгелектің жолда үйкелісін жақсарту мақсатында оны спиртпен сүртіп отыратын болды. Атлеттердің бұлшық етін қозғалыс кезінде бірқалыпты температурада ұстау үшін оларға электр жылытқышы бар күртелер кигізеді, атлет ағзасының ауыртпалықты қаншалықты көтеретінін бақылап отыру үшін биологиялық сенсорлар қолданады. Команда маталар түрін аэродинамикалық ғимаратта сынап көріп, далада өтетін жарыстардың киімін жабық велотректердің киіміне алмастыру керек деген қорытынды жасады. Өйткені мұндай киім жеңіл әрі желге қарсы жүруге ыңғайлы келеді.

Олардың ізденісі бұнымен біткен жоқ. Брейлсфорд пен оның командасы бұрын ескерілмей келген немесе жетілдіруді қажет етпейтіндей көрінген жайттардың бәрін саралап, барлық саланы тым болмаса 1 пайызға жақсарту жолдарын ойластырды. Атлет бұлшық етін қалпына тез келтіретін массаждарға арналған гельдерді сынап көреді. Спортшылар арасында респираторлық жұқпалы аурулардың тарауына жол бермеу үшін қолды дұрыс жууды үйрететін дәрігер жалдайды. Велосипедшілердің ұйқысы қанық болуы үшін жайлы жастық пен ыңғайлы матрас алынады. Тіпті олар команда автокөлігінің ішін ақ түске бояп қойды. Сөйтіп, велосипед механизміне кері әсер етуі мүмкін кірмен шаң-тозаңдардан арылды. Осы секілді көптеген ұсақ-түйек өзгерістерден соң құрама жұмысы ілгеріледі.

Брейлсфорд бастаған Британия құрамасы бес жылдан соң, 2008 жылы, Пекинде өткен Олимпиада ойындарында жолда және тректегі жарыстарда топ жарып, күтпеген жерден алтын жүлделердің 60 пайызын жеңіп алды. Төрт жылдан соң Лондонда өткен Олимпиада ойындарында Брейлсфорд шәкірттерінің нәтижесі одан сайын жақсарып, британдықтар тоғыз олимпиада және жеті әлем рекордын жаңартты.

Сол жылы Брэдли Виггинс Тур де Франста жеңіске жеткен алғашқы британдық велоспортшы атанды. Бір жылдан кейін оның командасы Крис Фрум әйгілі көпкүндікте жеңіске жетіп, одан кейінгі 2015, 2016 және 2017 жылдары да жеңімпаздың «сары жейдесін» сақтап қалды. Фрумның арқасында команда алты жылдың ішінде бес рет Тур де Франс чемпионы атанды!

10 жыл бойы, 2007 жылдан 2017 жылға дейін, Британия велосипедшілері әлем біріншіліктерінде 178 рет жеңіске жетіп, Олимпиада және Паралимпиада ойындарында алпыс алты алтын жүлде алды, бес мәрте

Тур де Франс жарысында топ жарды. Бұл жетістіктер велосипед спорты тарихында алтын әріптермен жазылды*.

Осынау жетістіктердің сыры неде? Қатардағы спортшылардан жасақталған команда ұсақ-түйек өзгерістердің арқасында қалай әлем чемпионы атанды? Елеусіз өзгерістер ғажайып нәтижеге қалай айналды? Оларды біз өмірде қалай жүзеге асыра аламыз?

ҰСАҚ-ТҮЙЕК ӘДЕТТЕРДІҢ КӨМЕГІМЕН КЕРЕМЕТ НӘТИЖЕГЕ ҚАЛАЙ ЖЕТУГЕ БОЛАДЫ?

Күнделікті күйбең тірлікте ұсақ-түйек өзгерістерді елеусіз қалдырып, оның орнына маңызды сәттерге мән беріп жатамыз. Диета ұстасақ та, бизнес бастасақ та, кітап жазсақ та, жарысқа қатыссақ та, басқа да көздеген мақсатқа жету үшін көбірек күш салу керек деп есептейміз. Солардың қай-қайсысы болсын, біз көпшіліктің есінде қаларлықтай жетістікке жетуді аңсаймыз, соған жеткенше жанымыз жай таппайды.

Ал бір пайызға болса да өзімізді жетілдіруге мән бермейміз, тіпті кей жағдайда оны елеусіз қалдырамыз, алайда келешекті жоспарлағанда дәл осы ұсақ-түйек өзгерістер әлдеқайда маңызды болуы мүмкін. Күнделікті кішкентай қадамыңыз бірнеше күнде үлкен жолға шығарады. Мұның арифметикасы қарапайым: өзіңізді бір жыл бойы күнделікті 1 пайызға ғана жетілдіріп отырсаңыз, жыл соңында бастапқы қалпыңыздан 37 есе жақсарасыз. Сол сияқты, бір жыл бойы күнде жағдайыңыз 1 пайызға нашарлап отырса, жыл соңындағы межеңіз нөлге дейін түсіп кетуі мүмкін. Кішігірім жеңіс немесе елеусіз жеңілістен басталатын дүние түптеп келгенде айтарлықтай үлкен формаға ие болады.

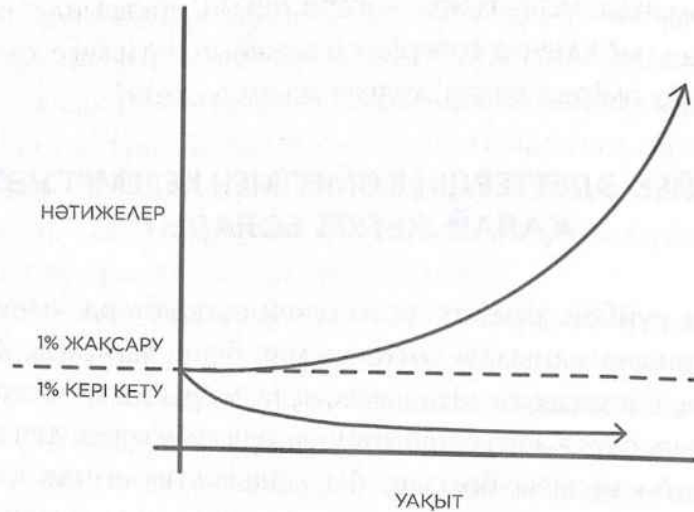
Әдет – адамның өзін-өзі жетілдіру процесі. Банк есепшотындағы ақшаның үстеме ақымен көбейіп отыратыны секілді, күнде қайталанатын әдет дағдыға айналып, оның да нәтижесі арта түседі. Есепшоттағы ақшаны күнде есептегенде өсім байқалмауы мүмкін, ал бірнеше ай немесе бірнеше жылдан кейін оның айтарлықтай өскенін білесіз. Екі, бес немесе он жылдан соң өткенге көз салсаңыз, жақсы әдетіңіздің нәтижесін бірден байқайсыз, теріс әдетіңіздің салдары да білініп тұрады.

*Кітапты баспаға дайындап жатқан уақытта Британия велоспорт федерациясынан жаңа ақпарат келіп түсті. Менің ол жайындағы пікіріммен atomichabits.com/cycling сайтынан таныса аласыз.

КҮН САЙЫН БІР ПАЙЫЗҒА ЖАҚСАРУ

Бір жыл бойы күнде 1% кері кету, $0,99^{365} = 0,03$

Бір жыл бойы күнде 1% жақсару, $1,01^{365} = 37,78$



1-сурет. Күн сайын 1% жақсарып отыру. Ұсақ әдеттердің келешектегі нәтижесінің жиынтығы. Мысалы, өзіңізді күн сайын бар болғаны 1 пайызға жетілдіріп отырсаңыз, бір жылдан кейін бастапқы көрсеткіштен 37 есе жоғары нәтижеге жетесіз.

Біз қарастырып отырған күрделі тұжырымды бір күннің өлшемімен алуға келмейді. Себебі біз әдетте болмашы өзгерістерге мән бермейміз, өйткені олар нақты бір уақыт аралығында маңызсыз болып көрінеді. Дәл қазір ақша үнемдесеңіз, бірден миллионер болып кетпейсіз. Спорт залына қатарынан үш күн барсаңыз да, бірден шымыр болып шыға келмейсіз. Бір сағат қытай тілін оқығаныңызбен, ол тілді меңгеріп кете алмаймыз. Біз өзгерісті ақырындап бастаймыз, бірақ оның нәтижесі ешқашан бірден келмейді. Сол себепті көбісі қолды бір сілтеп, бұрынғы қалпына қайта түсіп жатады. Өкінішке орай, бір сәтте өзгеру мүмкін емес, есесіне ескі әдетті қайта бастаған оңайырақ көрінеді. Ағзаға зиянды, калориясы көп тамақ жеген күні таразыдағы салмағыңыз бірден артып кетпеуі мүмкін. Түнімен жұмыс істеп, отбасыңызға көңіл бөлмеген күні олар сізге бірден ренжи қоймайды. Жаңа жобаны бірден бастап кете алмай, күнде «ертеңмен» жүріп алсаңыз, оны өткізетін уақыттың тым аз қалғанын байқамайсыз. Себебі осы сәттегі әрекеттің салдары көзге бірден көрінбеуі мүмкін.

Бар болғаны 1 пайыз қателікті күнде жіберіп, үнемі қате шешім қабылдап, қалт басқан қадамдарды ақтап алу арқылы аз-маз кемшіліктерді

қайталай берсек, бір қарағанда елеусіздеу көрінетін күнделікті теріс әрекеттеріміз болашақта орны толмас жағымсыз нәтижеге айналуы әбден мүмкін. Бұның бәрі бұрыс шешімдердің ортақ жиынтығы, яғни анда-мұнда кеткен 1% қателік алдағы уақытта үлкен проблема туғызады.

Әдет-дағдыны өзгерту нәтижесін ұшақ бағытын бірнеше градусқа ғана өзгертумен салыстыруға болады. Мысалы, Лос-Анджелес қаласынан Нью-Йоркке ұшып шықтыңыз делік. Лос-Анджелестен ұшқанда ұшқыш бағытты бар болғаны 3,5 градусқа оңтүстікке бұрса, сіз Нью-Йорк қаласына емес, Вашингтонға барып қонасыз. Ұшқан кезде мұндай болар-болмас өзгерісті байқамауыңыз мүмкін, өйткені ұшақ тұмсығы бірнеше фут қана бұрылады, алайда АҚШ-тың үлкен аумағымен өлшегенде, ұшақ қонатын нүкте бірнеше жүз мильге өзгеріп шыға келеді.

Сол секілді, күнделікті әдетіңізді аздап өзгертіп отырсаңыз, өміріңіз де басқа арнамен ағады. Бір пайызға жақсаруды қалайсыз ба, әлде бұрынғы әдетіңізден танбайсыз ба? Шешім қабылдар сәтте мұндай таңдаудың айырмасы анық байқалмауы мүмкін, бірақ адам өмірі өлшемімен алар болсақ, дәл қазір сіз кімсіз және қандай болуыңыз мүмкін еді деген сауалдардың көмегімен таңдау айырмасын ажыратуға болады. Табыс – өмірде бір-ақ рет болатын үлкен өзгерістің емес, күнделікті әдеттердің жемісі.

Бұдан шығатын түйін: сіздің дәл қазір табысты адам болу-болмауыңыз аса маңызды емес, бойыңыздағы әдеттердің сізді қаншалықты табысқа жетелей алатыны ғана маңызды. Сіз қазіргі жетістіктеріңізге емес, даму бағытының деңгейіне баса назар аударуыңыз керек. Миллионер бола тұра, ай сайынғы шығын кірісіңізден асып түссе, демек, сіз таңдаған даму траекториясы дұрыс емес. Ақша жұмсау әдетіңіз өзгермесе, болашақта оның нәтижесі жақсы болмайды. Керісінше, бұл әдетіңізді өзгертіп, ай сайын аздап болса да үнемдей бастасаңыз, түптеп келгенде ақша тұрғысынан басқаға кіріптар болмайсыз.

Жетістіктер – уақыт өте қалыптасқан әдеттердің көрінісі. Сіздің қаржылық жағдайыңыз – ақша жұмсау әдетіңіздің нәтижесі. Дене салмағыңыз – тамақ жеу әдетіңіздің нәтижесі. Біліміңіз – оқуға құштарлық туғызған әдетіңіздің нәтижесі. Үйіңіздің үнемі шашылып жатуы – үй жинауға әдеттенбегеніңіздің нәтижесі. Нені үнемі қайталасаңыз, соның нәтижесін аласыз.

Өмір соңында қандай адам болатыныңызды болжау үшін кішкентай жетістіктер мен байқамай жіберген аз-маз қателіктерден түзілген

траекторияға көз жүгірту жеткілікті. Сонда бойдағы әдеттердің оң, жиырма жылдан кейін қандай нәтижеге жеткізетінін түсінесіз. Ай сайын тапқан табысыңыздан жұмсайтын шығыныңыз аз ба? Апта сайын спорт залына барасыз ба? Кітап оқып, күнде жаңа дүние тануға талпынасыз ба? Бойдағы әдеттердің осы секілді байқалмайтын бақталасы сіздің болашақтағы «меніңізді» анықтайды.

Табыс пен сәтсіздік арасын уақыт алшақтата түседі. Сіз осылардың қайсына көбірек күш салсаңыз, уақыт соның нәтижесін арттырады. Жақсы әдет уақытқа серік болса, жаман әдет оның дұшпанына айналады.

Әдеттер қылыштың екі жүзі іспетті. Бірі қауіпті, бірі пайдалы. Жақсы әдеттер өрге жетелесе, жаман әдеттер орға жығады. Сондықтан ұсақ-түйекке мән беру маңызды. Әдеттердің қалай жұмыс істейтінін түсініп, оны басқара білсеңіз, «қылыштың» қауіпті жүзінен оңай құтыласыз.

1-кесте. Әдеттер сізге немесе сізге қарсы қызмет етуі мүмкін

ОҢ ӘСЕРІ	ТЕРІС ӘСЕРІ
Жұмыс өнімді болады. Тапсырманы артығымен орындағанды күнделікті жұмыс деп қабылдасаңыз, дәл осындай артық атқарылған істер ғана мансапқа жеткізетінін біле жүріңіз. Күнделікті тапсырмаларды автоматты түрде орындау, тіпті жаңасына машықтану нәтижесі одан да асып түсуі мүмкін. Өйткені ойланбай атқарылған тапсырмалар көбейген сайын басқа салаларды меңгеруге қажетті уақыт артыла береді.	Күйзеліс артады. Кептеліске бола ашулану. Ата-ана жауапкершілігін ауыр сезіну. Бір жалақыдан екіншісіне қалай жетем деп уайымдау. Бұның бәрі баршамыз жақсы білетін күйзеліс себептері. Оны бірден қабылдауға немесе ұмыта салуға болады. Дегенмен осы тәріздес уайымдар жылдар бойы үзілмесе, түкке тұрғысыз көрінетін мұндай күйзелістер денсаулыққа зиян тигізуі мүмкін.
Білім артады. Жаңа идеяларды меңгеруден ғалым болып кетпесеңіз де, ілім-білім тануға құштарлық пен одан әрі жетіле түсуге деген ұмтылыстың арқасында болмысыңызды өзгерте аласыз. Оқыған кітаптардың бәрінен дүниетанымыңыз одан сайын артып, ескісіне жаңа көзқараспен қарай бастайсыз. Уоррен Баффет айтпақшы, «білім осылай жұмыс істейді. Уақыт өткен сайын қатпарланып, күрделене түседі».	Жаман ойлар көбейеді. Өзіңізді түкке тұрғысыз, ақымақ, сиықсыз адам деп жазғырған сайын өмірді, айналадағыларды да дәл солай қабылдайсыз. Осындай көзқарастың тұтқыны боласыз. Басқалар туралы да солай ойлай бастайсыз. Айналадағыларды қатыгез, арам немесе өзімшіл деп қабылдаған сайын сізге әлемдегі барлық адам жауыз болып көрінеді.

Қарым-қатынас дамиды. Айналадағы адамдарды қалай қабылдасаңыз, олар да сізге солай қарайды. Басқаларға қол ұшын созсаңыз, олар да сізге көмектесуге ұмтылады. Көпшілікпен араласқанда мейірімді, кеңпейіл болсаңыз, уақыт өте келе таныстарыңыз бен достарыңыз көбейеді.

Агрессия артады. Бүлік шығару, қарсылық көрсету, көпшілікті жамандыққа үгіттеу секілді қылықтар бір күнде пайда болмайды. Күнде қайталанған күйзелістер мен микроагрессиялар булығып жинала берсе, күндердің күнінде ол белгілі бір себептермен жарылып, одан шыққан зорлық-зомбылық алапат өрттей тез жайылып кетеді.

ПРОГРЕСТІ ҚАЛАЙ БАЙҚАУҒА БОЛАДЫ?

Үстел үстінде бір түйір мұз жатыр деп елестетіңіз. Бөлме суық, үрленгенде бу шығады. Ауа температурасы -4°C . Бөлме температурасы біртіндеп көтеріле бастайды.

Минус 3,5.

Минус 2,5.

Минус 2.

Бір түйір мұз әлі үстел үстінде жатыр.

Минус 1,5.

Минус 1.

Минус 0,5.

Әзірге ешқандай өзгеріс байқалмайды.

Температура ақырындап 0-ден көтеріледі. Мұз да ери бастайды. Температураның жарты градусқа ғана артуынан айтарлықтай ештеңе өзгермейтіндей көрінген. Алайда ол тоқтаусыз көтеріле берді де, үлкен өзгеріс туғызды.

Үлкен өзгерістерді әдетте үздіксіз қайталанған кішкентай әрекеттер тудырады. Мұндай ұстаным барлық салаға да ортақ. Қатерлі ісік ағзада ұзақ уақыт жасырын өмір сүріп, 80 пайызға жетілгенде ғана байқалады. Одан соң бірнеше айдың ішінде бүкіл ағзаны жаулап алады. Бамбук ағашы алғашқы бес жылда мүлдем өспейді, өйткені ол алдымен тамырын тереңге жайып, жерге мықтап орнығады. Содан кейін алты аптаның ішінде ғана бірден жиырма екі метр биікке көтеріледі.

Адам бойындағы әдеттерді соған теңестіруге болады, өйткені оларды күнделікті өмірде бірден байқамаймыз. Сын сағатта немесе өмірдің жаңа белесіне шыққанда ғана олардың бар екенін түсінесіз. Қандай да бір жаңа мақсатқа жету жолында «түңілу жазығы» жатуы мүмкін. Мақсатқа тура жолмен тезірек жетуге болады деп ойлайсыз, бірақ алғашқы бірнеше күн, апталар, тіпті айлар өтсе де одан ешқандай нәтиже

шықпайды. Ілгері жылжу жоқ, бір орында тапжылмай тұрғандай әсер етеді. Шын мәнінде, мұның өзі кез келген процеске тән құбылыс екенін ескерген жөн: ең ауқымды нәтижеге ұзақ уақыт бойы дайындалып барып қана жетуге болады.

Адам бойында айнымас әдет қалыптастырудың қиындығын да осылай түсіндіруге болады. Адамдар кейде бірнеше талпыныстан соң өзі қалаған өзгерісті көрмей, бастаған ісін соңына жеткізбей тастап кетеді. Мәселен, сіз: «Күнде жүгіремін. Бір апта болды. Неге ешқандай өзгеріс байқалмайды?» – деп ойлайсыз. Ақырында, осы ойға өзіңіз иланасыз. Өйткені жақсы әдеттің жаман әдетке орын беруі оңайырақ. Ал айтарлықтай нәтиже шығару үшін бір істі ұзақ уақыт бойы әдетке айналғанша қайталау керек, сонда ғана діттеген белесті бағындыруға болады. Мен мұны Жасырын потенциал белесі деп атадым.

Бойға жақсы әдет дарыту немесе жаман әдеттен арылу үшін өз меніңмен күресуге тура келсе, демек, сіз өз-өзіңізді жетілдіру қабілетінен айырылып қалғансыз. Әдетте бұл сіздің Жасырын потенциал белесін бағындыра алмай жүргеніңізді білдіреді. Аянбай жұмыс істесем де, жетістікке жете алмадым деп өкпелеу – жиырма бес, отыз бір градус суық температурада мұз ерімеді деп ренжігенмен бірдей. Сіздің еңбегіңіз еш кетпейді. Ол ақырын жиналып жатыр. Температура отыз екі градусқа көтерілгенде ғана үлкен өзгеріс нышаны байқалады.

Күндердің күнінде сіз де Жасырын потенциал белесін бағындырасыз, сол сәтте бұл жетістігіңіз айналадағы адамдардың аузынан түспейтін болады. Бұлай дейтін себебіміз – сырт көз ерекше көрінетін оқиғаларды ғана байқайды, ал осынау жетістікке жету үшін ұзақ уақыт аянбай еңбектенгеніңіз сізге ғана мәлім, ал айналадағылар соның бірін де елеген жоқ.

Бұл көріністі тектоникалық қысыммен салыстыруға болар еді. Қатар жатқан екі тектоникалық тақтаның миллиондаған жылдар бойы бір-бірімен үйкеліп, шегі жанасқан сәтте олардың арасындағы қысым күшейе түседі. Күндердің күнінде тақталар ғасырлар бойы қайталанған сол әдетімен бір-біріне тағы бір мәрте жанасқанда, арасындағы өте күшті қысымнан жер сілкінеді. Бұл дүмпуді ұзақ жылдар бойы үздіксіз жалғасқан өзгерістер процесі тудырғанын білеміз.

Шебер болу үшін шыдамдылық керек. Ұлттық баскетбол ассоциациясында талай жетістіктерге жеткен «Сан-Антонио сперс» командасы киіну бөлмесіне әлеуметтік реформатор Якоб Риистің «Дүниеден баз кешіп, қиналған сәтте мен тас қашаушыға қараймын. Жүз соққы тиген

тастың беті
соққы тасты
соққы емес,

Ұлы оқиғ
йындағы ке
қасқан. Ол
секілді өрк
әдеттен ары
Сол сияқты,
рып, бір күн

Ұзақ уақы
сін бағынды
Кейбір адам
біреулердің

нәт

2-с
жеткі
нәтижесі
дың қанш
болады. К
көре алма
еш кетпей
Атқарылғ
мағанын т

тастың бетінде бірде-бір жарықшақ байқалмайды. Бірақ жүз бірінші соққы тасты екіге бөліп түсіреді. Сол кезде мен тасты жарған соңғы соққы емес, оған дейінгілері екенін түсінемін» деген сөзін іліп қойған.

Ұлы оқиғалардың барлығы ұсақ қадамдардан басталады. Адам бойындағы кез келген әдет кезінде бір ғана болмашы әрекеттен қалып-қасқан. Ол әрекет қайталана берген сайын бойға дарыған әдет ағаш секілді өркендейді. Тамыры тереңдеп, тарамдана түседі. Ал жаман әдеттен арылуды іштегі алып еменді балталаумен сипаттаса болады. Сол сияқты, жақсы әдет қалыптастыру ұзақ уақыт бойы қылтиып тұрып, бір күнде қауыз ашатын ғажайып гүлге ұқсайды.

Ұзақ уақыт бойы бір әдетті бойға сіңіріп, Жасырын потенциал беле-сін бағындыру арқылы жаңа деңгейге көтерілудегі басты фактор не? Кейбір адамдардың орта жолға келгенде ескі әдетін қайта бастап, енді біреулердің қалыптасқан әдетпен сәтті өмір сүруінің сыры неде?

ЖАСЫРЫН ПОТЕНЦИАЛ БЕЛЕСІ



2-сурет. Әдетте біз жетістікке тура жолмен жетуге ұмтыламыз. Оған жеткенше асығамыз. Өмір шындығы сол – қанша күш жұмсасаң да, оның нәтижесі уақыт өте келе көрінеді. Ал оған дейін атқарылған жұмыстардың қаншалықты маңызды екенін түсінуге айлар, тіпті жылдар қажет болады. Кейде апталап, айлап тынбай әрекеттенгендер оның нәтижесін көре алмай, бастаған ісін аяғына дейін жеткізбей үзіп жатады. Еңбек еш кетпейтінін ұмытпаған жөн. Нәтиже бірден емес, біртіндеп көрінеді. Атқарылған жұмыстардың жемісін көретін, күш-жігердің бекер жұмсалмағанын түсінетін сәтті төзіммен күту керек.

МАҚСАТ ҚОЮДЫ ҰМЫТЫП, ЖҮЙЕЛІ ӘРЕКЕТКЕ КӨШІҢІЗ

Адамдар өмірде шымыр болуға, табысты кәсіп құруға, жақсылықты ғана ойлап, уайымнан арылуға, достармен жиі араласуға ұмтылады. Көпшілікке мәлім бұл қағидалар айқын мақсаттардан тұрады.

Мен де ұзақ жылдар бойы осы қағидалардан ауытқымауға тырыстым. Солардың әрқайсысы менің мақсатыма айналып, соған жетуге ұмтылдым. Мектепте жақсы баға, спорт залында көтеретін салмақ, кәсіптен табатын табыс. Мақсатым осыларға қатысты болды. Кейбіреуі орындалды, бірақ көбіне жете алмадым. Сонда ғана мен нәтиже мен алға қойған мақсат арасында айтарлықтай байланыс жоқ екенін түсіндім. Нәтижеге жету үшін жүйелі әрекетке көбірек мән беру керектігін ұқтым.

Жүйе мен мақсаттың арасында қандай айырмашылық бар? Оны түсінуге маған Дилберт туралы комикстің авторы, карикатурашы Скотт Адамстың көмегі тиді. Мақсат сіз аңсаған нәтижемен байланысты болса, жүйе дегеніміз – сол нәтижеге жеткізетін әрекеттер жиынтығы.

- Сіз бапкерсіз, мақсатыңыз – жарыста жеңіске жету. Сіздің жүйеңіз – ойыншы жинау, көмекшілерді басқару және жаттығу жүргізу әдісі.
- Сіз кәсіпкерсіз, мақсатыңыз – миллиондаған доллардың кәсібін құру. Сіздің жүйеңіз жаңа тауарды сынауға, жұмысшы жинауға және жарнама науқанын ұйымдастыруға қатысты болады.
- Сіз музыкантсыз, мақсатыңыз – жаңа туындыны жарыққа шығару. Сонда сіздің жүйе дайындық уақытына, қиындықты еңсеру әдісіне, ұстазды тыңдау қабілетіне байланысты болады.

Қызықты бір сұрақ қояйын: мақсат қоюдан қашып, жүйелі әрекеттерге ғана көңіл бөлсеңіз, көздеген нәтижеге жетер ме едіңіз? Мәселен, сіз баскетбол командасының бапкерісіз делік. Жарыстарда жеңіске жетуді ойламай, команданың күнделікті жаттығуды қалай өткізетініне ғана ден қойсаңыз, көздеген нәтижеге жете аласыз ба?

Жете аласыз!

Спортшының жарысқа қатысудағы мақсаты – мейлінше көп ұпай жинап, жеңіске жету. Бірақ ұпай жинау маңызды болса, ешкімнің есеп көрсетілген таблоға ғана қарап тұрмайтыны анық қой. Жеңіске жетелейтін жалғыз жол – үздіксіз жаттығып, шеберлікті шыңдай түсу. Суперкубоктың үш дүркін жүлдегері Билл Уолштың сөзімен айтсақ, «өз

ісінді біл, есеп қалай өзгертетінін өзі біледі». Спортқа ғана емес, өмірдің басқа да салаларына қатысты айтылған ақиқат. Үздік нәтижеге жеткіңіз келсе, мақсат қоюды бір сәт ұмытып, оған жету жүйесіне зер салыңыз.

Мұнымен не айтқым келді? Мақсатқа ұмтылудың ешқандай пайдасы жоқ па? Әлбетте, пайдасы бар. Мақсат қою арқылы даму бағытын анықтауға болады, бірақ жүйелі әрекет – прогреске жетудің ең тиімді әдісі. Мақсатты айқындауға көп уақыт бөліп, жүйелі әрекетке назар аудармасаңыз, онда сіз бірнеше проблемаға тап болуыңыз мүмкін.

Бірінші проблема. Жеңген де, жеңілген де бір мақсатты көздейді.

Жеңімпаздар ғана мақсатты дұрыс қоя біледі деген алдамшы түсінік қалыптасқан. Біз жеңімпаздарды ғана елеп, олар дұрыс мақсат қойғандықтан осы жеңіске жетті деп ойлаймыз, бірақ одан жеңіліп қалған адамның да мақсаты жеңу екенін ескермейміз.

Олимпиада ойындарына қатысатын әрбір спортшы алтын жүлде алуды армандайды. Жұмыс іздеушінің барлығы жақсы жұмыс тапқысы келеді. Жеңген мен жеңілгеннің мақсаты бір екен, демек, жеңімпаздың басқалардан айырмашылығын оның мақсатымен ғана түсіндіру қате болып шығады. Мысалы, Британия велосипедшілерінің жеңіс тұғырына көтерілуіне Тур де Франс турнирін жеңу мақсаты себеп болған жоқ. Олар бұған дейін де осы көпкүндікте топ жаруды армандаған, яғни мақсат баяғыда-ақ айқындалған. Британдықтардың ақыры жеңіске жетуіне әрбір ұсақ-түйекке көңіл бөліп, жүйелі түрде әрекет етуі себеп болды.

Екінші проблема. Мақсатқа жету – сол сәтте ғана маңызды болатын өзгеріс.

Бөлме астан-кестені шығып шашылып жатыр деп елестетіңіз. Сіздің мақсатыңыз – бөлмені мұнтаздай етіп тазалап шығу. Бар күшіңізді бөлме жинауға жұмсадыңыз. Мақсатқа жеттіңіз, бөлме сол кезде таза тұрды. Бірақ ескі әдетке басып, тұрып жатқан орынға салақ қарасаңыз, бөлменің сиқын қашыратын дүниелерді жинай беруді доғармасаңыз, көп ұзамай ол орын бұрынғы қалпына түседі. Оны жинап шығу үшін тағы да шабыт шақыруға тура келеді. Іс-әрекетті бір жүйеге келтірмегендіктен, бұрынғы қалпыңызға қайта түстіңіз. Өйткені сіз себебін анықтамай, оның салдарымен ғана күрестіңіз.

Мақсатқа жеткенде өмірдің дәл сол кездегі сәті ғана өзгереді. Бірақ түбегейлі өзгеріс болмауы мүмкін. Біз нәтижені өзгертуге тиіспіз деп

ойлаймыз, алайда негізгі проблеманы байқамаймыз. Өйткені нәтижені емес, соған жеткізетін жүйелі іс-әрекетті өзгерту керек. Мәселені шешуде нәтижені өзгертумен ғана шектелсеңіз, оныңыз уақытша шешім болып шығады. Проблеманы жүйелі іс-әрекет деңгейінде шешуді үйренгенде ғана түбегейлі өзгеріске жетесіз. Мәселенің төркінін тапсаңыз, нәтиже көп күттірмейді.

Үшінші проблема. Мақсат бақытты шектейді.

Әрбір мақсаттың астарында «мақсатқа жетсем, бақытты боламын» деген ой жатады. Ең алдымен мақсатқа жетуді ойлайтын адамдар бақытты болуды өмірдің келесі бір кезеңіне ысырып қойғанын сезбейді. Өзім де осы тұзаққа талай рет түскенмін. Жылдар бойы бақытқа лайықты адам – болашақтағы «мен» деп ойлап келдім. Бұлшық етім жиырма фунтқа жетіп, кәсібім туралы *New York Times* газеті жазған сәтте менен асқан бақытты жан болмайды деп армандайтынмын.

Оның үстіне, мақсаттар адамның ішкі арпалысын өршітеді. Не көздеген мақсатқа жету арқылы табысты адам боласың, не сәтсіздікке ұшырап, өзіңнің де, жақындарыңның да үмітін ақтай алмайсың. Мұндай арпалыстар адамның бақыт туралы танымын шектеп, тығырыққа тірейді. Үлкен қателік. Сіздің өмір жолыңыз мақсат қойғанда ойлаған бағытпен ғана өрбуі екіталай. Табысқа жетудің түрлі жолдары тұрғанда, өмірден ләззат алуды бір ғана сценариймен шектей салуға болмас.

Жүйелі түрде әрекет етуді әдетке айналдырғандар әлдеқайда зор нәтижеге жетеді. Қорытынды нәтижеге емес, іс-әрекеттің өзіне ден қоюды үйренсеңіз, бақытты болатын сәтті күтіп әуре болмайсыз, ал нәтиже өзі-ақ іздеп табады. Жүйелі әрекет жұмыс істеп тұрғанда өмірдің әрбір сәтінен ләззат аласыз. Жүйелі әрекет, сіз ойлағандай, бір ғана түрде емес, сан алуан сипатта көрініс табуы мүмкін.

Төртінші проблема. Мақсат қоюдың ұзақ процестерге кедергісі.

Мақсатқа жетуді ғана ойлайтын адамдар түптеп келгенде «йо-йо» әсеріне, яғни тез ұмыт болатын нәтижеге кезігуі мүмкін. Мәселен, желаяқтардың дені бірнеше ай бойы тынымсыз шыңдалып, белгілі бір межені еңсерген соң жаттығуды тастап кетеді. Жарыс аяқталды, мақсат орындалды, енді оларды алға итермелейтін күш жоқ. Сол секілді, бүкіл қажыр-қайратыңызды бір ғана мақсатқа жетуге жұмсадыңыз, оған жеткеннен кейін не істейсіз? Әлбетте, адамдардың дені алға қойған мақсатқа жеткен соң мағынасыз тіршілікке оралып, ескі әдетін қайта бастайды.

Мақсат қою белгілі бір ойында жеңіске жетуді ғана көздейді. Ал жүйелі әрекет бір жеңістен кейін де ойынды жалғастыра беруге көмектеседі. Келешекті ойлау белгілі бір мақсаттың аясында шектеліп қалмау дегенді білдіреді. Ойлаудың мұндай түрі белгілі бір жетістікке ғана негізделмеген. Ол өзін-өзі үздіксіз жетілдіру, нәтижені үнемі жақсартып отыру дегенді білдіреді. **Сіздің үздіксіз жетіліп келе жатқаныңызды айқындайтын күш – бір процесті тынбай қайталай беру әдетіңіз.**

АТОМ-ӘДЕТТЕР ЖҮЙЕСІ

Жаман әдеттерден арыла алмай қиналсаңыз, оның жеке басыңызға еш қатысы жоқ екенін біліп қойыңыз. Мәселенің бәрі жүйелі әрекеттің жоқтығында. Жаман әдеттер қайталана береді, бірақ олар сіздің өзгерісті қаламауыңыздан емес, әрекеттердің бір жүйеге түспегендігінен қайталанып жатыр.

Көздеген мақсат айқындаған деңгейге көтерілуге тырыспаңыз, жүйелі әрекеттеріңіз қалай жұмыс істейтінін ұғынуға үңіліңіз.

Белгілі бір мақсатқа емес, жүйелі әрекеттерге зейін қою – осы кітаптағы басты тақырыптардың бірі. Атом-әдет деген сөз тіркесінің астарында да осы мағына жатыр. Ұсақ-түйек өзгерістер, болмашы жетістіктер, бір пайызға жақсару деген ұғымдардың бәрі осы атом әдетімен байланысты екенін түсінген боларсыз. Бірақ оған кез келген ескі әдетті жатқызуға болмайды. Атом-әдеттер – үлкен жүйенің бөлшегі саналатын ұсақ әдеттер. Атом молекуланың құрамдас бөлшегі болса, атом-әдеттер үлкен өзгерістерді түзетін шағын бөлшектер іспетті.

Әдеттерді біздің өміріміздің атомдарына теңеуге болады. Олардың әрқайсысы түбегейлі өзгерістер түзетін іргелі бірліктер. Күнделікті қайталанып отыратын болмашы әрекеттер бірден байқалмайды, алайда олар уақыт өте келе бірігіп, елеулі нәтижелерге жетуге көмектеседі. Елеулі нәтижелердің өзі кейін бастапқы әрекетіңізден әлдеқайда зор көрсеткішке айналады. Әдеттер қалыптасу барысында аса байқалмағанымен, адам өмірі үшін үлкен маңызға ие. Атом-әдеттер сөз тіркесінің мағынасы да соны білдіреді – орындалуы оңай әрі елеусіз, бірақ көп қайталанған сайын ғаламат күштің қайнар көзіне айналатын күнделікті тәжірибе немесе ұсақ-түйек әрекеттер, яғни адам болмысының бірте-бірте жетілу жүйесінің құрамдас бөлшегі.

ТҮЙІН

- Әдеттерді өзін-өзі жетілдіру процесі негізінде жинақталатын күрделі пайыздармен салыстыруға болады. Күн сайын 1 пайызға жақсарып отыру арқылы болашақта үлкен нәтиже шығарамыз.
- Әдеттер қылыштың екі жүзі іспеттес. Олардың бірі сізге қызмет етсе, екіншісі қарсы жұмыс істеуі мүмкін. Сол себепті әрбір әдетке ерекше мән берген жөн.
- Кейде кішігірім талпыныстардан ештеңе өзгермейтіндей көрінуі мүмкін. Бірақ кез келген үлкен нәтиженің өзі ұзақ уақытқа созылған баяу процестен тұратынын ұмытпаңыз. Сізге шыдамды болу керек.
- Атом-әдеттер – үлкен жүйенің бөлшегі саналатын ұсақ әдеттер. Атом молекуланың құрамдас бөлшегі болса, атом-әдеттер үлкен өзгерістерді түзетін шағын бөлшектер іспетті.
- Үздік нәтиже шығарғыңыз келсе, мақсат қою дегенді ұмытыңыз. Оның орнына жүйелі әдет қалыптастыруға назар аударыңыз.
- Көздеген мақсат айқындаған деңгейге көтерілуге тырыспаңыз, жүйелі әрекеттеріңіз қалай жұмыс істейтінін ұғынуға үңіліңіз.

Әдеттер болмысты қалыптастырады (немесе бұзады)

Жаман әдеттерді қайталау оңай, ал жақсы әдет қалыптастыру неге қиын? Күнделікті әдеттерді жетілдіріп отырудың адам өміріне әсері ерекше. Бірақ жаңа әдет қалыптастырудың оңай еместігі сонша – бір жыл өткеннен кейін де сіз ескі әдеттерден әлі арыла алмай жүруіңіз мүмкін.

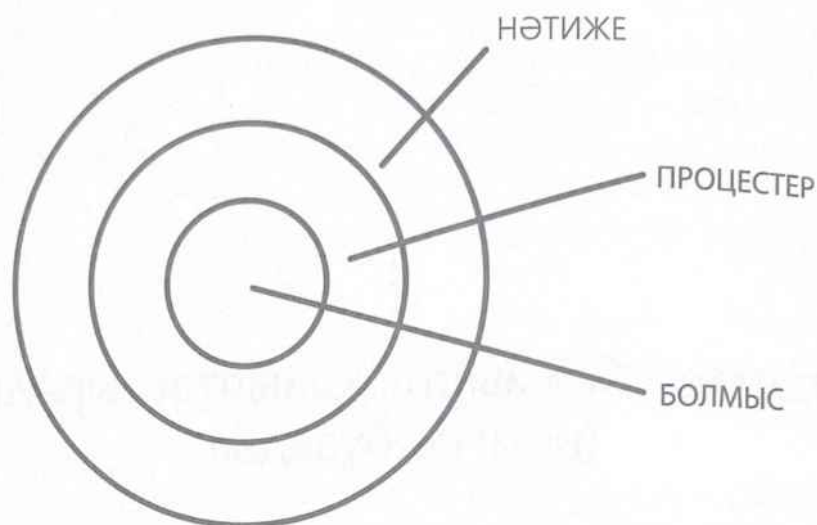
Біз жақсы әдетті бастауға білек сыбана кірісеміз. Бірнеше күннен соң оған түрткі болған мотивация күші бәсеңсіп, одан әрі алып жүруге жігеріміз жетпей жатады. Таңғы жаттығу, медитация, күнделік жазу немесе тамақ дайындау сияқты әдеттер бір-екі күннен соң проблемаға айналып шыға келеді.

Әбден қалыптасып, бойға сіңіп кеткен әдеттер өмірлік серік болып қалады деп ойлаймыз. Әсіресе бізге жаман әдеттерден арылу мүмкін еместей көрінеді. Зиянды тамақ жеу, теледидар алдында отыра беру, темекі шегу, прокрастинация, яғни бүгін істеуге болатын дүниені ертеңге қалдыру секілді әдеттерді қанша талпынсақ та жеңе алмаймыз деген күдік басым.

Бойдағы әдеттерден арылудың қиын болуының екі себебі бар: (1) өзгеруді қажет етпейтін дүниені өзгертуге тырысамыз және (2) әдеттен арылу әдісін дұрыс таңдамаймыз. Осы бөлімде екі себептің біріншісіне, келесі бөлімде екіншісіне тоқталамыз.

Ең бірінші қателік – өзгеруді қажет етпейтін нәрсені өзгертуге тырысамыз. Бұл нені білдіреді? Өзгеріс үш деңгейде жүзеге асатынын елестетіп көріңіз. Ол деңгейлерді пияздың үш қабатымен салыстыруға болады.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ӨЗГЕРТУДІҢ ҮШ ДЕҢГЕЙІ



3-сурет. Мінез-құлықты өзгертудің үш деңгейі: мақсатты өзгерту, процестерді өзгерту және болмысты өзгерту

Бірінші қабат – келешектегі мақсатты өзгерту. Бұл деңгейге салмақ тастау, кітап жазу, жарыста жеңу секілді белгілі бір нәтижеге жету кіреді. Қолға алған мақсаттарыңыздың көбі осы деңгейге жатады.

Екінші қабат – процестерді өзгерту. Әдеттер мен жүйелі әрекеттерді өзгертуді қарастыратын деңгей. Мысалы, спорт залында жаттығудың жаңа жүйесін бастау, үстел үстін жұмысқа ыңғайластырып тазалау, медитацияның жаңа тәжірибесін меңгеру. Сіз қалыптастырып жүрген әдеттердің дені осы деңгейге жатады.

Үшінші және ең терең қабаты – болмысты өзгерту. Бұл деңгейге өмірге деген көзқарасты, өзім туралы пайымды, басқа адамдар туралы ойды өзгерту кіреді. Сенімдердің, көзқарастардың және әуестіктің басым бөлігі осы деңгейге жатады.

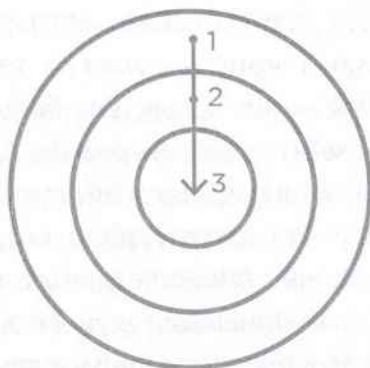
Нәтиже – өзгерістерден шығатын қорытынды. Процестер – өзгеру үшін істеген әрекеттеріңіз. Болмыс – сіздің ішкі сеніміңіз. Адам бойына әдет қалыптастыруды көздегенде, яғни кішігірім әрекеттер жүйесін қалай бастағанда белгілі бір қиындықтарға тап болады дедік. Қиындық бір деңгейдің екінші деңгейден артықтығында немесе кемдігінде емес. Өзгеру деңгейлерінің бәрі пайдалы. Проблеманы сол өзгерістердің бағытынан іздеу керек.

Адамдардың көбі өзгеру процесін көздеген нәтижеге жетуге күш салудан бастайды. Сол себепті олардың бойында белгілі бір нәтижеге

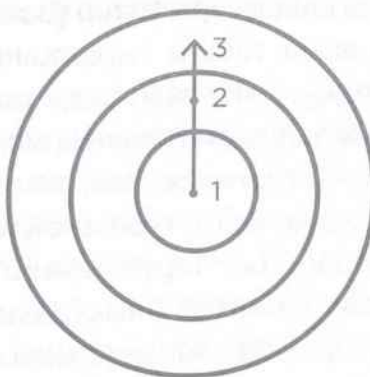
жетуге негізделген әдеттер қалыптаса бастайды. Бұған балама нұсқа – тұлғаның өз болмысына сай әдеттерді қалыптастыру. Бұл ретте ол қандай адам болғым келеді деген қағиданы ұстанады.

Темекіні тастағысы келетін екі адамды салыстырайық. Біріншісіне темекі ұсынғанда, ол: «Жоқ. Рақмет. Темекіні тастағым келіп жүр», – деп жауап береді. Ниеті дұрыс сияқты, дегенмен бұл жауаптан оның жаман әдетті тастағысы келетінін, бірақ өзін әлі де темекі шегетін адамға жатқызатынын аңғаруға болады. Әдетін өзгерткісі келеді, бірақ ішкі сенімі сол күйінде қалған.

БЕЛГІЛІ БІР НӘТИЖЕГЕ ЖЕТУГЕ НЕГІЗДЕЛГЕН ӘДЕТТЕР



БОЛМЫСТЫ ӨЗГЕРТУГЕ НЕГІЗДЕЛГЕН ӘДЕТТЕР



4-сурет. Белгілі бір нәтижеге негізделген әдет қалыптастыру барысында түпкі мақсатқа ғана назар аударамыз. Ал болмысты өзгертуге негізделген әдет қалыптастыру кезінде қандай адам болғымыз келетінін көбірек ойлаймыз.

Екінші адамға темекі ұсынғанда, ол: «Рақмет. Мен темекі тартпаймын», – деп жауап береді. Екі жауаптың арасында айтарлықтай айырма

жоқ тәрізді. Бірақ екінші жауап авторының өз болмысын өзгертуге бет бұрғанын байқауға болады. Бұрын темекі тартқан, қазір одан бас тартып тұр. Өзін темекі тартатын адаммын деп есептемейді.

Өзгерісті қалаған адамдардың дені алдына мақсат қойғанда өз болмысын өзгерту керектігі туралы ойланбайды. Мәселен, артық салмақ тастағысы келетіндер: «Жіптіктей болу үшін (нәтиже) диета ұстасам, біраз уақыттан соң мақсатыма жетемін (процесс)», – дейді. Олар алдына мақсат қояды, оған жету үшін не істеу керектігін шамалайды, бірақ сол әрекеттерді басқаратын ішкі болмысы екенін ойламайды. Олар ешқашан өзін қабылдау әдісін өзгертуге тырыспайды, сол себепті өз болмысы өзгеру жоспарына қайшы келіп жататынын түсінбейді.

Әрбір жүйелі әрекеттің артында сенім жатыр. Демократиялық жүйе азаттық, көпшіліктің қалауы және әлеуметтік теңдік секілді ұғымдарға негізделген. Шексіз билік және халықтың басыбайлы болуы диктатуралық жүйенің басты элементтеріне айналған. Демократиялық қоғамда дауыс беру құқығына ие адамдардың сайлауға қызығушылығын ояудың түрлі әдіс-тәсілі бар. Ал диктатурада мұндай әрекеттерге орын жоқ. Өйткені екеуі бір-біріне сәйкес келмейді. Сайлауда дауыс беру – сенімнің белгілі бір түрі нық орныққан жүйеге жат әрекет.

Дәл осындай паттернді жекелеген адамға ғана емес, ұйымға немесе жалпы қоғамға қарата қолдануға болады. Жүйені түрлі сенімдер мен қағидалар қалыптастырса, әрбір әрекеттің артында болмыс тұрады.

Жеке тұлға болмысына қайшы әрекеттер ұзаққа бармайды. Мәселен, сіз қанша жерден көп ақша табуға тырысқаныңызбен, болмысыңыз ақша жұмсауды қалап тұрса, қай уақытта да тапқаныңыздан көп жұмсай бересіз. Денсаулықты жақсартуға қанша мәрте талпынғаныңызбен, салауатты өмір салтын ұстануды емес, жан рақатын көбірек қаласаңыз, жаттығу жасаудың орнына демалыс туралы ойлай бересіз. Ішкі түйсікті өзгертпей жаман әдеттерден бас тарту қиынға соғады, өйткені адамның әрбір әрекетін оның болмысы анықтайды. Жаңа мақсат тауып, жаңа жоспар құрарсыз, бірақ болмыс өзгермей ол әрекеттерден бірде-не шығады деу қиын.

АҚШ-тың Колорадо штаты Боулдер қаласында тұратын кәсіпкер Брайан Кларктың мына оқиғасы соған мысал бола алады. «Есімді білгелі тырнақ тістейтінмін, – деді бірде маған Кларк. – Бала күнімде ашудан кезде өшімді тырнақтан алатынмын. Кейін ол менің ең жаман әдетіме айналып кетті. Бір күні мен тырнақ өскенше тістемейін деп ойладым. Ерік-жігерімнің арқасында сол күнге де жеттім».

Одан соң Кларк күтпеген шешім қабылдайды.

«Өмірімде бірінші рет тырнағыма маникюр жасатқым келетінін әйеліме айттым, – дейді ол. – Тырнақ күтіміне ақша жұмсасам, оны тістеуді доғаратын шығармын деп ойладым. Мен, шынымен, тырнақ тістеуді қойдым. Бірақ оның ақша үнемдеуге қатысы жоқ. Маникюр жасатқан соң тырнақтарыма қарап, өмірімде бірінші рет олардың әдемі екенін көрдім. Осы сәтте бір өзгеріс болды. Кеудемді мақтаныш кернеді. Шебердің өзі «жаман әдетіңіз болмаса, тырнақтарыңыз өте әдемі әрі мықты екен ғой» деп мақтады. Сол сәттен бастап тырнақтарымды жақсы көріп кеттім. Оған дейін тырнақ әрлеуге тырыспаған едім. Бірақ әлгі оқиға менің көзқарасымды өзгертті. Содан кейін тырнақ тістеген емеспін. Ескі әдетімді біржола ұмыттым. Өйткені мен қазір күтімі бар тырнақтарымды жақсы көремін».

Ішкі мотивацияның ең жақсысы – әдетті болмыстың бір бөлігіне айналдыратын әрекет. «Мен соған ұмтылған адаммын» деуге болады. Бірақ «менің болмысым осындай» десеңіз, тіпті басқаша естіледі.

Бойыңыздағы қандай да бір қасиетті мақтан тұтсаңыз, сол қырыңызды жетілдіруге ықпал ететін әдет қалыптастыратын мотивация күшейе түседі. Мысалы, шашыңызды жақсы көрсеңіз, оны күту мен әрлеу әдетін дамыту оңай болады. Бұлшық етіңізбен мақтансаңыз, жаттығудан ешқашан қалмайсыз. Мойынорағыш тоқу өнеріңізге тәнті болсаңыз, аптасына бірнеше сағатты тоқуға арнайсыз. Мақтаныш сезімі адамға күш беріп, бойдағы қасиеттерді одан әрі дамытуға құлшыныс артады.

Адамның мінез-құлқының өзгеруіне ең әуелі болмыстағы өзгеріс себеп болады. Сіз мотивацияның көмегімен әдет қалыптастыруға тырысасыз, бірақ ол әдет болмысыңыздың бір бөлшегіне айналғанда ғана оны одан әрі дамыту оңайға түседі. Адам өзін спорт залына баруға немесе дұрыс тамақтануға екі, әрі кетсе үш рет көндіруі мүмкін, алайда бұл әдетті ұзақ уақыт сақтап тұру қиын. Өзгеріс өміріңіздің бір бөлшегіне айналмаса, қанша тырысқанмен оны жетілдіре алмайсыз.

- Мақсат – кітап оқу емес, мақсат – кітапқұмар адамға айналу.
- Мақсат – марафонға қатысу емес емес, мақсат – желаяқ атану.
- Мақсат – музыка аспабында ойнауды үйрену емес, мақсат – музыкант болу.

Мінез – адамның айнасы. Саналы немесе бейсаналы* түрде істеген әрбір ісіңізге қарап сіздің қандай адам екеніңізді аңғаруға болады. **Іс-әрекетіңіз – көзқарасыңыздың индикаторы.** Зерттеулер анықтағандай, адам өз болмысының қандай да бір қырын жақсы көріп, оның дұрыстығына сенсе, қай кезде де сол ұғымына сәйкес әрекет етеді екен. Мәселен, өзін «сайлаушымын» деп есептейтін адам, «дауыс беру – әркімнің құқығы, әр адам дауыс беруі тиісті» деп жиі ұрандататын белсенділерге қарағанда, сайлауға жиі қатысады. Сол сияқты, спортпен шұғылдануды жаны қалайтын адамдарға жаттығу жасау керек екенін айтып жатудың қажеті жоқ. Дұрыс әрекет ету оңай. Болмыс пен әрекет үйлесім тапса, мінез-құлқыңызды өзгертуге тырыспайсыз. Өзіңізді қандай адаммын деп қабылдайсыз, соған сәйкес әрекет етесіз.

Әдет қалыптастырудың біз қарастырған бірқатар аспектілері сияқты, болмысты өзгертуді де қылыштың екі жүзімен сипаттауға болады. Жақсы адам болғыңыз келсе, әдеттер сізді өзгертетін үлкен күшке айналып, ұзақ қызмет етеді. Ал әдеттер сізге қарсы жұмыс істесе, тұлғаның дамуы тежеледі. Жеке тұлға өз болмысы туралы белгілі бір түсінік қалыптастырып, тар түсінігінің аясында ғана әрекет етсе, оның дамуы тоқтайды. Адамдардың көбі осындай тар түсінігінің аясынан шыға алмай, өмірін «ментальды ұйқыда» өткізіп жүр.

- Мекенжайды жаттау қабілетім өте нашар.
- Таңертең басым жақсы жұмыс істемейді.
- Кісі есімін есте сақтай алмаймын.
- Үнемі кешігіп жүремін.
- Заманауи технология тілін түсінбеймін.
- Сандарды есте сақтау қабілетім нашар

және басқа да жалған түсініктерді мысал ретінде келтіруге болады.

Осы сияқты пайымдарды жылдар бойы қайталай берсеңіз, санаңыз да соған иланып, мұндай түсініктерді ешқашан өзгермейтін факт ретінде қабылдайтын боласыз. Уақыт өте келе көптеген іс-әрекетті «өз танымыңызға» қайшы келеді деп санап, оларды орындаудан бас тарта бастайсыз. Ішкі меніңізге қайшы келетін әрекеттерден қашып, өз түсінігіңізге сай әрекеттерді ғана жасайтын жағдайға түсесіз. Меніңізге қарсы шығуды қаламайсыз.

*«Сана», «түпсана», «түйсік» деген терминдер адам ойының, сезімінің бар-жоғын білдіретін терминдер. Академиялық ортада бұл терминдер еркін қолданыла береді. Мен кітабымда «түпсана» деген терминді жиі қолданамын, өйткені ол ойдың екі процесін бірге қамтитын кең мағыналы сөз. Түпсана біздің саналы ойымыздың сипаттамасы.

Адамның өз болмысы туралы пайымы санасына мықтап орныққан сайын оны өзгерту қиындай береді. Өйткені оған, қаншалықты қате екенін біліп тұрса да, өзінің ішкі ұйғарымына (топтық болмыс) сеніп, өзі туралы пайымына (тұлғалық болмыс) сәйкес әрекет еткен әлдеқайда ыңғайлы. Жақсы әдеттерді саналы көзқараспен қабылдағанда ғана белгілі бір мәнге ие болады, бірақ болмысыңызға қайшы келсе, оларды орындату қиынға түседі.

Бастаған ісіңізді қатты шаршағанда, қол босамағанда, күйзеліс кезінде... немесе осы секілді мыңдаған себептерге байланысты тастап кетуіңіз мүмкін. Шын мәнінде, қандай да бір әдетті қалыптастырып, болашақта ұзақ уақыт бойы ұстануға кедергі – өзіңіз туралы пайымыңыздың сол әдеттермен сәйкеспейді. Сондықтан сіз өзіңізді болмысы өзге тұлға ретінде елестете алмайсыз. Жетістікке жету үшін осы байланысты үзу керек. Жақсы адам болып қалыптасу үшін түсініктің кеңеюіне мүмкіндік беріп, сол арқылы болмысты жетілдіруге жол ашқан жөн.

Осы жерде бірнеше маңызды сұрақ туындайды: адамның түсінігі мен дүниетанымы әрекетке әсер етсе, олардың өзі қайдан шыққан? Тұлғалық болмыс қалай қалыптасады? Тұлғаның дамуына әсер ететін болмыстың жаңа қырларын қалай дамытып, оны тежейтін қырларынан қалай арылуға болады?

БОЛМЫСТЫ ӨЗГЕРТУДІҢ ЕКІ КЕЗЕҢНЕН ТҰРАТЫН ПРОЦЕСІ

Болмысты жасайтын – әдет. Пайымның өзі жүре қалыптасады. Кез келген наным-сеніміңіз, оның ішінде өзіңіз туралы пайымыңыз өмірден алған тәжірибелеріңіздің негізінде пайда болады.

Дәлірек айтсақ, әдеттер – болмыстың өмірдегі көрінісі. Күнде төсек салып ұйықтайтын адамның тәртіпті екенін байқауға болады. Күнде бірдеңе жазатын адамның болмысы шығармашылыққа жақын екенін білдіреді. Күнде жаттығу жасайтын адамның спортты жақсы көретінін аңғарамыз.

Қандай да бір іс-әрекетті жиі қайталасаңыз, болмысыңыздың сол әрекетке қатысты қырын дамыта түсесіз. Шын мәнінде, болмыс сөзі (*identity*) латынның *essentitas* (тұрмыс/болмыс) және *identidem* (қайталану) деген сөздерінен шыққан. Тура аударсақ, болмыс «үнемі қайталанатын тұрмыс/болмыс» дегенді білдіреді. Адам нақты бір әрекет кезінде болмыс туралы ойламайды, оған сол сәтте қандай адам екені

ғана маңызды болады. Сіз жиырма жыл бойы жексенбі сайын шіркеуге барып жүрген болсаңыз, ұзақ уақыт қайталанған бұл әрекетіңіз сіздің діншіл адам екеніңізді білдіреді. Спорт залына күнде, тіпті қар жауып тұрған күні де барып жүрсеңіз, бұл әдетіңізден сіздің спортты жақсы көретін адам екеніңізді білеміз. Өз пайымыңызды растайтын осындай айғақтар көбейген сайын, сіз оның ақиқат екеніне барынша көз жеткізе бересіз.

Жасөспірім шақта өзімді қаламгермін деп қабылдамадым. Мектеп пен колледждегі ұстаздарымнан жазу қабілетім туралы сұрасаңыз, олар мені ортанқол қаламгер ретінде сипаттап, танымал жазушы шығады-ау деп болжамас еді. Қалам тарта бастаған алғашқы жылдары мен дүйсенбі және бейсенбі күндері жаңа мақала жариялап жүрдім. Уақыт өте келе қарым-қабілетім ашылып, санамда қаламгер болуға лайық екенім туралы айғақтар көбейіп, жазушылық болмысым қалыптасты. Мен бірден қаламгер болып кетпедім. Жазу әдеті біртіндеп қалыптасқан соң ғана жазушыға айналдым.

Әлбетте, адам болмысының қалыптасуына әдет қана әсер етпейді, бірақ үнемі қайталанатын әдеттердің маңызы зор екенін білеміз. Өмірде жинаған кез келген тәжірибе өзіңіз туралы пайымның қалыптасуына ықпал етеді. Дегенмен допты бір рет тепкен баланы даңқты футболшы деуге, бір ғана сурет салған адамды талантты суретшіге балауға ерте. Осы әрекеттерді күнде қайталай берсеңіз, қолыңыздан іс келетініне дәлеліңіз көбейіп, өзіңіз туралы пайымыңыз өзгере бастайды. Бір ғана тәжірибенің берері аз, алайда бірнеше дүркін қайталанған әдеттер тұлғалық болмысыңыздың қай бағытта дамып келе жатқанын анық түсінуге көмектеседі. Демек, әдетті дарыту процесі адамның тұлға болып қалыптасу процесімен астарласып жатыр.

Бұны да біртіндеп жүзеге асатын эволюцияға жатқызамыз. Басқа адам болуға қанша тырыссақ та, бір сәтте өзгеріп шыға алмаймыз. Біртіндеп, күннен-күнге, әдеттен-әдетке өзгеріп отырамыз. Осылайша тұлғаның микроэволюциясын бастан өткереміз.

Әрбір әдеттен соң «бәлкім, мен осындай адам шығармын» деген түсінік туады. Кітап оқып болған соң өзіңді кітапқұмар деп қабылдайсың. Спорт залына бара жатып спортты жақсы көретініңді түсінгендей боласың. Гитара тартқан сәтте өзіңді музыканы жақсы көретін адаммын деп бағалайсың.

Әрбір іс-әрекетіңіз өзіңізді қалай қабылдайтыныңыз туралы ой тудырады. Бір ғана ой өзіңіз туралы жалпы пайымды өзгертпес, дегенмен

осындай ойлар жинала берген сайын болмыстың жаңа қыры ашылады. Үлкен нәтижеге жету үшін радикалды және жылдам өзгеріс қажет еместігін осыдан түсінуге болады. Ұсақ-түйек әдеттер уақыт өте келе елеулі өзгерістерге айналғанда болмыстың жаңарғанын байқаймыз. Ал өзгерістің байқалғанын үлкен қадамға балауға болады. Біртіндеп дамудың парадоксы деп осыны айтуға болады.

Осылардың бәрін түйіндер болсақ, әдеттер адам болмысын өзгерте-тінін түсінеміз. Басқа адамға айнарудың қарапайым ғана жолы – мінез-құлықты өзгерту.

- Көп жазған адам жазушы атанады.
- Скрипкада көп ойнаған адам музыкант болады.
- Жаттығуды көп жасайтын адам спортшы болып шығады.
- Әріптестеріңіздің әрбір бастамасын қолдасаңыз, көшбасшы атанасыз.

Қалыптасқан әрбір әдет белгілі бір нәтиже тудырып қана қоймай, одан да маңызды дүние – сенімді болуға үйретеді. Түрлі мақсатқа жету қолыңыздан келетінін түсінесіз. Осындай түсініктер жинақталған тұлғалық болмыс өзгере береді, өзіңізге ғана айтатын сырлардың мазмұны да өзгеріске ұшырайды.

Әлбетте, бұның кері бағыты да барын естен шығармаған жөн. Мәселен, жаман әдетті таңдаудың астарында тұлғалық болмыс қалауына қатысты шешім жатыр. Мінсіз адам болуға талпынудың қажеті жоқ. Бұны жақсы жаңалық деп қабылдаңыз. Мысалы, сайлауға түскен екі тараптың да дауыс жинау мүмкіндігі бар. Сайлауда жеңіске жету үшін сізге сайлаушылардың бәрінің дауысы керек емес, көбі сізге дауыс берсе жетіп жатыр. Жаман немесе пайдасыз әдеттің бірнеше дауыс жинауында тұрған ештеңе жоқ. Сіздің мақсатыңыз – басым дауыспен жеңіске жету.

Жаңа болмыс жаңа асуларды бағындыруды талап етеді. Бұрынғыша дауыс бере берсеңіз, қорытындысы да бұрынғыша болады. Ештеңе өзгермесе, үлкен өзгерістер де болмайды.

Бұл екі сатыдан тұратын қарапайым процесс:

1. Қандай адам болғыңыз келетінін шешіңіз.
2. Кішігірім жетістіктер арқылы осы күнге жеткен адам екеніңізді өзіңізге дәлелдеңіз.

Алдымен, қандай адам болғыңыз келетінін шешіңіз. Мұндай тезисті адамның, топтың, қоғамның, ұлттың кез келген деңгейіне қатысты қолданса болады. Кім болғыңыз келеді? Сіздің ұстанымдарыңыз бен құндылықтарыңыз қандай?

Аса маңызды сұрақтар. Адамдар өзгерісті неден бастау керектігін білмесе де, нені көздейтінін жақсы түсінеді. Мәселен, сымбатты болғанын қалайды, уайымнан арылғысы келеді, табысының екі есеге артқанын армандайды. Тамаша! Ендеше өзгерісті осыдан бастаңыз, бір-ақ бағытта әрекет жасап көріңіз, яғни көздеген жетістіктерден соған жеткісі келетін адамға қарай жылжыңыз. Мен көздеген биікке қандай адам көтерілуі мүмкін? Осы сұрақты өзіңізге қойыңыз. Қандай адам жиырма келі салмақ тастай алады? Қандай адам шет тілін үйрене алады? Табысы мол кәсіп бастау қандай адамның қолынан келеді?

Мысалы, қандай адам кітап жаза алады? Іс-әрекеті жүйелі, сенімді адам деп жауап беріп көріңіз. Ендеше, кітап жазып шығуға емес (нәтиже), жүйелі әрекет пен сенімділік сияқты қасиеттерді дамытуға (болмыс) назар аударыңыз.

Адам бойындағы қасиеттерді дамыту барысында өзі туралы төмендегідей ой түйеді:

- Мен студенттерді әрдайым қолдайтын ұстазбын.
- Мен әрбір науқастың көңілін аулап, оларды емдеуге көп уақыт бөлетін дәрігермін.
- Мен қызметкерлер мүддесін қорғайтын басшымын.

Қандай адам болғыңыз келетінін түсінген уақытта, бәлкім, сіз болмысыңызды танып, мінез-құлықты өзгертуді көздейтін шағын қадамдар жасай бастайтын шығарсыз. Салауатты өмір салтын ұстанатын адам не істер еді? Осы сауалды өзіне қойған менің бір танысым 45 келі салмақ тастады. Ол күні бойы осы сұрақты қайталап, соған сай әрекет етпеді. Салауатты өмір салтын ұстанатын адам жаяу жүре ме, такси ұстай ма? Бурритоға тапсырыс бере ме, әлде салат таңдай ма? Ол ұзақ уақыт бойы салауатты өмір салтын ұстанатын адамды үлгі тұтып жүрді де, өзі сондай адамға айналды. Бұл өте дұрыс шешім.

Болмысты өзгертуге арналған әдеттер концепциясы осы кітаптағы тағы бір маңызды тақырып – оқырмандарды кері байланыс түйінімен таныстыруға арналған. Әдеттер болмысты түзеді, ал болмыс әдеттерді қалыптастырады. Бұны қосарлы жолмен салыстыруға болады. Қандай да бір әдет қалыптастыру кері байланыс түйіні іспеттес (бұл концепцияға

толығырақ келесі тарауда тоқталамыз), алайда бұл түйіннің пайда болуына көздеген нәтиже емес, сіздің құндылықтарыңыз, ұстанымдарыңыз бен болмысыңыз ықпал еткені абзал. Зейінді белгілі бір нәтижеге жетуге емес, өз ойыңыздан шығатын адам болып қалыптасуға аударған дұрыс.

ӘДЕТТЕРДІҢ МАҢЫЗДЫ БОЛУЫНЫҢ НАҚТЫ СЕБЕБІ

Болмысты жаңарту – әдеттерді өзгертудің темірқазығы. Осы кітапты оқи отырып, сіз өзіңіздің ғана емес, отбасыңыздың, ортаңыздың, ұжымыңыздың және басқа да институттардың жақсы әдетін қалыптастыруға көмектесе аласыз. Бірақ сіз өз ойыңыздағы жақсы адамға айналып келе жатырсыз ба? Сізді толғандыратын басты сұрақ осы болуы тиіс. Бірінші қадам: бұл сауалға жауап іздегенде *не* немесе *қалай* емес, *кім* деген сөзге назар аударыңыз. Сіз кім болғыңыз келетінін білуіңіз керек. Басқаша айтқанда, жақсы өзгеріс күткен адамды ескегі жоқ қайыққа теңеуге болады. Сол себепті біз осы сұраққа жауап іздеуден бастаймыз.

Өзіңізді де, түсінігіңізді де өзгертуге күш-жігеріңіз жетеді. Болмыс – тасқа қашалған жазу емес. Қай жаста, қай уақытта болсын таңдау жасау мүмкіндігі жоғалмайды. Бүгін таңдаған әдеттеріңіздің көмегімен болмыстың қай қырын дамыту керектігін бүгін таңдайсыз. Осы кітаптың көздегені де сол – әдеттердің маңызы өте зор екенінің сырын ұғу.

Жақсы әдет қалыптастыру – күнделікті өмірге қажетті лайфхактардың жиынтығы емес. Қолыңыздағы кітап күнде кешкісін тіс жууды, күнде таңертең суық суға түсуді немесе бір киімді күнде киюді үйретпейді. Бұл кітап көп ақша табу, салмақ тастау немесе уайымнан арылу секілді үлкен жетістіктерге жету жолын көрсетеді. Әдеттердің көмегімен алға қойған мақсаттарыңыздың бәріне жете аласыз, бірақ әдеттер бір нәрсеге ие болу үшін емес, тұлғаның дамуы мен қалыптасуы үшін керек екенін естен шығармаңыз.

Түптеп келгенде, әдеттер сіздің көкейіңіздегі жақсы адамның қалыптасуына көмектеседі. Сол үшін де олардың маңызы зор. Әдеттер – өзіңіз туралы пайымды терең дамытуға көмектесетін арналар. Әдеттеріңіз қандай болса, сіз сондай адамсыз.

ТҮЙІН

- Өзгерістердің үш деңгейі бар: нәтиже деңгейі, процестер деңгейі және болмыс деңгейі.
- Әдеттерді өзгертудің ең тиімді тәсілі – белгілі бір нәтижеге жетуді емес, өз қалауындағы адам болуды көздеу.
- Болмысты жасайтын – әдет. Сіздің әрбір әрекетіңіз – қандай адам болуды қалайтыныңызға қатысты жасаған таңдауыңыз.
- Жақсы адам болу үшін дұрыс түсінік қалыптастырып, болмысты дамыта түсу керек.
- Әдеттердің көмегімен көздеген мақсатқа жетіп қана қоймай, өзіңіз туралы пайымды өзгерте аласыз. Сол себепті әдеттердің маңызы өте зор.

Жақсы әдет қалыптастырудың қарапайым төрт қадамы

1898 жылы психолог Эдвард Торндайк әдеттердің қалай пайда болатынын және адамның мінез-құлқына қандай қағидалар басшылық ететінін анықтау мақсатында тәжірибе жүргізеді. Торндайк жануарлардың жүріс-тұрысын зерттеуге қатты қызығып, алғашқы тәжірибесін мысықтарды зерттеуден бастайды.

Ол «күрделі жәшік» деп аталатын құрылғының ішіне мысықтарды жеке-жеке салып қояды. Мысықтар жәшікті бір ғана қарапайым әрекетпен аша алады. Ол үшін ілмекті тартып, тетікті басып немесе тұғырды аяғымен түрту керек. Мәселен, жәшіктегі тетікті басқан уақытта оның бір шетіндегі есік ашылады. Жәшіктен босаған мысық тамаққа қарай жүгіре жөнеледі.

Жәшікке қамалған мысықтардың барлығы дерлік одан қашып шығуға әрекеттенеді. Бұрыш-бұрышты тіміскілеп, саңылауларды аяқтарымен түртпектеп, жәшіктің ішіндегі заттарды тырналайды. Бірнеше минуттан соң мысықтың аяғы тетікке байқамай тиіп кетіп, есік ашылады да, олар сыртқа жүгіріп шығады.

Торндайк мысықтарды жәшікке бірнеше рет салып, олардың іс-әрекетін қадағалайды. Алғашында олар ерсілі-қарсылы жүріп, әр жерді тырналай береді. Бірақ тетікті баса салысымен есік ашылады, мысық сыртқа шығады. Тәжірибе бірнеше мәрте қайталанған соң үйрену процесі басталады. Мысықтар тетікті басып, бұл әрекетінің марапатқа жеткізетінін, жәшіктен қашып шыға алса, тамақ жейтінін түсінеді.

Жиырма-отыз тәжірибеден кейін мысық үшін тетікті басу әрекеті үйреншікті дағдыға айналып, олар бірнеше секундтың ішінде жәшіктен шығып кететін жағдайға жетеді. «№12 мысық жәшіктен шығу үшін әр тәжірибеде мынадай уақыт жұмсады: 160 секунд, 30 секунд, 90 секунд, 60, 15, 28, 20, 30, 22, 11, 15, 20, 12, 10, 14, 10, 8, 8, 5, 10, 8, 6, 6, 7», – деп жазды Торндайк.

Бастапқыда мысықтардың жәшіктен шығу әрекеті шамамен 1,5 минутқа созылса, соңғы үш тәжірибеде мысықтар бар болғаны 6,3 секундта жәшікті ашты. Тәжірибе артқан сайын мысықтар алдыңғы қателіктерін қайталамауды үйренсе, уақыт өткен сайын шапшаң қимылдап, тетікті автоматты түрде басып қалуды әдетке айналдырды. Мысықтар алдыңғы қателікті қайталамайды, бірден дұрыс әрекетке көшеді.

Торндайк осы зерттеулерге сүйене отырып, мысықтарды үйрету процесін былай деп сипаттайды: «Әрекеттер қайталанған сайын нәтиже жақсарып, мысықтар соны ғана қайталауды үйренді, ал нәтижесіз әрекеттерден бас тартты». Оның бұл еңбегі әдеттердің қалай қалыптасатыны төңірегіндегі пікірталасты қыздырған зерттеуге айналды. Бұл тәжірибе «Әдет дегеніміз не? Неліктен ми әдет қалыптастыруға бейім?» деген сияқты бірқатар іргелі сұраққа жауап береді.

НЕЛІКТЕН МИ ӘДЕТ ҚАЛЫПТАСТЫРУҒА БЕЙІМ?

Әдет – бірнеше мәрте қайталанғаннан кейін автоматты түрде жүзеге асатын іс-әрекет. Әдет қалыптасу процесі сынақ пен қателік кезеңінен басталады. Өмірде түрлі жаңа бетбұрысқа тап болғанда шешім қабылдау жүгі адам миына түседі. Мұндай жағдайда қалай әрекет ету керек? Қандай да бір мәселемен алғаш рет жолыққанда, оны қалай шешу керектігіне сенімді болмайсыз. Торндайк мысығы секілді, сіз де алдымен іске асады-ау деген әрекеттерге жүгінесіз.

Осы кезеңде мида жүйке жүйесінің белсенділігі жоғарылайды. Жағдайды әбден ой елегінен өткізіп, дұрыс әрекет таңдауға талпынасыз. Көптеген жаңа ақпарат жинап, оларды түсінуге тырысасыз. Осы кезде миыңыз тиімді әрекетті тапқанша тоқтаусыз жұмыс істейді.

Кейде сіз, тетікті байқамай басып қалған мысық сияқты, күтпеген жерден шешім тауып кетуіңіз мүмкін. Қатты мазасызданып, жаныңызға дауа іздеп, тоқтаусыз ізденгенде ғана тыныштық табатындай сезінесіз. Күні бойы жұмыс істеп, қатты қалжыраған кезде бейнеойын ойнасаңыз,

миыңыз тынығып, күш жинайтындай көрінеді. Бәрін шетінен сынап көре бересіз, көре бересіз... Әйтеуір, дұрыс шешімін табасыз.

Шешім қабылдаған соң сіздің болашаққа қатысты жоспарыңыз өзгереді. Миыңыз дұрыс шешімге әкелген оқиғаларды бірден есте сақтап қалуды үйренеді. *«Токтай тұршы, жақсы нәрсе екен. Осының алдында мен не істеп едім?»* – деп ойлайды.

Адамның әрбір әрекетінің астарындағы кері байланыс түйіні дегеніміз осы. Сынап көру, қателесу, үйрену, басқаша істеп көру әдістерін соған жатқызуға болады. Тәжірибедегі қате әрекеттер тоқтап, пайдалы әрекеттер мида сақталып қалады. Бұны біз әдет қалыптастыру деп атаймыз.

Мәселе қайталанған сайын ми оның шешімін автоматты түрде табуды үйренеді. Әдеттер – автоматты түрде жүзеге асатын шешімдер жиынтығы. Олардың маңызы өте зор. Ғалым-бихевиорист Джейсон Греха: «Бір сөзбен айтқанда, әдеттер – бізді қоршаған ортада үнемі қайталанатын проблемаларды реттейтін таптырмас шешімдер», – дейді.

Әдет қалыптасқаннан кейін ми белсенділігі бәсеңдейді. Сіз қиындықтан шығаратын шешімдерді есте сақтадыңыз, бұдан кейін басқа әрекеттерге мән бермейсіз. Болашақта осындай мәселе қайталанса, не істеу керектігін жақсы білесіз. Мұндай проблема тағы туындағанда оған жан-жақты талдау жасаудың қажеті болмайды. Ми сынақ пен қателік процесін «аттап өтіп», төл ережесін қалыптастырады, яғни мына жағдайда былай істеу керек деген қағидамен жұмыс істейді. Ойша құрылған сценарий белгілі бір жағдайда автоматты түрде жүзеге асады. Мәселен, күйзеліс кезінде жүгіру көмектесетінін біліп тұрасыз. Жұмыстан шаршап келгенде бейнеойын джойстигіне жармасасыз. Бастапқыда не істеу керектігін ұзақ ойласаңыз, енді сол әрекеттер өзінен-өзі жасала береді. *Өйткені сізде әдет қалыптасты.*

Әдеттер – тәжірибенің көмегімен пайда болған саналы тетіктер. Түсінікті тілмен жеткізсек, әдет дегеніміз – адамның бір кездері проблеманы шешу үшін істеген, қазір есінде қалған әрекеттері. Бұған дейін бастан кешірген жағдай қайталанса, жадыңыздағы естеліктер оянып, автоматты түрде дәл сондай шешім қабылдауға кірісесіз. Болашақта мәселені шешуде қай нұсқа дұрыс екенін болжау үшін ми өткен оқиғаларды есте сақтап отырады.

Әдет қалыптастыру – аса маңызды процесс, өйткені саналы психикалық іс-әрекет ми жұмысында «шағын орын» алады. Ми бір уақытта бір ғана проблемаға зейін қоя алады. Сол себепті ол басты назарды аса

маңызды деген міндетке аударады. Адам миы маңызы төмен міндеттерді мейлінше бейсаналы, яғни автоматты түрде орындауға тырысады. Әдет қалыптасқанда дәл осы процесс жүзеге асады. Әдеттер когнитивті салмақты жеңілдетіп, сол арқылы мида артық жұмыстан босатады. Бұл уақытта ми басқа да маңызды мәселелерді шешіп жатады.

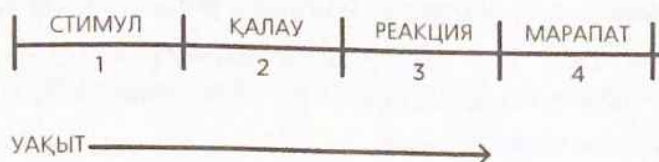
Әдеттердің пайдасы көп десек те, кейбір адамдар оны түсіне алмайды. Мұндай адамдардың қарсы уәжі мынадай: «Әдеттерден ішім пысып кетпей ме? Өмірден ләззат ала алмасам, мұндай өмір салтын ұстанудың не қажеті бар? Бір нәрсені ғана қайталай берсем, өмірдің қызығынан, оның тосын сыйларынан құр қалмаймын ба?» Оған күмәнім бар. Мұндай сұрақтар жалған дихотомияны асқындырады. Осы тәріздес сауалдар сізді әдет пен еркіндіктің бірін таңдауға мәжбүрлеп тұрғандай. Шын мәнінде, әдет пен еркіндік бір-біріне жат емес, қайта бірін-бірі толықтырады.

Әдеттер еркіндікті шектемейді. Олар сізді азат етеді. Шынтуайтында, әдеттерін басқара алмайтын адамда еркіндік аз. Мәселен, ақшаны дұрыс жұмсауға әдеттенбеген адам үнемі әр тиыны үшін күресуге мәжбүр. Салауатты өмір салтын әдетке айналдырмаған адам әрдайым күшқуаттың аздығынан зардап шегеді. Ал оқуда озат болудың не екенін білмейтін адам үнемі қатарға қосыла алмай жүреді. Спорт залына бару, хат жазу, қарызды төлеу сияқты ең қарапайым міндеттердің өзін орындау үшін үнемі ұзақ шешім қабылдайтын болсаңыз, еркіндікке ешқашан уақыт таппайсыз. Күнделікті тіршіліктің негізгі қағидаларын жеңілдеткенде ғана еркін ойлау мен шығармашылыққа мидан орын табылады.

Сонымен бірге әдеттеріңіз әбден қалыптасып, күнделікті өмірдегі басты мәселелер автоматты түрде шешіліп отырса, артық жұмыстардан арылған ми жаңа сынақтармен күресуге, жаңа міндеттерді орындауға белсене кіріседі. Әдетті бүгін қалыптастырсаңыз, ертең сіз болашаққа жоспарлаған соны ойларыңызды жүзеге асыра бастайсыз.

ӘДЕТТЕРДІҢ ҚАЛАЙ ЖҰМЫС ІСТЕЙТІНІ ТУРАЛЫ ІЛІМ

Әдет қалыптастыру процесін қарапайым төрт кезеңге бөлуге болады: стимул, қалау, реакция және марапат. Процестің басты бөлшектерін жеке-жеке қарастыру арқылы әдеттің қалай жұмыс істейтінін және қалай дамытуға болатынын үйренеміз.



5-сурет. Әдеттердің бәрі осы төрт кезеңнен мына тәртіппен өтеді: стимул, қалау, реакция және марапат.

Төрт сатылы осы процесс кез келген әдеттің негізін құрайды, ми осы кезеңдердің барлығынан дәл осы тәртіппен өтеді.

Бірінші кезең – стимул. Стимул – мидың қандай да бір әрекетті орындауына бастамашы болады. Мұны алда сізді керемет марапат күтіп тұрғанын алдын ала білдіретін шағын ақпарат деп қабылдаңыз. Ежелгі дәуірлердегі адамдар тамақ, су, секс сияқты бірінші кезектегі қажеттіліктерге аңсары ауып, ең алдымен соларға жетуге ынталанған. Ал қазір біз уақытымыздың көбін ақша, атақ, билік, дәреже, мақтау, қолдау, махаббат, достық, қамсыздық сияқты екінші дәрежелі қажеттіліктерді іздеуге жұмсап, соларға жетуге ұмтылып жүрміз (Әлбетте, бұлар да күнелту, дүниеге ұрпақ әкелу секілді басты қажеттіліктерді өтеуге жанама түрде көмектеседі).

Ми қай жерде марапат болуы мүмкін деген ақпаратты іздеп, ішкі және сыртқы ортамызға ұдайы талдау жасап отырады. Стимул бізді марапат күтіп тұрғанын бәрінен бұрын сездіретін көрсеткіш болса, содан кейін табиғи жолмен қалау оянады.

Қалау – екінші қадам, ол кез келген әдеттің қалыптасуына түрткі болатын мотивацияның басты факторы. Белгілі бір дәрежеде мотивация немесе қалау, яғни өзгеріске талпыныс болмаса, адамның әрекет етуге ешқандай құлқы болмайды. Негізі, біз әдетті емес, соның нәтижесінде болатын өзгерісті аңсаймыз. Мәселен, сіз темекі тартқыңыз келмейді, – темекі тартудан ләззат алғыңыз келеді. Сол сияқты, тіс жуу процесі бізді қызықтырмайды, бірақ ауыз қуысының тазалығын жанымыз қалайды. Сіз теледидар қосқыңыз келмейді, – көңіл аулағыңыз келеді. Адамның әрбір әрекеті ішкі жай-күйді өзгерту қалауынан туындайды. Аса маңызды бұл тақырыпқа кейінірек арнайы тоқталамыз.

Әр адамның қалауы әртүрлі. Теория тұрғысынан қарастырсақ, кез келген ақпарат адамның қалауын оятуы мүмкін, бірақ іс жүзінде адамдардың бәрінің әрекеті бірдей болмайды. Мәселен, ойын автоматтарының дауысы құмар ойыншының қалауын бірден оятады. Ойынханада

тиынның сылдыры мен ақшаның шытыры сирек ойнайтындардың құлағына түрпідей тиеді. Біреудің қалауын қоздырған стимул басқа біреу үшін ешқандай мәнге ие болмайды. Ой, сезім және көңіл-күй ғана стимулды қалауға айналдыра алады.

Үшінші қадам – реакция. Реакция ой немесе әрекет формасында көрініс табатын тұрақты әдетіміз. Реакцияның болу-болмауы мотивацияның қаншалықты деңгейде екеніне, сонымен бірге оның орындалуы қаншалықты қарапайым немесе күрделі екеніне байланысты. Адамның кейбір әрекеті өзі ойлағаннан әлдеқайда көбірек күш пен ақыл-ойды қажет етсе, ол реакциядан бас тартуы мүмкін. Біздің реакциямыз мүмкіндігімізге тәуелді. Қалай дегенмен, қандай да бір әрекетті орындау қолымыздан келмесе, ол әдеттің қалыптасуы екіталай. Баскетбол ойнағыңыз келеді, бірақ допты биікке лақтыру үшін секіре алмасаңыз, талпынысыңыздан нәтиже шықпайды, яғни оны әдетке айналдыра алмайсыз.

Түптеп келгенде, реакция сізді марапатқа жеткізеді. Әрбір әдеттің көздегені марапат. Стимул – марапат туралы ақпарат. Қалау – марапатқа жетуге талпыныс. Реакция – марапат алу. Біз марапатқа ұмтыламыз, өйткені ол қалауымызды қанағаттандырады (1) және үйретеді (2).

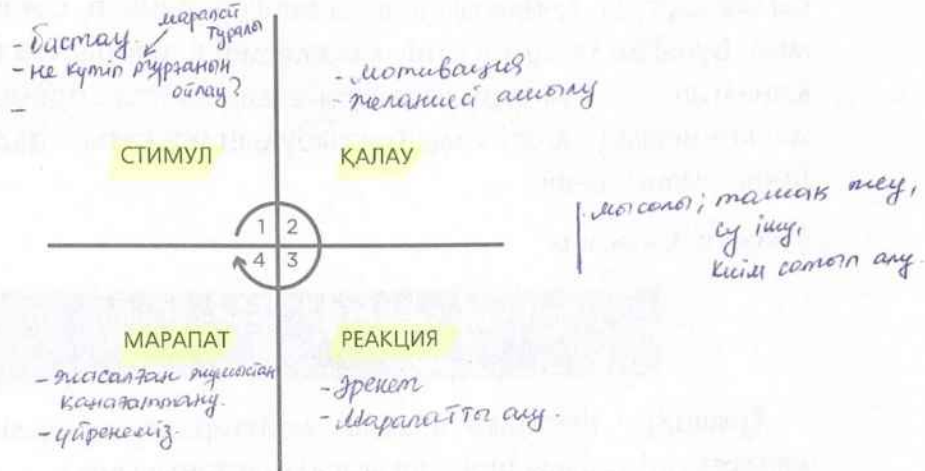
Марапаттың бірінші мақсаты – қалауымызды қанағаттандыру. Иә, марапаттың өзі бізге пайда әкеледі. Тамақ пен су адамның тіршілік етуіне қажетті күш-қуат береді. Қызметте өсу арқылы көп ақша тауып, құрметке ие боламыз. Салауатты өмір салтын ұстану денсаулықты жақсартып, екінші сыңарымызды табу мүмкіндігін арттырады. Алайда қажеттіліктің ең басты пайдасы – аш қалмау, беделге немесе қолдауға ие болу. Қажеттілігі өтелген адам содан аз уақыт болса да ләззат алып, жаны жайланады.

Екіншіден, марапат бізге болашақта қандай әрекеттерді есте сақтап қалу керектігін үйретеді. Ми – марапатты іздеп табуға арналған құрылғы. Біздің өмірді қалай сүріп жатқанымызды бақылайтын сенсорлы жүйке жүйесі қандай әрекеттердің қажеттілікті өтейтінін, қандай әрекеттер ләззат сыйлайтынын үнемі тіркеп отырады. Қажеттіліктің өтелуі немесе өтелмеуі – миға пайдалы-пайдасыз әрекеттерді ажыратуға көмектесетін кері байланыс механизмінің бір бөлігі. Марапат кері байланыс түйінін түзіп, әдет қалыптастыру циклын аяқтайды.

Әрекеттің аталған төрт кезеңнен өту кезінде соның біреуінде қажеттілік өтелмесе, онда бұл әрекет ешқашан әдетке айналмайды. Мәселен, стимулды алып тастасақ, әдет қалыптастыру процесі ешқашан басталмайды. Қалауыңыз жеткіліксіз болса, әрекет жүргізетін мотивация

оянбайды. Қандай да бір әрекетті жасау өте қиын болса, оны жүзеге асыра алмайсыз. Орындалған марапат қалауыңыздан шықпаса, бұл әрекетті болашақта қайталауға стимул болмайды. Алғашқы үш қадамды жасамасаңыз, марапатқа да жетпейсіз. Төрт қадамның ешқайсысын орындамасаңыз, әрекетті ешқашан қайталамайсыз.

ӘДЕТТЕР ТҮЙІНІ



6-сурет. Әдет қалыптастырудың төрт кезеңін кері байланыс түйіні арқылы суреттесек, әлдеқайда түсінікті болады. Олар өміріміздің әрбір сәтінде орындалатын және ұдайы қайталанып отыратын циклдан тұрады. Аталған «әдет түйіні» қоршаған ортаны үнемі сканерден өткізіп, келесі сәтте не болатынын алдын ала болжап, реакциялардың түрлі типтерін сынақтан өткізіп, нәтижелерден сабақ алады.

Сонымен, стимул қалауымызды оятса, соның арқасында реакция туғызатын мотивация пайда болып, ал ол қалауымыздан шығатын марапат сыйлайды. Ең соңында марапат әрекеттің тағы қайталануына түрткі болатын стимулға айналады. Аталған төрт қадам біріге отырып кері байланыс түйінін түзеді. Стимул, қалау, реакция және марапат тізбегі автоматты түрде қайталанатын әдеттер қалыптастырады. Біз бұл циклды «әдет түйіні» деп атадық.

Төрт қадамнан тұратын осы процесс – араға уақыт салып емес, өмірдің әрбір сәтінде үздіксіз жүріп жататын кері байланыс түйіні. Ми қоршаған ортаны сканерден өткізіп, келесі сәтте не болатынын болжап, реакциялардың түрлі типтерін сынақтан өткізіп, нәтижелерден сабақ алып отырады. Бүкіл процесс санаулы секундтарда орындалып үлгереді. Біз оны үздіксіз қайталай береміз, бірақ осындай процесс жүріп жатқанын сезбейміз.

Төрт қадамды екі сатыға бөлуге болады: проблема сатысы және шешім қабылдау сатысы. Проблема сатысына стимул мен қалау жатады, яғни бұл сатыда қандай да бір өзгеріс қажет екенін сезінеміз. Ал шешім қабылдау сатысына реакция мен марапат кезеңдері кіреді. Бұл уақыт біз әрекет ету арқылы көздеген өзгеріске жетеміз.

Біздің бүкіл іс-әрекетімізді қандай да бір проблеманы шешу ұмтылысы басқарады. Кейде біз жақсы нәрсені байқап, соған жетуге талпынымыз. Бұны да ми шешуі тиіс мәселе деп қарастыруға болады. Жанымыз қиналған уақытта ауруды басу жолдарын іздестіреміз. Қалай болғанда, кез келген әдетті қалыптастырудың мақсаты – алдымыздан шыққа проблеманы шешу.

2-кесте. Сатылар

Проблема сатысы		Шешім сатысы	
1. Стимул	2. Қалау	3. Реакция	4. Марапат

Төмендегі кестеден аталған жайттардың күнделікті өмірде қалай кездесетіні туралы бірнеше мысалмен танысыңыз.

Қараңғы бөлмеге кіріп, жарықты қостыңыз. Сіз әдетке айналған бұл әрекетті бұған дейін талай мәрте қайталағансыз. Сондықтан қараңғы бөлмеге кіргенде не істеймін деп ойланбайсыз. Сіз төрт кезеңнің барлығынан бір секундта өтесіз. Қалауыңыз сізді ойланбастан әрекет етуге итермелейді.

Адам баласы есейген шақта біздің өмірімізді басқаратын әдеттерді өте сирек байқайтын болады. Күнде таңертең алдымен қай аяқкиімнің бауын бірінші байлайтынымыз, тостерді пайдаланған соң оны өшіріп қоятынымыз немесе үйге келген соң киім ауыстыратынымыз қалыпты әдетке кіргенін елемейміз. Ондаған жылдардан соң миға әбден сіңген ойлар мен іс-әрекеттерді автоматты түрде орындай береміз.

3-кесте. Проблемалар мен шешімдер

Проблема сатысы		Шешімдер сатысы	
1. Стимул	2. Қалау	3. Реакция	4. Марапат
Телефонға жаңа хабарлама түскенін естідіңіз.	Хабарлама мазмұнын білгіңіз келеді.	Телефонды алып, хабарламаны оқисыз.	Хабарламаны оқу қалауыңыз орындалды. Телефонды ұстаған сайын жаңа хабарлама келгені еске түседі.

Проблема сатысы		Шешімдер сатысы	
1. Стимул	2. Қалау	3. Реакция	4. Марапат
Электрондық поштадағы хаттарға жауап жазасыз.	Жұмыстың көптігінен қиналып, күйзеле бастайсыз. Жағдайды бақылауда ұстауға тырысасыз.	Тырнағыңызды тістейсіз.	Шаршағанды басу қалауыңыз орындалады. Хаттарға жауап жазған сайын тырнақ тістегіңіз келіп тұрады.
Ұйқыдан тұрасыз.	Күні бойы сергек жүргіңіз келеді.	Бір кесе кофе ішесіз.	Сергек жүру қалауыңыз орындалғанын сезінесіз. Ұйқыдан оянған сайын кофе ішкіңіз келіп тұрады.
Кеңсе маңында серуендеп жүргенде мұрныңызға жұмсақ нанның исі келеді.	Кенеттен жұмсақ нан жегіңіз келіп кетеді.	Жұмсақ нан сатып алып жейсіз.	Жұмсақ нан жеу қалауыңыз орындалды. Кеңсе маңында серуендеген сайын жұмсақ нан жегіңіз келіп тұрады.
Жұмыста бір жобаны жүзеге асыру кезінде қиындыққа тап болдыңыз.	Тығырыққа тірелгеніңізді түсініп, фрустрация сезімінен тезірек арылғыңыз келеді.	Телефонды алып, әлеуметтік желілерді шола бастайсыз.	Фрустрация сезімінен арылу қалауыңыз жүзеге асты. Әлеуметтік желілерді қараған сайын жұмыстағы қиындықтар еске түсе береді.
Қараңғы бөлмеге кірдіңіз.	Айналадағы заттарды көргіңіз келеді.	Жарықты қосасыз.	Көру қалауыңыз орындалды. Жарық тетігін басу әрекеті қараңғы бөлмеге кірумен бірге жатталып қалды.

МІНЕЗ-ҚҰЛЫҚТЫ ӨЗГЕРТУДІҢ ТӨРТ ЕРЕЖЕСІ

Алдағы тарауларда стимул, қалау, реакция және марапат атты төрт кезең біздің әрбір іс-әрекетімізге қалай әсер ететініне тағы тоқталамыз. Бірақ одан бұрын аталған төрт қадамның жақсы әдет қалыптастырып, жаман әдеттерден арылуға көмектесетін практикалық нұсқаулығын дайындап алайық.

Мен бұл нұсқаулықты «Мінез-құлықты өзгертудің төрт ережесі» деп атадым. Әрбір ережені адамның мінез-құлқына тікелей әсер ететін тетік деп қарастыруға болады. Мұндай тетіктердің бағыты дұрыс болса, жақсы әдет қалыптастыру оңай болады. Ал бағыты бұрыс болса, жақсы әдет қалыптастыру қиынға түседі.

Жаман әдеттен қалай арылуға болатынын түсіну үшін бұл ережелерді соңынан басына қарай кері бағытта пайдалануға болады.

Әрине, егер аталған төрт ереже кез келген адамның мінез-құлқын өзгертуге көмектеседі деп мәлімдей алмаймын. Дегенмен оларды қолдану арқылы сәл де болса жақсы өзгеріске жете аласыз. Алдағы тараулардан өмірдің түрлі белестерінде мінез-құлықты өзгертудің осы төрт ережесін қолдануға болатынын түсінесіз. Спортта, саясатта, өнерде, медицинада, театр қойылымын дайындау кезінде, менеджментте де осы ережелерді пайдалана аласыз. Әрбір әдетке жеке-жеке стратегия ойлап табудың қажеті жоқ.

4-кесте. Жақсы әдетті қалай қалыптастыруға болады?

Бірінші ереже (Стимул)	Байқау
Екінші ереже (Қалау)	Ұнату
Үшінші ереже (Реакция)	Жеңілдету
Төртінші ереже (Марапат)	Ләззат алу

5-кесте. Жаман әдеттен қалай арылуға болады?

Бірінші ереже, кері бағытта (Стимул)	Байқамау
Екінші ереже, кері бағытта (Қалау)	Ұнатпау
Үшінші ереже, кері бағытта (Реакция)	Қиындату
Төртінші ереже, кері бағытта (Марапат)	Ләззаттан бас тарту

Мінез-құлқыңызды өзгерткіңіз келсе, өзіңізге мына сұрақтарды қойыңыз:

1. Мен мұны қалай байқай аламын?
2. Мен мұны қалай ұната аламын?
3. Мұны қалай жеңілдетемін?
4. Қалай ләззат аламын?

Неге менің жоспарларым жүзеге аспайды? Неге салмақ тастай алмаймын? Неге темекі тастай алмаймын? Неге зейнетке шыққанға дейін

ақша жинай алмаймын? Неге қосымша жұмыс істемеймін? Маңызды жоспар құрамын, бірақ оны неге жүзеге асыра алмаймын? Осы тәріздес сұрақтарды өзіңізге талай мәрте қойған шығарсыз? Бұл сауалдардың жауабын біз қарастырып отырған төрт ережеден табасыз. Жақсы істі әдетке айналдырып, жаман әдеттен арылу үшін осы төрт іргелі ереженің мәнін түсініп, оны өмірде нақты бір жағдаймен бетпе-бет келгенде қолдана білуіңіз керек. Бірақ бұлар сіздің табиғатыңызға жат дүние болса, нәтиже шығару оңай болмайды.

Әдеттерді тіршілік жүйелері қалыптастырады. Келесі тарауларда осы ережелерге жеке-жеке тоқталып, жақсы әдеттерді қалдырып, жаман әдеттерден құтылу жүйесін қалыптастыру үшін бұл ережелерді қалай қолдануға болатынын айтамын.

ТҮЙІН

- Әдет – үздіксіз қайталанған соң автоматты түрде жүзеге асатын, әрекетке айналған іс-қимыл.
- Кез келген әдеттің мақсаты – өмірде кездесетін проблемаларды аз күш-қуат жұмсау арқылы шешу.
- Әрбір әдетті кері байланыс түйіні деп қарастыру керек. Ол стимул, қалау, реакция және марапат деп аталатын төрт қадамнан тұрады.
- Мінез-құлықты өзгертудің төрт ережесі жақсы әдет қалыптастыруға қажетті қарапайым төрт ереже жиынтығынан тұрады. Бұл ережелерді былайша сипаттауға болады: (1) байқау, (2) ұнату, (3) жеңілдету, (4) ләззат алу.

БІРІНШІ ЕРЕЖЕ

Байқампаздық

Халі нашар адам

Бірде психолог Гэри Клейн маған жақын туыстардың басқосуына келген бір әйел жайлы айтып берді. Ол әйел ұзақ уақыт бойы жедел жәрдем қызметінде жұмыс істеген. Мерекелік кеште ол қайын атасын көріп, мазасызданған.

«Маған сіздің түріңіз ұнамай тұр», – дейді келіні.

Көңілді отырған қайын атасы оған: «Ал маған сенің мына қарасың ұнап отырған жоқ», – деп қалжыңдайды.

«Сізге дереу дәрігерге көріну керек», – дейді келіні.

Бірнеше сағаттан соң медициналық тексеруден өткен ер кісіге ота жасалатыны белгілі болды. Дәрігерлер оның жүрек күретамыры бітелгенін, миокард инфарктін алу қаупі жоғары екенін анықтаған. Келіні оның жағдайын байқамағанда, ол өліп кетуі мүмкін еді.

Ол атасының ауырып тұрғанын қалай байқады? Инфаркт алу қаупі барын қалай білді?

Күретамырлар бітеліп қалса, ағза ең алдымен өмірлік маңызы бар дене мүшелеріне қан жіберуді ғана ойлайды да, содан теріге жақын орналасқан шеткі аймақтарда қан айналымы нашарлап кетеді. Соның салдарынан ағзаның бетке қан тарату схемасы өзгереді. Жүрегі ауыратын адамдармен көп жұмыс істеген әйел дәл осы схеманы бірден анықтауды үйренген. Дәл сол сәтте ол қайын атасынан нақты қандай өзгеріс байқағанын сөзбен түсіндіріп бере алмады, алайда оның денсаулығында ақау барын бірден білді.

Осыған ұқсас оқиғалар басқа салаларда да жиі болып тұрады. Мәселен, әскери сарапшылар радардағы суретке қарап-ақ жау ұшағын

басқа ұшақтардан ажырата алады. Ұшақтар бірдей жылдамдықпен, бір биіктікте ұшып келе жатса да, радар экранындағы сурет бір-бірінен айнымаса да, олардың кімдікі екенін ажырата алатындар бар. Парсы шығанағындағы соғыс кезінде капитан-лейтенант Майкл Райли радар экранындағы ұшақ өз аппараттарынан айнымаса да, атып түсіруге бұйрық беріп, бүтін бір линкорды құтқарып қалды. Райли дұрыс шешім қабылдады, бірақ шені жоғары әскери қызметкерлер офицердің ұшақты қалай танығанын түсіндіріп бере алмаған.

Мұражай қызметкерлері шынайы туынды мен айнытпай жасалған көшірмені ажырата алады. Алайда олар өте ұқсас дүниелерді ажыратуға нақты не көмектесетінін дөп басып айта алмайды. Тәжірибелі рентген мамандары мидың суретіне қарап-ақ insultтің қай бөлікте дамуы мүмкін екенін көрсетеді. Қарапайым адам оны анықтай алмайды. Әйелдің жүкті екенін шашынан білетін шаштараздар бар деп естідім.

Адам миы – болжам жасай алатын құрылғы. Ол қоршаған ортаны бақылап, бізге жететін ақпараттарды талдай алады. Медицина қызметкерінің инфаркт алған науқаспен жиі араласатыны, ал әскери маманның радар экранынан ұшақтарды күнде бақылап отыратыны сияқты, біз қандай да бір жайтты қайта-қайта кезіктірсек, белгілі бір ақпаратты болашақта пайдалану үшін ми маңызды сәттерді бірден байқап, ерекшеліктерді жүйелеп, оларды стимул оятуға қолданады.

Тәжірибе толысқан сайын біз белгілі бір нәтиженің болатынын сездіретін стимулды ойланбай-ақ анықтай алатын жағдайға жетеміз. Ми тәжірибенің арқасында түскен ақпаратты автоматты түрде шифрлап тастайды. Бәлкім, біз неліктен бұлай болғанын түсіндіре алмайтын шығармыз, алайда ми үнемі үйренуден талмайды. Сол себепті ол қай стимулды қай уақытта ояту керектігін жақсы біледі. Бұның бәрі барлық әдеттің негізін қалайды.

Ми мен дененің қанша әрекетті автоматты түрде жасайтынын есептеу қиын. Мәселен, шашқа тез өсуді, жүрекке қан айналдыруды, өкпеге тыныс алуды, асқазанға ас қорытуды бұйыра алмаймыз. Соған қарамастан, адам ағзасы осының бәрін автоматты түрде жүзеге асырады. Біз түсінігіміздегі «меннен» әлдеқайда артықпыз.

Қарын ашты деп ойлаңыз. Оны қайдан білдіңіз? Түскі ас уақыты болғанын сезу үшін үстел үстіндегі тамақты көрудің қажеті жоқ. Адам табетін түпсана басқарады. Ағзаның тамақ ішетін уақыты келгенін кешіктірмей ескертетін, айналада және іште не болып жатқанын бақылап отыратын бір емес, бірнеше кері байланыс түйіні бар. Қалау

қайдан туады? Ол біздің ағзамызда үздіксіз алмасатын гормондар мен химиялық заттардың ықпалынан пайда болады. Ойламаған жерден қарын ашқанын білесіз, бірақ мұндай сезімді не оятқанын ұғына алмайсыз.

Бұл да әдеттерге қатысты қызықты жаңалықтардың бірі, яғни әдет қалыптасу үшін бізге кейде стимулды сезінудің қажеті жоқ екен. Қажеттіліктің қайдан туғанын саналы түрде түсінбей-ақ бірден әрекетке көшуге болады. Сол себепті біз әдеттің пайдасы көп дейміз.

Дегенмен бұның кері жақтары да бар екенін айта кеткен жөн. Әдет қалыптасқаннан кейін автоматты түрде орындалатын әрекеттерді түп-сана басқарады. Сол кезде сіз не болғанын бірден түсінбей, ескі әдетпен әрекет ете бересіз. Оны әлдекім байқап ескертпесе, мәселен, сіз күлген кезде ауызды қолмен жабатыныңызды, сұрақ қояр алдында кешірім сұрайтыныңызды немесе басқа адамның сөзін бөліп жіберетіні-ңізді өзіңіз де байқамауыңыз мүмкін. Сонымен бірге мұндай паттерндерді жиі қайталаған сайын өзіңізге мен мұны не үшін істеп жүрмін деген сұрақ қоюды мүлде естен шығарасыз.

Естіген бір оқиғаны баяндап берейін. Бірде әмбебап дүкеннің кассиріне бастығы сатып алушылардың сыйлық картасын қолданған соң оны қиып тастап отыруды тапсырады. Бір күні әлгі кассир қатарынан бірнеше адамға қызмет көрсетеді. Олардың барлығы тауар ақысын сыйлық картасымен төлейді. Ең соңындағы адам кассирге несие картасын ұсынған. Автоматты түрде қайшыға жармасқан кассир сатып алушының несие картасын ортасынан қиып жібереді. Не бүлдіргенін ол сатып алушының түріне қарағанда ғана түсінеді.

Зерттеу барысында танысқан бір әйел бұрын балабақшада тәрбиеші болып жұмыс істегенін айтты. Одан соң кеңседегі қызметке ауысқан. Сонда ол ересектермен жұмыс істейтінін ұмытып, ескі әдетпен әріптестерінен «әжетханадан соң қолдарыңды жудыңдар ма» деп сұрай беретін көрінеді. Тағы бір мысал. Ұзақ уақыт бойы әскерде қызмет істеп, кейін көшеде жүгіріп бара жатқан баланы көрсе өзінен-өзі «Тоқта!» деп бұйыратын адамды да танимын.

Уақыт өте келе әдет әбден қанға сіңіп, адамның өзіне мүлде байқалмайтын жағдайға жетеді. Асүйдегі үстел үстінде тұрған тәтті, диван алдындағы теледидар пульті адам миына сіңіп қалғаны сонша – кейде соларға жармаса кету әдеті қайдан шыққанын түсінбей таң-тамаша боламыз. Сол себепті біз мінез-құлықты өзгертуді ең алдымен әрекеттерге есеп беруді үйренуден бастауымыз керек.

Жаңа әдетті дұрыс қалыптастыруға дағдыланбас бұрын дәл қазір бойдағы әдеттерді бақылауды үйренейік. Оңай болмайтыны анық, өйткені әдет әбден сіңіп кетсе, оны бейсаналы, автоматты түрде жасай береді. Әдетті саналы түрде түсінбеген соң оны өзгерту қиын болады. Психолог Карл Юнг айтқандай, түпсананы саналы әрекетке айналдырмасаңыз, олар сіздің өміріңізді басқарып, тағдырға көнуден басқа амал қалмайды.

ӘДЕТТЕРДІҢ ЕСЕП КАРТАСЫ

Жапон теміржолы әлемдегі ең үздік жүйе. Токиодағы пойыздардың біріне мініп көрген адам машина жүргізушілердің ерекше әдетін байқайды. Пойызды басқару кезінде олар бізге оғаш көрінетін бір рәсімді қайталайды. Жол бойындағы түрлі нысандарды қолымен көрсетіп, оның не екенін дауыстап түсіндіреді. Пойыз семафорға жақындағанда «Жасыл дабыл!» деп айқайлайды. Пойыз станцияға келгенде және одан алыстай бергенде жүргізуші спидометрін көрсетіп, пойыз жылдамдығын дауыстап айтады.

Пойыз жүретін уақыт болған кезде сағатына қарап, дәл уақытты хабарлайды. Платформадағы басқа қызметкерлер де дәл осы әрекетті қайталайды. Пойыз жолға шығар уақытта қызметкерлер платформаның жиегін нұсқап: «Барлығыңыз кері шегініп тұрыңыздар!» – деп айқайлайды. Қызметкерлер әрбір әрекетке назар аударып, оның нені білдіретінін түсіндіреді.

Бұл процесс «Көрсет және түсіндір» деп аталады. Ол жол апатын болдырмау үшін арнайы ойластырылған қауіпсіздік жүйесі. Оны орындаушы адамдардың әрекеті бізге оғаш көрінгенімен, нәтижесі өте жоғары. Мұндай жүйе қателікті 85 пайызға, апатты жағдайды 30 пайызға қысқартады.

Нью-Йорктегі метрополитен осы жүйені жетілдіріп, оны «Тек қана көрсет» деп атады. Жүйе іске қосылған екі жылда пойыздың жол ортасында тоқтап қалуы 57 пайызға азайған.

«Көрсет және түсіндір» жүйесі өте тиімді, өйткені оны қолданған қызметкерлер ойланып әрекет етеді, сөйтіп, бейсаналы әдеттерін саналы әрекеттерге өзгертеді. Машина жүргізуші көз, қол, ауыз, құлағын үнемі пайдаланатындықтан, сол арқылы проблеманы алдын ала байқау мүмкіндігі артады.

Әйелімнің де осыған ұқсас бір әдеті бар. Екеуіміз жолға жиналғанда ол: «Кілтті алдым. Әмиянды алдым. Көзілдірікті алдым. Күйеуімді алдым», – деп өзімен бірге алуы тиіс заттарды дауыстап атайды.

Іс-әрекетті автоматты түрде істейтін жағдайға жеткен сайын ол туралы мүлде ойланбайтын боламыз. Ал бір әрекетті мың рет қайталасақ, оның бүге-шүгесіне мән беруді доғарамыз, келесі бір қимылдың алдыңғысынан айырмасы жоқ деп есептейміз. Күнделікті әдеттердің бойымызға сіңіп кеткені сонша – дәл қазір осылай жасағаным орынды ма деп өзімізден сұрамаймыз. Өмірдегі қателіктер мен бұрыс қадамдарды бейсаналы әрекеттер тудырады.

Әдеттерді өзгертуге қажетті маңызды қадамдардың бірі – дәл қазір не істеп отырғаныңның байыбына барып, әрбір іске есеп беру. Жаман әдетті бір үйренсек, оны қою қиынға түсетінін осымен түсіндіруге болады. Бізге де «Көрсет және түсіндір» жүйесін өмірге енгізу керек. Оны әдеттердің есеп картасы деп атауға болады. Ол іс-әрекеттің байыбына бару үшін қолданылатын қарапайым жаттығулар. Әдеттердің жеке есеп картасын жүргізе бастағыңыз келсе, күнделікті әдеттерді тізіп шығыңыз.

Төменде мұндай тізімді толтыру мысалы келтірілген:

- | | |
|-----------------------------|-------------------------|
| ■ Ояну | ■ Әжетханаға бару |
| ■ Тіс жуу | ■ Орамалды жаю |
| ■ Сағат қоңырауын өшіру | ■ Салмақ өлшеу |
| ■ Тісті тіс жібімен тазалау | ■ Киіну |
| ■ Телефонды тексеру | ■ Душқа түсу |
| ■ Дезодорант қолдану | ■ Шай әзірлеу және т.б. |

Толық тізім дайын болған соң әрбір әрекетті жеке-жеке қарап, олардың жақсы, жаман және бейтарап әрекет екенін анықтаңыз. Жақсы әдеттің жанына «+» белгісін, жаман әдетке «-», ал бейтарап әдетке «=» белгісін қойып шығыңыз.

Мәселен, жоғарыдағы тізім былай болып шығуы мүмкін:

- | | |
|---------------------------|-------------------------------|
| ■ Ояну = | ■ Тіс жуу + |
| ■ Сағат қоңырауын өшіру = | ■ Тісті тіс жібімен тазалау + |
| ■ Телефонды тексеру – | ■ Дезодорант қолдану + |
| ■ Әжетханаға бару = | ■ Орамалды кептіру = |
| ■ Салмақ өлшеу + | ■ Киіну = |
| ■ Душқа түсу + | ■ Шай әзірлеу + |

Әрбір әдеттің жанындағы таңбалар нақты бір мақсат пен жағдайға байланысты қойылады. Көздеген мақсат салмақ тастау болса, күнде таңертең нанға жаңғақ майын жағып жеу жаман әдетке жатады. Салмақ қосқысы келетін адам оны жақсы әдетке жатқызады. Мұның бәрі сіздің алға қойған мақсатыңызға тікелей байланысты*.

Әдеттер есебін жүргізудің тағы бір қиындығы бар. «Жақсы әдет», «жаман әдет» деп бөлу нақты түсінік емес. Өйткені әдеттің жақсысы мен жаманы болмайды. Пайдалы әдеттер ғана бар, яғни олар сіздің қандай да бір проблемаңызды шешуге пайдасын тигізеді. Әдеттің бәрі бізге бірдей қызмет етеді, себебі оларды үнемі қайталай береміз. Тізім жасау барысында әдеттердің болашақта бізге қандай пайда әкелетініне байланысты жіктеу керек. Бір сөзбен айтқанда, жақсы әдеттер болашақта жақсы нәтижеге жетуге көмектеседі. Жаман әдеттер теріс нәтиже береді. Темекі тартқан сәтте бұл әдетіңіз күйзелісті азайтуға көмектесуі мүмкін (сіз темекіні сол үшін тартасыз), алайда болашақта денсаулыққа зиянын тигізеді.

Әдеттерді жіктеуге әлі қиналып отырсаңыз, мен жақсы көретін мына бір сұрақты өзіңізге қойып көріңіз:

«Осы әдетім өз қалауымдағы адам болып өзгеруіме көмектесе ме? Болмысты өзгерту үшін бұл әдеттің пайдасы бар ма?» Адам баласы болмысын өз қалауы бойынша өзгерткісі келсе, соған әсер ететін әдеттердің бәрі жақсы әдет болып есептеледі. Керісінше, оған қайшы келетін әдеттер – жаман әдеттер.

Әдеттердің есеп картасын жасаған уақытта белгілі бір нәрсені жылдам өзгертуге тырыспаңыз. Сіздің ең бірінші мақсатыңыз – дәл қазіргі жағдайыңыз қандай екенін жазып қою. Ойыңызды, іс-әрекетіңізді іштей сынамай, жай ғана бақылаңыз. Қателіктеріңіз үшін өзіңізді сөкпеңіз. Табысқа жетсеңіз, астамсып кетпеңіз.

Күнде таңертең бір орам шоколад жейтін әдетіңіз болса, бұны басқа біреу жеп отырғандай бақылаңыз. «Мынаның бұлай істегені қызық екен». Тамақты тойып ішетін әдетіңіз болса, калорияны аз жұмсап, көп тұтынатыныңызды жазып қойыңыз. Интернетте көп отыратын болсаңыз, уақытты ұтымсыз жарататыныңызды жазып қойыңыз.

Жаман әдетті өзгертудің бірінші қадамы – нені дұрыс, нені қате істеп жүргеніңізді мойындау. Қандай да бір көмек керек болса, өміріңізге

*Бұл жаттығуларға қызығушылық танытқан оқырман әдеттердің жеке картасының шаблонын atomichabit.com/scorecard сайтынан таба алады.

«көрсет және түсіндір» жүйесін енгізіңіз. Әрбір әрекетіңізді және одан шыққан нәтижені дауыстап айтуды үйреніңіз. Егер калориясы көп тамақ ішуді азайтқыңыз келсе, бірақ қолыңызды үстел үстіндегі тамаққа жүгірте берсеңіз, дауыстап тұрып: «Мен мына тамақты жегім келеді, бірақ жеуге болмайды. Оны жеген соң салмағым артады, денсаулығым зияны тиеді», – деп айтыңыз.

Зиянды әдеттеріңізді дауыстап айтсаңыз, олардың салдары көз алдыңызға нақты елестейді. Осының өзі әрекетіңіздің маңызын арттырып, бейсаналы қылықтарыңызды қайталауға жол бермейді. Аталған әдіс жұмыс тізімін есте сақтауға да көмектеседі. «Ертең түстен кейін поштаға баруым керек», – деп дауыстап айту арқылы ертең міндетті түрде осы жұмысты атқаруға өзіңізді көндіресіз. Ертең дәл осылай жасауға міндетті екеніңізді мойындау – әдет қалыптастыру үшін аса маңызды қадамдардың бірі.

Мінез-құлықты өзгерту процесі әрдайым саналы түрде әрекет етуден басталады. Әдеттердің есеп картасын жасау, «Көрсет және түсіндір» секілді стратегиялар сізге әдеттерді қабылдап, оларды қалыптастыруға ықпал ететін стимулды түсінуге көмектеседі. Соның арқасында реакцияңызды да өзгертіп, марапатқа жетесіз.

ТҮЙІН

- Тәжірибе артқан сайын ми мұндай әрекеттен қандай нәтиже шығатынын білдіретін стимулдарды өз бетімен тудырып отырады.
- Әдеттер автоматты түрде орындалатын әрекетке көшкен сәтте не істеп жүргенімізге мән беруді қоямыз.
- Мінез-құлықты өзгерту процесі іс-әрекетіңе есеп беруден басталады. Әдеттерді өзгертпес бұрын оларды қабылдауды үйренуіміз керек.
- «Көрсет және түсіндір» жүйесі істеген ісіңіздің байыбына баруды үйретеді, сөйтіп, бейсаналы әдеттерді саналы әдеттер деңгейіне өткізесіз.
- Әдеттердің есеп картасы – саналы түрде әрекет ету үшін қолданылатын қарапайым жаттығулар жиынтығы.

Жаңа әдет қалыптастырудың үздік тәсілі

2001 жылы Ұлыбританиядағы зерттеушілер 248 адамнан тұратын топ құрып, екі апта бойы спортқа қатысты ең жақсы әдеттерді қалыптастыру курсы өткізді. Қатысушылар үш топқа бөлінді.

Біріншісі бақылау тобы деп аталды. Қатысушылар спортпен қаншалықты жиі айналысатынын жазып отырды.

Екіншісі мотивациялық топ деп аталды. Оның мүшелеріне нәтижені жазып қана қоймай, дене қимылының пайдасы туралы бірнеше материал оқу тапсырылды. Зерттеушілер оларға жиі жаттығып жүрсе, жүрек талмасына шалдықпайтынын, жүрек бұлшық етінің жұмысы жақсаратынын түсіндірді.

Үшінші топтағылар да екінші топқа берілген ақпаратпен танысты. Сонымен бірге оларға бір аптада спортпен қай жерде және қашан айналысатыны туралы жоспар дайындау тапсырылды. Осы тапсырмаға сәйкес, топтың әрбір мүшесі мына сөйлемді аяқтауы тиіс: «Келесі аптада мен күн сайын (УАҚЫТЫ, КҮНІ, ОРНЫ) 20 минут бойы спортпен белсенді түрде шұғылданамын».

Бірінші және екінші топ мүшелерінің 35-38 пайызы аптасына кем дегенде бір рет спортпен шұғылданған (Бір қызығы, мотивациялық тапсырма екінші топтың белсенділігіне қатты әсер ете қоймаған). Ал үшінші топтың 91 пайызы бір апта ішінде кем дегенде бір рет спортпен айналысқан, яғни ең жақсы нәтижені осы топтағылар көрсеткен.

Олар құрастырған мотивациялық сөйлем – зерттеушілер тілімен айтсақ, *іс-әрекет жасау ниеті* – біздің қандай да бір іс-әрекетті қашан және қай жерде жасайтынымызды көрсететін алдын ала құрылған жоспар, яғни белгілі бір әдетті қалай жүзеге асырғымыз келетінінің сипаттамасы.

Әдет қалыптастырудың басталуына түрткі болатын стимулдар түрлі формада кездеседі. Қалта телефонының дірілі, шоколад қосылған тәттінің дәмі, жедел жәрдем дабылы. Алайда ең маңызды екі стимул – орын мен уақыт. Іс-әрекетті жүзеге асыру ниеті стимулдың осы екеуін де пайдаланады.

Қарапайым тілмен айтқанда, іс-әрекетті жүзеге асыру ниетінің формуласы мынадай:

«Х жағдайы туғанда, менің реакциям Y болады»

Іс-әрекетті жүзеге асыру ниеті көздеген мақсаттан айнып қалмау үшін керек. Бұны жүздеген зерттеу жұмыстары дәлелдеген. Қоқыстарды бөлу, оқу, ұйқыға ерте жату немесе темекіні тастау сияқты әдеттерді қалыптастыру кезінде соған ниеттенудің маңызы зор.

«Сайлау учаскесіне қай жолмен барасыз? Қай уақытта баруды жоспарлап отырсыз? Нешінші автобуспен барасыз?» деген тәрізді сұрақтарды қою арқылы сайлаушылардың дауыс беру көрсеткішін арттыруға болатынын зерттеулер көрсетті. Өйткені мұндай сауалдардың көмегімен сайлаушылардың іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін туғызуға болады. Жұмысы нәтижелі үкіметтер салық декларациясын уақытылы тапсыру үшін нақты жоспар құруды, жол ережесін бұзған жағдайда айыппұлды қашан және қай жерде төлеу керектігін еске салып отырған.

Мұндағы негізгі мақсат айқын: жаңа әдет қалыптастырғысы келіп, іс-әрекетін қашан және қай жерде жүзеге асыратыны туралы нақты жоспар құратын адам ол ниетін жүзеге асырады. Әдетте адамдар мәселенің төркінін түсінбестен әдет қалыптастыруға ұмтылады. «Дұрыс тамаққа көшкелі жүрмін», «Көбірек жазуды қолға алғалы жүрмін» дейміз. Бірақ ол жоспарды қашан және қайда жасайтынымызды ешқашан айтпаймыз. Әйтеуір, бір күні орындалар деп үміттенеміз. Ал іс-әрекетті орындауға ниеттенген адам «мен енді көбірек жұмыс істеймін», «нәтижелі жұмыс істеймін» немесе «сайлауға барамын» деген сияқты бұлыңғыр уәде бермейді, нақты іс-әрекет жоспарын құрып қояды.

Адамдар көп жағдайда бір істі қолға алуға мотивация жетіспейді деп есептейді. Шын мәнінде, бізге нақтылық жетіспейді. Қандай да бір әрекетті қай жерде және қашан орындау керектігі сол күйі белгісіз болып қалады. Кейбіреулер өмірді өзгертетін оңтайлы сәтті өмір бойы күтуі мүмкін.

Іс-әрекетті жүзеге асыру ниеті әдет болып қалыптасқан соң істі бастап кету үшін мотивация күтудің қажеті болмай қалады. Бүгін бір

тарауды жазып тастасам ба екен? Медитациямен бүгін таңертең айналыссам ба, әлде түскі үзілісте ме? Ол әрекет уақыты келгенде мұндай сұрақтарға бас қатырып жатпайды, алдын ала құрылған жоспарға сай қимылдай береді.

Әдеттерге қатысты осы стратегияны қолданудың ең тиімді әдісі – мына сөйлемді аяқтау:

«Мен (МЫНА УАҚЫТТА) және (МЫНА ЖЕРДЕ) (МЫНА ІСПЕН) айналысамын».

- Медитация. Күнде таңертең сағат 7-де асүйде бір минут бойы медитация жасаймын.
- Оқу. Кешкі сағат 6-да бөлмеде 20 минут бойы испан тілін үйренемін.
- Спортпен айналысу. Кешкі сағат 5-те спорт залында жаттығамын.
- Отбасы. Күнде таңертең сағат 8-де асүйде серігіме шай қайнатып беремін.

Егер сіз қай уақытта әдет қалыптастыруды бастайтыныңызды білмесеңіз, аптаның, айдың немесе жылдың бірінші күнін белгілеңіз. Адамдар әдетте өзгерісті өзіне уәде берген сәтте бастауға бейім, өйткені адамның жақсылыққа бет бұру үміті сол күндері күштірек болады. Үміті бар адамның сол әрекетті жасауға себебі де бар. Жаңа бастама әрдайым мотивацияны күшейтеді.

Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетінің басқа да артықшылықтары бар. Ішкі қалауыңыз бен оған жету жолында нақты қадамдар жасау арқылы кедергілерден қиналмай өтіп, жолдан тайдыратын әдеттерге «жоқ» деп айтуды үйренесіз. Әдетте біз болмашы әрекеттерді жасауға бірден келісеміз, өйткені оларды орындауға кететін уақытты қалай толтыру керектігін білмейміз. Арман айқын болмаса, күні бойы елеусіз әрекеттерді жасаумен уақыт өтіп кетеді, ал табысқа жету үшін орындалуы тиіс мақсаттар қалып қоя береді.

Әдеттер осы «әлемде» өмір сүрсін десеңіз, оларға уақыт пен кеңістік бөліңіз. Сіздің міндетіңіз – әдет қалыптастыратын уақыт пен орынды мейлінше нақтылай түсу. Ол әрекеттер бірнеше мәрте қайталанған соң дұрыс әрекет жасау қажеттілігін жақсы сезінесіз. Белгілі жазушы Джейсон Цвейг айтпақшы, «ойыңыз айқын болмаса, әдеттегіден көбірек жұмыс істеуді ешқашан қолға алмайсыз».

Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін күнделікті тіршілікте, жұмыста пайдаға жаратудың бірнеше тәсілі бар. Менің ең сүйікті әдісім, Стэнфорд университетінің профессоры Би Джей Фогг үйреткендей, «Әдеттерді таңу» деп аталатын стратегия.

ӘДЕТТЕРДІ БІР-БІРІНЕ ТАҢУ: ӘДЕТ ЖЕТІЛДІРУДІҢ ЕҢ ҚАРАПАЙЫМ ЖОСПАРЫ

Бүкіл өмірін жоқшылықта өткізген француз философы Дени Дидроның жағдайы 1765 жылы бір күнде өзгеріп шыға келеді.

Дидроның қызы тұрмысқа шыққалы жатады. Ал оның той жасайтын ақшасы болмайды. Кедей болғанына қарамастан, Дидро осы күнге дейін жан-жақты қамтылған ең тамаша туындылардың бірі саналатын «Энциклопедия» жобасының негізін қалаушылардың бірі. Ресей патшайымы II Екатерина философтың қаржылық қиындыққа тап болғанын естіп, ғалымға көмектескісі келеді. Кітапқұмар патшайым «Энциклопедияны» да қызыға оқитын. Екатерина Дидроның жеке кітапханасын мың фунтқа, яғни осы күнгі ақшамен есептегенде 150 мың долларға сатып алуды ұсынады. Сөйтіп, Дидро күтпеген жерден ақшалаы адамға айналып шыға келеді. Ол тапқан табысына қызының тойын өткізіп, өзіне күрең түсті мантия сатып алады.

Дидроның күрең мантиясы өте әдемі екен. Әдемілігі сонша – Дидро үйіндегі басқа заттар оның жанында тым жұпыны екенін байқайды. Ол кітабында әдемі мантия мен басқа заттар арасында «үйлесімділік, бірлік пен жарасымдылық жоқ» деп жазды.

Біраз уақыт өткен соң Дидро гардеробын жаңарту керек екенін түсінеді. Ол ескі кілемшені лақтырып, Дамаск қаласында тоқылған жаңа кілем сатып алады. Үйін бағалы мүсіндерге толтырады. Сабаннан жасалған ескі орындықты тастап, былғары кресло сатып алады. Жаңа бір заттан кейін тағы бір зат келіп, Дидроның үйі домино теориясына сай жаңара береді.

Дидроның бұл әрекетінде оғаштық жоқ. Жаңа бір зат екінші жаңа заттың келуіне себеп болатыны бүгінде «Дидро әсері» деп аталып кеткен. Дидро әсерінің мәні – жаңа зат сатып алған тұтынушының қалауы оянып, ол міндетті түрде тағы бірнеше зат сатып алғысы келеді.

Сіз бұл паттернді өмірдің әр саласынан байқайсыз. Жаңа көйлек сатып алсаңыз, оған жаңа сөмке мен сырға қосып алу керек. Жаңа диван сатып алсаңыз, қонақ бөлмедегі жиһазды толық ауыстыру керек деген

ойға берілесіз. Балаңызға жаңа ойыншық сатып алсаңыз, көп ұзамай оған қажетті басқа да бөлшектер ала бастайсыз. Оны бір-біріне жалғасқан реакция деп атаймыз.

Мінез-құлық моделінің көбі осы циклды қайталайды. Сіз бүгін бір істі тындырсаңыз, келесі жолы не істеу керектігін соған қарап шешесіз. Дәрет алған соң қолыңызды жуасыз. Сол сәтте сүлгінің кірлегенін байқап, оны жуу керек екенін түсінесіз. Одан соң кір жуатын ұнтақты сатып алатын заттар тізіміне қосасыз. Бірде-бір іс-әрекет жеке-дара жасалмайды. Әрбір қимыл келесі қимылдың туындауына себепші болады.

Мұның маңызы не?

Жаңа әдет қалыптастыру барысында сіз әрекеттердің өзара байланысын тиімді пайдалана аласыз. Жаңа әдет қалыптастырудың ең жақсы әдісі – күнде қайталанатын бір әдетті үлгі етіп алып, одан кейінгілерін соның негізінде жасау. Бұны біз «әдеттерді бір-біріне таңу» деп атадық.

Бір әдетті екіншісіне таңу – іс-әрекетті жүзеге асыру ниетінің ерекше формасы. Сіз жаңа әдетті орындайтын уақыт пен орын белгілеместен, оны бұрынғы әдетке таңа саласыз. Бұл әдісті ойлап тапқан Би Джей Фогг оны ұсақ әдеттер бағдарламасының бір бөлігі ретінде қарастырған. Оны кез келген әдет тудыратын стимул ретінде қолдануға болады*.

Әдеттерді бір-біріне таңудың формуласы:

«(ЕСКІ ӘДЕТТЕН) кейін мен (ЖАҢА ӘДЕТТІ) жасаймын».

Мәселен:

- **Медитация.** Таңғы кофемен ішіп болған соң бір минут уақытымды медитацияға арнаймын.
- **Спортпен айналысу.** Жұмысқа киетін аяқкиімді шешкен соң бірден спорт костюмін киіп аламын.
- **Алғыс айту.** Түскі асқа отырған соң бүгінгі бір оқиғаны еске түсіріп, шексіз алғыс айтамын.
- **Отбасы.** Кешкісін ұйықтар алдында жұбайымның бетінен сүйемін.
- **Қауіпсіздік.** Жүгіруге арналған аяқкиімді киген соң досыма немесе туысыма қай жерде және қанша уақыт жүгіретінім туралы хабарлама жіберемін.

*Фогг бұл стратегияны «Ұсақ әдеттер әдісі» деп атаған. Бірақ мен оны осы кітапта әдеттерді бір-біріне таңу формуласы деп атадым.

Ең бастысы, күнде қайталап жүрген әрекетті ойдағы әдетпен байланыстыру керек. Алдымен оның негізгі пішінін құрап аламыз, одан соң ұсақ-түйек әдеттерімізді бір-біріне жалғап, іс-әрекеттер тізбегін жасаймыз. Бір әрекетті көрген сәтте екінші әрекетке ынтамыз артады, яғни Дидро әсерін пайдаға жаратамыз.

ӘДЕТТЕРДІ БІР-БІРІНЕ ТАҢУ



7-сурет. Әдеттерді бір-біріне таңу арқылы үнемі қайталанатын бір іс-қимыл пішініне екіншісін жалғай отырып, жаңа әдет қалыптастыра аласыз. Бұл процесс қайталанғанда бірнеше әдетті біріктіреді, сол арқылы келесі бір әрекет жасауға стимул пайда болады.

Күнде таңертеңгі әрекеттерімізге жаңа әдетті таңу процесін былай суреттеуге болады:

1. Таңғы кофе ішіп болған соң 60 секунд уақытымды медитацияға арнаймын.
2. 60 секундтық медитациядан кейін бүгінгі істер тізімін жасаймын.
3. Бүгінгі істер тізімін жазған соң дереу соның біріншісін орындауға кірісемін.

Кешкі іс-әрекеттерге әдет таңуды былай жоспарлауға болады:

1. Кешкі астан кейін пайдаланған тәрелкені ыдыс жуатын машинаға саламын.

2. Ыдыс...
3. Үстел...

Сонымен на қоя аласы Ояну > Төс айналдырғын лай көбейтуг астына қою оқитыныңыз

Негізінен, құлқыңызға етеседі. Оны әрекет ету келеді. Осығаныңыз жөн.

- Спортпен қышпен
- Әлеумет адамдар
- Қаржы. бұрын бі
- Дұрыс та мен көке
- Минимал тастап от
- Көңіл-күй тыныстаг
- Ұмытшақ пағаныма

Бұл стратегия кұпиясы келес таңдау екенін ғанда белгілі бі анықтасаңыз, сырын түрде е

2. Ыдыстарды жуған соң үстел үстін сүртіп аламын.
3. Үстел үстін сүртіп алған соң ертең таңертең кофе ішетін стаканды әзірлеп қоямын.

Сонымен бірге сіз жаңа әдетті өзіңізде бар әдеттердің ортасына қоя аласыз. Мәселен, таңертең мынадай іс-қимылдар жасайсыз: **Ояну > Төсек жинау > Душқа түсу**. Кешқұрым кітап оқуды әдетке айналдырғыңыз келеді делік. Кешкісін орындайтын әрекеттерді былай көбейтуге болады: **Ояну > Төсек жинау > Кітапты жастықтың астына қою > Душқа түсу**. Сол күні кешкісін төсекке жатқанда кітап оқитыныңыз еске түседі.

Негізінен, әдеттерді бір-біріне таңу сіздің алдағы уақытта мінез-құлқыңызға әсер ететін қарапайым ережелер қалыптастыруға көмектеседі. Оны үнемі ойда жүретін, соның көмегімен келесі жолы қалай әрекет ету керектігін біліп отыратын ойын жоспары деп қабылдауға болады. Осы әдісті меңгеріп алған соң әдеттерді таңу тәсілін қолданғаныңыз жөн.

- **Спортпен айналысу**. Басқышты көрген сәтте лифтіге мінбей, басқышпен көтерілемін.
- **Әлеуметтік әдістер**. Сауық кешіне келгенде алдымен танымайтын адамдардың бәрімен танысамын.
- **Қаржы**. 100 доллардан қымбат затқа қызықсам, оны сатып алмас бұрын бір тәулік күте тұрамын.
- **Дұрыс тамақтану**. Өзіме тамақ әзірлеген уақытта төрелкеге алдымен көкөністерді саламын.
- **Минимализм**. Жаңа затты сатып алған сайын бір ескі затымды тастап отырамын («Қанша кірсе, сонша шықты»).
- **Көңіл-күй**. Телефон шырылдаған сәтте жауап бермес бұрын терең тыныстап, күлімдеймін.
- **Ұмытшақтық**. Қоғамдық орыннан кетіп бара жатып, ештеңе ұмытпағанымға көз жеткізу үшін үстелім мен орындығымды тексеремін.

Бұл стратегияны қалай пайдалансаңыз да, жаңа әдет қалыптастыру құпиясы келесі әрекетімізді бастауға түрткі болатын стимулды дұрыс таңдау екенін есте сақтаңыз. Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін қолданғанда белгілі бір әрекетті орындау үшін нақты уақыт пен орынды өзіңіз анықтасаңыз, әдеттерді бір-біріне таңу әдісі уақыт пен орынды жасырын түрде өзі белгілейді. Жаңа әдетті қай кезде және қай жерде

күнделікті әрекеттерге жалғайтыныңыз аса маңызды. Медитацияны таңертеңгі әдетке қосқыңыз келген, бірақ таңертең балалар мазаңызды ала берді. Сөйтіп, жоспарыңыз іске аспай қалды, яғни орын мен уақыт дұрыс таңдалмады. Қай уақыттың мейлінше ыңғайлы екенін тағы бір рет ойланыңыз. Басқа бір іспен айналысатын уақытқа жаңа әдетті қоюға тырыспаңыз.

Сізге стимул беретін әрекеттер де жаңа әдетіңізбен бір мезетте орындалуы керек. Жаңа әдетті күн сайын орындағыңыз келсе, оны тек қана дүйсенбіде істелетін әрекетке таңып қоюға болмайды.

Жаңа әдет қалыптастыруға итермелейтін әрекетті дұрыс таңдау үшін бүгінгі әдеттерді ойша тізімдеп шығыңыз. Ол үшін алдыңғы тарауда айтылған әдеттердің есеп картасын басшылыққа алуға болады. Оған балама ретінде екі бағанадан тұратын тізім жасаңыз. Сол жақ бағанаға күнде еш қиындықсыз қайталайтын әдеттерді тізіп шығыңыз.

Мәселен:

- | | |
|----------------------|----------------------------|
| ■ Төсектен тұру | ■ Киім ауыстыру |
| ■ Жұмыс күнін бастау | ■ Кофе дайындау |
| ■ Душқа түсу | ■ Түскі ас ішу |
| ■ Түскі ас ішу | ■ Таңғы ас ішу |
| ■ Тіс жуу | ■ Жарықты өшіру |
| ■ Жұмыс күнін аяқтау | ■ Балаларды мектепке апару |
| ■ Киіну | ■ Төсекке жату |

Сіздің тізіміңіз бұдан көбірек болуы мүмкін, дегенмен негізгі ойымды түсіндіңіз деп ойлаймын. Екінші бағанаға күнде үнемі орындалатын жайттарды тізіңіз. Мәселен:

- Күн шығады.
- Сізге хабарлама келеді.
- Белгілі бір әнді тыңдайсыз.
- Күн батады.

Осы екі тізімді жасап шыққан соң өмір салтыңыздың қай жеріне жаңа әдетті орналастыруға болатынын іздеңіз.

Жаңа әдетке ынталандыратын әрекет ерекше болғанда, дереу әрекет етуге итермелеген жағдайда әдеттерді бір-біріне таңу әдісі жақсы жұмыс істейді. Көпшілігіміз ынталандыратын әрекетті нақты белгілей алмаймыз. Мұндай қателік менің де басымнан өткен. Бірде мен күнде

кеудені жерден көтеріп жаттығу жасаймын деп шештім. Сосын өзіме: «Түскі үзіліс кезінде жаттығамын», – дедім. Шешім дұрыс сияқты көрінді, бірақ көп ұзамай соған ынта жоғын түсіндім. Жаттығуды түске дейін немесе түстен кейін жасаған дұрыс па? Қай жерде жасау керек? Бұл сұрақтар жауапсыз қалды. Бірнеше күн қиналып, соңында: «Түскі ас алдында, ноутбугімді жапқан соң, жұмыс үстелінің жанында он рет жаттығамын», – деп нақты шешім қабылдадым. Содан кейін ғана жоспарым жүзеге аса бастады.

«Көбірек оқу керек» немесе «дұрыс тамақтану керек» деген сияқты әдеттер идея ретінде жақсы болғанымен, олар өзінен-өзі қашан және қалай әрекет етуге қатысты нақты нұсқаулық бола алмайды. Сол үшін нақты әрі дәл міндеттер белгілеңіз: «есікті жапқан соң...; тісімді тазалап болған соң...; үстелге отырған соң...» Нақтылықтың маңызы зор. Қай кезде және қай жерде әрекетке кірісетініңізді жылдам анықтағыңыз келсе, жаңа әдетке итермелейтін әрекетке мейлінше берік стимул табуға тырысыңыз.

Мінез-құлықты өзгертудің бірінші ережесі «Байқампаздық» деп аталады. Іс-әрекетті жүзеге асыру ниеті және әдеттерді бір-біріне таңу сияқты стратегиялар айқын стимул қалыптастыруға, қашан және қай жерде әрекет ету жоспарын құруға көмектеседі.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің бірінші ережесі байқау немесе байқампаздық деп аталады.
- Ең әмбебап екі стимул – уақыт пен орын.
- Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін қалыптастыру – жаңа әдетке уақыт пен орын белгілеуге көмектесетін стратегия.
- Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетінің формуласы: «Мен [УАҚЫТ] және [ОРЫН] [ӘРЕКЕТ] істеймін».
- Әдеттерді бір-біріне таңу – жаңа әдетті күнделікті орындайтын әрекеттермен байланыстыру арқылы есте сақтауға арналған стратегия.
- Әдеттерді бір-біріне таңу формуласы: «[КҮНДЕЛІКТІ ӘРЕКЕТТЕН] кейін мен [ЖАҢА ӘДЕТТІ] істеймін».

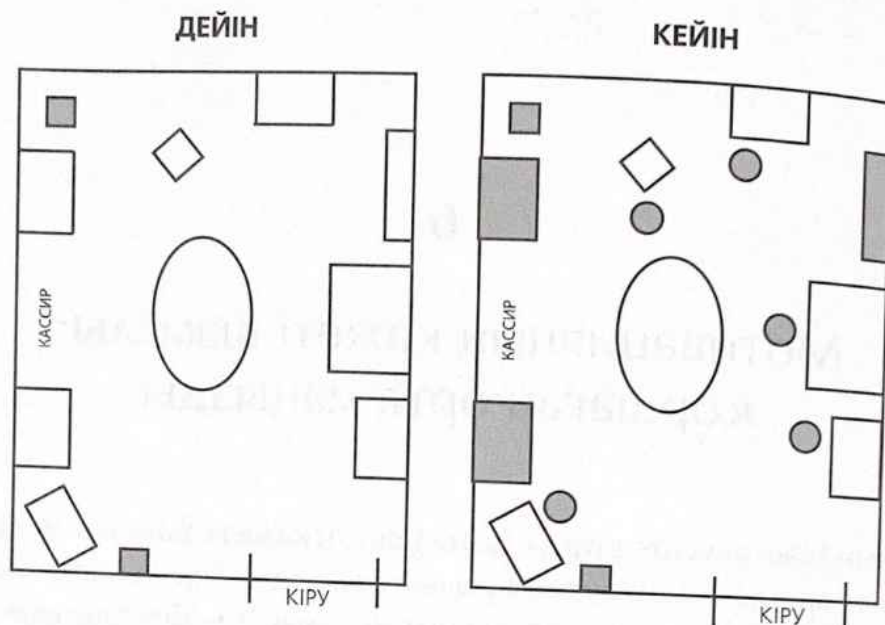
Мотивацияның қажеті шамалы: қоршаған орта маңызды

АҚШ-тың Массачусетс штатындағы Бостон қаласы алғашқы медициналық-санитарлық көмек ауруханасының дәрігері Энн Торндайк ақылға сыймайтын идеяны жүзеге асыра білген маман. Ол бірнеше мың адамның – аурухана қызметкерлері мен науқастардың ас ішуге қатысты әдеттерін өзгертпек болды. Маман олардың ерік-жігері мен мотивациясына ықпал етпеуге уәде берді. Дәрігер адамдармен әңгімелесуді де жоспарламады. Торндайк пен оның әріптестері аурухана кафесінің «таңдау архитектурасын» өзгерту мақсатында алты айлық зерттеу жүргізді. Әуелі олар сусындарды ауыстырып қойды. Бұның алдында тоңазытқышқа салынған газды сусындар кассаға жақын орналасқан еді. Зерттеушілер тоңазытқыштарды құр суға толтырып қойды. Бұған қоса, буфетке жақын жерде бөтелкедегі сулар салынған себеттер тұрды. Газдалған сусындар тоңазытқышта бар, бірақ адамның қолы жететін жердің бәрінде жай су тұр.

Үш айда аурухана кафесінде газдалған сусын саудасы 11,4 пайызға түсіп кетеді. Ал жай су саудасы 25,8 пайызға өсті. Зерттеушілер тағамның орнын ауыстыру арқылы ғана осыған ұқсас нәтижеге жетті. Олардың ешқайсысы дәмханада тамақтанатын адамдармен сөйлескен жоқ.

Адамдар көбіне азық-түлікті қажет болғандықтан емес, тұрған жеріне қарай таңдайды. Асүйге кіргенде үстел үстінде тәтті тұрса, қарным ашпаса да, тамақ жеу ойыма кіріп-шықпаса да, бірден уыстап алып жей бастаймын. Ал кеңседегі ортақ үстел үстінде үнемі жұмсақ нан мен

тоқаш тұрса, ара-тұра оның жанынан өткен сайын үстелге қол созасың. Адам әдеттері өзі отырған бөлмеге және көз алдындағы стимулдарға қарай өзгеріп отырады.



8-сурет. Сусын мен тағамның орналасу тәртібі ауысқанға дейін дәмхана осылай (сол жақта) болса, орындары ауысқаннан кейін былай (оң жақта) өзгерді. Екі суретте де бөтелкедегі су орналасқан жерлер сұр түспен боялған. Судың саны көбейген сайын, әлбетте, тұтынушылардың да әрекеті мотивациясыз өзгерген. Мұндай өзгеріске ешқандай мотивация қажет болмады.

Қоршаған орта – адамның іс-әрекетін бағыттап отыратын көзге көрінбейтін қол. Біз ешкімге ұқсамасақ та, сыртқы ортаның әсерімен белгілі бір әдетімізді қайта-қайта көрсетіп қоя береміз. Мәселен, шіркеуге кіргенде үнемі сыбырлап сөйлейміз. Қараңғы көшеге түскенде жан-жағымызды бақылап, аяқты аңдап басамыз. Сөздің қысқасы, өзгерістің ең кең тараған түрі – ішкі емес, сыртқы факторларға байланысты болатын өзгеріс. **Бізді қоршаған орта өзгертеді.** Әрбір әдет ортаға бағынады.

1936 жылы психолог Курт Левин аса маңызды ақиқатты сипаттайтын қарапайым теңдеу ойлап тапты: **мінез-құлық (B – Behavior) тұлғаның (P – Person) және қоршаған ортаның (E – Environment) қызметі, немесе $B = f(P, E)$.**

Көп ұзамай Левиннің бұл теңдеуін кәсіпкерлер қауымы тексереді. 1952 жылы экономист Хокинс Штерн «Импульсивті сауда суггестиясы» деп аталатын феноменді сипаттап берді, яғни клиент жаңа тауарды

алғаш рет көрген сәтте оны сатып алуға қатты құмартады. Бір сөзбен айтқанда, адамдар бір затты өзі қалағандықтан ғана сатып алмайды; әдетте дұрыс жарнамаланған тауар тез өтеді.

Мәселен, клиенттер көбіне төменде орналасқан тауарды емес, көз алдында тұрған тауарды көбірек сатып алады. Сол себепті де қымбат брендтердің тауары дүкендегі ең көрнекі жерге қойылады; өйткені олар сатушыға көбірек пайда түсіреді. Ал олардың арзандау көшірмесі әдетте алысырақ, адамның қолы жетпейтін жерде тұрады. Дәл осы принцип дүңгіршектердің дәлізге жақынырақ орналасқан сөрелеріне де қолданылады. Бұл сөрелер кез келген бөлшек сауда жүйесінде «ақша табу машинасы» деп аталады. Өйткені олардың жанынан көп адамның әрлі-берлі өтетіні белгілі. Мысалы, «Кока-коланың» 45 пайызы қатарлардың шетінде тұрған сөрелерде сатылады.

Тауар немесе қызмет сізге жақын тұрған сайын оны сатып алу мүмкіндігі де соншалықты жоғары болады. Адамдар «Бад Лайт» сырасын әрбір бардан табылатыны үшін ішсе, «Старбакс» кофеханасына кез келген бұрыштан кезіге кететіні үшін кіреді. Біз жағдайды бақылауда ұстап жүрміз деп ойлаймыз. Әдетте газды сусын мен жай судың бірін таңдағанда өз қалауымызға сендік деп есептейміз. Шындығы сол – біздің әрбір әрекетімізге өз таңдауымыз емес, мейлінше жақын қызмет әсер етеді.

Әрбір тіршілік иесі қоршаған ортаны өзінше қабылдайды, өзінше түйсінеді. Қырандар қашықтан жақсы көреді. Жыландар аса сезімтал тілімен «ауа дәмін татып», иісті бірден сезеді. Акулалар суда білінер-білінбес діріл мен жақын маңдағы балықтардан тарайтын электр қуатын бірден сезеді. Тіпті бактериялардың хеморецепторы – айналадағы улы заттарды анықтайтын сенсорлы жасушалары бар.

Адамдардың сыртқы әлемді қабылдауына сенсорлы жүйке жүйесі жауап береді. Біз ортаны көру, есту, иіс сезу, түйсіну және дәм сезу арқылы қабылдаймыз. Алайда стимул алудың басқа да жолдары бар. Олардың кейбірі саналы түрде жүзеге асса, енді бірі бейсаналы түрде орындалады. Мысалы, біз боран соғар алдында температураның төмендегенін немесе асқазан ауырғанда ішек шаншитынын, тас жолмен жүргенде тепе-теңдік сақтау қиын екенін байқаймыз. Тән рецепторлары қандағы тұз мөлшері немесе шөлдегенде су ішудің қажеттілігі сияқты ішкі стимулдарды көбірек сезеді.

Дегенмен адамның сенсорлық қабілетін атқаратын ең маңызды мүше – көз. Адам тәнінде он бір миллионға жуық рецептор бар. Олардың

шамамен он миллионы көру қабілетіне жауап береді. Сарапшылар ми ресурсының жартысынан көбі көз қызметіне жұмсалады деп есептейді. Бұдан шығар қорытынды: біз көбіне басқа да сезу мүшелеріне қарағанда, көзге көбірек бағынамыз. Сол себепті көзге көрінетін стимулдар іс-әрекетіміздің ең күшті катализаторы екеніне таңғалудың қажеті жоқ. Соған сәйкес, көз алдымыздағы болмашы өзгерістер іс-әрекетімізді айтарлықтай өзгертуі мүмкін. Адам үшін аса пайдалы стимулдарға толы қоршаған ортамен біте қайнасып өмір сүру де, тиімсіз стимулдардан қашу да өте маңызды.

Қуанышты жаңалық: өз ортаңыздың құрбаны болуға міндетті емес-сіз, оның сәулетшісі болу сіздің қолыңыздан келеді.

ТАБЫСҚА ЖЕТУ ҮШІН ҚОРШАҒАН ОРТАНЫ ҚАЛАЙ ӨЗГЕРТУГЕ БОЛАДЫ?

Өткен ғасырдың 70-жылдары энергетика және мұнай дағдарысы кезінде голландиялық зерттеушілер елдегі энергия тұтыну мөлшеріне назар аудара бастайды.

Олар Амстердам маңындағы бір қалашықта көрші орналасқан екі үйді салыстырып, солардың бірі электр қуатын 30 пайызға үнемдейтінін байқаған.

Зерттей келе, электр қуатын үнемдеуге есептеу құрылғысы орнатылған жер әсер ететіні анықталды. Бір үйлерде мұндай құрылғы жер төледе болса, басқаларында дәлізде тұрған. Өзіңіз түсінгендей, есептеу құрылғысы дәлізде орналасқан үйлер электр қуатын азырақ пайдаланған. Қанша электр қуаты кеткенін үнемі көріп жүрген тұрғындардың іс-әрекеті өзгерген.

Әрбір әдетті стимул бастайды. Біз көрінетін стимулдарды бірінші байқауға бейімбіз. Өкінішке орай, біз өмір сүретін және жұмыс істейтін ортада бәрі көзге көрініп тұрмайды, сол себепті қандай да бір әрекеттің тууына себепші стимулдар туа бермейді. Гитара шкафтың ішінде тұрса, оны үйренуге итермелейтін күш те болмайды. Кітап сөресі қонақ бөлменің төр жағында тұрса, кітап оқымай қоя салу оңайырақ. Дәрумендер көз алдыңызда тұрмаса, оларды іздеп жатқанша ішпей-ақ қойған жеңіл. Әдет қалыптастыратын стимулдар көз алдымызда көрініп тұрмаса, біз оларға мән бермей жүре береміз.

Көзге көрінетін стимулдарды ойлап табу арқылы біз назарды қажетті әдеттер қалыптастыруға бұрамыз. Өткен ғасырдағы 90-шы жылдардың

басында Амстердамдағы Схипхол әуежайының клининг қызметі әжет-ханадағы ер адамдар дәрет сындыратын ыдыс түбіне шыбынға ұқсас кішкентай стикер жабыстырып қояды. Ер адамдар әлгі стикерді шыбынға ұқсатып, дәрет сындырған уақытта соны көздеуге тырысады. Кішкентай стикер адамдардың несепті жан-жаққа шашыратпай, саңылауды дәлдеуіне ықпал еткен. Талдау барысында бұл стикер бір жылда тазалық шығындарын 8 пайызға азайтқаны анықталды.

Осындай стимулдардың әсерін мен де сынап көрдім. Бұрын дүкеннен сатып алған алманы тоңазытқыштың төменгі жағындағы жеміс-жидек салатын контейнерге салып, оны сол күйі ұмытып кететінмін. Алма бар екені есіме түскенде ол шіріп үлгеретін. Алма мен көрмегендіктен желінбей қалды.

Сөйтіп, айналаны өзгертуді қолға алдым. Жеміс-жидек салатын үлкен ваза сатып алып, оны асүйдегі үстелдің қақ ортасына қойдым. Алма сатып алған сайын оны вазаға саламын, ол күнде көз алдымда тұрады. Бір қызығы, сол сәттен бастап мен күнде алма жейтін әдет шығардым, өйткені ол үнемі көрініп тұрады.

Әдет қалыптастыруға арналған стимулдарды тануға, қоршаған ортаны өзгертуге көмектесетін бірнеше әдіс ұсынамын:

- Күнде кешкісін дәрі ішуді ұмытып кете берсеңіз, оны жуынатын бөлмедегі қолжуғыштың жанына қойыңыз.
- Гитарада жиірек ойнағыңыз келсе, оны қонақ бөлменің төріне қойыңыз.
- Алғысхат пен хатты жиі жолдауды әдетке айналдырғыңыз келсе, кеңсе тауарларын жазу үстеліңіздің үстіне қойыңыз.
- Көбірек су ішуді әдетке айналдырғыңыз келсе, бірнеше бөтелкені суға толтырып, үйде өзіңіз жиі кіретін бөлменің көрінетін жеріне қойыңыз.

Әдет өмірдің маңызды бөлшегіне айналсын десеңіз, стимул қоршаған ортаның маңызды бір бөлшегіне айналуы керек. Адам бойында ұзақ сақталатын әдеттердің стимулы да көп болады. Темекі шегетіндердің оны тартуға итермелейтін қаншама себебі бар екенін еске түсіріңіз. Көліктің рөліне отырғанда, досы темекі тартқанда, жұмыстан шаршаған уақытта деп кете береді.

Дәл осы стратегияны жақсы әдет қалыптастыру үшін пайдалануға болады. Стимулдарды жан-жағыңызға «шашып» тастаңыз. Сонда сіз күні бойы әдетті қайта-қайта еске түсіріп отырасыз. Ең дұрыс

таңдау – байқампаз таңдау екеніне көз жеткізіңіз. Әдет қалыптастыруға итермелейтін стимулдар көз алдыңызда тұрса, дұрыс шешім қабылдау қашанда оңай әрі қалыпты жағдайға айналады.

Қоршаған ортаны өзгерту – бізді сыртқы әлеммен байланыс орнатуға итермелейтін қуатты күш. Өкінішке орай, біз ортаны өзгертуге талпынбаймыз. Көпшілігіміз басқалар ойлап тапқан әлемде өмір сүріп жүрміз. Бірақ біз өмір сүретін кеңістікті өзгертіп, жағымды стимулдардың әсерін арттырып, жағымсыз стимулдардың ықпалын азайта аламыз. Қоршаған ортаны өзгерту жағдайды бақылауда ұстауға, өз өміріміздің иесі болуға көмектеседі. Өз әлеміңізде тұтынушы емес, оның әміршісі болыңыз.

СТИМУЛДЫҢ ТОЛЫҚ МАЗМҰНЫ

Әдетке триггер болатын кейбір стимулдар бастапқыда дара көрінуі мүмкін, бірақ уақыт өте оның толық мазмұны ашылып, әдеттің бір емес, бірнеше стимулы қатар жүргенін байқаймыз.

Мәселен, адам ішімдікті жалғыз емес, бірнеше адаммен отырғанда көбірек ішеді. Триггерді бір ғана стимулмен сипаттауға келмейді, ол қалыптасқан жағдайдың толық көрінісі болуы мүмкін: адам достарының ішімдікке тапсырыс беріп жатқанын көреді, бардағы музыканы естиді, бөшкедегі сыраның құйылып жатқанын байқайды.

Біз әдеттерді пайда болатын орындармен – үймен, кеңсемен, спорт залымен байланыстырамыз. Жұмыс үстеліндегі, асүйдегі немесе жатын бөлмедегі заттармен белгілі бір байланыс орнатамыз.

Іс-әрекетті айналадағы заттар емес, біздің оларға деген қарым-қатынасымыз анықтайды. Қоршаған ортаның іс-әрекетімізге қалай ықпал ететінін сол арқылы бағалай беруге болады. Сіз тұрған кеңістікпен байланыстың мазмұнын ашуға тырысып көріңіз. Біреулер диванды күнде кешкісін бір сағат кітап оқитын орын деп қабылдайды. Тағы біреу оны жұмыстан кейін теледидар көріп жатып, балмұздақ жейтін орын деп елестетеді. Адамдардың есте сақтау қабілеттері де әртүрлі, сол себепті, бір орынға байланысты әртүрлі әдет қалыптасуы әбден мүмкін.

Жақсы нәрсе емес пе? Белгілі бір әдет пен белгілі бір мазмұнның өзара байланысы туралы ойлап көріңізші.

Ғалымдардың бір зерттеуін мысал ретінде қарастырайық. Ұйқысы қашқан адамдарға қатты шаршаған уақытта ғана төсекке жатуға кеңес беріледі. Ұйықтай алмағандар басқа бөлмеге барып, әбден ұйқы қысқанша сонда отыруы керек болады. Уақыт өте келе адамдар жатын бөлмені

тек қана ұйқымен байланыстыруды үйренді, содан кейін төсекке жатқан бойда бірден ұйықтауды әдетке айналдырды. Олардың миы ұйқы дегеніміз телефонмен интернетте отыру, теледидар көру немесе қайта-қайта сағатқа қарау емес, жатын бөлмеде орындалатын жалғыз ғана әрекет екенін ұқты.

Осы әдісті тағы бір маңызды стратегия үшін пайдалануға болады. Ол – әдетті өзгерту үшін жаңа ортаны пайдалану. Ескі әдетке итермелеп тұратын триггерлер мен стимулдардан жаңа ортаның көмегімен құтылуға болады. Жаңа дәмхана, саябақтағы орындық немесе сирек кіретін бөлмедегі бұрыш – осының бәрі жаңа іс-әрекет қалыптастыратын жаңа орта бола алады.

Ескі стимулдармен жаңа әдет бастағанша, жаңа орын мен жаңа әдетті байланыстыру оңай. Күнде кешке ерте жатуға дағдылана алмау, кешке теледидар көретін әдет, бейнеойын тұрған бөлмеде сабақ оқи алмау. Осы қағидалардың ықпалынан арылғыңыз келсе, қоршаған орта аясын өзгертіп көріңіз. Сол кезде ескі ортамен байланған стимулдармен күресудің қажеті болмайды, сөйтіп, қиналмай жаңа әдет қалыптастыра аласыз.

Ұшқыр ойға ерік бергіңіз келе ме? Олай болса, үлкен бөлмеге, шатырдағы патиоға немесе сәулетті ғимаратқа көшіңіз. Үзіліс алып, күнде жұмыс істейтін кеңістікті ауыстырыңыз. Өйткені қазіргі кеңістігіңіз ескі әдеттерді еске түсіре береді.

Дұрыс тамақтанғыңыз келе ме? Күнде баратын супермаркетте ненің қайда тұрғанын жақсы біліп алдыңыз. Ендеше, бұл жолы басқа дүкенге барыңыз. Бұл жерде сізге денсаулыққа пайдалы тамақ сатып алу әлдеқайда оңай болады.

Кеңістікті өзгертетін мүмкіндік болмаса, күнделікті тұрған заттардың орнын ауыстырып, қайта жасақтаңыз. Жұмыс істеуге, сабақ оқуға, спортпен шұғылдануға, ойын ойнауға және тамақ әзірлеуге арналған бұрыш жасаңыз. «Бір кеңістік – бір міндет» деген ұранды ұстансаңыз, оның пайдасы тиеді.

Кәсіпкерлікпен енді айналыса бастаған уақытта залдағы диванда немесе асүйдегі үстелде жұмыс істедім. Кешке қарай жұмысты доғару қиынға соғатын. Өйткені жұмыстың аяқталу уақыты мен жеке өмірдің басталар тұсы нақты анықталмаған еді. Асүйдегі үстел тамақ ішетін жер ме, әлде кеңсе ме? Диван демалатын орын ба, әлде электрондық хаттарға жауап беретін орын ба? Түсініксіз. Өйткені бәрі бір жерде істеледі.

Бірнеше жылдан соң мен жұмыс бөлмесі бар жаңа үйге көшіп бардым. Содан бастап кенеттен жұмыс «осы бөлмеде» жасалатын, ал жеке шаруаларым бұл бөлмеден тыс орындалатын процеске айналды. Жұмысты доғару оңай болды, өйткені жеке өмір мен жұмыс арасы бөлінді. Әр бөлменің атқаратын қызметі бөлек. Асүй – тамақ әзірлейтін жер, кеңсе – жұмыс істейтін орын.

Бір әдеттің мазмұнына екінші әдетті қосарлаудан мейлінше арылуға тырысыңыз. Мазмұн ортақ болса, әдеті де автоматты түрде араласып кетеді. Соның салдарынан ең оңай әдет қана қалып, соған ілесіп кетесіз. Заманауи технологиялар икемді болғанымен, оның осал тұсы да бар. Мәселен, сіз ұялы телефонды түрлі мақсатта пайдаланасыз. Қазіргі заманда оған теңесер құрылғы жоқ. Алайда сіз телефон көмегіне жүгінуді үйреніп қалдыңыз, сол себепті оны бір ғана іс-әрекетпен байланыстыру қиын. Телефонды пайдаға жаратқыңыз келеді. Әлеуметтік желілерді аралайсыз, жеке поштаңызды тексересіз. Оны ұстаған сайын бейне-ойын ойнағыңыз келіп тұрады. Бір сөзбен айтқанда, мұнда да стимулдар араласып кетті.

«Сен мені түсінбейсің. Мен Нью-Йоркте тұрамын. Пәтерім аядай ғана. Бүкіл жұмысты бір бөлмеде отырып жасауға мәжбүрмін. Әр бөлме бірнеше орынның рөлін атқарады», – дейтін шығарсыз. Әрине, сыныңыз орынды. Кеңістігіңіз шектеулі болса, бөлмеңізді кітап оқитын кресло, хат жазатын үстел, тамақ ішетін үстел деп бірнеше аймаққа бөліп тастаңыз. Цифрлы кеңістікке де осы әдісті қолдануға болады. Мен бір жазушыны білемін. Ол компьютерді жазу үшін ғана қолданады, ал планшетті – кітап оқуға, телефонын әлеуметтік желілерді тексеріп, хат алмасуға пайдаланады. Әрбір әдеттің өз үйі болуы керек.

Осы стратегияны дұрыс ұстана білсеңіз, әрбір әдеттің белгілі бір мазмұны қалады. Әдеттер таныс ортада жақсы дамиды. Жұмыс үстеліне отырған бетте таныс әрекеттерге автоматты түрде кірісесіз. Сол әдеттерге арналған кеңістікте емін-еркін жұмыс істей аласыз. Мысалы, жатын бөлмеңізді ұйықтауға ғана арналған кеңістік деп белгілесеніз, ұйқы тез келеді. Тұрақты әрі жаттанды әдет қалыптастыру үшін тұрақты, таныс орта қажет.

Тұрақты орта дегеніміз – барлық зат орнында тұратын, әрбір бөлшектің өз мақсаты бар, жаңа әдет қалыптастыруға ғана арналған кеңістік.

ТҮЙІН

- Қабылдау мазмұнындағы болмашы өзгерістер уақыт өте келе іс-әрекетті түбегейлі өзгерте алады.
- Кез келген әдет стимулдан туындайды. Біз көбіне көзге көрініп тұратын стимулдарды байқауға бейімбіз.
- Жақсы әдеттерге арналған стимулдарды күнде көретін жерге қойыңыз.
- Бірте-бірте әдеттерді стимул ғана емес, бірнеше әрекеттің ортақ мазмұны тудырады. Қабылдау мазмұны стимулға айналады.
- Жаңа әдетті жаңа ортада қалыптастырған оңайырақ. Өйткені жаңа ортада ескі стимулдармен күреспейсіз.

Өзін-өзі бақылау құпиясы

1971 жылы, Вьетнамдағы соғыстың он алтыншы жылында, америкалық екі конгрессмен Роберт Стил мен Морган Мерфи Америка қоғамы үшін аса маңызды жаңалықты хабарлады. Әскери бөлімдерді аралап шыққан олар Вьетнамдағы америкалық сарбаздардың 15 пайызы героинге тәуелді екенін анықтайды. Зерттеулер көрсеткендей, Вьетнамдағы америкалық контингенттің 35 пайызы героин дәмін бір рет болса да татып көрген. Америкалық сарбаздардың 20 пайызы есірткіге тәуелді болған, яғни проблема одан да күрделі екені мәлім болды.

Бұл жаңалық Вашингтонды тік тұрғызып, Президент Ричард Никсон есірткі зиянын ескерту жөнінде комитет құруға тапсырма береді. Комитет мақсаты – нашақорлықтың алдын алу, есірткіге тәуелді сарбаздарды емдеу, елге оралған соң олардың жағдайын бақылауда ұстау.

Ли Робинс – комитеттегі зерттеушілердің бірі. Тексеру нәтижесі сол кезде есірткі туралы түсініктің астан-кестенін шығарды. Ли Робинс есірткіге тәуелді сарбаздардың 5 пайызы ғана оңалту орталығынан шыққан алғашқы бір жылда ескі әдетін қайта бастағанын аңғарған. Орталықта емделген сарбаздардың 12 пайызы ем қабылдаған үш жылда есірткіні қайта бастаған. Бір сөзбен айтқанда, Вьетнамнан қайтқан он сарбаздың тоғызы есірткіге тәуелділіктен толық арылған.

Бұл жаңалық сол замандағы нарколог ғалымдардың түсінігіне қайшы келді. Өйткені олар адам өмір бойы есірткіге тәуелділіктен арыла алмайды деп есептеген. Алайда мұндай түсініктің тас-талқанын шығарған жайтты Робинс бүге-шігесіне дейін зерттеп, адам ортаны өзгерткен соң тәуелділіктен толық арыла алатынын анықтайды. Вьетнамда сарбаздар

героин қолдануға итермелейтін стимулдар ортасында болды. Есірткі табу оңай еді, ал өздері күні-түні соғыс үрейінде өмір сүрді. Олар есірткі қолданатын өздері секілді үйден мыңдаған шақырым жырақта жүрген сарбаздармен бірге тұрды. Дегенмен олар АҚШ-қа оралған соң есірткіге итермелейтін стимулдардан ада ортаға тап болды. Ортаны қабылдау мазмұны өзгерген соң олардың әдеті де басқаша реңк ала бастады.

Дәл осы жайтты кәдімгі нашақордың жағдайымен салыстырып көріңіз. Ол үйінде немесе достарының ортасында есірткі қолданады, одан соң клиникаға түсіп, ем қабылдайды, ағзасы тазарады. Бұл кезде ол есірткі қолдану әдетіне түрткі болған стимулдардан жырақта болады. Алайда ауруханадан шыққан соң есірткіге итермелейтін бұрынғы ортаға, бұрынғы стимулдарға қайта оралады. Вьетнамдағы сарбаздардың жағдайына қарама-қайшы мысалдардың жиі болуы таңғаларлық жайт емес. Әдетте героинге тәуелді нашақорлардың 90 пайызы сауықтыру орталығынан шығып, қайтадан ескі әдетіне басады.

Вьетнам зерттеулері біздің жаман әдетке қатысты қатып қалған көзқарастарымызға қайшы болды. Теріс әрекеттің бәрі адамның моральдық тұрғыда осал болуынан туындайды деген түсінікке күмәнмен қарауға тура келді. Артық салмақтан зардап шегетін, темекі тартатын, есірткіге тәуелді адамдарға қарап, өз әрекетін бақылай алмайтын, тіпті жаман адам санатына қосып қоямыз. Мұндай проблемалардың бәрін темірдей тәртіп шешеді деген түсінік санамызға сіңіп кеткен.

Алайда жоғарыдағы зерттеу жұмыстарының нәтижесі біздің бұл түсінігімізді жоққа шығарғанын өзіңіз көрдіңіз. Ғалымдар өмір бойы әрбір қадамын ойланып басатын адамдардың іс-әрекетіне талдау жасау барысында олардың жаман әдетпен күресіп жүрген жандардан еш айырмасы жоқ екенін анықтады. «Тәртіптілер» өз өмірін реттеу әдістерін жақсы меңгерген. Ол үшін үлкен ерік-жігер мен қатаң бақылау қажет емес. Бір сөзбен айтқанда, түрлі жағдайдан шығу үшін аса көп уақыт жұмсамайды.

Өзін-өзі бақылау қабілеті жоғары адамдар әдетте бұл әдіске көп жүгінбейді. Сондықтан оларға шыдамдылық таныту, жағдайды бақылауда ұстау оңайға соғады. Табандылық, батыл мінез және ерік-жігер табысқа жету үшін маңызды болғанымен, бұл қасиеттерді дамыту үшін аса тәртіпті болу қажет емес. Адам ең алдымен өз айналасында тәртіпті орта қалыптастыра білуі керек.

Әдет қалыптастыру барысында мида қандай өзгерістер болатынын түсінетін дәрежеге жеткен сәтте бұл идеяның қисынға келетінін

мойындайсыз. Мида жатталып қалған әдет қолайлы сәтті пайдалып кетуге әзір тұрады. Техас штатының Остин қаласындағы дәрігер Пэтти Олвэлл досымен бірге атпен серуендегенде темекі тартуды үйренген. Кейін темекіні тастап, ұзақ жыл бойы темекі тартпаған. Өйткені ол бұл уақытта атқа мінбеген. Он шақты жыл өткенде қайтадан атқа мінеді. Сол сәтте Олвэлл ұзақ жылдан бері алғаш рет қатты темекі тартқысы келіп тұрғанын байқайды. Демек, стимулдар әлі жұмыс істеп тұр, тек ұзақ уақыт бой тасалаған.

Қандай да бір әдет миға әбден орнықса, соған сәйкес стимулдар ол әдеттің қайталануына ықпал етеді. Мінез-құлықты өзгерту техникасының осындай жағымсыз салдары болуы мүмкін деуіміздің бір себебі осы. Артық салмағы бар адамды ұялтып, оған арықтау туралы ақыл-кеңес айта берсеңіз, ол одан бетер күйзеліп, оны жеңудің жеңіл жолы – тойып тамақ жеу әдетіне қайта басады. Темекі тартатын адамға қарайып кеткен өкпенің суретін көрсетсеңіз, оның бойын үрей билейді. Ол үрейді ұмыту үшін қайтадан темекіге жүгіреді. Стимулдарға бей-берекет қарасаңыз, құтылғыңыз келетін жаман әдетті одан бетер асқындырып алуыңыз мүмкін.

Жаман әдеттер аутокатализ процесіне жатады: олар өзін-өзі қыздырады. Мұндай әдеттер адамның басып-жаншығысы келетін сезімдерін күшейтеді. Мәселен, сіз өзіңізді нашар сезінесіз, сол үшін фастфуд жей бастайсыз. Оны жеген соң жағдайыңыз одан бетер нашарлайды. Теледидар көргенде ұйқыңыз келеді, сол үшін оны көбірек қарайсыз, өйткені басқа іспен айналысуға күш-қуатыңыз жетпейді. Денсаулығыңызға алаңдай бастаған кезде уайымға салынасыз, уайымнан арылу үшін темекі тартқыңыз келеді. Ал темекі денсаулығыңызға одан бетер зақым келтіреді, соның салдарынан уайымыңыз ұлғая түседі. Бұл құлдырау жолына түскен, басқарусыз қалған «жаман әдеттер пойызына» ұқсайды.

Ғалымдар бұл феноменді «стимулдың әсерімен оянған қалау» деп атайды. Сыртқы триггер сізді жаман әдетті тағы да қайталауға итермелейді. Бірдеңені көріп қалсаңыз, соны қалап тұрасыз. Бұл процесс үздіксіз жүре береді, – кейде оны өзіміз де байқамаймыз. Ғалымдар есірткіге тәуелді адамға кокаинді отыз үш миллисекундқа ғана көрсетсе, оның миында марапат аңсаған стимул бірден оянып, есірткіге құмарлығы арта түсетінін дәлелдеген. Өте аз уақыт. Бұл аралықта ми көргенін санасына тіркеп үлгермейді. Есірткіге тәуелділер не көргенін анықтап айтып бере алмайды, соған қарамастан, олардың бәрі есірткі қолданғысы келіп кетеді.

Мәселе қайда жатыр: сіз әдеттен арылуыңыз мүмкін, алайда оны ұмыта алмайсыз. Әдетке тән ой паттерндері санада сақталып қалса, бірнеше уақыт қолданбағаныңызға қарамастан, оларды санадан өшіріп тастау мүмкін емес. Жай ғана жаман әдетті жеңуге тырысудан нәтиже шыға бермейді. Күрделі әрі қайшылыққа толы ортада өмірді философиялық көзқараспен қабылдау өте қиын. Ол үшін үлкен күш-қуат жұмсау керек. Аз уақыт жаман әдетке қарсы тұру стратегиясын ұстануға болатын шығар. Дегенмен, ұзақ уақыт тұрғысынан алғанда, біз міндетті түрде өзіміз өмір сүретін ортаның өніміне айналамыз. Ашығын айтсам, өз басым осы жасқа келгенше жағымсыз ортада өмір сүріп, бойында жақсы әдеттерді сақтап қалған бірде-бір адамды кезіктірген емеспін.

Ең дұрысы – жаман әдеттің шығу нүктесінен алыстамай тұрып та-мырына балта шабу. Жаман әдеттен арылудың кең тараған әдістерінің бірі – оны қоздыратын стимулдардың әсерін бәсеңдету.

- Жұмысыңызды аяқтай алмай қойсаңыз, телефоныңызды бірнеше сағатқа басқа бөлмеге апарып тастаңыз.
- Ұдайы жаныңызға бірдеңе жетіспейтіндей көрінсе, әлеуметтік желідегі басқа адамдардың суреттерін қарауды доғарыңыз: ол қызғаныш пен көреалмаушылықты оятады.
- Көп уақытыңыз теледидар көрумен өтетін болса, теледидарды жатын бөлмеден шығарып тастаңыз.
- Гаджеттерге көп ақша жұмсайтын болсаңыз, соңғы шыққан техникалық өнімдер туралы жаңалық оқуды доғарыңыз.
- Көп уақытыңызды бейнеойын ойнаумен өткізетін болсаңыз, ойыннан кейін тіркемесін жинап, шкафқа салып тастаңыз.

Бұл тәжірибе мінез-құлықты өзгертудің бірінші ережесінің кері баламасына ұқсайды. Байқампаздық жақсы қасиет, бірақ кейбір әрекеттер байқалмай жасала береді. Болмашы өзгерістердің қаншалықты үлкен нәтиже беретінін көрген сайын бұл ілімге қатты қызығамын. Бір ғана стимулды алып тастасаңыз, әдеттер сонымен бірге жоғалады.

Өзін-өзі бақылау – ұзақ уақытқа арналмаған, қысқа мерзімді стратегия. Жаман әдетке бір немесе екі рет қарсы шығарсыз, дегенмен ішкі қалауды өшіру үшін ерік-жігер барлық уақытта жете бермейді. Оған жұмсаған күш-қуатыңызды сыртқы ортаны өз қалауыңмен ұйымдастыруға арнаңыз. Өзін-өзі бақылаудың құпиясы да осы. Жақсы әдеттерге арналған стимулдарды назарға алып, жаман әдеттерге итермелейтін стимулдарды жасырып қойыңыз.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің бірінші ережесінің кері баламасы мынадай: «Мұны көрінбейтін жерге жасырыңыз».
- Әдет қалыптасқан соң оны ұмыту мүмкін емес.
- Өзін-өзі бақылау қабілеті жоғары адамдар қиындықтан шығуға көп күш сарп етпейді. Жаман әдетке қарсы тұрғанша, ол ортадан кеткен оңай.
- Жаман әдеттен арылудың кең тараған әдістерінің бірі – оны қоздыратын стимулдардың әсерін бәсеңдету.
- Өзін-өзі бақылау – ұзаққа бармайтын, қысқа мерзімді стратегия.

6-кесте. Жақсы әдетті қалай қалыптастыруға болады?

Бірінші ереже	Байқампаздық
1.1	Әдеттердің есеп картасын толтырыңыз. Іс-әрекеттеріңізді түсіну үшін қазіргі әдеттеріңізді тізіп жазыңыз.
1.2	«Мен (УАҚЫТ) және (ОРЫН) (ӘРЕКЕТ) жасаймын» деген іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін қолданыңыз.
1.3	«(ҚАЗІРГІ ӘДЕТ) кейін (ЖАҢА ӘДЕТ) істеймін» деген әдеттерді бір-біріне таңу әдісін қолданыңыз.
1.4	Қоршаған ортаны өзгертіңіз. Жақсы әдеттерге арналған стимулдарды көрінетін жерге орналастырыңыз.
Екінші ереже	Ұнатыңыз
Үшінші ереже	Жеңілдетіңіз
Төртінші ереже	Ләззат алыңыз

7-кесте. Жаман әдеттен қалай арылуға болады?

Бірінші ереженің кері баламасы	Мұны көрсетпеңіз
1.5	Стимулдардың әдетке әсерін бәсеңдетіңіз. Жаман әдеттерге ықпал ететін стимулдарды алып тастаңыз.
Екінші ереженің кері баламасы	Жек көріңіз
Үшінші ереженің кері баламасы	Қиындатыңыз
Төртінші ереженің кері баламасы	Ләззаттан бас тартыңыз

Бұл кестелердің қағазға шығарып алатын нұсқасын atomichabits.com/cheatsheet сайтынан таба аласыз.

ЕКІНШІ ЕРЕЖЕ

Ұнатыңыз

Әдеттерді қалай ұнатуға болады?

1940 жылдары Нидерланд ғалымы Нико Тинберген адамдар мотивацияны қайдан алатынын анықтауға арналған тәжірибе жасайды. Оның бұл зерттеуі ғалымдардың мотивацияға қатысты түсінігін түбегейлі өзгертті. Бұл жұмысы үшін Нобель сыйлығын алған Тинберген Солтүстік Американың теңіз жағалауында кездесетін күміс шағала, ақ және сұр түсті құстарға тәжірибе жасайды.

Күміс түсті ересек шағаланың тұмсығында кішкене ғана қызыл ноқат бар. Тинберген жұмыртқаны жарып шыққан балапандар тамақ жегісі келген уақытта осы ноқатты тұмсығымен шоқи бастайтынын байқайды. Тәжірибе алдында ол картон қағаздан жасанды тұмсықтар жасайды. Ата-аналары ұшып кеткен уақытта ол ұяға барып, балапандарға кішкентай тұмсықтарды ұсынады. Ғалым тұмсықтар жасанды екенін бірден байқайтын балапандар одан бас тартатын шығар деп ойлаған.

Алайда шағаланың балалары картон тұмсықтағы қызыл ноқатты көре салысымен оны анасының тұмсығы деп ойлап, шоқи бастайды. Олар туғаннан генетикалық тұрғыда нұсқау алғандай, қызыл ноқаттан басқа ештеңеге назар аудармайды. Көп ұзамай Тинберген балапандар қызыл ноқаттың үлкенін тезірек шоқитынын байқайды. Бір күні ғалым үш үлкен қызыл ноқаты бар тұмсық жасайды. Оны ұяға апарған кезде балапандар қуанғаннан шиқылдап қоя береді. Өмірлерінде көрген ең үлкен қызыл ноқат осы болғандай, оны таласа шоқи береді.

Тинберген мен оның әріптестері мұндай әрекетті басқа да жануарлардың бойынан байқайды. Мәселен, сұр қаз – жерде ұя салатын құс. Ара-тұра анасы қозғалған уақытта жұмыртқалардың бірі ұяға сыймай,

сыртқа шығып қалады. Оны көрген аналық қаз тұмсығы мен мойнын қозғай отырып, оны қайтадан ұяға әкеліп салады.

Тинберген ана-қаздың жақын маңдағы домалақ заттың бәрін – бильярд шары, жарықшам болсын, жұмыртқамен шатастырып, ұяға қарай домалата жөнелетінін байқайды. Нысан үлкен болған сайын аналық қаз көбірек күш жұмсайды. Бір аналық қаз волейбол добын ұясына апарып, үстіне отыру үшін әбден тыраштанады. Қызыл ноқатты автоматты түрде шоқи бастайтын шағалалар сияқты, сұр қаз да түйсігіндегі ережеге сүйенеді: *«Жақын маңнан домалақ зат көрсем, оны ұяма кері қайтаруым керек. Домалақ зат қаншалықты көп болса, мен оны соншалықты ұяға тасимын»*, – деп ойлайды ол.

Құдды әрбір құстың миына белгілі бір іс-әрекет ережесі алдын ала қазықтай қағылған сыңайлы, олар сол ереженің қалыптан тыс ұлғайған нұсқасына кезіккен кезде көздері жанып қуанып кетеді. Ғалымдар мұны мөлшерден тыс стимулдардың тым асыра сілтенген дабылы деп атайды. Мөлшерден тыс стимул – қызыл ноқаттың суреті бар тұмсықтар немесе волейбол добының көлеміндей жұмыртқа сияқты шындықтың жасанған нұсқасы, және ол әдеттегіден де күшті реакция тудырады.

Адамдар да шындықтың әсіре нұсқасына берілуге бейім тұрады. Мәселен, зиянды тамақ марапат жүйесін ерекше күшейтіп жібереді. Жүздеген жылдар бойы жабайы табиғатпен етене өмір сүріп, аң аулап өмір сүрген адам миы тұзға, қантқа және майға ерекше мән бере отырып, эволюциялық даму жолына түскен. Адамзат жапан түзді кезіп өмір сүрген заманда мұндай азық-түлік аса нәрлі әрі таптырмас тамақ деп саналған. Тамақ табу қиын болса, алдында тұрған асқа тойып алу тірі қалудың таптырмас стратегиясына айналады.

Бірақ біз қазір калорияға бай ортада өмір сүреміз. Тамақ мол, дегенмен миға соның өзі аз көрініп, қомағайлығын қоймайды. Тұз, май және қант сияқты аса құнды тағамдар қазір денсаулыққа зиян, алайда санамызда тірі қалуға ұмтылу сақталып қалған, өйткені мидың ләззат алу орталықтары шамамен елу мың жыл өзгермеген. Заманауи азық-түлік өндірісі адамзаттың палеолиттік түйсігі өзінің эволюциялық шегінен шығып кеткен деген қорытындыға келген.

Азық-түлік туралы ғылымның негізгі мақсаты – тұтынушылар ұната-тын тағам түрлерін ойлап табу. Қағазға оралған, қорапқа немесе құтыға салынған әрбір тағам қандай да бір жолмен, қосымша дәмдеуіштердің көмегімен жақсартылған. Компаниялар картоп чипстері мейлінше қытырлақ болуы немесе газды су көпіршігін көбейту үшін жыл сайын

миллиондаған доллар жұмсайды. Бүтін бір департамент тамақ дәмі ұзақ сақталу үшін еңбектеніп жатыр. Сапаны анықтаудың бұл саласы *оросенсация* деп аталады. Мәселен, фри картобы сарғыш қоңыр, сырты қытырлақ, ал іші ашық түсті әрі жұмсақ болғанын қалаймыз.

Азық-түліктің өңделген өзге де түрлері тұтынушыларды еріксіз өзіне тартады. Мәселен, мұндай өнімдер қытырлақ немесе кілегей жағылған болуы мүмкін. Пиццаның қытырлақ қабатының үстіне ерітілген ірімшік немесе аппақ тәтті қабаты бар Огео печеньесін көзіңізге елестетіп көріңіз. Таза, табиғи, өңделмеген тағамдарды жеген уақытта одан алған әсеріңіз сізге аса қызық болмайды. *Мысалы, шамамен он жеті рет жеп көрген қырыққабат дәмін есіңізге түсіріп көріңіз.* Бірнеше минуттан соң мидың оған қызығушылығы бәсеңдеп, аз уақытта тойып қалғандай күй кешесіз. Ал әсері күшейтіліп өңделген тамақтарды жеген сайын оның дәмі тамсандырып, тағы да жей бергіңіз келеді.

Азық-түлік өндірісіндегі ғалымдар мен мамандар осындай стратегиялардың көмегімен әрбір өнімнің тұтынушыға «рақат сыйлайтын нүктесін» табуға тырысады, яғни тұз, қант және май арқылы адам миының тәбетін қоздырып, өнімнің өтімділігін арттырады. Соның нәтижесінде адамдар мұндай тамақты мөлшерден тыс жейді, өйткені ерекше дәм сыйлайтын тағамдар адам миы үшін ерекше дәмді тамақ болып көрінеді. Тамақ жеу мәдениеті және семіздік проблемаларымен айналысып жүрген нейробиолог ғалым Стефан Гийанэй айтпақшы, «біз қалауымызды жүзеге асыратын тетіктерді басудың шеберіміз».

Заманауи азық-түлік өндірісі нәтижесінде қалыптасқан тойып тамақ жеу әдеті – мінез-құлықты өзгертудің екінші ережесіне қатысты көп мысалдың бірі ғана. Мүмкіндік ұнамды болған сайын, оның әдетке айналу ықтималдығы жоғары болады.

Айналаңызға қараңыз: қоғам шынайы өмірдің жоғары технологиялық нұсқаларына толы, ежелгі дәуірлердегі көріністерден әлдеқайда әдемі. Киім сататын дүкендер өнімін бөксесі мен омырауы тартымды манекендерге іледі. Әлеуметтік желілер санаулы минут ішінде жүздеген «лайк» пен жағымды пікір жинап береді. Мұндай мақтауларды жұмыста немесе үйде есту мүмкін емес. Онлайн-порно шынайы өмірде сирек кездесетін құмарлықты оятады. Жарнамаларда бетіне кәсіби макияж жағылған, *Photoshop* арқылы өңделген модельдердің жарық суреттерін ұсынады. Мұның бәрі біз үшін мөлшерден тыс стимулдар. Олар тауарлардың бізге ерекше ұнамды қырын әсірелеп көрсетеді, соның нәтижесінде тұтынушы жоспарсыз көп сауда жасайды, порно

қарайды, әлеуметтік желіге, тамаққа және өзге де дүниелерге тәуелді болады.

Тарихқа сүйенер болсақ, болашақтың мүмкіндігі қазіргіден әлдеқайда ұнамды көрінеді. Марапаттар көбейіп, стимулдар ұнамды бола түседі. Мысалы, зиянды тамақ пен табиғи өнімді салыстырсақ, біріншісін калориясы көп формаға жатқызамыз. Арақтың сыраға қарағанда алкогольі көп. Бейнеойындар үстел ойындарына қарағанда қызығырақ. Әлбетте, табиғи әдеттерден гөрі, ләззат сыйлайтын мұндай әдеттерге қарсы тұру өте қиын. Біздің миымыз бұрын мұндай еліктіргіш дүниелерді кезіктірмеген.

Қандай да бір әдетті бойға тезірек сіңіргіңіз келсе, оны алдымен ұнамды етіп көрсету керек. Екінші ереже туралы айтылған әңгімелердің мақсаты – әдеттерге көз тартарлық форма беруді үйрету. Әлбетте, олардың бәрін керемет стимулға айналдыру қолдан келмес, бірақ кез келген әдетті мейлінше ұнамды етуге болады. Ол үшін қалау деген не және ол қалай жұмыс істейді деген сұраққа жауап берейік.

Бұны біз дофамин бөлу деп аталатын биологиялық сигнатураны зерттеуден бастаймыз.

ДОФАМИНГЕ ТӘУЕЛДІ КЕРІ БАЙЛАНЫС

Ғалымдар қалау оянатын сәтті дофамин деп аталатын нейромедиаторды өлшеу арқылы анықтай алады. 1954 жылы нейробиологтер Джеймс Олдс пен Питер Милнер адам қалауына қатысты тәжірибе жасап, оларға түрткі болатын неврологиялық процестерді анықтады. Осы зерттеуден соң дофаминнің маңызды екені мәлім болды. Ғалымдар егеуқұйрықтың миына электрод орналастырып, дофамин бөлінісін тежеп қойды. Содан кейін егеуқұйрықтың өмір сүруге деген құлшынысы жоғалды. Тамақ жегісі келмеді, көбейгісі келмеді. Ештеңеге зауқы соқпады. Бірнеше күннен соң кеміргіштер шөлден қырылды.

Тағы бір ғалымдар өз зерттеулерінде мидың дофамин шығаратын бөлігінің жұмысын бәсеңдетіп көрген. Бірақ бұл жолы әбден қалжыраған егеуқұйрықтың аузына бір тамшы қант сұйықтығын тамызған. Таңдайға тәтті дәм тиген бетте егеуқұйрық кішкентай тұмсығын жыбырлатып, көңілі көтеріліп шыға келген. Дофамин бөлінісі тежелгеніне қарамастан, оған қанттың дәмі бұрынғыдай ұнаған. Бірақ оны жеуге аса құмартпайды, яғни ләззат алу қабілеті сақталғанымен, дофаминсіз қалау оянбаған. Қалау жоқ жерде әрекет те жоқ.

Енді бір зерттеушілер осы процесті керісінше жасап көреді. Олар мидың нығайтушы жүйесін дофаминге толтырады. Кеміргіштер осы кезде әдеттерін көз ілеспес жылдамдықпен қайталайды. Келесі бір зерттеу барысында тышқандарға тұмсығын қорапқа сұққан сайын аса көп мөлшерде дофамин беріледі. Бірнеше минуттың ішінде олар одан сайын ынтығып, тұмсығын қорапқа сегіз жүз есе жиі сұға бастайды (Адамдардың бұлардан айырмасы жоқ: ойын автоматын жақсы көретін адам сағатына алты жүз рет автомат тұтқасын тартады.)

Әдеттер – дофаминге тәуелді кері байланыс. Әдет қалыптастыруға сәл де болса үлес қосатын кез келген әрекет – есірткі қолдану, зиянды тамақ жеу, бейнеойын ойнау, әлеуметтік желіге тәуелділік – осының бәрі ағзадағы дофаминнің жоғары болуының әсері. Адамның тамақ жеу, су ішу, жыныстық қатынаспен айналысу, қарым-қатынас жасауға тырысу сияқты негізгі үйреншікті әрекеттері туралы да осылай деуге болады.

Жылдар бойы ғалымдар дофамин тек қана рақат сезімін сыйлайды деп есептеп келген. Ал енді біз оның мотивация, білім алу мен есте сақтау, жазалау, жиіркену, сонымен бірге өз еркімен әрекет ету сияқты көптеген неврологиялық процестерде маңызды рөл атқаратынын білдік.

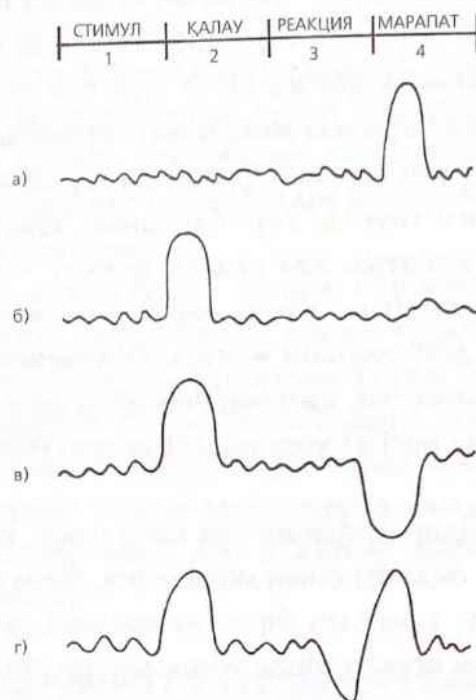
Әдеттерді алар болсақ, мынадай қорытынды шығаруға болады: дофамин сіз рақат сезіміне бөленген уақытта ғана емес, оны тағатсыздана күткен сәтте де бөлінеді. Құмар ойындарға тәуелді адам ағзасы ойында жеңіп шыққаннан кейін емес, ұтыс қояр алдында міндетті түрде дофамин бөледі. Кокаинге тәуелді нашакор ұнтақты қабылдаған соң емес, оны көрген сәтте дофамин алады. Қандай да бір мүмкіндік сізге рақат сезімін сыйлайды деп ойлаған сайын дофамин мөлшері бірден артады. Ал дофамин көбейген сайын сізде мотивация пайда болады.

Марапатқа жету сәті емес, оны тағатсыздана күту сәті бізді әрекет етуге итермелейді.

Бір қызығы, марапатқа жеткен уақытта мида іске қосылатын жүйе мен марапатты күткен уақытта іске қосылатын жүйе бірдей. Нәтижеге жеткеннен гөрі нәтижені күту адамға көбірек ләззат сезімін сыйлайды деген тұжырымның өзегі де осы. Бала күнімізде Жаңа жылдағы сыйлықтар қорабын ашуды емес, жаңа таңның атқанын асыға күтетінбіз. Есейген соң алдағы демалысты армандау демалысқа шыққаннан әлдеқайда жағымды сезімдер сыйлайды. Ғалымдар мұны «жан қалауы» және «рақат сезіміне бөленудің» арасындағы айырмашылық деп атайды.

Дофамин бөлінісі

ДОФАМИННІҢ СЫРТҚА ШЫҒУЫ



9-сурет. Әдет бойға сіңбей тұрып (а), алғаш марапат алған сәтте-ақ дофамин бөлінеді. Келесі жолы (б) дофамин стимул анықтала салысымен, әрекет басталмай тұрып көтеріледі. Дофамин бөлінісі адам қалауын оятып, үнемі осылай әрекет етуге итермелейді. Ал әдет бойға сіңген соң марапат алған уақытта дофамин деңгейі көтерілмейді, өйткені сіз алда марапат күтіп тұрғанын білесіз. Стимул алып, марапат күтсеңіз, бірақ оған жете алмасаңыз, дофамин деңгейі бірден түсіп кетіп, сіз түңіле бастайсыз (в). Марапат кешігіп жеткен уақытта (г) дофамин әсерін анық байқауға болады.

Әуелі стимул анықталады, одан соң қалауыңыздың артқанына қарай дофамин деңгейі де көтеріледі. Содан кейін реакция туады, бірақ марапат сіз күткен уақытта жете қоймаса, дофамин деңгейі төмендей бастайды. Марапат күткен уақыттан сәл кешігіп жетсе, сол сәтте ағзаңыз қайтадан дофамин шығарады. Ми сізге: «Қара! Менің айтқаным дұрыс болып шықты! Осы әрекетті келесі жолы да қайталауды ұмытпа!» – дегендей болады.

Адам миында қол жеткізген дүниені жақсы көру сезімінен гөрі, марапатқа ұмтылу сезімін күшейтетін нейрондық байланыстар көбірек. Қалаудың ірі орталықтары: ми бағанасы, іргелес ядро, ми

қауашағының вентрал аймағы, түпкі мидың жолақ денелері, бездер және префронталды қабықша – осылардың бәрінде нейтрондық байланыстар бар. Мидың ұнату орталықтары одан әлдеқайда аз. Оларды әдетте «гедонизмнің шиеленіс нүктесі», яғни мидың ләззат алу орталықтары деп атайды. Олар мидың әртүрлі шағын бөліктеріне орналасқан. Мәселен, зерттеушілер адам қалауы оянған сәтте іргелес ядроның 100 пайыз іске қосылатынын анықтаған. Ал марапатқа қол жеткізіп, рақат сезіміне бөленген уақытта оның тек 10 пайызы ғана белсенді жұмыс істейді.

Мидың қалау, ынтығу, құмарту сияқты сезімдерге жауап беретін аймақтары көп екенін біліп, осы процестердің адам өмірі үшін маңызды екенін аңғаруға болады. Қалау – іс-әрекетке итермелеуші күш. Біз алда күтіп тұрған жақсылықтан дәмеленіп әрекет етеміз. Мұндай қалау реакция туғызады.

Мінез-құлықты өзгертудің екінші заңының маңызын осы мысалдардан түсінеміз. Біз әдеттерді ұнатуымыз керек. Өйткені жақсылық күту, жақсы тәжірибе алуға құлшыну бізді әрекет етуге итермелейді. Енді пайдалы әрі жағымды әрекет стратегиясын түсіндіруге тырысайық.

Пайдалы әрі жағымды болсын десеңіз немесе әдеттерді ұнамды ету жолдары

Дублин қаласында тұратын (Ирландия) студент-электротехник Ронан Бирн *Netflix* қарағанды қатты жақсы көреді, дегенмен ол кино көргеннен гөрі спортпен жиі шұғылдану керектігін түсінеді. Бір күні Бирн өзінің инженерлік тапқырлығына сүйеніп, велотренажерін ноутбук пен теледидарға жалғайды. Одан соң жігіт велосипедпен белгілі бір жылдамдыққа жеткен кезде ғана *Netflix* қосылатындай компьютерлік бағдарлама ойлап табады. Жылдамдық азайғанда ол көріп отырған шоу тоқтап қалады да, педальды қайта айналдырғанда қайта қосылады. Оның жанкүйерлерінің бірінің айтуынша, «осындай әдіспен *Netflix*-тен қаралған бір ғана фильм студентке әжептәуір салмақ тастауға көмектескен».

Студенттің пайдалы әрі жағымды әрекеті оның жаттығумен айналысу әдетін ұнамды етті. Көңіл қалаған іс пен жасалуы тиіс істі бір-біріне байланыстыру арқылы да жақсы әдет қалыптастыруға болады. Біз мысал ретінде келтірген Бирн тәжірибесінен *Netflix* көру әдеті (жаны қалаған әрекет) мен велотренажерде жаттығу әдеті (жасалуы тиіс әрекет) оңай үйлескенін көреміз.

Пайда мен ұнамды біріктіруді компаниялар жақсы біледі. Мәселен, ABC брендімен танымал америкалық телерадиокомпания 2014-2015 жылдары әр бейсенбі кешінде ұсынатын телевизиялық бағдарламасын пайдалы әрі жағымды принципін сүйене отырып дайындады.

Әр бейсенбі сайын телеарна Шонда Раймстың «Құмарлық анатомиясы», «Жанжал» және «Кісі өлтіріп, жазадан қалай құтылуға болады» атты үш сериалды эфирге шығарды. Олар мұны «ABC-дегі *TGIT*» деп атайды (*TGIT* сөзі «Бейсенбіге жеткенімізге шүкір» деген мағынаны білдіреді»). Шоуды көпшілікке ұсынған ABC көрермендерге попкорн мен қызыл шарап алып, кеш рақатына бөленуге кеңес береді.

ABC телеарнасы жоспарлау бөлімінің жетекшісі Эндрю Кубиц компанияның бұл идеясын былай деп сипаттайды: «Мақсат – көрермендерге, әйелдер мен ерлерге, әр бейсенбі сайын күйбең тірліктен демалып, попкорн жеп, қызыл шарап ішіп, көңіл көтеріп, тынығуға мүмкіндік беру». Бұл стратегияның ерекшелігі – ABC көрерменнен керегін алып (шоуды сату), көрермен қалауын орындауға (тынығу, шарап ішу және попкорн жеу) тырысты, яғни пайда мен ұнамды байланыстыра білді.

Уақыт өте келе адамдар ABC телеарнасын қосқан уақытта демалу, көңіл көтеру керектігін еске түсірді, өйткені олар да екі әрекетті байланыстыруды әдетке айналдырады. Аптаның әр бейсенбісінде кешкі сағат сегізде попкорн жеп, шарап іше берсеңіз, күндердің күнінде «бейсенбідегі кешкі сегіз» сіз үшін демалыс пен көңіл көтеру уақыты дегенді ғана білдіретін болады. Марапат стимулмен астасып, теледидар көру әдетіңіз сізге одан сайын ұнай түседі.

Әдет қалыптастырған уақытта жаныңыз қалайтын бір іспен айналыссаңыз, сол әрекетіңіз сіз үшін ұнамды бола түседі. Сіз танымал адамдардың өмірі жайында соңғы жаңалықпен танысқыңыз келеді, бірақ спортпен шұғылданатын уақыт болып қалды. Олай болса, жаттығу залына барғанда реалити-шоу көріп, таблоидтар оқыңыз. Педикюр жасатқыңыз келеді, бірақ пошта жәшігін тазалап қою керек. Ендеше, шебер аяғыңызға педикюр жасауға кіріскенде сіз мерзімі өтіп кеткен хаттарды өшіре бастаңыз.

Жағымдыны пайдалымен байланыстыру – Премак принципі деген терминмен белгілі психологиялық теорияны қолданудың бір тәсілі. Профессор Дэвид Премак еңбегінің құрметіне аталған бұл қағида «Жүзеге асу ықтималдығы жоғары әрекет болмауы мүмкін әрекетке жол ашады» деген ережеге сүйенеді. Басқаша сөздермен түсіндірсек, сіз мерзімі өтіп кеткен хаттарға жауап бергіңіз келмейді, бірақ

өзіңізге қажетті басқа іспен шұғылдана отырып, ол хаттарға жауап бере саласыз.

Кітаптың 5-тарауындағы екі әдетті бір-біріне таңу стратегиясы есіңізде ме? Сол стратегияны пайдалы әрі жағымды әрекет қағидасымен де байланыстыруға болады.

Әдеттерді бір-біріне таңу + әдеттерді байланыстыру формуласы:

1. «[ҚАЗІРГІ ӘДЕТТЕН] соң мен [ӨЗІМЕ ҚАЖЕТТІ ӘДЕТТІ] істеймін».
2. «[ӨЗІМЕ ҚАЖЕТТІ ӘДЕТТЕН] кейін мен [ӨЗІМ ҚАЛАЙТЫН ӘДЕТТІ] істеймін».

Жаңалықтар оқығыңыз келеді, бірақ өткен күнге алғыс айтуды да ұмытпау керек. Былай істеңіз:

1. Таңғы кофені ішкен соң өткен күнге алғыс айтамын (міндеттімін).
2. Алғыс айтып болған соң жаңалықтар оқимын (оқығым келеді).

Спорт жарысын көргім келеді, бірақ телефонмен коммерциялық ұсыныстарға жауап беру керек. Былай істеймін:

1. Түскі үзілістен соң үш клиентке қоңырау шаламын (міндеттімін).
2. Үш клиентпен сөйлесіп болған соң ESPN телеарнасын көремін (көргім келеді).

Facebook-ті тексергіңіз келеді, бірақ спортпен шұғылданатын уақыт тақап қалды. Былай дейсіз:

1. Телефонды қалтадан шығарған соң он рет бөрпи (*burpee*) жаттығуын жасаймын (міндеттімін).
2. Он рет жасаған соң Facebook-ті тексеріп шығамын (тексергім келеді).

Осыларды әдетке айналдырсаңыз, күндердің күнінде үш клиентке қоңырау шалатын немесе он рет бөрпи жасайтын сәтті асыға күтетін адамға айналасыз. Өйткені бұл әрекеттерден соң сіз міндетті түрде соңғы жаңалықтармен танысып, Facebook-тегі парақшаңызды тексере-сіз. Істелуі тиіс жұмыстарды атқару сіз қалаған істерді жасау дегенді білдіреді.

Біз бұл тарауды шынайы өмірді жасанды етіп көрсететін бейәдеп стимулдардың, мысалы, фотошопталған жарнамалардың адамдарды белгілі бір іс әрекетке итермелейтіні туралы әңгімеден бастадық. Одан

соң пайдалы әрі жағымды әрекет туралы баяндадық. Жаныңыз қалаған істі атқарылуы тиіс жұмыспен байланыстыру жолдарын көрсеттік. Зауқыңыз соқпайтын әдетке төселу өте қиын міндет, бірақ оны ұнамды ету үшін қарапайым стратегияға жүгінуге болатынын білдік.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің екінші ережесі: «*Әрекетті ұнамды ету*».
- Іс-әрекет өзіңізге ұнаған сайын, күндердің күнінде оның әдетке айналу мүмкіндігі жоғарылай түседі.
- Әдеттер – дофаминге тәуелді кері байланыс. Дофамин көтерілген кезде әрекетке түрткі болатын мотивация оянады.
- Адамды әрекетке итермелейтін марапатқа жету емес, оны күту сәті. Дәмеленген сайын дофамин де көп бөлінеді.
- Пайдалы іс пен жағымды істі байланыстыру – әдетті ұнамды етудің таптырмас әдісі. Оның стратегиясы – жаныңыз қалаған әрекетті атқарылуы тиіс міндетпен бір уақытта атқару.

Отбасы мен достар әдет қалыптастыруға көмектеседі

Венгр Ласло Полгар 1965 жылы Клара есімді әйелге мазмұны қызық бірнеше хат жазды.

Ласло «қажырлы еңбек табысқа жеткізеді» деген ұстанымға сенеді. Оның бар сенімі осы ұстанымнан тұрады. Ласло тума талант идеясын мойындамады. Оның пікірінше, баланы дұрыс ұйымдастырылған жаттығулардың, жақсы тәрбиенің көмегімен кез келген салада ұлы адам етіп шығаруға болады. Оның ұстанымы «Адам дана болып тұмайды, тәрбие мен жаттығулар көмегімен қалыптасады» дегенге саяды.

Ласлоның осы идеяға жан-тәнімен берілгені сонша – мұны өз балаларына қолданып көргісі келеді. Клараға жазған хаттарында ол «осы тәжірибені жүзеге асыруға көмектесетін әйел іздейтінін» жасырмаған. Клара мұғалім болып істейді. Бұл идеяға Ласло сияқты бүкіл болмысымен берілмесе де, дұрыс білім беру арқылы адам қабілетін ашуға болады деп есептейді.

Ласло тәжірибе нысанасы ретінде шахматты таңдайды. Ол балаларын шахмат вундеркинді етіп шығару үшін тәрбие жоспарын дайындайды. Балаларын үйде оқытады. Ол кезде Венгрияда мұндай тәжірибе әлі қалыптаса қоймаған. Үйін шахмат туралы кітаптар мен әйгілі шахматшылардың суреттеріне толтырады. Балалар үнемі бір-бірімен шахмат ойнап, әлемдегі ең мықты шахмат турнирлеріне қатысуы тиіс. Жарысқа қатысатын әрбір шахматшы туралы дерек жинайды. Мұндай картотека жүргізуге бүкіл отбасы қатысады. Ласло балалардың өмірі тек қана шахматқа арналады деп шешеді.

Ласло Клараның көңілін тапты. Олар үйленіп, бірнеше жылдан соң Полгар әулетінде Сьюзен, София және Юдит есімді үш қыз өмірге келеді.

Тұңғышы Сьюзен төрт жастан бастап шахмат ойнайды. Жарты жыл өткен соң ол ересектерді жеңе бастайды.

Ортаншы қыз Софияның жетістігі одан асып түседі. Он төрт жасында әлем чемпионы атанып, бірнеше жылдан кейін гроссмейстер атағын алады.

Кенже қыз Юдит әпкелерінен озды. Ол бес жасында әкесін жеңіп кететін дәрежеге жетеді. 12 жасында әлемнің ең үздік жүз шахматшысының құрамына кірген ең жас ойыншы атанады. Он бес жасқа толғанда Юдит шахмат тарихындағы ең жас гроссмейстер деген атқа ие болады. Сөйтіп, Юдит әйгілі америкалық шахматшы Бобби Фишер рекордын жаңартты. Жиырма жеті жыл бойы Юдит Полгар әлемнің үздік турнирлерінде топ жарып жүрді.

Апалы-сіңлілі Полгарлардың балалық шағы өзгелерге ұқсамайтын. Соған қарамастан, олар балалық шақ туралы сауалдарға өмірдің бар қызығын көрген бақытты адам ретінде жауап беретін. Мұны олардың бірнеше сұхбатынан байқауға болады. Олар шахмат ойнағанды жақсы көрді. Шахмат тақтасынан бас көтергілері келмеді. Бірде түн ортасында Ласло Софияны іздесе, ол суға түсетін бөлмеде шахмат ойнап отыр екен. Қызын ұйықтатқысы келген әкесі: «София, тастарды жайына қалдыр!» – десе, қызы оған: «Әке, олар мені жайыма қалдырмайды», – деп жауап берген екен.

Апалы-сіңлілі Полгарлар шахматты барлық құндылықтан жоғары қойған ортада өсті. Ойындағы жеңісі үшін мақтау естіп, марапат алды. Олардың шахматтан ғана тұратын әлемінде шахмат ойнау қалыпты дүние еді. Сол сияқты, сіз өмір сүретін ортада қалыпты дүниеге айналған кез келген әдет сіздің ең ұнамды іс-әрекетіңіз болып шығады.

ӘЛЕУМЕТТІК ЕРЕЖЕЛЕРДІҢ ЕЛІКТІРЕТІН КҮШІ

Адам – топ болып өмір сүретін тіршілік иесі. Біз ортаға бейімделгіміз, басқалармен қарым-қатынас орнатып, олардың сый-құрметіне ие болғымыз келеді. Жақын адамдардың қолдауына мұқтажбыз. Адамзат тарихына көз жүгіртсек, арғы аталарымыз тайпа болып өмір сүргенін көреміз. Тайпадан бөлектену немесе одан сорақысы – шеттетілу өліммен парапар. «Жалғыз бөрі өлгенмен, үйірі қалады».

Басқалармен тығыз қарым-қатынас орнатқандар өзін қауіпсіз сезінеді, сол ортада өсіп-өнеді, тіршілікке қажетті дүниелерге жетеді. Чарльз Дарвин бұл жайында: «Ғасырларға созылған адамзат тарихында бір-бірімен септесіп өмір сүруге бейім, қиындықтан шығатын жол таба алған адамдар тірі қалып отырғанын байқаймыз», – дейді. Содан бері көптің қатарында болуға ұмтылу адам баласының ең асыл армандарының біріне айналған. Қалаудың мұндай түрі адамның мінез-құлқына қатты әсер еткен.

Біз бұрынғы әдеттер арасынан жақсысын ғана таңдамаймыз, оларды көшіріп аламыз. Достар, отбасы, шіркеу немесе мектеп, жергілікті ұйымдар – жалпы қоғам негізін қалап берген сценарий бойынша жүреміз. Бұл ортаның немесе топтың «тұрмысқа қашан шығу керек және шыққаны дұрыс па, жоқ па», «қанша балалы болу керек», «қандай мерекені тойлаған дұрыс», «туған күнге қанша ақша жұмсаған дұрыс» деген сыңайлы өзіне тән болжамы және стандарттар жиынтығы болады. Көп жағдайда мұндай әлеуметтік ережелер көзге көрінбейтін тәртіпке ұқсайды. Олар біздің күнделікті іс-әрекетімізді басқарып отырады. Сіз оларды байқамасаңыз да, сананың бір түкпіріне қашап жазып қойғансыз. Сол себепті үнемі өз ортаңыздың әдеттеріне сай әрекет етесіз, ол туралы ойланбайсыз, не үшін бұлай істеп жүрмін деп сұрамайсыз, тіпті кейде есіңізге де түсірмейсіз. Француз философы Мишель Монтень жазғандай, «біздің жол нұсқаушымыз – қоғамның әдет-ғұрыптары».

Көпшілікпен ұзақ уақыт бірге болу сізге ауыртпалық түсірмейді. Өйткені әркім сол ортаға тиесілі екенін сезінгісі келеді. Шахмат ойнау қабілетіңіз үшін мақтап, марапат беретін ортада өссеңіз, шахмат ойнау сіз үшін қызықты әдетке айналады. Әріптестердің бәрі жұмысқа қымбат костюм киіп келсе, сіз де тым құрыса бір қымбат костюм сатып алуға ыңғай танытасыз. Достар өздері ғана түсінетін әзіл айтып, жаңа сөздер қолданса, бірге екенімізді білсін деп сіз де соны қайталайсыз. Ортаға бейімделуге көмектесетін іс-әрекеттер әрдайым сіздің көңіліңізден шығады.

Әдетте біз мына топтардың әдеттеріне еліктейміз:

1. Жақын араласатын орта.
2. Көпшілік орта.
3. Абыройлы адамдар тобы.

Әрбір топ мінез-құлықты өзгертудің екінші заңын қолдануға және әдеттерді мейлінше ұнамды етуге мүмкіндік береді.

1. Жақын араласатын ортаға еліктеу

Жақын араласатындар адамның мінез-құлқына қатты әсер етеді. Алтыншы тарауда сөз еткеніміздей, бұл әсердің болуы физикалық орта үшін де, әлеуметтік орта үшін де қалыпты жағдай.

Біз айналамыздағы адамдардың әдеттерін бойға сіңіруге бейімбіз. Ата-ана қалай ұрысса, достар қыздарға қалай қырындаса, әріптестер қалай жетістікке жетсе – бәрін айна-қатесіз қайталаймыз. Достар анаша шексе, міндетті түрде дәмін татып көреміз. Әйеліңіз ұйықтар алдында есіктің құлыптанғанын екі рет тексеретін әдеті болса, сіз де солай жасауға дағдыланасыз. Мен байқамай айналамдағы адамдардың іс-әрекетіне еліктейтінімді түсіндім. Жоғары оқу орнында бөлмелестерім сияқты сөйлеуді әдетке айналдырдым.

Шетелге сапар шеккенде жергілікті халықтың сөйлеу мәнерін қабылдадым. Бұлай жасама деп өзіме ескерту жасасам да, сөзім солай шығып кетіп жүрді. Негізі, біреумен жақын араласқан сайын оның кейбір әдетіне еліктеу мүмкіндігі де артады. Жаңа зерттеулердің бірінде отыз екі жыл бойы он екі мың адамның іс-әрекеті бақыланған. Зерттеу «артық салмақты досы бар адамның болашақта семіру ықтималдығы 57 пайызға артатынын» көрсетті. Керісінше. Тағы бір зерттеулерде жақын араласқан бір адам салмақ тастаса, оның серігі де көп ұзамай арықтайтыны дәлелденген. Достар, отбасы бізге білдірмей әсер етеді, өзіне икемдейді.

Әлбетте, жора-жолдастарымыз бізді жаман әдетке итермелесе, оның зардабы тимей қоймайды. Ғарышкер Майкл Массимино Массачусетс технология институтының аспирантурасында оқып жүрген кезінде робот жасаудың қысқа курсына жазылады. Курстағы он адамның төртеуі ғарышкер атанады. Олардың ғарышты көру арманының орындалуына қысқа курс оқып жүргенде түскен орта ықпал етті. Тағы бір зерттеу 12 жастағы баланың досының IQ деңгейі жоғары болса, интеллектінің табиғи дамуын есепке алмаған күннің өзінде, 15 жасқа келгенде оның IQ деңгейі әлдеқайда жоғары болатынын көрсеткен. Біз айналадағылардың қасиеттері мен тәжірибесін бойымызға сіңіреміз.

Жақсы әдет қалыптастыру үшін не істеу керек деп сұрайтындарға тиімді бір жолын ұсынамын. Ол үшін жаныңыз қалаған іс-әрекеттерді қабылдай алатын ортаның бір мүшесі болуға талпыныңыз. Егер қасыңыздағылар күн сайын сіздің іс-әрекетіңізді қайталаса, жаңа әдет қалыптастыру оңайға соғады. Айналаңызға кілең спортты сүйетін қауым

жиналса, көп ұзамай сіз де жаттығумен айналысуды ортақ әдет деп қабылдай бастайсыз. Айналаңызда джазды жақсы көретіндер көп болса, күн сайын джаз ойнау қалыпты дүние екеніне өзіңіз де сене бастайсыз. Әрбір адам үшін «қалыпты» дүниені орнататын – оның қоршаған ортасы. Өз бойыңыздан қандай қасиетті көргіңіз келсе, айналаңызға сондай әдетті жақсы көретін жандарды жинаңыз. Сол кезде олармен бірге өсесіз.

Әдеттерді одан сайын ұнамды ете түсу үшін тағы бір саты жоғары деңгейге көтеріліңіз.

Сіз қалаған іс-әрекетті (1) қалыпты деп (2) қабылдайтын ортаның мүшесі болсаңыз, олармен ортақ қасиеттеріңіз пайда болады. Нью-Йорк қаласындағы кәсіпкер Стив Камб *Nerd Fitness* компаниясын басқарады. Бұл компания «компьютер фанаттарына, жолы болмағандар мен мутанттарға арықтауға, салауатты өмір салтын ұстануға көмектеседі». Оның клиенттерінің арасында бейнеойынға тәуелділер, киноқұмарлар, қарапайым «Джо» да (қарапайым америкалық) бар. Бәрі шымыр болуды армандайды. Көпшілігіміз алғаш рет спорт залына барғанда немесе тамақтану жүйесін өзгертуге тырысқанда өзімізді басқа әлемге тап болғандай жайсыз сезінеміз. Дегенмен бір топта адамдармен ортақ қасиеттеріміз болса, мәселен, бәріміз «Жұлдыздар соғысын» жақсы көрсек, өзгеру процесін де бірге жақсы көріп кетеміз. Өйткені біз өзімізге ұқсайтын адамдардың да солай істеп жүргенін көреміз.

Белгілі бір топтың мүшесі болу адамға ерекше мотивация сыйлайды. Себебі жеке ізденіс ортақ ізденіске айналады. Бұрын жападан-жалғыз болдыңыз, болмысыңызды ешкім түсінбейтіндей көрінді. Мәселен, сіз оқырмансыз. Музыкантсыз. Спортшысыз. Оқырмандар клубына, музыкалық топқа немесе велосипедшілер тобына қосылдыңыз делік. Енді сіздің болмысыңыз айналаңыздағы адамдарға байланысты дами бастайды. Даму мен өзгеру бұдан былай сіздің жалғыз істейтін әрекетіңіз емес. Енді біз оқырманбыз, біз музыкантпыз, біз велосипедшіміз деп айта бастайсыз. Ортақ мүдде жеке болмысыңызға күш берді. Сол себепті біз көпшілікпен бірге болу әдет қалыптастыру үшін маңызы зор дейміз. Өйткені жаңа болмысты сақтап қалуға және жаңа әдетті ұзақ уақыт ұстануға достық пен қауымдастық ерекше көмектеседі.

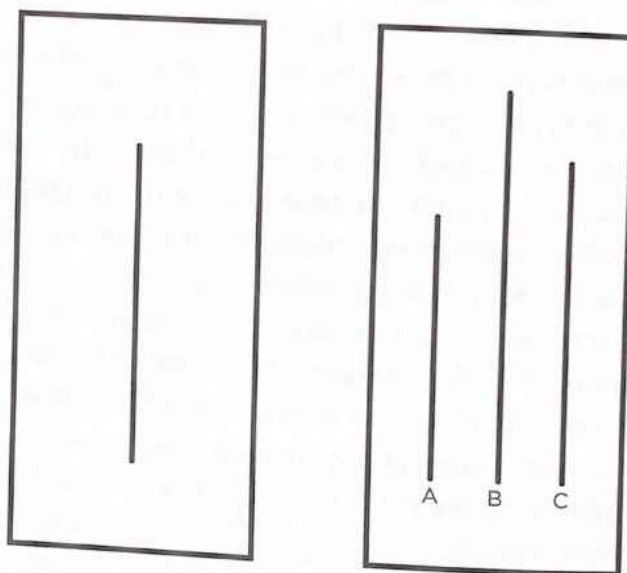
2. Көпшілікке еліктеу

1950 жылы психолог Соломон Аш қатарынан бірнеше тәжірибе жұмысын жүргізді. Қазір бұл жұмыстар студенттерге дәріс ретінде

оқылып жүр. Тәжірибе басында сынаққа қатысушы бір топ адам отырған бөлмеге кіреді. Олардың бәрі алдын ала дайындалған актерлер. Зерттеушілер оларға сұраққа қалай жауап беру керектігін үйретіп қояды. Бірақ бұны сынаққа қатысушы ғана білмейді.

Топтағы адамдарға бір сызықтың суреті бар карточканы көрсетеді, одан соң бірнеше жолақтың суреті бар екінші карточканы көрсетеді. Арнайы дайындалған актерлерге екінші карточкадағы бір жолақты таңдауға тапсырма береді. Бұл жолақтың ұзындығы бірінші карточкадағы жолақтың ұзындығымен бірдей. Бұл өте оңай тапсырма. Төменде сынақта қолданылған екі карточканың мысалы берілген:

ӘЛЕУМЕТТІК НОРМАЛАРҒА БЕЙІМДЕЛУ



10-сурет. Соломон Аш екі карточкадағы суретті әлеуметтік сәйкестік жөніндегі әйгілі тәжірибе жұмыстарына қолданған. Бірінші карточкадағы жолақтың ұзындығы (сол жақта) С жолағымен бірдей екені көрініп тұр, алайда залда отырған актерлер екеуінің ұзындығы екі түрлі деп шүлап қоя берген кезде, сынаққа қатысушылардың біразы өз көзіне өзі сенбей, көпшіліктің айтқанына еріп, пікірін өзгерткен.

Тәжірибе әрдайым бірдей басталып отырды. Бірнеше рет оңайлау тапсырма беріліп, залдағылардың барлығы дұрыс жолақты таңдайды. Бірнеше раундтан кейін қатысушыларға жеңіл тапсырманы тағы қайталайды, бірақ бұл жолы залда отырған актерлер дұрыс емес жауапты таңдайды. Мәселен, жолақтарды салыстырып, осылардың бірдейін таңда деген тапсырмаға актерлер «А» деп (10-сурет) жауап береді. Олар жолақтардың екі түрлі екенін біле тұра әдейі бірдей деп айтады.

Сынаққа қатысушы олардың алдап отырғанын түсінбей, әбден абырғап қалады. Қателескеніне өзі сенбей отырады. «Дұрыс емес» жауап таңдағанына іштей күледі. Қасындағылардың жауабына қарайды. Олардың бәрі қате нұсқаны таңдаған сайын қобалжи бастайды. Біраз уақыттан соң сынаққа қатысушылар өз жауабының дұрыстығына күмәндана бастайды. Сөйтіп, қате жауаптың «дұрыстығына» сеніп қалады.

Аш бұл тәжірибені бірнеше рет және әртүрлі әдіспен жүргізіп көреді. Залда отырған актерлердің саны көбейген сайын, олардың пікіріне жылдам қосыла кететін сынаққа қатысушылар қарасы да молая түседі. Сынаққа қатысушы мен бір ғана актер бетпе-бет келсе, оның пікірі өзгермейді. Қарсы алдында тұрған адамды жай ғана манекен ретінде қабылдайды. Бөлмеде екі актер отырса да, олардың пікірі сынаққа қатысушыға аса қатты әсер ете қоймайды. Алайда актерлердің саны өсіп, үш-төрт адамға, кейін сегіз адамға жеткенде, сынаққа қатысушылар өз ойына өзі күмәндана бастайды. Тәжірибе соңында сынаққа қатысушылардың 75 пайызы топтағылардың қате жауабын қолдаған.

Сол сияқты, біз де іс-әрекетіміздің дұрыс-бұрыстығына көз жеткізе алмасақ, таңдау жасау үшін көпшіліктің пікіріне жүгінеміз. Айналамыздағыны көшіріп алуға бейім болғандықтан, өзімізге «басқалар не істейді?» деген сұрақ қоямыз. *Amazon*, *Yelp* немесе *TripAdvisor* сайттарындағы пікірлерді оқып шығамыз. Өйткені саяхаттаған кезде басқалардың «ең жақсы» тауарына, тамағына және әдетіне еліктейміз. Біз оны дұрыс шешім деп қабылдаймыз. Оған цифрлармен дәлел келтіруге болады.

Бірақ бұның теріс жағы да бар.

Көпшіліктің іс-әрекеті көп жағдайда жеке тұлғаның өзі қалайтын іс-әрекетін жеңіп кетеді. Мына мысалға қараңыз. Тағы бір зерттеуде үйірдегі бір шимпанзе жаңғақ тесудің жолдарын зерттеп, тиімді тәсілін ойлап табады. Кейін ол күрделірек тәсілді қолданып жүрген келесі бір үйірге қосылады. Үйірге түскен соң басқа шимпанзелермен араласу үшін өзінің тиімді тәсілін ары қарай қолданудан бас тартады.

Адамдар да соған ұқсайды. Топтың қағидаларына сәйкес әрекет етуге тырысқан кезде адам іштей қысымға ұшырайды. Олармен дауласып, жеке ұстанымды қорғап шыққаннан гөрі, көпшіліктің ортасына қабылдана салған әлдеқайда нәтижелі көрінеді. Көп жағдайда «біз жалғыз жүріп жол тапқанша, көппен бірге адасқанды» қалап тұрамыз.

Адам баласының ақыл-ойы басқалармен қалай тіл табысу керектігін біледі. Тіл табысқысы келеді. Бұл біздің табиғи жаратылысымыз.

Сіз оған қарсы әрекет ете аласыз. Көпшіліктің пікіріне құлақ аспауға, басқалардың не ойлайтынына бас қатырмауға болады, алайда ол көп күш-жігерді қажет етеді. Қоршаған орта қағидаларына қарсы шығу үшін қосымша күш жұмсау керек болады.

Әдеттерді өзгерту өз тайпаңа қарсы шығу дегенді білдірсе, өзгеріс сізге тартымсыз болып көрінеді. Ал өзгеру ортаға бейімделу дегенді білдірсе, ол өзгерісті еріксіз жақсы көріп тұрасыз.

3. Абыройлы адамдарға еліктеу

Қай заманда болмасын адамдар билікке, даңққа және мәртебеге ұмтылған. Омырауымызға орден, медаль тағып жүргіміз келеді. Бәріміздің арманымыз – ірі компанияның басшысы немесе президенті болу. Мені мойындаса екен, маған бағынса екен, мені марапаттаса екен дейміз. Бұл үрдіс атаққұмарлық болып көрінуі мүмкін, алайда құптарлық әрекет. Тарихтан түсінгеніміз – билік пен мәртебеге ие адамның ресурсы көп болады. Ол күйбең тіршілікті көп уайымдамайды. Мұндай адамдарға көп адам серік болғысы келеді.

Біз құрметке, қолдауға, мақтауға және дәрежеге жетуге мүмкіндік беретін әрекеттерге қызығамыз. Жаттығу залында кермеге тартыла алатын атлет немесе күрделі аккордтарда ойнай алатын музыкант болғымыз келеді, немесе талантты баланың ата-анасы болсақ дейміз, өйткені сол арқылы біз ортада ерекше адам болып көрінеміз. Ортаға бейімделген соң ерекше болып көрінуге тырысамыз.

Өмірде көп жетістікке жеткен адамдарға еліктеуіміздің бір себебі осы. Табысты адамдардың іс-әрекеттерін қайталағымыз келеді, өйткені біз де табысқа жетсек деп армандаймыз. Күнделікті әдеттеріміздің көбі өзіміз табынатын адамдарға еліктеуден туған. Сіз өз саланыздағы үздік фирмалардың маркетинг стратегиясын қолданасыз. Сүйікті аспаз кеңесімен тамақ әзірлейсіз. Сүйікті жазушыңыздың стилін ұрлайсыз. Басшыңыздың қарым-қатынас әдебіне еліктейсіз. Оларға еліктейтін себебіміз – қызығамыз әрі қызғанамыз.

Мәртебесі жоғары адамдар басқалардың қолдауынан, құрметінен және мақтауынан ләззат алады. Біреулер істеген ісіміз үшін мақтау айтып, қолдау көрсетіп, құрметтесе, біз бұны ұнамды әрекет деп есептейміз.

Сонымен бірге абыройымызды түсіретін әрекеттерден бойымызды алшақ ұстаймыз. Олақ көрші атанбас үшін өсімдік қоршауын түзейміз, көгалды тегістейміз. Анамыз қонаққа кеткенде үй жинаймыз, өйткені

ұрыс естігіміз келмейді. Басқалар мен туралы не деп ойлайды деген сауалға бас қатырамыз және соның жауабына сәйкес іс-әрекетімізді өзгертуге тырысамыз.

Алдыңғы тарауда айтылған апалы-сіңлілі Полгарлар сыртқы ортаның адам мінез-құлқын қалыптастыруға қалай әсер ететінінің айқын көрінісі. Қыздар күнде бірнеше сағат бойы шахмат ойнауды үйреніп, ондаған жылдар бойы осы әрекеттерін қайталай берді. Бірақ олар бұл әдеттерін жақсы көрді және ұзақ жылдар бойы сақтап қалды, өйткені өздері өскен ортада қолдауға ие болды. Олардың шахматты тастап кетпеуіне себеп көп еді. Ата-анасы демеу болды, оның үстіне, гроссмейстер сияқты түрлі дәрежелерге жетіп, көпшіліктің мақтауына ие болды.

ТҮЙІН

- Біз өмір сүретін орта қандай әдеттердің ұнамды болатынын анықтайды.
- Біз айналамыздағы жандар мақтайтын және қоштайтын әдеттерді қалыптастыруға бейімбіз. Өйткені ежелгі заманнан бері тайпамен тіл табысып, әрдайым солардың қатарынан көрінуге ұмтыламыз.
- Біз мынадай әлеуметтік топтардың әдеттеріне еліктеуге бейімбіз: жақын араласатын орта (отбасы және достар), көпшілік (тайпа) және абыройлы адамдар тобы (мәртебесі мен дәрежесі жоғарылар).
- Жақсы әдет қалыптастыруға көмектесетін тиімді әрекеттердің бірі – сіз ұнататын әрекеттерді қалыпты деп қабылдайтын ортаның мүшесі болу, сол кезде сіздің олармен ортақ мүддеңіз болады.
- Тобырдың іс-әрекеті жеке тұлғаның өзі қалайтын іс-әрекетін жеңіп кетеді. Көп жағдайда біз «жалғыз жүріп жол тапқанша, көппен бірге адасқанды» қалаймыз.
- Әрекет қолдауға, құрметке және мақтауға ие болса, біз үшін ол ұнамды әрекет болып есептеледі.

Жаман әдеттердің себебін қалай тауып, одан қалай арыламыз?

2012 жылдың соңында мен Стамбул қаласындағы әйгілі Истиклял көшесіне жақын орналасқан үйдегі ескі пәтерде тұрдым. Түркиядағы төрт күндік сапардың жартысы артта қалған, ал Майк есімді гид менің жанымда тұрған тозығы шыққан креслода демалып отыр.

Майк көнігі саяхат маманы емес еді. Мэн штатында дүниеге келген қарапайым жігіт. Бес жыл бұрын Түркияға көшіп келген Майк, маған осы қаладағы көрікті жерлерді көрсетейін деді, мен қуана келістім. Сол күні кешке мені Майктың бірнеше түрік досымен бірге кешкі асқа шақырған.

Жеті адам жиналды, арамызда темекі тартпайтын мен ғана. Қасымда отырған түрік жігітінен темекіні қалай бастадың деп сұрадым. «Достарым. Бәрі солардан басталады. Біреуі темекі тартып көреді, одан соң сенің де тартқың келеді», – деп жауап берді ол.

Бір қызығы, бөлмедегі жігіттердің тең жартысы темекіні тастап кетті. Майк бірнеше жыл бұрын темекі тартуды доғарды. Зиянды әдеттен арылуға Аллен Каррдың «Темекі тастаудың оңай жолы» деген кітабы көмектескенін үнемі айтып жүреді.

«Санадағы шылым бұғауынан босайсың, – дейді ол. – Кітапта: «Өзіңді алдауды доғар. Темекінің зиян екенін жақсы білесің. Темекі тартқан саған ұнамайды», – деп жазылған. Осы сөздерден өзіңнің темекінің құрбаны емес екеніңді ұғасың. Темекі тартудың қажеті жоқ екенін түсіне бастайсың».

Мен ешқашан темекіге әуес болған емеспін, бірақ осы кітапты бір қарап шыққым келді. Автор шылым тартушылардың темекіге деген

стимулын бәсеңдететін қызықты стратегия ұсынған. Темекіге қатысты әрбір стимулды жүйелі түрде өзгертіп, оған жаңа мағына беріп отырған. Карр былай деп жазады:

- Сен бір әдетімнен құтылуым керек деп ойлайсың. Қателесесің. Шын мәнінде, темекінің сен үшін ешқандай маңызы жоқ.
- Темекі ортаға қосылуға көмектеседі деп ойлайсың. Жаңсақ пікір. Сен темекісіз де адамдармен араласа аласың.
- Темекі күйзелістен құтқарады деп ойлайсың. Олай емес. Темекі жүйкені тыныштандыра алмайды, қайта одан бетер бұзады.

Осыған ұқсас сөздерді қайта-қайта айта берген, айта берген. «Осыны есінде сақта, – деп жазады ол. – Одан ұтылмайсың, есесіне, денсаулығың нығайып қана қоймай, сенімді болу, құрмет, еркіндік сияқты дүниелерге жетесің. Ең бастысы, өмірдің сапасы артып, ғұмырың ұзарады».

Бұл кітапты аяғына дейін оқып шыққан уақытта сіз үшін темекі әлемдегі ең жиіркенішті затқа айналады. Оның ешқандай пайдасы жоқ екенін түсінген кезде темекі тартуға себеп те қалмайды. Бұл – мінез-құлықты өзгертудің екінші ережесінің кері баламасы. «Ұнатпаңыз». Бұл ойым сізге тым қарабайыр көрінуі мүмкін. Жай ғана ойыңызды өзгертіңіз, сол кезде темекіні тастай аласыз. Осы тұста сәл кідіріс жасасак.

ҚАЛАУ ҚАЙДАН ТУАДЫ?

Әрбір әрекет астарында жеңіл-желпі аңсар мен терең мағыналы мотив болады. Тамаққа аңсарым ауғанда мен: «Тако жегім келіп тұр», – деймін. Неге тако жегіңіз келеді деп сұрасаңыз, мен: «Тіршілік үшін маған тамақ жеу керек», – деп жауап бермейтінім түсінікті. Бірақ оның себебі тереңде жатыр, яғни мен таконы тіршілік нәрі ретінде жеймін. Дәл қазір аңсарым тако тағамына ауып тұрса да, басты себеп – ағзаның ас пен суға мұқтаж болуы.

Басты мотивтердің бірқатарын атайық:*

- Күш-қуатты сақтау
- Ас пен су табу
- Махаббат пен көбею жолдарын іздеу
- Басқа адамдармен байланыс және қарым-қатынас орнату

* Бұл басты мотивтердің толық тізімі емес. Оларды бизнесте қолданғыңыз келсе, толық тізімді atomichabits.com/business сайтынан табасыз.

- Қоғамның мойындауы мен қолдауы
- Болашақтың бұлыңғыр болуынан сақтану
- Абырой мен дәрежеге жету

Қалау – сана түкпірінде жатқан басты мотивтің айрықша белгісі. Адам миы темекі тартуға, *Instagram*-ды тексеруге немесе бейнеойын ойнауға деген құштарлықпен бірге жаралған жоқ. Бұл әрекеттеріміздің түпкі мақсаты – бұлыңғыр болашақтан, сарыуайымнан арылу, ортаның мойындауы немесе белгілі бір мансапқа жету.

Әдет қалыптастыратын кез келген мінез-құлықты алып қарасаңыз да, оның жаңа мотивация туғызбайтынын, керісінше, адам табиғатына тән негізгі мотивтерге жармасатынын көруге болады.

- Махаббат пен көбею жолдарын іздеу = *Tinder* (танысу сайты) қолдану
- Байланыс пен қарым-қатынас орнату = *Facebook* қолдану
- Қоғамның мойындауы және қолдауы = *Instagram*-ға сурет салу
- Болашақтың бұлыңғыр болуынан сақтану = *Google* арқылы іздеу
- Абырой мен дәрежеге ие болу = бейнеойын ойнау

Әдет те қалауды қанағаттандырудың заманауи шешімі. Ескі кемшіліктің орнын жаңаша толтыру. Адам әрекетінің негізгі мотивтері ешқашан өзгермейді. Әдеттер тарих кезеңдеріне байланысты ауысып отырады.

Негізгі мотивке орай әркім әрқалай әрекет етуі мүмкін. Бір адам күйзелістен темекі тарту арқылы арылғысы келеді. Енді бірі сарыуайымды жүгірудің көмегімен жеңеді. Бойдағы әдеттер пайда болған проблеманы шешудің үздік әдісі болуы шарт емес. Сіз бар болғаны өзіңіз білетін іс-әрекеттердің бірін таңдайсыз. Күрмеуі қиын мәселені оның бір шешімімен байланыстырған сәтте ғана бұл әдіске қайтадан ораласыз.

Әдеттер дегеніміз – сіздің белгілі бір дүниені қабылдауыңыз. Ол әдеттерді қайталау қажет пе, жоқ па деген сұрақтың жауабын үнемі болжап отырады. Бірінші ережені талқылаған уақытта айтқанымыздай, адам миы айналадағы ақпараттарды қабылдап алып, қоршаған ортадағы сәйкес стимулдарды бірден таба қояды. Стимул көрген сәйін ми оның үлгісін жасап, келесі бір сәтте не істеу керектігіне орай болжам жасайды.

Стимул: пештің ыстық екенін байқадыңыз.

Болжам: «Оған қол тигізсем, күйіп қаламын. Одан да тигізбей-ақ қояйын».

Стимул: бағдаршамның жасыл түсі жанғанын көрдіңіз.

Болжам: «Тезірек газды бассам, жолайрықтан өтіп, діттеген жеріме жетемін. Сол үшін тезірек газды басайын».

Стимулды көрген бетте оны өткен тәжірибеге сүйене отырып жіктейсіз де, қандай реакция сәйкес келетінін анықтайсыз.

Мұның бәрі өте жылдам болатын құбылыс, дегенмен сіздің әдет қалыптастыру процесіңіз үшін маңызы зор. Өйткені әрбір әрекетке болжамдар түрткі болады. Біздің іс-қимылымызға өмірдің өзі реакция беретіндей көрінеді, алайда оның бәрі болжанған. Жаңа ғана көрген дүниені күні бойы ой елегінен өткізіп, өткен тәжірибені еске түсіріп, әрекет ету жолдарын ойлайсыз. Келесі сәтте не болатынын болжауды бір сәт доғармайсыз.

Біздің әрекеттеріміз сол болжамдарға тікелей тәуелді. Басқаша айтқанда, адам баласы басынан өтетін оқиғаларды объективті бейнесіне қарай емес, өз көзқарасы тұрғысынан қалай талдаса, соған сәйкес әрекет етеді. Екі адам бір темекіге қараған кезде, біреуінің оны тартқысы келіп кетсе, екіншісі шылым иісінен жиіркенуі мүмкін. Бір стимул сіздің ол туралы болжамыңызға орай екі түрлі, яғни жақсы және жаман әдетті оятуы мүмкін. Бұдан шығатын қорытынды: әдеттердің себебі дегеніміз – сол іс-әрекет алдында болған оқиғаға жасалған болжам.

Ол бізді қалау деп аталатын сезім, құлшыныс, ниет сияқты сезімдерге жетелейді. Сезімдер мен эмоциялар біз қабылдаған стимулдар мен ойша жасаған болжамдарымызды түрлендіріп, жүзеге асыруға болатын мақсатқа айналдырады. Олар бізге дәл қазір қандай сезімде екенімізді түсіндіруге көмектеседі. Мысал келтірейік. Сіз белгілі бір деңгейде жылуды немесе суықты сезінесіз, бірақ оны өзіңіз де түсінбейсіз. Температура бір градусқа төмендегенде ешқандай әрекет байқалмайды. Ал температура он градусқа төмендегенде сіз тоңып, жылы киінесіз. Ауаның суығаны сізге стимул болды, сөйтіп, әрекет етуге итермеледі. Сіз күннің суық екенін үнемі сезіп тұрасыз, бірақ жылы киіну керектігіне орай болжам жасалғанда ғана нақты әрекетке көштіңіз.

Қалау – сізге бірдеңе жетіспей тұрғанын білдіретін сезім күйі. Ішкі күйіңізді өзгертуден туған қалау. Температура түскен уақытта денеңіз сезген суықтық пен оны жылы киімнің көмегімен өзгертуге болатыны

арасында айырма пайда болады. Дәл осы айырмашылық сізді әрекет етуге итермелейді.

Қалау – қазір қайда отырғаныңыз бен болашақта қайда болғыңыз келетінінің арасындағы айырма. Өзіңізді басқаша сезінуге мотивация беретін кішкене ғана әрекеттің өзі қазіргі күйіңізді өзгертуге итермелейді. Тамақты тойып жеп, темекі тартып, әлеуметтік желіні қостыңыз. Бұл жерде қытырлақ картоп, темекі немесе әлеуметтік желідегі лайктар сіздің қалауыңыз бола алмайды. Сіз өзіңізді басқаша сезінгіңіз келгендіктен осы әрекеттерді жасадыңыз деген сөз.

Адам сезімі мен эмоциясы қазіргі кйді сақтап қалу керек пе, әлде өзгеріс енгізген дұрыс па деген сұраққа жауап береді. Дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі. Неврологтер адам сезімі мен эмоциясы әлсіреген уақытта шешім қабылдау қабілетінің нашарлайтынын анықтаған. Өйткені бізге жол нұсқайтын, әрекет етуге итермелейтін стимул жоғалады. Нейробиолог Антонио Дамасио мұны: «Заттарды жақсы, жаман немесе қажетсіз деп бағалауға эмоция көмектеседі», – деп түсіндірген.

Қорыта келе айтарым, сіздің ішкі қалауыңыз бен әдеттеріңізді, негізінен, түпкі мотивтер тудырады. Әдеттер мотивке жүгінген уақытта сіз оны тағы да қайталағыңыз келеді. Уақыт өте келе сіз әлеуметтік желілерді қарау арқылы өзіңізді жақсы көруді, ал *YouTube* көру арқылы үрейді жеңуді үйренесіз. Әдеттер жағымды сезімдермен бірге қалыптасқан кезде ұнамды болады, сонда ғана ол әдеттердің зиянын емес, пайдасын көре бастайсыз.

КҮРДЕЛІ ӘДЕТТЕРДІ ЖЕҢІЛДЕТУ ЖОЛДАРЫ

Қалыптасуы қиын әдеттерді жағымды тәжірибемен байланыстыруды үйренген уақытта күрделі әдеттер ұнай бастайды. Бірақ ойлау жүйесіне азғантай өзгерту енгізу қажет. Мысалы, біз бір күнде осыншама іс атқарылуы тиіс деп болжаймыз. Жұмыстан кешікпеу үшін ерте тұру керек. Бизнесте коммерциялық ұсыныс жасау үшін тағы бір рет қоңырау шалу керек. Отбасыма кешкі ас әзірлеу керек.

Ал енді осы сөйлемдердің ішіндегі бір ғана сөзді өзгертелік. Сіз «**кеш**» демей, оның орнына «**істей аламын**» деп айтып көріңізші.

Таңертең ерте тұра аламын. Коммерциялық ұсыныс жасау үшін қоңырау соға аламын. Отбасыма кешкі ас дайындай аламын. Бір ғана сөзді алмастыру арқылы сіз әрбір іс-әрекетке көзқарасыңызды өзгертесіз.

Жұмысқа ауыр міндет ретінде қарауды доғарып, қолдан келетін шаруа ретінде қарай бастайсыз.

Біз қарастырған екі нұсқа да шындыққа жанасады. Сіз оларды істеуге тиіссіз және сіз оны істей аласыз. Осы екеуінің қайсысын таңдасаңыз да, таңдаудың дұрыстығына дәлел табу қиын емес.

Бірде мен мүгедек арбасына таңылған бір кісі туралы әңгіме естідім. Біреулер одан мүмкіндіктің шектеулі болғаны қиын ба деп сұрайды. Сонда әлгі адам: «Мүгедек арбасы менің мүмкіндігімді шектемейді. Қайта соның арқасында азатпын. Бұл арба болмағанда төсекке таңылып, тіпті үйден де шыға алмас едім», – деп жауап беріпті. Ол өмірге деген көзқарасын осылай қалыптастыру арқылы болмысын да өзгерткен.

Әдеттен кемшілік іздемей, артық тұстарына басымдық беру мақсатында оларға басқа көзбен қарауды үйрену – ой-сананы қайта қалыптастырудың, әдеттерді ұнамды етудің таптырмас жолы.

Дене жаттығулары. Көпшілігіміз жаттығу жасауды қиын міндет деп есептейміз. Спорт жаттығулары күш-қуатымызды сарқып, әбден шаршататын сияқты көрінеді. Дене жаттығуларына машықтарды дамытатын болмысты жаңа қырынан ашудың мүмкіндігі деп қараңыз. «Таңертең жүгіруім керек» деудің орнына, «Таңертең төзімді шыңдайтын, ширақ болуды үйренетін уақыт» деп айтып көріңіз.

Қаржы. Қаржы үнемдеу бір нәрседен бас тарту деген сөз. Үнем шектейді деудің орнына еркіндікке жол ашады деп есептеңіз. Оны мына бір қарапайым қағидамен түсіндірейін. Осы айда үнемдеген ақшаңыз келесі айда қомақты зат сатып алуға мүмкіндік береді.

Медитация. Үш секундтан артық медитация жасап көрген кез келген адам айналадағы дыбыстарға алаңдай бастайтынын жақсы біледі. Сіз медитация үзіліп қалғанда ашуланбай, қайта бұны тыныс түзеуге берілген мүмкіндік деп қабылдаңыз. Алаңдағанда тұрған ештеңе жоқ, өйткені мол тәжірибе жинақтау үшін жаттығуды бірнеше рет қайталаудың пайдасы зор.

Ойын алдындағы қобалжу. Көпшілігіміз халық алдына шығып сөйлегенде немесе маңызды шараға қатысар алдында қобалжимыз. Жүрек қағысы жиілеп, денеміз тітіркене бастайды. Біз мұны жағымсыз сезім деп есептесек, бойымызды үрей билейді, өзімізді жайсыз сезінеміз. Ал егер дәл осы қалпымызды ұнатсақ, оған икемделіп, еңсемізді түсірмеуге тырысамыз. Мұндай жағдайда «мен қобалжып тұрмын» деген сөйлемді «мен толқып тұрмын, ойымды жинақтау үшін адреналин бөлініп жатыр» деген сөйлеммен алмастыруға болады.

Ойды сәл ғана өзгерте салу сиқыр емес, дегенмен соның көмегімен белгілі бір әдетке немесе оқиғаға байланысты бастан кешірген сезімді өзгерте аласыз.

Жақсы әдетке бір қадам жақындағыңыз келсе, мотивациялық рәсім жасаңыз. Ол үшін қалыптастыру керек әдеттерді өзіңіз ұнататын әрекетпен үздіксіз байланыстырып отыру керек. Азғантай мотивация алу үшін осы стимулды пайдалануға болады. Мәселен, төсек қатынасы қарсаңында үнемі бір әнді тыңдар болсаңыз, сол әнді тыңдаған сайын төсек қатынасы еске түседі, оған дайындарда осы әнді қосып қоюға болады.

Питтсбургтік боксшы және жазушы Эд Латимор осы стратегияны қолданады, бірақ оны өзі білмейді. «Мұны мойындаудың өзі ыңғайсыз, – дейді ол. – Бірақ жазуға отырғанда құлаққап киіп алсам, назарым мен зейінім шоғырланып, ойым жинақталады. Маған ол үшін музыка тыңдаудың да қажеті жоқ». Ол байқамастан осындай рефлекс қалыптастырған. Құлаққап киіп, өзіне ұнайтын музыканы қосқан соң жұмысқа кіріскен. Осы әрекетін бес, он, тіпті жиырма рет қайталаған соң құлаққап кию әрекетін ойын жинақтаумен байланыстырған. Құлаққап киген сайын қалауы өзінен-өзі оялатын дәрежеге жеткен.

Спортшылар көпшілік алдына шығарда осыған ұқсас стратегия ұстанады. Мен де баскетбол ойнаған кезімде, әрбір ойынға шығар алдында, денемнің құрыс-тырысын жазып, доп лақтыру рәсімін жасауды әдетке айналдырдым. Бұл әрекет ойын алдында денемді қыздыруға ғана емес, психикалық ахуалымды ретке келтіруге де көмектесетін. Бұл рәсімді бәсекелестік және ойды жинақтау сезімімен байланыстыра бастадым. Ешқандай мотивация болмаса да, рәсімді аяқтаған уақытта «ойынға дайын» болып шығатынымын.

Бұл стратегияны кез келген мақсатта қолдана аласыз. Мәселен, өзіңізді әлдеқайда бақытты сезінгіңіз келеді. Сізді не нәрсе бақытты ете алады? Бәлкім, көбікті хауызға шомылу немесе итпен серуендеу керек шығар? Осыны анықтап алған соң, қай іс-әрекетті қашан жасайтыныңызды ойша жоспарлап алыңыз. Оны күн сайын сүйікті іспен айналысар алдында істейсіз. Мысалы, үш рет терең тыныс алып, күлімдеуге де болады.

Қане, үш рет терең тыныстаңыз. Күлімдеңіз. Итіңіздің басынан сипаңыз. Қайталаңыз.

Қайталаған сайын сіз терең тыныстау-күлімдеу әрекеттерін жақсы көңіл-күймен байланыстыруды үйренесіз. Бұл сіздің бақытты екеніңізді

білдіретін стимулға айналады. Бір-бірімен байланысты іс-әрекеттерді белгілеп алған соң көңіл-күйді өзгерту керек уақытта дәл осы әрекеттерді қайталаңыз. Жұмыстан шаршадыңыз ба? Үш рет терең тыныс алыңыз, сосын күлімдеңіз. Мұңайып жүрсіз бе? Үш рет терең тыныстаңыз, күлімдеңіз. Әдет қалыптасқан соң стимул жан қалауын оятады.

Жаман әдеттердің себебін іздеу және арылудың басты жолы – онымен байланысты әрекеттерді еске түсіріп, соларды өзгертуге тырысу. Оңай емес, дегенмен болжамдарды қайта қарау арқылы күрделі әдеттің өзін ұнамды әрекетке айналдыру қолыңыздан келетін іс.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің екінші заңының кері баламасы – «Ұнатпау».
- Әрбір әдеттің астарында терең мотив бар. Әдетте біз оны байқамаймыз.
- Әдеттер – қалауды оятудың заманауи шешімдері.
- Әдеттердің себебі деп, түпкі санамыз жасайтын болжамды айтуға болады. Дәл осы болжамдар белгілі бір сезіміңізді оятады.
- Жаман әдеттерден бас тартқыңыз келсе, олардың теріс жақтарын бөліп көрсетіңіз.
- Әдеттерді жағымды сезімдермен ұштастыра отырып ұнамды етуге болады. Оны жағымсыз әрекеттермен байланыстыру арқылы ұнамсыз әдетке айналдыра аламыз. Мотивациялық рәсім ойлап тауып, күрделі әдет қалыптастыру қарсаңында осы рәсімді орындаңыз.

8-кесте. Жақсы әдетті қалай қалыптастыруға болады?

Бірінші ереже	Байқау
1.1	Әдеттердің есеп картасын толтырыңыз. Мұны түсіну үшін қазіргі әдеттеріңізді тізіп шығыңыз.
1.2	Іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін пайдаланыңыз: «Мен (УА-ҚЫТ) және (ОРЫН) (ӘРЕКЕТ) істеймін».
1.3	Әдеттерді бір-біріне таңу әдісін қолданыңыз: «(ҚАЗІРГІ ӘДЕТ) кейін мен (ЖАҢА ӘДЕТ) істеймін.
1.4	Ортаңызды өзгертіңіз. Жақсы әдеттерге арналған стимулды көрсетіңіз.
Екінші ереже	Әдетті ұнамды ету
2.1	Пайдалы және жағымды істі ұштастырыңыз. Жаныңыз қалаған іс пен жасалуы тиіс істі бірге орындаңыз.
2.2	Сізге қажетті әрекетті дұрыс қабылдайтын ортамен араласңыз.
2.3	Мотивациялық рәсім ойлап табыңыз. Күрделі әдет қарсаңында сол рәсімді орындаңыз.
Үшінші ереже	Жеңілдетіңіз
Төртінші ереже	Ләззат алыңыз

9-кесте. Жаман әдеттен қалай арылуға болады?

Бірінші ереженің кері баламасы	Байқамаңыз
1.5	Жаман әдетке итермелейтін стимулдарды жасырып тастаңыз.
Екінші ереженің кері баламасы	Ұнатпаңыз
2.4	Ой-санаңызды өзгертіңіз. Жаман әдеттерден арылудың пайдасы туралы ойлаңыз.
Үшінші ереженің кері баламасы	Қиындатыңыз
Төртінші ереженің кері баламасы	Ләззаттан бас тартыңыз

Кестені қағазға басып шығару үшін оның үлгісін atomichabits.com/cheatsheet сайтынан жүктей аласыз.

ҮШІНШІ ЕРЕЖЕ

Жеңілдетіңіз

Баяу қозғал, бірақ кері шегінбе

Флорида университетінің профессоры, фотограф Джерри Уэлсманн алғашқы оқу күні студенттерді екі топқа бөледі.

Аудиторияның сол жағына «сан» тобына кірген студенттер жайғасты. Профессор оларды атқарылған жұмыс санына қарай бағалайтынын ескертті. Оқудың соңғы күні ұстаз осы топтағы студенттер түсірген суреттерді санайды. Жүз суретке «өте жақсы», тоқсан суретке «жақсы», сексен суретке «қанағаттанарлық» баға қояды.

Аудиторияның оң жағында «сапа» тобына кірген студенттер отырды. Профессор оларды сурет сапасына қарай бағалады.

Бұл топтағы студенттерге семестр бойы бір ғана сурет түсіруді тапсырды. Бірақ ол сурет «өте жақсы» бағаға татитындай мінсіз болуы керек.

Семестр соңында оқытушы ең үздік суреттерді «сан» тобының студенттері түсіргенін байқайды. Бұл топтағы студенттер бүкіл уақытын сурет түсіруге арнайды. Композициямен, жарықпен түрлі тәжірибе жасайды, фотозертханада алуан әдістерді қолданады. Олар сол арқылы қателіктен сабақ алуды үйренеді. Жүздеген сурет түсіру барысында шеберліктерін шыңдайды. Ал «сапа» тобының студенттері мінсіз суретті қалай түсіруге болатынын ойлаумен уақыт өткізеді. Семестр соңында оларда тексерілмеген теория мен бір ғана ортанқол суреттен басқа ештеңе жоқ болып шықты. Бұл топтағы студенттердің қанша күш жұмсағаны сол күйі белгісіз болып қалды.*

* Осыған ұқсас оқиға Дэвид Бейлс пен Тед Орландтың «Өнер мен үрей» атты кітабында айтылған. Оқиға олардың рұқсатымен осы жерге өзгертіліп берілді. Толық сипатын ескертпеден габасыз.

Арықтаудың ең жақсы әдісін, бұлшықетті қатайтудың ең үздік бағдарламасын, қосымша ақша табудың мінсіз идеясын, өзгерістің тиімді жоспарын іздеп, уақыттың босқа кеткенін сезбей қаласың. Біз ең үздік жолды іздеуге тым әуеспіз. Бір кездері Вольтер жазғандай: «Ең үздік дүние – жақсының жауы».

Мен мұны «қозғалыста болу» мен «әрекет етудің» арасындағы айырмашылық деп атаймын. Бір қарасаңыз, екі идея ұқсайды, алайда екеуі екі түрлі нәрсе. Қозғалыста болған уақытта жоспар құрасыз, стратегия ойластырасыз және процесс барысында үйренесіз. Жақсы, бірақ нәтиже жоқ.

Әрекет ету – адамның нәтижелі іс-қимылының бір түрі. Мақалама арнап жиырма шақты идея нобайладым делік. Бұны қозғалысқа жатқызуға болады. Үстел үстіне отырып, шынымен мақала жазғаным – әрекет. Ең жақсы диета іздеп, осы тақырыпта көптеген кітап оқу – қозғалыс. Дұрыс тамақтану – әрекет.

Кейде қимылдаған пайдалы, бірақ ол өзінен-өзі нәтиже бермейді. Жеке бапкермен күніне бірнеше мәрте ақылдасуға болады, бірақ одан нәтиже шығуы екіталай. Жаттығу (әрекет дегеніміз осы) ғана нәтиже береді.

Қимылдың пайдасы болмаса, біз не үшін оны істейміз? Кейде шынымен де жоспарлау немесе көбірек ақпарат алу керек болады. Адам көп жағдайда қатесіз жол іздестіру керек деген оймен қимылдайды. Сөйтіп, көбіміз сыннан құтылу шебері болып алғанбыз. Сәтсіздікке немесе көптің сынына ұшырағанды ұнатпаймыз. Сол себепті сәтсіз болады-ау деген жолды таңдаудан қорқамыз. Сіздің де бірден әрекетке көшпей, әуелі жәй қимылдай бастауыңыздың негізгі себебі осы: сәтсіздікті кейінге шегере тұрғыңыз келеді.

Қимылдасам, жетістікке аз да болса жақындаймын деп ойлау оңай. Сіз іштей: «Қазір мен клиент болуы мүмкін төрт адаммен келіссөз жүргізіп жатырмын. Дұрыс. Осы бағытта жұмыс істеп жатырмын», – деп ойлайсыз. Болмаса: «Ойда жүрген кітапты қалай жазу керектігі туралы бірнеше жоспар дайындап қойдым. Бәрі өз уақытында жүзеге асады», – дейсіз.

Қозғалыс сіздің қимылдап жатқаныңызды білдіреді. Алайда сіз әлі ештеңе істеген жоқсыз, тек дайындық кезеңіндесіз. Дайындық прокрастинация (кейінге қалдыру) формасына айналып кетуі мүмкін. Мұндай кезде жай ғана жоспар жасау жеткіліксіз, – дереу әрекетке көшкен жөн.

Қандай да бір әдет қалыптастырғыңыз келсе, өзіңізді жетілдіру емес, қайталаудан бастаңыз. Жаңа әдетіңіздің әрбір ерекшелігін жоспарлаудың қажеті жоқ. Жай ғана әрекет етіп, тәжірибе жинай беру керек. Үшінші ереженің бірінші тұжырымы осы – тағы да қайталау.

ЖАҢА ӘДЕТ ҚАЛЫПТАСТЫРУҒА ҚАНША УАҚЫТ КЕТЕДІ?

Әдет қалыптастыру – іс-әрекетті қайталай берген сайын автоматты түрде орындалатын деңгейге жеткізетін процесс. Әрекетті қаншалықты жиі қайталасаңыз, ми құрылымы тиімді нәтиже беру үшін өзгере береді. Нейробиологтер мұны мидағы нейрондар арасындағы байланысты күшейтетін *ұзақ мерзімді күшею* деп атайды. Қайталай берген сайын бір жасушадан екінші жасушаға өтетін дабыл жақсара түседі және жүйкедегі байланыстар мейлінше бекиді. 1949 жылы нейропсихолог Дональд Хебб: «Бірге қозатын нейрондар бірігеді», – деп сипаттаған. Бұл феномен Хебб заңы деген атпен танымал.

Әдеттерді қайталау миды өзгертеді. Музыкант миындағы гитара шегін шерту немесе скрипка тарту сияқты дене қозғалысына жауап беретін бөлік – мишықтың көлемі басқамен салыстырғанда үлкен екені анықталған. Математиктің есептеу, есеп шығаруда маңызды рөл атқаратын мидың төменгі төбе аймағындағы сұр зат мөлшері өзгеріп тұрады. Оның мөлшері адамның сол қызметке арнаған уақытымен тікелей байланысты: математиктің жасы мен тәжірибесі ұлғайған сайын, сұр зат мөлшері де көбейе түседі.

Ғалымдар Лондондағы такси жүргізушілерінің миына талдау жасап, мидың кеңістікті есте сақтау механизміне қатысатын бөлігі – гиппокамп басқа мамандық иелерімен салыстырғанда көлемді екенін анықтаған. Бір таңғаларлығы, такси жүргізушісі зейнетке шыққан соң гиппокамп көлемі кішірейеді екен. Ұдайы спорт жаттығулары әсерінен шынығатын бұлшықет секілді, адам миының белгілі бір бөліктері де тәжірибеге сәйкес дамиды, қолданыстан шыққан соң семіп қалады.

Әрине, әдеттерді қайталау мен қалыптастырудың маңызы нейробиологтер бұл мәселемен айналыса бастағаннан әлдеқайда ерте мойындалған. 1860 жылы ағылшын философы Джордж Г. Льюис: «Жаңа тіл үйренгенде, музыкалық аспапта ойнағанда немесе тосын әрекеттер орындаған кезде қиындық туады, себебі мида оларды түйсініп қабылдауға арналған арналар қалыптаспаған. Дегенмен жиі-жиі қайталау ұзақ жолды қысқартып, қиындықты жеңілдетеді. Кейін ол автоматты

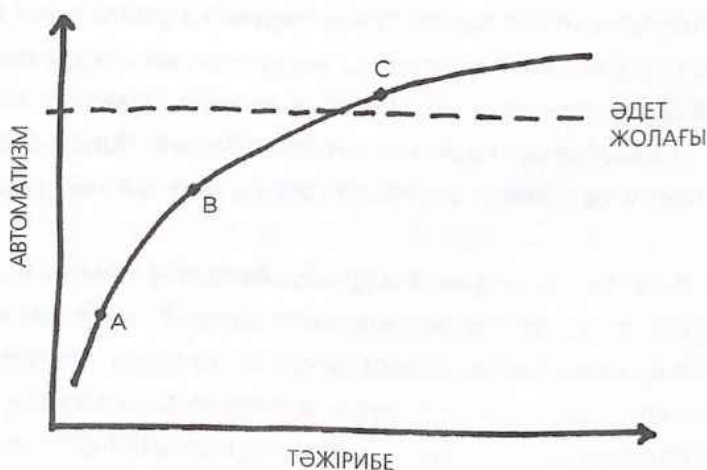
әрекетке айналатыны сонша – басқа нәрсені ойлап тұрсақ та, орындай беретін дәрежеге жетеміз», – дейді. Адам пайымы да, ғылыми зерттеулер де бұл пікірді қолдайды: қайталау – өзгерудің формасы.

Әрекеттерді қайталай берген сайын сол әдетпен байланысты белгілі бір нейрон тізбегін іске қосасыз. Демек, миға жаңа әдет бағдарламасын енгізуге көмектесетін маңызды қадамдардың бірі – қайталау. Мыңдаған сурет түсірген студенттер шеберлігін шыңдаса, бір ғана мінсіз сурет түсіруді зерттеумен шектелген студенттер нәтиже шығара алмады. Бірінші топ белсенді түрде тәжірибе жасаса, екінші топ уақыттарын үйренумен өткізді. Біріншісі – қимыл, екіншісі – әрекет.

Әдеттің барлығы көп күш қажет ететін тәжірибеден басталып, автоматизм деп аталатын дағдылы іс-әрекетке дейін бір-біріне ұқсайтын траектория бойымен дамиды. Автоматизм – адамды түпсана билеген уақытта іс-әрекетті ойланбастан орындау қабілеті.

Ол шамамен былай көрінеді:

ӘДЕТ ЖОЛАҒЫ

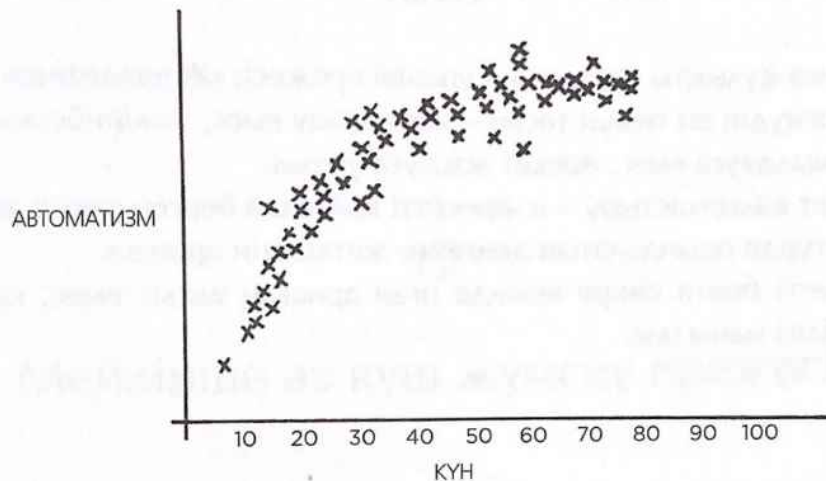


11-сурет. Алғашында (А нүктесі) әдет қалыптастыру үшін көп күш жұмсап, көбірек көңіл бөлу керек. Бірнеше рет қайталаған соң (В нүктесі) әрекет жеңілдейді, дегенмен саналы түрде зейін салу керек болады. Тәжірибе жеткілікті болғанда (С нүктесі) әдет саналы әрекеттен автоматты түрде орындалатын әрекетке айналады. Бұл шектен, яғни әдеттер жолағынан өткен соң әрекетті көп жағдайда ойланбай жасайсыз. Өйткені бұл сізде жаңа әдет қалыптасты дегенді білдіреді.

Күнделікті он минуттық серуенді мысалға ала отырып, нақты бір әдеттің автоматты әрекетке айналу деңгейін бақылайтын кесте

дайындалды. Кесте формасын ғалымдар қисық ілім деп атаған. Ол мінез-құлықтың өзгеруі туралы «әдеттер уақыт емес, жиілік негізінде қалыптасады» деген маңызды шындықты ашады.

КҮНДЕЛІКТІ ОН МИНУТТЫҚ СЕРУЕН



12-сурет. Күнделікті он минуттық серуен. Кестеде күнде таңғы ас ішкен соң он минут бойы жаяу серуендеуді әдетке айналдырған адам бейнеленген. Байқасаңыз, әрекетті қайталаған сайын автоматизм күшейіп, оңай әрі автоматты түрде орындалатын әдетке айналады.

Маған жиі қойылатын сұрақтардың бірі: жаңа әдет қалыптастыру үшін қанша уақыт керек? Анығында, адамдар жаңа әдет қалыптастыру үшін қаншалықты көп әрекет ету керек деп сұрауы керек. Дұрыс сұрақ: әдет автоматты әрекетке айналғанша оны қанша рет қайталау керек?

Әдет қалыптастырған кезде уақыттың қалай өтетіні туралы айтудың керегі жоқ. Жиырма бір, отыз, тіпті үш жүз күн өтуі мүмкін. Ең бастысы – сіздің ол әрекетті орындау жылдамдығыңыз. Отыз күнде бір істі екі рет орындауға немесе екі жүз рет орындауға болады. Мәселе орындалу жиілігінде. Бойыңыздағы әдеттер жүз, тіпті мың рет қайталанған соң бойға сіңіп кеткен. Жаңа әдет те сол сияқты жиі қайталауды қажет етеді. Іс-әрекет мида әбден жатталып, әдеттер жолағын кесіп өтпейінше әрекетті бірнеше мәрте қайталауыңыз керек.

Тәжірибе барысында әдетті автоматты түрдегі әрекетке айналдыру үшін қанша уақыт кететіні маңызды емес. Ең бастысы, прогреске жету үшін әрекеттену керектігін ұмытпаңыз. Сол сияқты әрекет толықтай автоматты ма, жоқ па, – ол да маңызды емес.

Әдет қалыптастыру үшін үздіксіз тәжірибе қажет. Ал осы тәжірибе барысында табысқа жетудің ең тиімді жолы – «жеңілдетіңіз» деп аталатын мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесін ұстану. Келесі тарауда оның қалай жүзеге асатынын түсінесіз.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесі: «Жеңілдетіңіз».
- Үйренудің ең тиімді тәсілі – жоспарлау емес, тәжірибе жинау.
- Қимылдауға емес, әрекет жасауға ұмтыл.
- Әдет қалыптастыру – іс-әрекетті қайталай берген сайын автоматты түрде орындалатын деңгейге жеткізетін процесс.
- Әдетті бойға сіңіру кезінде оған арнаған уақыт емес, қайталау жиілігі маңызды.

Мейлінше аз күш жұмсау ережесі

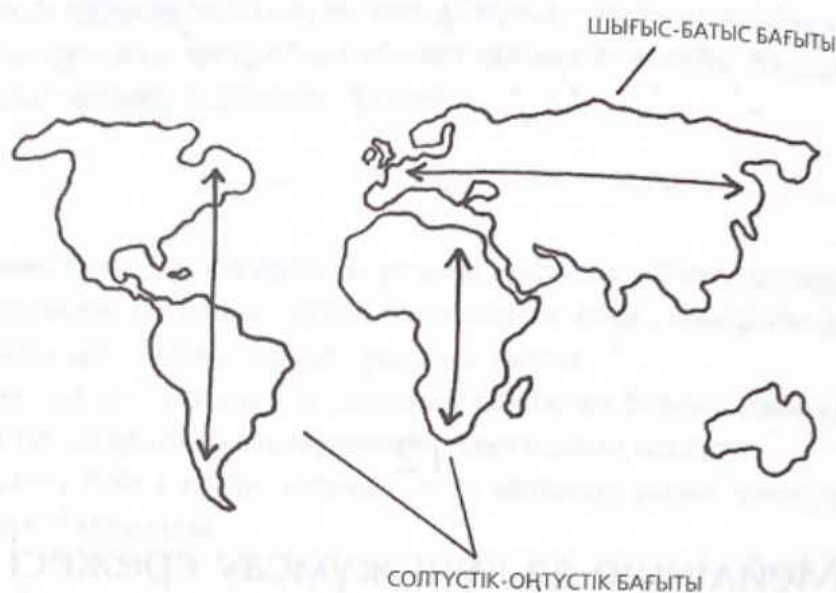
Антрополог және биолог Джаред Даймонд өзінің атақты кітабы «Қарулар, микробтар және құрышта» қарапайым мәліметке мән берген: құрлықтардың пішіні әртүрлі. Бір қарағанда, жұрттың бәріне аян оның бұл пайымы маңызсыз сияқты көрінеді. Дегенмен дәл осы жайт адамдардың мінез-құлқына терең әсер ететіні анықталған.

Американың негізгі өсі солтүстіктен оңтүстікке қарай өтеді, яғни Солтүстік Америка мен Оңтүстік Америка аумағы кең әрі жалпақ емес, ұзын әрі жіңішке болып келеді. Африка да соған ұқсайды. Ал Еуропа, Азия және Таяу Шығысты қамтитын аймақ олардан ерекше. Жердің бұл бөлігі шығыс-батыс бағытта жазылып жатыр. Даймондтың пікірінше, құрлықтар пішініндегі мұндай айырмашылық ғасырлар бойы ауыл шаруашылығының өркендеуіне айтарлықтай әсер еткен.

Ауыл шаруашылығы бүкіл жер шарына тарай бастаған уақытта адамдарға оңтүстік-солтүстік бағыттан гөрі шығыс-батыс бағытында қоныс тепкен қолайлы болды. Өйткені бір ендікте орналасқан жерлердің климаты бір-біріне ұқсас, күн сәулесі мен жауын-шашын бірдей түседі, сонымен бірге мұндағы маусымдық өзгерістер де ұқсас келеді.

Осындай факторлар Еуропа мен Азия халықтарының дәнді дақылдардың бірнеше түрін егіп, Франциядан Қытайға дейін созылып жатқан құрлықты бойлай егін шаруашылығын өркендетуіне әсер еткен.

АДАМ МІНЕЗ-ҚҰЛҚЫНЫҢ ФОРМАСЫ



13-сурет. Еуропа мен Азияның негізгі өсі – шығыс-батыс. Америка мен Африканың негізгі өсі – солтүстік-оңтүстік. Еуропа мен Азияның климаттық диапазоны кең болса, Америкада жіңішке келеді. Соған байланысты, ауыл шаруашылығы Еуропа мен Азияда жер шарының басқа нүктелерімен салыстырғанда екі есе жылдамдықпен дамыған. Өйткені жүздеген немесе мыңдаған жылдар бойы адамдардың әрекеті қоршаған ортадағы кедергілерге орай шектеліп отырған.

Салыстырар болсақ, солтүстіктен оңтүстікке сапар шеккенде климаттың тез өзгергенін байқау қиын емес. Флорида штаты мен Канаданың өзінде ауа райының айырмашылығы жер мен көктей. Әлемдегі ең талантты фермер болсаңыз да, Канадада флоридалық апельсиндерді өсіре алмайсыз. Қар топыраққа балама бола алмайды. Сол себепті шаруалар дәнді дақыл алқабын солтүстіктен оңтүстікке қарай таратқан уақытта үнемі климатты ескеріп отыруға мәжбүр болады.

Соған байланысты, Азия мен Еуропадағы ауыл шаруашылығы Солтүстік және Оңтүстік Америкамен салыстырғанда екі-үш есе жылдам дамыған. Болмашы айырмашылық ғасырлар бойы халықтар тұрмысына әсер еткен. Азық-түлік өндірісінің өсімі халық санының артуына ықпал етпей қоймады. Адам саны жеткілікті болғандықтан, бұл мәдениеттер қуатты әскер құра білді, жаңа технологияны дамытуға мүмкіндік туды. Өзгерістер шағын қадамдардан басталады. Егістік аумағы кеңейіп, халық саны аз-аздан өседі. Уақыт өте келе, екі жартышардағы мәдениеттер дамуындағы айырмашылық ұлғая берді.

Ауыл шаруашылығының өркендеу тарихын мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесінің ғаламдық масштабтағы мысалы ретінде келтіріп отырмын. Әдеттерді өзгертудің кілті – мотивация деген жалпыға ортақ көзқарас бар. Бәлкім, сіз бірдеңені жан-тәніңізбен қаласаңыз, оған да жететін шығарсыз. Шындығы сол, нағыз мотивация – жалқаулыққа бой алдырып, өзіңе ыңғайлы іспен ғана айналысу. Бәз бір бестселлерде сізге мұны ақымақтар емес, нағыз ақылдылар ұстанатын стратегия деп түсіндіруі мүмкін.

Күш-қуат алтыннан да қымбат, сол себепті адам миы оны мүмкіндігінше үнемдеуге бейім. Адам табиғаты, қандай жағдай болмасын, мейлінше аз күш жұмсау ережесіне бағынады. Егер бізге екі түрлі жұмыс ұсынса, екеуінің ішінен жеңілін таңдаймыз*. Мәселен, егістік алқабын климаты бір-біріне ұқсамайтын солтүстік бағыттағы жерлерде емес, климаты ұқсас шығысқа қарай жаю әлдеқайда оңай болған. Қандай да бір әрекет жасау керек болса, біз қай уақытта болмасын, мейлінше аз күш жұмсап, көбірек жетістікке жетуге болатын жолды таңдаймыз. Өйткені біз жеңіл жұмыс істеуге бейімбіз.

Әрбір әрекет белгілі бір мөлшерде күш-қуатты қажет етеді. Көп күш талап ететін жұмыстың орындалуы екіталай. Сіз күніне жүз рет кеудені жерден көтеру жаттығуын жасауға бекінсеңіз, оған көп күш керек болады. Бір нәрсені енді бастаған уақытта бар күшіңізді бойыңызға жиып, содан мотивация алуыңыз мүмкін. Алайда бірнеше күннен соң мұндай күрделі жаттығу қажытып жібергендей көрінеді. Ал күніне бір рет кеудені көтеру әдеті ешқандай күш-қуат қажет етпейді. Сол себепті күш-қуат аз жұмсалатын әдеттер тез қалыптасады.

Өміріңіздің бір бөлігіне айналған кез келген әрекетіңізге зер салыңызшы. Оны орындау үшін айтарлықтай мотивацияның қажеті де жоқ екенін байқайсыз. Телефондағы жаңалықтарды шолу, электрондық поштаны тексеру және теледидар көру сияқты әдеттер көп уақытымызды алады, себебі оларды орындау үшін ешқандай да күш жұмсамаймыз. Олар сондай ыңғайлы.

Басқа бір қырынан алып қарар болсақ, әдеттерді сіз қалаған дүниеге жету жолындағы кедергі деп сипаттауға болады. Диета ұстаусымбатты дене бітіміне жету жолындағы кедергі. Медитация – жан

* Бұл – физикада ең аз әрекет қағидасы деген атпен белгілі негізгі қағидалардың бірі. Онда екі нүктенің арасымен жүріп өткен жол әрдайым көп күшті қажет етпейтін жол болып есептеледі делінген. Ғалам заңының негізін құрайтын қарапайым қағида. Осы қағиданы негізге ала отырып, қозғалыс заңы мен салыстыру теориясын сипаттап беруге болады.

тыныштығына жету жолындағы кедергі. Күнделік жазу анық ойлауға кедергі жасайды. Шын мәнінде, сізге әдеттің өзі керек емес. Сіздің қалауыңыз – әдеттен кейінгі нәтижеге жету. Кедергі көбейген сайын, яғни әдет күрделі болған сайын мақсатыңыз алынбас қамалдай көрініп, өзіңізді қинай бастайсыз. Сол себепті өзіңізге ұнамсыз әдетті ұстану үшін оның оңай болғаны абзал. Жақсы әдетті өзіңізге ыңғайлы ете алсаңыз, оны қалыптастыру жеңіл болады.

Бірақ сіз маған бәрін керісінше істейтін, қиындықты жеңгеннен ләззат алатын адамдарды алға тартатын шығарсыз. Оларды қайтеміз деп сұрайсыз. Адам баласы жалқаулыққа бейім болса, бала тәрбиелеу, кәсіп ашу немесе Эверест шыңын бағындыру сияқты қиын міндеттерді қалай орындап жүр?

Әлбетте, күрделі міндетті орындау сіздің де қолыңыздан келеді. Бірақ мен сіздің ауыр жұмыс істеп жүріп, қажыған кезде қолды бір сілтеп, бәрін тастап кеткіңіз келетіні туралы айтып отырмын. Осындай кезеңде өмір сынағынан сүрінбей өтіп, қиындықты еңсеру үшін кейбір дүниелердің сізге қызмет еткені аса маңызды. Сіз аз қиналсаңыз, ішкі «меніңіздің» сыртқа шығуы оңай болады. «Жеңілдетіңіз» деп аталатын идеяның мәні – тек қана оңай іспен айналысыңыз деген сөз емес. Ол келешекте өз жемісін беретін әрекетті дәл қазір мейлінше жеңілдетуге тырысу дегенді білдіреді.

ҚИНАЛМАЙ-АҚ ҮЛКЕН ЖЕТІСТІКKE ЖЕТУ ЖОЛЫ

Ортаңғы тұсы бүгілген құбыршекті ұстап тұрмын деп елестетіңіз. Су сыздықтап ағып тұр. Сіз су ағынын күшейткіңіз келеді. Оны күшейтудің екі жолы бар делік. Біріншісі – бұранданы ашып жіберіп, судың ағынын күшейту. Екіншісі – құбыршектің бүгілген жерін түзетіп, судың еркін ағуына мүмкіндік беру.

Күрделі әдет қалыптастырам деп мотивацияны арттыруға тырысу – бүгілген құбыршек арқылы суды сыздықтатып ағызуден бірдей. Әлбетте, олай істеуге де болады, бірақ оған көп күш жұмсау керек. Өміріңізді қиындатып жіберуі мүмкін. Әдетті қарапайым әрі жеңіл іске айналдыруды құбыршектің бүгілген жерін түзетіп жіберумен сипаттауға келер еді. Қиындықты жеңуге күш жұмсағанша, оны жеңілдетудің жолын іздеңіз.

Сондай тиімді жолдардың бірі – сіз өмір сүретін ортаны өзгертуге тырысу. Алтыншы тарауда біз стимулдарды көре білу туралы айттық,

сол сияқты енді сіз әдет қалыптастыруға ықпал ететін әрекетті жеңілдету үшін ортаны өзгертуді үйренесіз. Мәселен, жаңа әдет үшін тәжірибе алаңы ретінде өзіңізге жақсы таныс ортаны таңдаңыз. Әдеттер өмірмен астасып жатса, оны қалыптастыру да оңайға соғады. Жұмысқа барар жолдағы спорт залына кіре салу сізге әлдеқайда жеңіл. Өйткені аялдамадан түсіп, аса таныс емес жолға түсу ішкі қарсылықты оятады. Мәселен, жаттығу залы сіз тұратын үй мен жұмыс арасындағы жолдан алыс болса, оған жету үшін «үйреншікті жолдан бұрылуға» тура келеді.

Ішкі қарсылықты үйде немесе жұмыста отырып жеңген қолайлы болады. Біз көбіне ішкі қарсылық күшіне енген уақытта әдет қалыптастыруға тырысамыз. Мысалы, достармен дәмханаға жиналғанда диета ұстағымыз келіп кетеді. Үй шаруасы жағадан алған уақытта жазу жазғымыз келеді. Смартфонда алаңдататын дүние көп екенін біле тұра, ойды жинақтау үшін телефонға жүгіреміз. Негізі, олай болмауы керек. Әдет қалыптастыруға кедергі жасайтын ішкі қарсылықтан оңай құтылуға болады. 1970 жылы Жапониядағы электроника өндірушілер дәл осылай жасаған.

The New Yorker газетінде *Better All the Time* (Қашанда жақсы) деген тақырыппен жарық көрген мақаласында Джеймс Шуровьески: «Жапон өндірушілері «үнемшіл өндіріс» деп аталатын жүйеге ден қояды. Жұмысшылар станоктарға жеткенше уақыт жоғалтпас үшін жұмыс кеңістігін қайта жобалаған. Өндіріс процесіндегі кейбір аз-маз шығындардан арылған. Соның нәтижесінде жапон зауыттары әлемдегі ең тиімді жұмыс істейтін орынға айналып, жергілікті өнімдер америкалық тауарлардан да асып түсті. 1974 жылы америкалық түрлі түсті теледидар жөндейтін орталыққа келіп түскен қоңыраулар саны жапондық орталыққа келіп түскен қоңыраулардан бес есе көп болған. 1979 жылы америкалық жұмысшылар теледидар бөлшектерін жөндеуге жапондармен салыстырғанда үш есе көп уақыт жұмсаған», – деп жазды.

Маған бұл стратегияны *қысқарта отырып көбейту** деп атаған ұнайды. Жапон компаниялары өндіріс процесіне кедергі келтіретін әрекеттердің бәрін анықтап, оларды жойып отырған. Босқа жұмсалатын күшті азайтып, кіріс пен клиентті көбейтті. Сол сияқты біз де уақыт пен

* «Қысқарта отырып көбейту» сөзін кейбір ұйымдар мен кәсіпорындар команданың күшін арттыру үшін топтан адамдарды шығарып жіберуді сипаттаған кезде қолданады.

күш-қуатты текке шығындайтын кедергілерден құтылсақ, көп дүниеге аса қиналмай жетеміз (үй жинауды ұнатуымыздың бір себебі осы: алға жылжи отырып, тәртіпті қайта орнатамыз).

Адамды өзіне тез баурап алатын өнімдерге зер салсаңыз, олар сіздің өміріңізді жеңілдететін тауар немесе қызмет түрі екенін байқайсыз. Мысалы, тамақ жеткізу қызметі азық-түлік сатып алу шаруасын шешеді. Танысуға арналған қосымша бетпе-бет кездесу машақатынан құтқарады. Автокөлікті ортақ пайдалану қызметі қалада жүру қиындығын шешеді. Мессенджерлер поштамен хат жазып отыруға қатысты проблеманы жеңілдетеді.

Жұмыс істеу кеңістігін қайта жобалаған жапондардың теледидар өндірісі сияқты көптеген табысты компаниялары артық қозғалыстан, уақыт жоғалтудан құтылу үшін жұмыс процесін мейлінше жеңілдетіп, автоматтандырылған түрлі өнімдер шығарып жатыр. Олар қағазбастылықты азайтты. Есептеудің тиімді жолдарын шығарды. Өнімдерін түсінікті тілмен жеткізеді немесе клиенттер пікіріне көңіл бөледі.

Google Home, Amazon Echo және Apple HomePod сияқты дауыспен басқарылатын көмекші пайда болғанда мен досымнан бұл өнімдердің несі ұнайды деп сұрадым. Сонда ол: «Телефонды қалтадан шығарып, музыкалық қосымшаны ашып, плей-парақшадан ән таңдағаннан гөрі, «кантри стиліндегі музыканы қос» дей салған әлдеқайда оңай», – деп жауап берді. Әрине, бірнеше жыл бұрын ғана дүкенге барып, CD-диск сатып алумен салыстырғанда қалтадағы телефонды алып, көп музыканың бірін таңдай салған дүниедегі ең оңай жұмыс болып көрінген еді. Бизнес дегеніміз – нәтижеге оңай әдіспен жетуге тырысу.

Мұндай әдіс-тәсілдерді үкіметтегілер тиімді пайдаланады. Салық түсімін көбейткісі келген Британия үкіметі азаматтарға салық формасын жүктеп алудың орнына тікелей сілтемемен формаға бірден өту әдісін ұсынды. Бір ғана қадамды қысқарту арқылы салық түсімін 19,2 пайыздан 23,4 пайызға арттырды. Ұлыбритания сияқты мемлекет үшін мұндай пайыздық көрсеткіш мемлекет қазынасына миллиондаған салық төлемі түскенін білдіреді.

Ойымды түйіндесем, қандай жағдайда болмасын, жақсы әдетті мейлінше жеңілдетуге болатын орта қалыптастыруға тырысқан жөн. Жақсы әдетке жету жолындағы күрестің көп бөлігі уайымды азайту әдістерін іздеуге кетеді. Жаман әдеттер оны одан сайын күшейтеді.

ІС-ӘРЕКЕТТІ ЖЕҢІЛДЕТУ ҮШІН ОРТАНЫ АЛДЫН АЛА ДАЙЫНДАУ

Освальд Наколс – Миссисипи штаты, Натчез қаласының IT маманы. Ол ортаны қалай дайындау керектігін жақсы біледі.

Наколс әдет қалыптастыру барысында «бөлмені қайта ретке келтіру» деп аталатын тәсілді таңдайды. Мәселен, ол теледидар көріп болған соң пультті үстел үстіне, жастықты диванға қояды да, көрпені жинап тастайды. Көліктен түскен соң қоқысты тастайды. Душқа түскен сәйін су ысығанша унитазды тазалайды. (Оның пікірінше, «әжетхананы душқа түсер алдында тазалаған өте қолайлы»). Оның әр бөлмені ретке келтірудегі мақсаты – жұмыс істеген орынды үнемі жинап жүру ғана емес, келесі бір іске дайындалу.

«Бөлмеге кіргенде бәрі өз орнында тұрады, – дейді Наколс. – Әр бөлме күнде жиналатындықтан заттар өз орнында тұрады... Адамдар мені көп жұмыс істейді деп ойлайды. Шынымды айтсам, мен жалқаумын. Өте жалқаумын. Осы қасиетімнің арқасында бос уақытым да көп».

Жүрген ортаны ұйымдастырғанда келесі істің орындалуы жеңілдей түседі. Мысалы, әйелімнің түрлі қағаздар салынған қорабы бар. Оларды туған күн, көңіл айту, үйлену тойы, мектеп бітіру және т.б. деп бөліп қойған. Керек болғанда іздеген құттықтау хатын алады да, іс-шара иесіне жолдайды. Соның арқасында ол миындағы «құттықтау керек еді» деген салмақтан арылып, хат жіберуді ешқашан ұмытпайтын болған. Ал менің мінезім басқа. Біреу балалы болса, «құттықтау хатын жіберуім керек еді» деп ойлап жүремін. Бірнеше апта өтіп кеткенде ғана құттықтау хатын сатып алу керектігі есіме түседі. Бірақ ол кезде хат жіберуге кешігіп қалғаныңды түсінесің. Маған мұндай әдет қалыптастыру оңай емес.

Ортаны өзгертудің бірнеше жолы бар. Денсаулыққа пайдалы таңғы ас әзірлегіңіз келсе, күнібұрын кешкісін табаны пештің үстіне, аспаз құралын үстел үстіне қалдырыңыз. Тамақ әзірлеуге қажетті заттардың бәрін шығарыңыз. Таңертең оянған уақытта ас дайындау оңай болады. Ортаны алдын ала дайындап қойсаңыз, керек кезінде оның пайдасы тиеді.

- Суретті жиі салғыңыз келе ме? Қарындашты, қаламдарды, қойын-дәптерді және сурет салуға арналған заттарды үстелдің үстіне, қол жететін жерге жинап қойыңыз.

- Спортпен шұғылданғыңыз келе ме? Спорт киімін, аяқкиімді, сөмкені және бір бөтелке суды алдын ала әзірлеп қойыңыз.
- Дұрыс тамақтанғыңыз келе ме? Демалыс күндері жеміс-жидек пен көкөніс турап, арнайы ыдыстарға толтырып қойсаңыз, апта бойы алып жеу қиын болмайды.

Бұлардың бәрі көп күш жұмсамай жақсы әдет қалыптастырудың қарапайым әдістері. Сол сияқты, жаман әдеттен арылғыңыз келсе, осы әдістің кері баламасын қолдансаңыз болады. Мәселен, теледидарды жиі көретін болсаңыз, әр қараған сайын оны токтан ажыратып тастап отырыңыз. Шынымен көргіңіз келетін шоу атауын дауыстап айта алған жағдайда ғана теледидарды қайтадан тоққа қосыңыз. Өзіңізге осылай нұсқау беру арқылы әдетті қиындатып, теледидарды жиі көруден құтыласыз.

Бұл кеңесім көмектеспесе, басқа да әдістерді сынап көріңіз. Теледидарды көріп болған соң оны өшіріп, пульттің батареикасын алып тастаңыз. Сол кезде оны қосуға қосымша он секунд қажет болады. Сонда да бұл әдетіңізден арыла алмасаңыз, әр қараған сайын теледидарды шкафқа салып қойыңыз. Сіз оны шынымен көргіңіз келген уақытта ғана алып шығатыныңызға сенімді болыңыз. Кедергілер көп болған сайын әдеттің пайда болу ықтималдығы бәсеңдейді.

Мен де түске дейін, мүмкіндігінше, телефонды басқа бөлмеге апарып тастауға тырысамын. Ол жанымда болса, қайта-қайта тексере беретін әдетім бар. Ал басқа бөлмеде тұрса, ешқандай себепсіз жүгіре бермеймін. Соның арқасында таңертең үш-төрт сағат үзіліссіз жұмыс істей аламын.

Телефонды басқа бөлмеге апарып тастаудың өзі іске аспайтын әдіс деп есептесеңіз, досыңызға немесе отбасындағы жақыныңызға телефонды бірнеше сағатқа жасырып қой деп өтініш айтыңыз. Әріптесіңізге ұстатып қойыңыз, түске дейін тартпасына салып қойсын да, түстен кейін қайтарып берсін.

Ұнамсыз әрекеттермен күресу кезінде аса қатты қиналмаймыз. Мен сыраны тоңазытқыштағы заттардың артына қоямын, сол себепті оны аз ішемін. Телефондағы әлеуметтік желілердің қосымшасын өшіріп тастасам, оларды қайта жүктеп, тіркелгенге дейін бірнеше апта өтеді. Тәуелділік пайда болған уақытта мұндай әдістер көмектеспеуі мүмкін, дегенмен біз үшін жақсы әдет қалыптастыру немесе жаман әдеттен арылу кезінде осындай болмашы өзгерістердің түбінде көмегі тиюі

ғажап емес. Осындай ондаған болмашы өзгерістер біріксе, үлкен өзгеріске айналары сөзсіз.

Ата-ана, бапкер немесе көшбасшы – кім болсаңыз да өзіңізге мынадай сұрақ қойыңыз: дұрыс әрекеттерді орындау жеңіл болуы үшін ортаны қалай өзгертеміз? Өміріңізді сіз маңызды деп есептейтін іс-әрекеттер жеңіл орындалатындай етіп түрлендіріңіз.

ТҮЙІН

- Адам жаратылысынан мейлінше аз күш жұмсау қағидасын ұстанады. Біз қай уақытта болмасын жеңіл жұмысты таңдауға бейімбіз.
- Жақсы әрекетті жеңілдетіп, жаман әдетті қиындататын орта қалыптастырыңыз.
- Жақсы әдет қалыптастыру жолындағы кедергілерді азайтыңыз. Кедергі аз болса, әдет қалыптастыру оңай.
- Жаман әдетке қатысты қиындықтарды күшейтіңіз. Қиын болған сайын жаман әдеттен қашқақтаймыз.
- Іс-әрекет жеңіл орындалатындай ортаны алдын ала дайындап қойыңыз.

Екі минут ережесі

Твайла Тарп заманымыздың әйгілі бишісі және хореографы деген атпен танымал. 1992 жылы ол Мак-Артур стипендиясының иегері атанды. Бұл сыйлықты данышпандарға арналған грант деп те атайды. Тарп жеке қойылымдары арқылы өнердегі ғұмырының жартысын әлемді шарлаумен өткізген. Ол күнделікті қарапайым әдеттердің арқасында осындай жетістікке жеттім деп есептейді.

«Ұйқыдан тұрған соң белгілі бір рәсім орындайтын әдетім бар, – деп жазады ол. – Таңғы сағат 5.30-да оянып, жаттығуға ыңғайлы киімдерімді киемін. Манхеттендегі үйімнен шыққан соң такси ұстаймын да, жүргізушіге 91-көше мен Бірінші авеню қиылысындағы жаттығу залына апаруын сұраймын. Сол жерде екі сағат спортпен шұғылданамын.

Менің рәсімім – күнде таңертең жаттығу жасау емес, такси ұстау. Рәсім таксиге отырып, жүргізушіге қайда баратынымды айтқанға дейінгі аз уақытта ғана орындалады.

Біреуге қарапайым әрекет болып көрінетін шығар. Бірақ күнде таңертең қайталай берген сайын, ол рәсім оңай орындалатын әдетке айналды. Таксиге отыру жаттығудан қалу немесе кейінге қалдыру сынды сылтауларға жол бермейді. Бұны мен көп ойланбай, күн тәртібін ұстанудың бір әдісі деп түсінемін».

Күнде таңертең ұйқыдан тұра салып, такси ұстаудан асқан оңай жұмыс бар ма? Міне, бұл да мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесі қалай жұмыс істейтінін көрсететін керемет мысал.

Зерттеулер біздің күнделікті әрекетіміздің 40-50 пайызы қалыптасқан әдетпен істелетінін дәлелдеген. Мұның өзі айтарлықтай жақсы көрсеткіш, алайда әдеттердің адамға әсері одан әлдеқайда көп. Әдет – біздің енді қабылдайтын саналы шешімімізге жауап беретін автоматты таңдау. Кейде әдет бірнеше секундқа ғана созылуы мүмкін, алайда ол одан кейінгі әрекетке ерекше әсер етеді. Ал ол әрекет бірнеше секунд емес, бірнеше минутқа, тіпті сағатқа созылуы мүмкін.

Әдет – жылдам жүруге болатын тас жолға шығу. Ол бізді керек жолға өзі-ақ алып шығады, не болып жатқанын түсініп те үлгермейміз, әйтеуір, бір қарасақ, бар жылдамдықпен өзгерістерге қарай зулап бара жатамыз. Бұлай дейтінім, адам баласына жаңа әдет бастағаннан гөрі, бұрынғы әдетін жалғастырған әлдеқайда оңай. Мәселен, екі сағаттық фильмнен жалықсақ та, оны көруді тоқтатпаймыз. Тойып тұрсақ та, тамақ іше береміз. Бір секундқа телефон қарайын деп, жиырма минуттың қалай өткенін байқамай қаламыз. Демек, біздің ойланбай істейтін әдеттеріміз саналы түрде қабылдайтын шешімімізге тікелей әсер етеді.

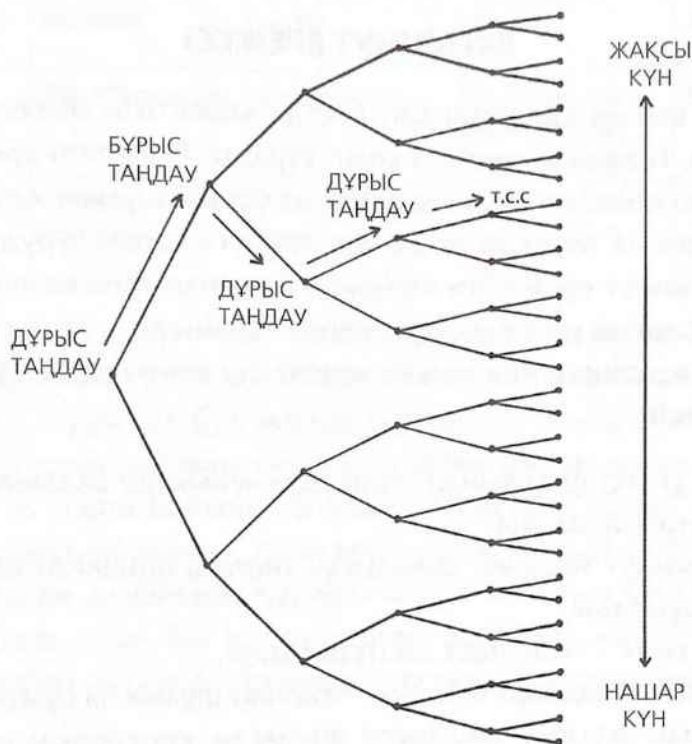
Күнде сағат 17:15 шамасында біздің кешкі уақытты қалай өткізетініміз бір сәтте шешіледі. Осы уақытта ары қарай не істейтініміз анықталады. Әйелім жұмыстан қайтады, сосын екеуміз спорт киімдерін киіп, спорт залына барамыз, не болмаса диванға жайғасып, үнді тамағына тапсырыс береміз де, «Кеңсе» сериалын көреміз*.

Твайла Тарптың рәсімі такси тоқтату болса, менің рәсімім – спорт киімдерін кию. Киім ауыстырсам, міндетті түрде жаттығу жасаймын. Киім ауыстырған соң істейтін әрекеттерім – залға бару, жаттығу таңдау, кермеге тартылу. Маған ешқандай қиындығы жоқ, өйткені бұл әдеттің алғашқы іргетасын баяғыда-ақ қалағанмын.

Күн сайын өмірімізге айтарлықтай әсер ететін шешуші сәттермен бетпе-бет келеміз. Мен оларды *шешуші сәттер* деп атадым. Тамаққа тапсырыс бересіз бе, әлде тамақты өзіңіз жасайсыз ба? Бұны да бір мәселеге қатысты шешім қабылдар сәтке жатқызуға болады. Жұмысқа көлікпен барам ба, әлде велосипед дұрыс па? Үй жұмысын орындаймын ба, әлде ойын ойнаймын ба? Сол секілді шешім қабылдар сәттің бәрі – сіздің өміріңіздегі жолайрықтар.

* Бұл да жаман әдет емес.

ШЕШУШІ СӘТТЕР



14-сурет. Әдетте жақсы күн мен нашар күннің айырмасы шешуші сәтте қабылдаған бірнеше өнімді әрі оң шешіммен байланысты. Осы сәттердің әрқайсысы жол бойындағы жолайрыққа ұқсайды. Сіздің әр күніңіз көптеген шешімдерден тұрады. Кейде күн соңы мүлде қарама-қайшы нәтижеге әкелуі мүмкін.

Шешуші сәттер оқиғаның қалай өрбитінінің түрлі нұсқасын ұсынады. Мәселен, мейрамханаға кірген сәтіңіз түскі асқа не жейтініңізді анықтайды. Қандай тамаққа тапсырыс беретініңізді өзіңіз шешетін сияқты болып көрінеді, дегенмен мәзірдегі тамақтардың бірін ғана таңдайсыз. Стейк-хаустың табалдырығын аттаған сәтте стейк немесе антрекотқа тапсырыс беретінің мәлім болады, өйткені сіз мұнда суши жеу үшін кірмедіңіз. Таңдау шектеулі. Бургер-хаусқа кірген уақытта сіздің қандай тамаққа тапсырыс беретініңіз мәлім болған.

Бізді әдеттер алға жетелейді, біз соның жетегінде өмір сүреміз. Сол себепті, күнделікті шешуші сәттерді бақылауда ұстау керек деймін. Әр күніміз көптеген шешуші сәттерден тұрады, бірақ бірнеше шешім ғана

біздің жолымыздың қандай болатынын анықтайды. Олар алдын ала анықталған шешімдер нәтижесінде қабылданады және болашақтағы бағытымыздың траекториясын анықтайды.

ЕКІ МИНУТ ЕРЕЖЕСІ

Өзгерісті шағын қадамдардан бастау керектігін білсеңіз де, үлкен қадам жасап, тезірек өзгергіңіз келіп тұрады. Өзгерісті армандаған уақытта көкейді еріксіз қуаныш кернеп, аз уақытта үлкен жетістікке жетсем деп ойлайсыз. Мұндай кезде ішкі қалауға қарсы тұрудың ең тиімді тәсілі – «Екі минут ережесін» қолдану. Ережеде «Кез келген жаңа әдет екі минуттан артық уақыт алмауы керек» делінеді.

Мынаны оқысаңыз, кез келген әдетті екі минутқа сыйдыруға болатынын түсінесіз:

- «Күнде ұйықтар алдында кітап оқу» «ұйықтар алдында бір бет кітап оқуға» айналады.
- «Отыз минут йогамен айналысу» «йогаға арналған кілемшені төсеуге» ауысады.
- «Сабақ оқу» – «конспект дәптерін ашу».
- «Жуылған киімдерді бүктеу» – «бір-екі шұлықты орау».
- «Үш миль жүгіру» «жүгіруге арналған кроссовкалардың бауын байлауға» өзгереді.

Мұндағы басты идея – әдеттерді барынша жеңілдету. Адамға бір минут медитация жасау, бір бет кітап оқу немесе қандай да бір киім кию қиын емес. Жоғарыда талқылағанымыздай, бұл өте пәрменді стратегия. Олай дейтінім, бір істі бастаған адамға жеңіл істі жалғастырып алып кету оңайға соғады. Жаңа әдет сізге ауыр болмауы керек. Одан кейінгілері қиын болса да, алғашқы екі минут оңай болуы шарт. «Бастапқы әдетке» дағдылану қажет-ақ, одан соң өнімді әрекет жасау жолына түсесіз.

Көкейдегі нәтижеге жеткізетін бастапқы әдеттерді тізіп алып, «өте жеңілінен» «өте күрделісіне» дейінгі аралыққа бөліп тастаңыз. Мәселен, марафон жүгіру өте қиын. 5 шақырым жүгіру қиынырақ. Он мың қадам жүру сәл қиын. Ал он минут серуендеу оңайырақ. Енді жүгіруге арналған аяқкиім кию өте оңай. Мақсатыңыз марафон жүгіру болса, іс-әрекетті бастапқы әдеттен, яғни жүгіруге арналған аяқкиім киюден бастаңыз. Екі минут ережесі осылай жұмыс істейді.

10-кесте. Екі минут ережесі

Өте оңай	Оңайырақ	Сәл қиын	Қиынырақ	Өте қиын
Жүгіруге арналған аяқкиім кию	Он минут се-руендеу	Он мың қадам жүру	5 шақырым жүгіру	Марафон жүгіру
Бір сөйлем жазу	Бір абзац жазу	Бір мың сөз жазу	Бес мың сөзден тұратын мақала жазу	Кітап жазу
Конспект дәптерін ашу	Он минут сабақ оқу	Үш сағат сабақ оқу	Тек қана «өте жақсы» баға алу	Докторлық дәрежеге жету

Бір бет кітап оқу, бір минут қана медитация жасау, не болмаса жарнама үшін бір адамға ғана қоңырау шалу түкке тұрғысыз әрекеттер болып көрінеді. Бірақ сіз бұл жерде бір ғана іс жасау емес, үлкен істі бастау әдетін қалыптастыру керектігін естен шығармаңыз. Әдет жетілгенге дейін ол сіздің бойыңызға әбден тұрақтауы керек. Алдымен істі бастауға машықтанбасаңыз, одан кейін оның қандай да бір кем-кетігін түзеп, жетілдіре алмайсыз. Күрделі әдетті басынан бастап құрылымдаудың орнына, оңай бір істі күн сайын қайталап жасай беруді үйреніңіз. Бір сөзбен айтқанда, стандарттау оңтайландырудың алғышарты болуы тиіс.

Бастауды үйренген соң алғашқы екі минуттық әрекет одан ұзағырақ әрекет алдындағы рәсімге айналады. Бұл – әдет қалыптастыруды жеңілдетуге арналған қулық емес, күрделі дағдыға машықтанудың таптырмас әдісі. Процестің басталуы рәсімге ұқсаған сайын сізге маңызды іске назар аудару жеңілдей түседі. Әрбір спорт жаттығуы алдында денені қыздырсаңыз, жақсы нәтижеге тезірек жетесіз. Бір ғана «бастапқы» рәсімді үнемі ұстану арқылы күрделі шығармашылық процеске ден қоюды үйренеміз. Күнде кешке сізді алаңдата беретін заттардың бәрін өшіріп қойсаңыз, уақытында ұйықтауды үйренесіз. Бәрін бірдей автоматтандыру оңай еместігі түсінікті, дегенмен бұдан былай алғашқы әрекетті ойланбастан істейтін боласыз. Оңай бастауды үйренсеңіз, қалғаны тез реттеледі.

Екі минут ережесі кейбір адамға міндеттен бұлтару сияқты көрінуі мүмкін. Өйткені адам нақты мақсатқа жету үшін екі минуттан көбірек жұмыс істеуі тиіс. Мұндай сәтте сіз өзіңізді алдап жүргендей сезінуіңіз әбден мүмкін. Ол рас, бір бет кітап оқу, кеудені еденнен бір рет ғана көтеру немесе жай ғана дәптердің бетін ашу дегенді көп адам шын

қабылдамайды. Мұның бәрі жай ғана өзінді алдау болса, оған уақыт жоғалтудың не керегі бар деп ойлауыңыз ғажап емес.

Екі минут ережесі сізге жасанды әрекет болып көрінсе, жоспарлаған жұмысыңызды бастаңыз да, екі минуттан соң дереу доғарыңыз. Жүгіруге шығыңыз, бірақ екі минуттан кейін тоқтауыңыз керек. Медитация жасаңыз, бірақ екі минуттан соң доғарыңыз. Араб тілін үйренуге кірісіңіз, бірақ екі минуттан соң үстелден тұрып кетіңіз. Бұл бір істі бастауға арналған стратегия емес, бірақ ол да жұмыс. Сізге әдет қалыптастыру үшін бар болғаны жүз жиырма секунд уақыт берілген.

Менің оқырмандарымның бірі осы әдісті қолданып, жүз фунттан артық салмақ тастады. Алғашында ол залға күн сайын барып жүрді, бірақ өзіне залда бес минуттан артық қалуға тыйым салды. Спорт залына барады, бес минут жаттығады, сосын кетіп қалады. Бірнеше апта өткен соң ол өзіне: «Ақыры күнде келеді екенмін, ұзағырақ жаттығуға тырысам қайтеді?» – дейді. Бірнеше жылдан соң ол осылай артық салмақтан арылды.

Күнделік жазу – осының тағы бір мысалы. Ойды қағазға түсіру – қай жаста болмасын өте пайдалы іс. Алайда көпшілігіміз бір-екі күннен кейін оны тастап кетеміз немесе күнделік жазуды лажсыз міндет деп қабылдаймыз да, тіптен қолға алмаймыз.* Ең басты құпия – өзіңізді-өзіңіз мәжбүрлеуге жол бермеңіз. Әйгілі Британия бизнес-кеңесшісі Грег Маккеон аз уақыт жазу арқылы күнделік жүргізуді әдетке айналдырды. Ол күнделік жазу барысында жалықпай тұрып дәптерді жауып қойып жүрген. Эрнест Хемингуэй оқырмандарына осыған ұқсас бір кеңес береді: «Жазуға енді төселіп келе жатқанда жазуды тоқтата салыңыз», – дейді ол.

Осыған ұқсас тәсілдердің нәтижелі болуының тағы бір себебі – олар сіз армандаған жаңа болмысты қалыптастырады. Спорт залына екі минутқа бес күн қатарынан келуіңіз – өзгеше болмыс қалыптастыруға қадам жасағаныңыздың белгісі. Ол кезде сіз шымыр болуды ойламайсыз. Жаттығудан қалмайтын адамға айналуды көздейсіз. Жақсы адамға айналуды шағын ғана қадамдар жасаудан бастаңыз.

Біз шағын қадамдарды үнемі естен шығарамыз, өйткені бар ойымыз түпкі нәтиже туралы болады. Жаттығу залына мүлде келмегеннен гөрі бір ғана жаттығу жасай салған артық. Кітаптың бетін мүлде ашпағаннан

* Күнделік жүргізуді жеңілдету үшін арнайы блокнот жасадым. Онда, мәселен, бір күнді бір сөйлеммен бейнелеуге арналған «Күніне бір жол» деген бөлім бар. Толығырақ: atomichabits.com/journal сайтында.

гері, бір бет болсын, оқыған жақсы. Қол құсырып отыра бергеннен шағын ғана қадам жасаған әлдеқайда артық.

Күнделікті әдет қалыптастырып, әрекет етуді бастаған уақытта «Екі минут» ережесін әдеттерді дамыту деп аталатын техникамен ұштастырыңыз. Сол кезде сіз түпкі мақсатқа жеткізетін әдет қалыптастыра аласыз. Іс-әрекетті бар болғаны екі минутқа созылатын ережеден бастаңыз. Одан соң келесі кезеңге өтіп, екі минуттық процесті қайталаңыз. Осы ережені әбден меңгеріңіз. Содан кейін ғана бастапқы ойыңызды толық жүзеге асыра бастаңыз, бірақ сонда да сіздің назарыңыз алғашқы екі минуттық іс-әрекетте болады.

11-кесте. Әдеттерді дамыту мысалдары

Әдет	Ерте жатып, ерте тұруды үйрену	Веган болу	Спортпен айналысуды бастау
1-кезең	Күнде кешкі сағат 22.00-де үйде болу	Тамақтанған сайын көкөніс жеу	Спорт киімін кию
2-кезең	Күнде сағат 22.00-де үйдегі барлық құрылғыны (теледидар, телефон және т.б.) өшіру	Үй жануарларының етін жеуді доғару (сиырдың, шошқаның, қойдың еті)	Көшеге шығу (серуендеуге тырысу)
3-кезең	Күнде кешкі сағат 22.00-де төсекте жату (кітап оқу, жұбайыңмен әңгімелесу)	Үй құстарының етін (тауық, күркетауық, т.б.) жеуді доғару	Спорт залына барып, бес минут жаттығып, үйге қайту
Әдет	Ерте жатып, ерте тұруды үйрену	Веган болу	Спортпен айналысуды бастау
4-кезең	Күнде кешкі 22.00-де жарықты өшіру	Балықтардың, су жәндіктерінің етін (балық, ұлу, теңіз жәндіктері) жеуді доғару	Аптасына кем дегенде бір рет 15 минуттан жаттығу
5-кезең	Күнде таңғы 6.00-де ояну	Үй жануарларының өнімдерін (сүт, жұмыртқа, ірімшік) жеуді доғару	Аптасына үш рет жаттығу

Кез келген мақсатты іс-әрекеттің екі минуттық үлгісіне айналдыруға болады. Мен ұзақ әрі салауатты өмір сүргім келеді > Шымыр болуым керек > Жаттығу жасауым керек > Жаттығуға арналған киім киюім керек /// Бақытты отбасын құрғым келеді > Жақсы жұбай болуым керек > Күн сайын жұбайымды қуанытып тұруым керек > Келесі аптаның мәзірін әзірлеуім керек.

Жаңа әдет қалыптастырғыңыз келген сайын екі минут ережесін пайдаланыңыз. Ең күрделі әдеттің өзін бойға сіңіруде бұдан артық әдіс жоқ.

ТҮЙІН

- Әдет бірнеше секундқа созылуы мүмкін. Дегенмен ол сіздің одан кейінгі бірнеше минуттық, тіпті бірнеше сағаттық әрекетіңізге әсер етеді.
- Әдеттердің дені шешуші сәтте іске асады. Оны жолайрыққа теңедік. Күннің жақсы немесе нашар өтетініне дәл сол сәттегі таңдауыңыз тікелей әсер етеді.
- Екі минуттық ереже «Кез келген жаңа әдет екі минуттан артық уақыт алмауы керек» деген қағидаға бағынады.
- Әдетті әуелі шағын рәсімге айналдыруды үйренсеңіз, маңызды нәтижеге жетесіз.
- Стандарттау – оңтайландырудың алғышарты. Жоқ әдетті дамыту мүмкін емес.

Жақсы әдетті заңдылыққа айналдырып, жаман әдетті жою жолдары

1830 жылдың жазында Виктор Гюго баспагерге жұмысты мерзімінде аяқтап үлгермегенін хабарлайды. Осыдан тура бір жыл бұрын француз жазушысы оған жаңа кітап жазып шығуға уәде берген. Бірақ кітап жазудың орнына ол бір жыл бойы басқа істермен айналысты, қонақ күтті, сөйтіп, роман жазуды кейінге шегере берді. Одан көңілі қалған баспагер жаңа мерзім белгілейді. Кітап 1831 жылғы ақпанда – алты айда аяқталуы тиіс.

Осы кезде Гюго прокрастинацияны (кейінге қалдыру әдеті) жеңудің ерекше тәсілін ойлап табады. Үлкен жамылғы ғана қалдырып, қызметшіге киім-кешегін сандыққа салып тастауды бұйырады. Көшеге шығатын жөні түзу киімі болмаған соң бөлмеден шыға алмаған жазушы, 1830 жылдың күзі мен қысын тек қана кітап жазумен өткізді. Соның нәтижесінде «Париждегі Құдай-ана ғибадатханасы» кітабы уақытынан екі аптаға ерте – 1831 жылғы 14 қаңтарда жарық көрді.*

Кейде табыс кілті жақсы әдетте емес, жаман әдет жасаудың қиындығында болуы мүмкін. Бұл тарауда мінез-құлықты өзгертудің

* Бір қызығы, бұл оқиға осы кітаптың жазылу тарихын еске салады. Менің баспагерім ондай қатал болмағанымен және киімдерім шкафта ілулі тұрғанымен, қолжазбаны аяқтау үшін өзімді кабинетіме еріксіз қамап тастағанмын.

«жеңілдетіңіз» деп аталатын үшінші ережесінің кері баламасы туралы әңгімелеймін. Алға қойған жоспарыңызды үнемі кейінге шегере берсеңіз, Виктор Гюгодан үлгі алып, жаман әдетке еруге итермелейтін дүниелерден құтылыңыз. Психологтер мұны *өзін-өзі шектеу әдісі* деп атайды.

Өзін-өзі шектеу әдісі дегеніміз дәл қазір болашақтағы әрекеттерге қатысты қандай да бір шешім қабылдау дегенді білдіреді. Ілгерідегі іс-әрекетті алдын ала болжау, оны жақсы әдеттермен ұштастыру және өзіңізді жаман әдеттен қорғау. Виктор Гюго роман жазу үшін заттарын сандыққа тастаған кезде өзін-өзі шектеу әдісін қолданған.*

Бұл әдісті қолданудың бірнеше тәсілі бар. Мәселен, тойып тамақ жемеу үшін шағын қорапқа салынған тамақ сатып алуға болады. Құмар ойын ойнамау үшін ойынханалар мен онлайн-покер сайттарынан сізді қара тізімге қосуын өтіне аласыз. Спортшылар өзі өнер көрсететін салмақ категориясында қалғысы келсе, жарыс қарсаңында көшеден фаст-фуд жемеу үшін әмиянын әдейі үйде қалдырып кетеді деп естідім.

Тағы бір мысал келтірейін. Досым әрі әріптесім (ол да әдеттер жөніндегі маман) Нир Эяль уай-фай роутеріне арналған таймері бар ток қосқышын сатып алады. Күнде кешкісін сағат 22.00-де таймер роутерді автоматты түрде өшіріп тастайды. Үйде интернет өшкен кезде бүкіл отбасы ұйықтайтын уақыт келгенін түсінеді.

Өзін-өзі шектеу әдісі өте пайдалы. Ол сізге нәпсі қақпанына түсіп қалмай тұрып жақсы әдетті ұстануға көмектеседі. Мәселен, өз басым калориясы аз тамақ жегім келсе, даяшыдан тамақтың жартысын алып кетуге ыңғайлы ыдысқа салып беруін сұраймын. Мен мұны тамақты әкелмес бұрын ескертіп қоямын. Өйткені ол тамақ алып келген соң «мен мынаның жартысын ғана жеймін» деген уәденің іске аспай қала-тынын білемін.

Өзімізге жақсы әдет ұстанудан гөрі, одан бас тарту қиын болатын міндет қоюымыз керек. Салауатты өмір салтын ұстанғыңыз келсе, жақын маңнан йога курсын тауып алыңыз да, бір айдың ақысын алдын ала төлеп тастаңыз. Кәсіп бастағыңыз келсе, өзіңіз жақсы көретін кәсіпкердің сабағына жазылып қойыңыз. Уақыты келгенде барғыңыз келмесе,

* Сондай-ақ бұл әдісті «Одиссей Пактісі» немесе «Одиссей келісімшарты» деп те атайды. «Одиссейдің» бас кейіпкері дабылдың еліктіретін әнін естіген кезде кеме жіберіп, жарқабаққа соғып, суға батырмау үшін жолсеріктеріне өзін дінгекке тағып тастауды бұйырады. Одиссей сол сәтте нәпсімді жеңе аламын деп бекерге үміттенгеннен гөрі, ақыл-есі дұрыс кезінде жағдайдың алдын алу керектігін түсінеді.

кездесуден бас тартудан басқа амал қалмайды. Біріншіден, ол қиын, екіншіден, төлеген ақшаңыз күйіп кетеді.

Өзін-өзі шектеу әдісі болашақта дұрыс шешім қабылдауға көмектеседі, өйткені сол кезде сізге жаман әдет жетегінде кету қиынға түседі. Одан да жақсы жолы бар. Жақсы әдеттерді заңдылыққа айналдырып, жаман әдеттерді жарамсыз етуге де болады.

ӘДЕТТІ АВТОМАТТЫ ТҮРДЕ ОРЫНДАЛАТЫН ӘРЕКЕТКЕ АЙНАЛДЫРЫП, ОЛ ТУРАЛЫ МҮЛДЕ ОЙЛАМАУ ЖОЛДАРЫ

Джон Генри Паттерсон 1844 жылы Огайо штаты, Дэйтон қаласында дүниеге келді. Бала кезінде фермада ата-анасына қолғабыс етеді, әкесімен бірге ағаш кесетін жерде ауысыммен жұмыс істейді. Дартмунд колледжін аяқтаған соң Паттерсон Огайоға қайта оралып, көміршілерге арналған шағын дүкен ашады.

Сол кезде Паттерсон тез табысқа жетем деп ойлаған. Дүкеннің бәсекелесі жоқ, сатып алушылар оны жақсы біледі. Алайда дүкен ешқандай табыс әкелмейді. Мұның сырына үңілген Паттерсон сатушылар ақша ұрлап жүргенін анықтайды.

XIX ғасырдың ортасында сатушы ұрлығы көп болған. Чектер ашық жәшікте сақталады, оларды өзгерту, тастай салу қиын емес. Ол уақытта сатушыларды бақылап отыратын бейнекамера да жоқ. Сауда есебін жүргізетін бағдарламалар да болмаған. Ұрлықты болдырмау үшін дүкен иесі күні бойы сатушылардың әрбір әрекетін аңдуы немесе өзі сатушы болуы керек.

Осы проблема туралы көп ойланған Паттерсон бір күні «Алдамайтын Ритти кассир» деп аталатын жаңа өнертабыс жарнамасын көріп қалады. Ол Дейтон қаласының тұрғыны Джеймс Ритти ойлап тапқан касса аппаратының жарнамасы еді. Аппарат әрбір жасалған сауда операциясынан кейін қолма-қол ақша мен чектер салынған тартпасын автоматты түрде құлыптап тастайды. Паттерсон елу доллар тұратын екі касса аппаратын сатып алады.

Сол кезден бастап сатушылардың ұрлығы сап тыйылды. Алты айда Паттерсон кәсібі ілгерілеп, 5000 доллар табыс әкелді. Қазіргі ақшамен есептегенде, шамамен 100 000 доллар.

Паттерсонның касса аппаратына тәнті болғаны сонша – кәсібін толықтай қайта құруды қолға алады. Сөйтіп, ол Риттиден ойлап табу құқығын сатып алады да, *National Cash Register Company* компаниясын

ашады. Он жыл өткенде бұл фирмада істейтін қызметкерлер саны он мыңнан асып, өз заманының ең табысты компанияларының бірі атанады.

Нашар әдеттен құтылудың таптырмас жолы – оны жарамсыз ету. Жаман әдетті жасау қолайсыз болсын. Сол кезде одан құтылудан басқа амалыңыз қалмайды. Касса аппаратының құдіреті – сатушылар ұрлық жасаудың мүмкін еместігін түсініп, жаңа тәртіпке бағынуға мәжбүр болды. Касса аппараты оларға адал жұмыс істеуден басқа таңдау жоғын көрсетті.

Касса аппаратын орнату сияқты кейбір әрекеттер ұдайы нәтиже береді. Бір рет дұрыс таңдау жасадыңыз, оған көп күш жұмсамадыңыз, есесіне бұл шешімнің құны уақыт өткен сайын арта түсті. Адамның бір ғана дұрыс шешімі қайта-қайта жеміс бергенін көрген сайын таңданамын. Бірде оқырмандарға жақсы әдет қалыптастыруға көмектескен бірреттік әрекет туралы сауалнама ұсындым. Жиі қайталанған жауаптар төмендегі кестеге енді.

Сіз осы тізімдегі әрекеттердің тым құрыса жартысын орындасаңыз (тіпті ол қазіргі әдеттерге ықпал ете алмаса да), бір жылдан соң өмір сапасы арта түсетініне кепілдік беремін. Мұндай бірреттік әрекеттер – мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесін қолданудың бірден-бір әдісі. Соның арқасында ұйқыңыз қанады, дұрыс тамақтанасыз, өнімді жұмыс істейсіз, ақша үнемдейсіз – жалпы өміріңіз жақсарады.

Әрине, жақсы әдеттерді автоматты әрекетке айналдырып, жаман әдеттен құтылудың түрлі жолдары бар. Әдетте мұндай әдістерді жүзеге асыру үшін технологияның көмегіне жүгінеміз. Ол бір кездері қиын көрінген, жақтырмаған және күрделі санаған әрекеттерді жеңіл, еш қиындық тудырмайтын, оп-оңай іске айналдырады. Технология – әдетті дұрыс қалыптастырудың мейлінше сенімді әрі тиімді тәсілі.

12-кесте. Жақсы әдеттердің ұзақ сақталуына көмектесетін бірреттік әрекеттер

Тамақтану	Бақытты болу
Ауыз суына арналған сүзгіш сатып алу.	Ит асыраңыз.
Калорияны азайту үшін тамақты кішкентай ыдысқа салып жеу.	Тұрғындары тату-тәтті, тыныш ауданға көшіп барыңыз.
Ұйқы	Денсаулық
Сапалы матрас сатып алыңыз.	Екпе алыңыз.
Жарық өтпейтін перде іліңіз.	Арқаңыз ауырмасын десеңіз сапалы аяқ-киім сатып алыңыз.

Теледидарды жатын бөлмеден шығарып тастаңыз.	Тұрып жұмыс істеуге болатын ортопедиялық үстел немесе орындық сатып алыңыз.
Өнімділік	Қаражат
Қажетсіз хаттар жөнелтетін адресаттарды өшіріңіз.	Автоматты түрде толып отыратын жинақ шотын ашыңыз.
Ескертпелердің бәрін өшіріп, топтық чаттарды дыбыссыз режимге ауыстырыңыз.	Төлемдерді автоматты түрде төлеу жүйесіне қосып қойыңыз.
Телефонның даусын өшіріп қойыңыз.	Кабельдік телевизияны өшіріңіз.
Электрондық жәшігіңізді тазалау үшін сүзгі қолданыңыз.	Провайдерлер жүйесінен шығынды қалай азайтуға болатынын сұраңыз.
Телефоннан әлеуметтік желілер мен ойындарды өшіріп тастаңыз.	

Сіз технологияны өте сирек болатын және әдетке айналдырудың қажеті жоқ процестерді реттеп отыруға қолдана аласыз. Айына немесе жылына бір рет жасалатын әрекеттердің (мәселен, құнды қағаздар портфелін қайта баланстау) әдетке айналуы екіталай, сол себепті оларды сізге қарағанда сергек, «ешқашан ештеңені ұмытпайтын» технологияның көмегімен орындауға әбден болады.

Басқа да мысалдар:

- Медицина. Дәрі-дәрмек рецепінің мерзімін автоматты түрде ұзарту.
- Жеке қаражат. Жалақыдан автоматты түрде ұстап қалу жүйесі арқылы зейнетақы қорына қаржы жіберу.
- Ас әзірлеу. Үйге тұрақты түрде жеткізілетін азық-түлік ақшасын төлеп тастау.
- Өнімділік. Арнайы бұғаттаушы бағдарламамен әлеуметтік желілердің браузерін өшіріп тастау.

Күнделікті әрекеттерімізді мейлінше автоматтандыру арқылы күш-жігерді әзірге машина атқара алмайтын міндеттерді орындауға жұмсай аламыз. Технологияның иелігіне берген қандай да бір әдет болашақта қажет болатын уақыт пен күш-қуатты үнемдейді. Математик әрі философ Альфред Норт Уайтхедтің: «Өркениет дамуы ойланбай істейтін әрекеттеріміздің көбеюіне тікелей байланысты», – деген сөзі бар.

Әлбетте, технологияның күші кейде бізге қарсы жұмыс істеуі әбден мүмкін. Күні-түні телехикая немесе видео көру де жаман әдет. Өйткені оны тамашалау қиын емес, ал оны көрмеу үшін біраз күш-жігер жұмсауға тура келеді. Фильмнің келесі сериясын көру үшін арнайы әрекет

жасау қажет емес, *Netflix* немесе *YouTube* оны автоматты түрде ауыстырады. Сіздің міндетіңіз – жалғасын қарай беру.

Технология адамның бар жағдайын жасап тастағаны сонша – жанымыз бірдеңе қаласа болғаны, технологияға жүгінуді әдетке айналдырдық. Қарнымыз ашса, үйге тамақ алдырамыз. Ішіміз пысса, әлеуметтік желі деп аталатын тұңғиыққа еніп кетеміз. Жан қалауын орындауға күш жұмсағымыз келмегенде, түкке тұрғысыз дүниелерге қызыға береміз. Автоматтандырудың зияны – адам баласы бір жеңіл міндеттен екінші жеңіл міндетке тез ауысып кетуді әдетке айналдырады да, соңында күрделі әрі өнімді жұмыстарды орындауға уақыт таппай қалады.

Мен де жұмыс уақытында әлеуметтік желіге жиі алаңдаймын. Бір секундқа ішім пысса болғаны, телефонға жармасамын. Көңіл бөлінген сайын «бұл жай ғана үзіліс қой» деп өзіңді жұбату оп-оңай, алайда уақыт өте келе осы әдет үлкен проблемаға айналады. Телефонды қолға алғанда «тағы бір минут отыра тұрайыншы» деп сылтаурата берген сайын маңызды жұмыстарды атқаруға үлгермейтінді шығардым. (Мен ғана емес. Адамдардың дені күніне екі сағаттан көп уақытын әлеуметтік желіде өткізеді. Өзіңіз ойлаңыз: сіз жылына алты жүз сағатты бекерге өткізеді екенсіз, оның орнына пайдалы іспен айналысуға болады ғой!)

Осы кітапты жазған жылы уақытты тиімді пайдаланудың жаңа стратегиясына тәжірибе жасап көрдім. Әр дүйсенбі сайын көмекшім менің бүкіл әлеуметтік желідегі аккаунттарымның паролін ауыстырып тастайтын, содан желіге кіре алмай қалатынмын. Жұмыс аптасы аяқталғанша ештеңеге алаңдамаймын. Жұма күні көмекшім жаңа пароль жібереді. Әлеуметтік желіні армансыз тексеріп, бүкіл жаңалықтарды оқып шығуға екі тәулік уақытым болады. Дүйсенбі күні ол қайтадан пароль ауыстырып тастайды (көмекшіңіз болмаса, досыңызбен, отбасындағы жақыныңызбен келісіп, апта сайын бір-біріңіздің паролін ауыстырып тұрыңыздар).

Бір таңғалғаным, мен өзгеріске тез үйреніп алдым. Әлеуметтік желісіз өткізген алғашқы аптада оларды бұрынғыдай жиі-жиі тексере берудің қажеті жоқ екенін, тіпті күн сайын тексергеннің өзі артық екенін түсіндім. Әлеуметтік желіде отыру ең оңай жұмыс, сол себепті тез әдетке айналады. Жаман әдетім жүзеге аспай қалған соң мен уақытты маңызды міндеттерге арнағым келетінін түсіндім. Айналаманан көз қызықтыратын «тәттілерді» алып тастап едім, «дұрыс тамақтану» өзінен-өзі жеңіл әдетке айналды.

Процестерді автоматтандыру әдісі дұрыс жұмыс істесе, жақсы әдеттер заңдылыққа айналып, жаман әдеттер ештеңеге жарамсыз болып қалады. Ілгеріде іс-әрекеттеріңізді бақылауда ұстаудың ең оңтайлы жолы осы. Қажет кезде ерік-жігерім көмектеседі деп үміттенгенше, осы әдісті қолданған дұрыс. Өзін-өзі шектеу әдісін, стратегиялық, бірмезеттік әрекетті және технологияларды қолдана отырып, ортаны өзгертіп, жақсы әдеттерді өзіңіз қалаған нәтижеге ғана емес, міндетті түрде орындалатын кепілді нәтижеге айналдыра аласыз.

ТҮЙІН

- Мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесінің кері баламасы «Қиындатыңыз» деп аталады.
- Өзін-өзі шектеу әдісі дегеніміз – болашақта дұрыс әрекет жасауға кепілдік беретін тап қазіргі шешіміңіз.
- Ілгерідегі іс-әрекетіңізді бақылаудың ең тиімді әдісі – әдеттерді автоматтандыру.
- Сапалы матрас сатып алу немесе автоматты түрде толып отыратын жинақ шотын ашу сияқты бірмезеттік әрекеттер болашақ әдеттеріңізді автоматтандырып, ұзақ уақыт бойы нәтиже береді.
- Әдеттерді автоматтандыратын технологияны қолдану – болашақта дұрыс әдет қалыптастыруға кепілдік беретін ең сенімді әрі тиімді әдіс.

13-кесте. Жақсы әдетті қалай қалыптастырамыз?

Бірінші ереже	Байқампаздық
1.1	Әдеттер картасын толтырыңыз. Түсіну үшін қазіргі әдеттеріңізді тізіп жазыңыз.
1.2	«Мен (ӘРЕКЕТ) (УАҚЫТ) (ОРЫН) істеймін» деп, іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін жазыңыз.
1.3	Әдеттерді бір-біріне таңу әдісін қолданыңыз: Мен (ҚАЗІР-ГІ ӘДЕТ) кейін (ЖАҢА ӘДЕТ) орындаймын.
1.4	Ортаңызды өзгертіңіз. Жақсы әдеттердің стимулын көрнекі және айқын етіңіз.
Екінші ереже	Ұнатыңыз
2.1	Жағымды іс пен пайдалы істі ұштастырыңыз. Жаныңыз қалаған әрекеттен кейін міндетті әрекетті орындаңыз.
2.2	Сізге қажетті әдетті дұрыс деп қабылдайтын адамдармен араласыңыз.
2.3	Мотивациялық рәсім ойлап табыңыз. Қиын әдеттің алдында өзіңізге ұнайтын бір іспен айналысыңыз.
Үшінші ереже	Жеңілдетіңіз
3.1	Кедергілерді азайтыңыз. Жақсы әдетке біртабан жақындай түсіңіз.
3.2	Өзіңізді қоршаған орта туралы ойлаңыз. Болашақта жақсы әдеттерді орындау жеңіл болатындай етіп, айналаңызды ұйымдастырыңыз.
3.3	Шешуші сәтті бақылауда ұстаңыз. Әр күніңізге айтарлықтай әсер ететін болмашы шешімдеріңізді реттеп отырыңыз.
3.4	Екі минут ережесін ұстаныңыз. Жаңа әдетіңіз алғашында екі минуттан артық уақыт алмасын.
3.5	Әдеттерді автоматтандырыңыз. Болашақта дұрыс әрекет етуге кепілдік беретін бірреттік сауда-саттық пен технологияға инвестиция құйыңыз.
Төртінші ереже	Ләззат алыңыз

14-кесте. Нашар әдеттен қалай арылуға болады?

Бірінші ереженің кері баламасы	Мұны байқамаңыз
1.5	Сәйкес стимулдардың әсерін азайтыңыз. Жаман әдетке итермелейтін стимулдарды көрсетпеңіз.
Екінші ереженің кері баламасы	Ұнамсыз етіңіз
2.4	Ойыңызды өзгертіңіз. Жаман әдеттен арылудың артықшылықтарын тізіңіз.
Үшінші ереженің кері баламасы	Қиындатыңыз
3.6	Кедергіні күшейтіңіз. Сіз бен жаман әдеттің арасындағы қадамдар санын көбейтіңіз.
3.7	Өзін-өзі шектеу әдісін қолданыңыз. Өзіңізге қолайлы шешімді ғана қабылдау оңай болсын.
Төртінші ереженің кері баламасы	Ләззаттан бас тартыңыз

Кестелердің қағазға басып шығаруға арналған нұсқасын atomichabits.com/cheatsheet сайтынан таба аласыз.

ТӨРТІНШІ ЕРЕЖЕ

Ләззат алыңыз

Мінез-құлықты өзгертудің басты ережесі

1990 жылдың аяғында медицина қызметкері Стивен Люби Небраск штатындағы туған қаласы Омаханы тастап, Пәкістанның Карачи қаласына бір бағытқа билет алып, көшіп кетеді.

Карачи – халық саны жағынан әлемдегі ең ірі қалалардың бірі. 1998 жылы бұл қалада тоғыз миллионнан астам тұрғын болды. Пәкістанның экономикалық орталығы, аймақтағы ең үлкен әуежай мен теңіз порты орналасқан ірі тасымал торабы. Қаланың іскерлік бөлігінде қажетті инфрақұрылымы бар бірнеше бизнес орталықтары бой түзген. Бірақ Карачи өмір сүруге қолайсыз қалалардың бірі болды.

Халқының 60 пайыздан астамы құлағалы тұрған үйлер мен лас лашықтарда өмір сүреді. Адам тығыз орналасқан бұл аймақтың тұрғындары ескі қайықтың қалдықтарынан, пеноблок және басқа да керексіз материалдардан лашық тұрғызып, сонда тіршілік етеді. Онда қоқыс тазалау жүйесі жоқ, электр жарығы мен су құбыры тартылмаған. Ыстық күнде адамдар шаң-тозаңнан дем ала алмай қалатын. Жаңбырлы күнде көшеде кір судың жылғалары ағып жатады. Тұрып қалған судың бетін шыбын-шіркей басып, балалар қоқыс арасында ойнайды.

Тазалықтың сақталмауы салдарынан түрлі аурулар тарап, эпидемия белең алады. Бұзылған су диарея, іш өту, құсу және асқазан ауруларының өршуіне себеп болады. Лашықтарда тұратын балалардың үштен

бірі тойып тамақ ішпейді. Халық тығыз орналасқандықтан, вирустар мен бактериялар өте жылдам тарайды. Осындай жағдайдан хабардар болған Стивен Люби Пәкістанға аттанады.

Люби мен оның командасы мұндай санитария ережелері сақталмаған ортада қол жуу әдеті кедей халықтың денсаулығы үшін маңызды екенін түсінеді. Алайда көп ұзамай дәрігерлер халықтың басым бөлігі қарапайым әдеттен хабардар екенін анықтайды.

Соған қарамастан, тұрғындар қолды қалай болса солай, шала-шарпы жуады екен. Олар қолды тазалап жумайды, суға малып қоя салады. Кейбіреуі бір қолын ғана жуады. Тамақ әзірлер алдында қол жуу керек екенін ұмытып кететіндер де бар. Бәрі қол жуу маңызды деп айтады, бірақ мұндай ережені санаулы адам ғана орындайды.

Осы кезде Люби *Procter&Gamble* компаниясымен лашықтағы тұрғындарға *Safeguard* сабынын жеткізіп беру туралы келісімшартқа отырды. Адамдар қолды сабындап жуған жағымды екенін түсіне бастайды.

«Пәкістанда *Safeguard* сабыны премиум-кластың сабыны болып есептеледі, – деді маған Люби. – Сұрағандардың бәрі *Safeguard* сабынымен қол жуған ұнайтынын айтты». Ол жақсы көпіреді, ал адамдар сабынның көпіршігін көріп қуанады. Иісі де керемет. Осыдан бастап, қол жуу оларға ұнайтын процеске айналады.

«Қол жууды насихаттаудағы мақсат – олардың мінез-құлқын өзгерту емес, қол жуу әдетін қалыптастыру деп есептеймін, – деп түсіндірді Люби. – Адамдарға тісті жіппен тазарту сияқты жағымды сенсорлық әсер қалдырмайтын істі әдетке айналдырғаннан гөрі, жалбыз дәмі бар тіс пастасымен тіс жуу сияқты, сезім мүшелеріне өте күшті әрі оң әсер ететін затты қолдануды әдетке айналдыру өте оңай. *Procter&Gamble* компаниясының маркетингтері қол жуудың жағымды жағын насихаттағысы келді».

Бірнеше айдан кейін лашықта тұратын балалардың денсаулығы бірден жақсара бастайды. Диарея ауруы 52%, өкпенің қабынуы 48%, импетиго – бактериалды тері инфекциясы 35% азайған.

Бұл әдістің ұзақ мерзімді әсері көрсеткіштерді тіптен жақсартқан. «Алты жыл өткен соң Карачидегі кейбір үйлерге бардық, – дейді Люби. – Бір кездері тегін сабын таратып, қол жууға үгіттеген отбасылардың 95 пайызы содан бастап сабынды және қолжуғышты күнделікті пайдаланатын болған. Біз бұл топқа бес жылдан кейін тегін сабын таратуды доғардық, бірақ тәжірибе кезінде олардың қол жууға үйреніп кеткені сондай – біз кеткеннен кейін де сол әдеттерін жалғастырған».

Бұл «Ләззат алыңыз» деп аталатын мінез-құлықты өзгертудің төртінші ережесін сипаттайтын керемет мысал.

Қандай да бір әрекет алғашында бізге ұмытылмас ләззат сыйласа, біз оны қайталаймыз. Бұл заңдылық. Иісі аңқыған, көпіретін сабынмен жай ғана қол жуу сияқты болмашы ләззаттың өзі біздің миымызға «Мынау ұнайды. Келесі жолы тағы осылай істе» деп хабар береді. Ләззат миымызға қандай әрекетті есте сақтап, қайталау керектігін айтып отырады.

Болмаса сағыздың тарихын алайық. XIX ғасырда сағызды тек қана *Wrigley* компаниясы сатты. 1891 жылы алғашқы өнімін шығарған компания бүкіл әлем халқын күнде сағыз шайнауға үйретіп тастады. Коммерциялық сағыздың алғашқы нұсқалары ешқандай да ерекшелігі жоқ каучуктан жасалатын және қанша шайнасаң да дәмі сезілмейтін еді. Ал *Wrigley* сағыздың дәмін келтіру үшін каучукке бұрыш жалбызы мен жеміс қосып, бұл салада нағыз революция жасады. Онымен тоқтап қалмай, ары қарай дами түсті. Сағызды ауыз қуысын тазалайтын зат ретінде жарнамалай бастады. Жарнамаларының ұраны «Таңдайдағы дәмді жаңарт» деп аталды.

Құрамындағы түрлі дәмдегіш қоспалары мен ауыз қуысындағы тазалықты сезінуге мүмкіндік бергені үшін сағыз ләззат алудың көзіне айналып, нарыққа түбегейлі орнықты. Сұраныс еселеп өсіп, *Wrigley* әлемдегі ең ірі сағыз өндіруші компанияға айналды.

Тіс пастасының даму жолы да осыған ұқсайды. Өндірушілер өнім құрамына жалбыз бен даршын қосқаннан кейін табыстары арта түсті. Әйелім, мәселен, *Sensodyne* тіс пастасын қолдануды доғарды, өйткені оған ауызда қалатын дәмі ұнамады. Оған жалбыз дәмі күштірек пастамен тіс жуған көбірек ұнайтын, сол үшін басқа пастаға көшті.

Сол сияқты, қандай да бір әрекет бізге ұнамай қалса, оны екінші рет қайталағымыз келмейді. Зерттеу барысында мен бір әйелмен таныстым. Оның өзімшіл, тәкаппар қылықтары жынына тиетін туысқаны бар екен. Онымен бірге уақыт өткізуден қашқан әйел туысы жанына келе қалса, көп сөйлемейтін, басқалармен араласа алмайтын адам болып көрінуге тырысады. Осындай үнсіздіктен соң әлгі адамның өзі одан қаша бастайды.

Мұндай оқиғалар «Біз марапат алған әрекетті тағы да қайталаймыз. Ұнамсыз әрекетке екінші рет жоламауға тырысамыз» деген ережесін өзгертудің басты ережесін айқындайды.

Жеңімпаз бен жеңіліс тапқанның арасындағы айырмашылық осында. Сәтсіз өнер көрсету, сәтсіз жаттығу жасау немесе жұмыстағы келеңсіз жағдай әркімнің басынан өтуі мүмкін. Алайда табысты адамдар бір рет жеңіліс тапса, қатарға тез қосылады. Сіз де тезірек қатарға қосыла алсаңыз, әдеттер тізбегін бұзып алғаныңыз маңызды болмай қалады.

Менің ойымша, бұл ұстанымның маңызы зор. Өз басым жоспарлаған жұмысты айтарлықтай сапалы немесе өзім қалағандай толық орындай алмасам да, жолдан таймауға тырысамын. Біз өзімізді әдет қалыптастыруға келгенде жиі шектейміз. Не дұрыстап істейін, не мүлде істемей-ақ қояйын деп ойлаймыз. Мәселе біздің бір істі қолға алып, тастап кеткенімізде емес, «егер кемшіліксіз жұмыс істеу қолымнан келмесе, оны мүлде істемей-ақ қойғаным дұрыс» деп ойлайтынымызда.

Сәтсіз күні, ең болмағанда, бір іспен айналысу қаншалықты маңызды екенін білсеңіз ғой. Жоғалған уақыттың зияны шабыт сыйлайтын уақыттың пайдасынан әлдеқайда көп. Табыс табуды 100 доллардан бастасаңыз, 50% табыспен капиталыңыз 150 долларға өседі. Кейін, мәселен, 33% шығынға ұшырасаңыз, қайтадан 100 доллармен қаласыз. Бір сөзбен айтқанда, 33% шығынға ұшырамау 50% табыс табудан әлдеқайда маңызды. Чарли Мангер айтпақшы, «компаундингтің бірінші ережесі: табыстар тізбегін себепсіз үзбе».

Сондықтан «нашар» жаттығудың өзі кейде өте маңызды болып есептеледі. Ерініп жасаған жаттығу көңілден шықпаса, өкпелемеңіз. Өйткені ол бұған дейін белсенді жұмыс істеген күндері жинаған жетістігіңізден айырылып қалмауға көмектеседі. Ең болмағанда бірдеңе істеу – он рет отырып-тұру, бес айналым жүгіру, кеудені жерден көтеру жаттығуын жасау – ештеңе істемегеннен артық. Межені нөлге дейін түсірмеңіз. Шығындарыңыздың өсімнің алдын орап кетуіне жол бермеңіз.

Оның үстіне, сіздің жаттығу залында нені қалай істегеніңіз маңызды емес. Ең бастысы – сіз спорт залына үзбей баратын адам деген атағыңызды сақтап қаласыз. Сергек жүрген уақытта спортпен айналысу оңай. Алайда мойныңыз жар бермей, әдеттегіден аз жаттыққыңыз келіп тұрса да, жаттығуды жалғастырсаңыз, мақсатқа бір табан жақындайсыз. Бес минутқа спорт залына барған адам шымыр болмайды, есесіне, жаңа болмысын бекіте түседі.

«Не бар, не жоқ» деген ұстаным – әдет қалыптастыру барысында сіздің жолыңызда көлденең тұратын алғашқы кедергі. Тағы бір ықтималды қауіп (әсіресе әдеттер трекерін пайдаланған кезде) – прогресті қате қадағалау.

Трекерді қай кезде пайдаланып, қай кезде пайдаланбаған дұрыс?

Мәселен, сіздің мейрамханаңыз бар делік. Ондағы бас аспаздың тамақты қалай дайындайтынын білгіңіз келеді. Мейрамхана табысын бағалаудың бір жолы – күніне қанша адам келіп, тамаққа тапсырыс беретінін есептеу. Адам көп болса, тамағы дәмді деген сөз. Адамның аз келуі бір жерде олқылық бар дегенді білдіреді.

Алайда бір ғана көрсеткіш – күнделікті табыс мейрамханада не болып жатқанын толық сипаттап бере алмайды. Бір адам кешкі астың ақшасын төлемесе, тамақ дәмсіз деген сөз емес. Өйткені ұнатпаған клиент есепті төлеуден бас тартпауы мүмкін. Түскен табысқа ғана қарап бағаласаңыз, тамақ дәмсіз болып қала береді, бірақ жарнамамен, жеңілдіктермен және басқа да әдістермен клиент шақыруды тоқтатпайсыз. Бәлкім, мұны анықтаудың ең тиімді тәсілі – келген қонақтардың нешеуі тамақты тауысып жегенін бақылау немесе қомақты шайпұл қалдырғандардың пайыздық үлесін есептеп шығару шығар.

Әдеттер трекерінің теріс жағы да бар. Біз көп жағдайда көз алдымыздағы сандарға мән береміз де, олардың көлеңкесінде қалған түпкі мақсатты ұмытып кетеміз. Егер сіз табысыңызды әр тоқсан сайынғы табысыңызбен өлшесеңіз, сауданы, пайданы және қаржы есебін тоқсандық кіріске қарай ыңғайлайсыз. Сол себепті, егер сіздің жеткен жетістігіңіз де таразыдағы санмен өлшенсе, сол көрсеткішке жету үшін бар күшіңізді саласыз. Қатаң диетаға, шырындар детоксына отырасыз, тіпті арықтауға арналған дәрі де ішесіз. Адамның миы кез келген ойында жеңіске жеткісі келеді.

Мұндай теріс пікір өмірдің түрлі саласында көрініс табады. Біз пайдалы жұмыс істеу туралы ойлаудың орнына, ұзақ уақыт жұмыс істеді қалаймыз. Денсаулыққа қамқор болуды емес, күніне он мың қадам жүру туралы ойлаймыз. Балалардың ілім-білімге махаббатын оятып, дүниеге деген қызығушылығын арттырып, сыни ойлау қабілетін ашудың орнына, түрлі стандартталған емтихандарға сүйрейміз. Соңында жетістігімізді қандай өлшемге сыйдырсақ, соның шегіндегі көрсеткіштерге дейін ғана жетілеміз. Егер біз теріс көрсеткіштерге ұмтылсақ, іс-әрекетіміз де қате болады.

Кейде адамдардың бұлай адасуын Гудхарт заңы деп атайды. Экономист Чарльз Гудхарттың есімімен аталған ұстанымда: «Көрсеткіштер мақсатыңызға айналса, оны сапалы көрсеткіш болады деп үміттенбеңіз», – делінген. Көрсеткіштерді өлшеп отыру басты мақсатыңызға айналмай, жай ғана сізді дұрыс жолға бағыттап, прогрестің

кең көлемдегі картинасына қосалқы қызмет етсе ғана пайдалы. Өйткені ондағы сандар өзгерістердің бір бөлігі ғана.

Мәліметтерден тұратын өмірде адамдар сандарға басымдық беріп, ғұмыры қысқа, толымсыз және саналмайтын дүниелерді көзге ілмейтін болған. Біз өлшенетін көрсеткіштерден басқа көрсеткіш болмайды деп ойлап, қатты қателесеміз. Алайда өлшенгені үшін ғана көрсеткіштерді маңызды деп есептеу дұрыс емес. Кейбір санмен өлшеуге келмейтін көрсеткіштердің ешқандай да рөлі жоқ деп айтуға болмайды.

Жоғарыда айтылғандарды ескерсек, әдеттер трекері орнымен және уақытында жүзеге асса ғана пайдалы дегім келеді. Сіз әдеттерді ұстанып, прогресті бақылап, жеткен жетістіктеріңізден ләззат ала аласыз. Алайда оның көрсеткіштері мен сандары – жетістікке жетудегі жалғыз маңызды дүние емес. Оның үстіне, прогреске баға берудің басқа да жолдары бар және кейде назарыңызды басқа нәрселерге аударғаныңыз да жөн.

Сол себепті де «таразысыз арықтау» (*nonscale victory*) деген сияқты әдістердің салмақ тастауда маңызы зор болуы мүмкін. Таразыдағы сан өзгермеуі мүмкін. Таразы көрсеткішіне ғана мән берсеңіз, мотивацияңыздан айырылып қаласыз. Алайда таразыға тұрмай-ақ теріңіздің жақсарғанын, ерте тұра бастағаныңызды немесе жыныстық құмарлықтың артқанын байқауыңыз мүмкін. Міне, өзгерісті бақылаудың өзге әдістері дегеніміз осы. Егер таразыдағы сандар сізге мотивация сыйламаса, одан басқасын, яғни прогрестен хабар беріп отыратын көрсеткіштер табатын уақыт келді деген сөз.

Жетістіктеріңізді қалай қадағалайтыныңыз маңызды емес, десек те трекер – әдеттерді ұнамды етудің таптырмас құралы. Қажетті рәсімді орындағаныңызды белгілеп отыру арқылы өзіңізге бағыттың дұрыс екенін дәлелдегендей боласыз және жақсы жұмыс істегеніңізді көріп, көңіліңіз марқайып, кеудеңізді қуаныш кернейді.

ТҮЙІН

- Ең ғажайып күй – прогреске жетуді сезіну.
- Әдет трекері – әдетті ұстанып жүргеніңізді көрудің қарапайым әдісі. Мәселен, күнпараққа қойылған X белгісі.
- Әдеттер трекері және өзге де көрініп тұратын прогресті бағалау әдістері сізге қуаныш сыйлайды, өйткені олар нәтиженің жақсарып келе жатқанының айқын көрінісі.

- Тізбекті үзбеңіз. Жолдан таймауға тырысыңыз.
- Ешқашан екі рет қатарынан жолдан таймаңыз. Бір күнді өткізіп алсаңыз, әдетті тезірек қайтадан қолға алуға тырысыңыз.
- Әдеттің кейбір аспектілерін өлшеуге болады екен деп, оның маңызын асыра бағалауға болмайды.

Әдет қалыптастыруда достар қалай көмектеседі?

Екінші дүниежүзілік соғыстан соң АҚШ-тың әскери әуе күштеріндегі қызметі аяқталған Роджер Фишер Гарвардтың заң факультетіне оқуға түсіп, одан кейін өмірінің отыз төрт жылын келіссөз жүргізу және дау-жанжалды реттеуге арнайды. Ол Гарвард келіссөздер мектебінің негізін қалап, ел үкіметіне және көптеген мемлекеттің көшбасшыларына бейбіт қарар қабылдау, дау-жанжалдарды шешу және дипломатиялық мәмілеге келу мәселелері бойынша кеңес берумен айналысады. 1970–1980 жылдары әлемге атом бомбасының қаупі төнген уақытта Фишер дүниежүзіне өзінің ең ғаламат идеясын ұсынды.

Ол кезде Фишер атом соғысын болдырмау стратегиясын табуға ден қойып, қорқынышты бір фактімен бетпе-бет келеді. Ол миллиондаған адамның өмірін жалмайтын ядролық соққы жасауға арналған зымырандарды іске қосатын кілтсөз көптеген президентте бар екенін біледі. Бірақ президент адамдардың қырылғанын көрмейді, себебі қаруды іске қосқан уақытта ол зымыран құлайтын жерден мыңдаған шақырым қашықтықта отырады.

«Менің ұсынысым өте қарапайым еді, – деп жазады Фишер. – Оны (атом бомбасын қосатын кілтсөзді) бір шағын капсулаға салыңыздар

да, капсуланы әлдебір еріктінің жүрек тұсына тігіп тастаңыздар дедім. Қасапшының үлкен әрі ауыр пышағын асынған ерікті президенттің көз алдында жүрсін. Президент күндердің күнінде атом қаруын пайдаланғысы келсе, алдымен өз қолымен бір адамның жанын алуға мәжбүр болады. Осы кезде президент: «Джордж, айыпқа бұйырма, бірақ мен он миллион адамды өлтіруім керек», – дер еді. Сонда ол нағыз өлімнің, бейкүнә адамды өлтірудің қандай болатынын сезінеді. Ақ үй кілеміне адам қаны тамады. Осы сәтте туған үйінің қабырғасында өз басынан өтетін шынайы көріністі көз алдына елестетеді.

Мен осыны Пентагондағы достарыма айтып едім, олар бірден: «О, құдайым. Сұмдық қой. Егер президент біреуді өлтіретінін білсе, олай істемейді. Ол ешқашан тетікті баспайды, – деп жамырап шыға келді».

Мінез-құлықты өзгертудің төртінші заңын талқылаған уақытта сол сәтте ләззат сыйлайтын жақсы әдеттердің қаншалықты маңызды екенін түсіндік. Ал жоғарыдағы мысалда Фишердің ұсынысы сол төртінші ережеге кері балама болады, яғни «Ләззаттан бас тартыңыз».

Кез келген тәжірибені аяқтаған уақытта қуануға қалай бейім болсақ, сол секілді қандай да бір әрекеттің аяқталу сәті жанымызға жара салса, оған жоламауға тырысамыз. Жан жарасы – тәлімі мол ұстаз. Қателік салдары қорқынышты болса, одан жанымызды ала қашамыз. Егер қателік аса зиян келтірмесе, қорықпаймыз. Қателік салдары қаншалықты тез әрі қауіпті болса, біз де одан соншалықты жылдам дәріс алуға тырысамыз. Сантехника шебері үй иелерінен теріс баға алуға қорқып, өз жұмысын ұқыпты жасайды. Клиенттен айырылып қалудан қорыққан мейрамхана иелері барынша дәмді тамақ ұсынады. Басқа бір қан тамырын кесіп аламын деп қауіптенген хирург адам анатомиясын мұқият зерттеп, сақтықпен қимылдайды. Нәтижесі қорқытса, адамдар тез үйренеді.

Сол секілді, біз де қандай да бір ықтимал әрекеттің теріс әсерін қаншалықты жылдам бастан кешірсек, соншалықты оған жоламауға тырысамыз. Егер сіз жаман әдеттен немесе теріс қылықтан бас тартқыңыз келсе, ұнамсыз әрекетіңізден кейін қандай зиян тартатыныңызды еске түсіріңіз.

Біз көп жағдайда теріс қылықтарымызды көңілден шыққаны үшін қайталаймыз. Сол себепті одан бас тарту қиын. Бұл мәселені шешудің ең жақсы жолы – ұнамсыз әрекеттердің зияны тиетін сәтке тезірек жетуге тырысу. Әрекет пен оның зиянының арасы ұзап кетпеуі керек.

Әрекеттеріміз зиян тигізсе, біз де өзгере бастаймыз. Клиенттер мерзімін өткізіп алса, айыппұл төлейтінін білгендіктен уақытымен төлем жасайды. Оқудағы баға сабаққа қатысуына тікелей байланысты болса, студенттер лекциядан қалмайды. Біз ұрынып қалмау үшін жан алып, жан беруге дайынбыз.

Әрине, мұның өзіндік шектеулері бар. Мінез-құлықты өзгерту үшін өзіңізді жазалау әдісін пайдаланғыңыз келсе, оның күші түп-тамырымен жойғыңыз келетін іс-әрекеттің күшінен басымырақ болуы керек. Үнемі өнімді жұмыс істегіңіз келсе, прокрастинация зияны белсенді кезіңіздегі нәтижеден әлдеқайда жоғары болуы шарт. Деніңіз сау болсын десеңіз, жалқаулықтың зардабы жаттығу жасап жеткен нәтижеңізден асып түссін. Мейрамханада темекі тартқаныңыз немесе қоқыстарды сұрыптамағаныңыз үшін айыппұл төлесеңіз, қалыптастырған жаңа әдетіңіз сізге жазадан құтқаратын бонус ретінде қызмет етеді. Адамның іс-әрекеті жаза аса ауыр болған жағдайда ғана өзгереді.

Қысқасын айтқанда, адамның іс-әрекетінің салдары неғұрлым елеулі, нақты және күтпеген жерден болып, көзге бірден түссе, әсері де соншалықты жоғары болады. Ал мейлінше екіұшты, түсініксіз, мерзімі өтіп кетіп, әсері аса сезілмесе, іс-әрекетке ықпалы да мардымсыздау шығады.

Өзіңізді әрбір жаман әрекетіңіз үшін жауап беруге мәжбүрлеудің жақсы тәсілі бар. Оны біз *әдетті ұстану шарты* деп атаймыз.

ӘДЕТТІ ҰСТАНУ ТУРАЛЫ ШАРТ

АҚШ-та қауіпсіздік белдігін тағуды міндеттеу туралы алғашқы заң 1984 жылғы 1 желтоқсанда қабылданды. Ол уақытта АҚШ тұрғындарының 14 пайызы ғана автокөлікте үнемі белдік тағып жүретін. Бүгінде бұл жағдай түбегейлі өзгерген.

Бес жылдың ішінде АҚШ штаттарының жартысынан көбі осы заңды қабылдады. Жолда жүрген уақытта қауіпсіздік белдігін тағу АҚШ-тағы елу штаттың қырық тоғызында міндетті заң болып есептеледі. Мәселе заңның қабылданғанында да емес, жалпы алғанда, көлікте қауіпсіздік белдігін тағып отыратын адамдардың көбейгенінде. 2016 жылы жүргізілген сауалнама қорытындысы бойынша, америкалықтардың 88 пайызынан астамы көлікте қауіпсіздік белдігін тағатыны анықталған. Айналдырған отыз жылдың ішінде миллиондаған адамның әдеті түбегейлі өзгерген.

Заңдар мен қаулылар – әлеуметтік шарттар көмегімен үкімет біздің әдеттерімізді қалай өзгерте алатынының айнымас көрінісі. Қоғам белгілі бір ережеге бағынуға бірауыздан келісім береді, өйткені бұл ережені ұстанбағаны үшін айыппұл төлеуге мәжбүр екенін біледі. Қауіпсіздік белдігін тағу, мейрамхана ішінде темекі тартуға тыйым салу немесе қоқыстарды сұрыптауға міндеттеу сияқты қандай да бір заң біздің мінез-құлқымызға әсер етсе, бұл әдеттерімізге әсер ететін әлеуметтік шарттың мысалы бола алады. Көпшілік белгілі бір әрекетті орындауға келіседі, егер келіспесе, жазаға тартылады.

Ел үкіметі заңдардың көмегімен бізді қалай өзгерте алса, сіз де дәл солай өз іс-әрекетіңізді бақылап отыру үшін әдетті ұстану туралы шартқа қол қойсаңыз болады. Әдетті ұстану туралы шарт – сізді белгілі бір әдетті ұстануға міндеттейтін ауызша немесе жазбаша формадағы келісім. Егер шартты орындамасаңыз, сізге қандай да бір жаза қарастырылады. Ол үшін бір-екі адамды тауып, сізбен шарт жасасуға көндіруіңіз керек.

Теннеси штаты, Нэшвилл қаласының кәсіпкері Брайан Харрис осы стратегияны орындаған мен танитын алғашқы адамдардың бірі. Ұлы дүниеге келген соң Харрис салмақ тастауға бел буады. Сөйтіп, әйелімен және жеке бапкерімен осыған қатысты келісімшартқа отырады. Бірінші нұсқа былай: «Брайанның бірінші мақсаты – 2017 жылдың алғашқы тоқсанында денсаулыққа пайдалы тамақ қана ішіп, соның көмегімен салмағын 200 фунтқа түсіру».

Үәдесінде тұру үшін Харрис төмендегідей нәтижеге жету жоспарын жасайды:

- Бірінші саты: бірінші тоқсанда көмірсу диетасына қайта оралу.
- Екінші саты: екінші тоқсанда макронутриендерді бақылаудың қатаң бағдарламасын ұстану.
- Үшінші саты: үшінші тоқсанда диета мен жаттығулар бағдарламасын жетілдіру.

Одан соң Харрис мақсатқа жетуге көмектесетін әдеттерін тізіп шығады. Мәселен, «күнде бір тәулік бойы тұтынған азық-түліктердің тізімін жасап, салмақ өлшеу».

Соңында ол жоғарыда аталған талаптарды орындамаған жағдайда қандай жаза қолданылатынын былай деп келтіреді: «Брайан мына әдеттерді ұстанбаса, тоқсан аяқталғанға дейін әрбір жұмыс күні және әр жексенбі сайын таңдаулы киімдерді киюі тиіс. Таңдаулы киім

дегеніміз – джинсылар, жейделер, капюшонды жемпір және шалақ шалбарлар. Сонымен бірге ол тамақтану күнделігін толтыруды бір рет ұмытып кетсе, Джоуиге (бапкер) 200 доллар беріп отырады. Джоуи оны өз қалауынша жұмсай алады.

Шарттың төменгі жағына Харрис, әйелі және оның бапкері қол қояды.

Алғашында маған бұл шарт тым ресми болып көрінді және бұлай жазудың, әсіресе қол қоюдың қажеті жоқ шығар деп ойлады. Бірақ Харрис маған қол қойсам, ол менің байыпты шешім қабылдағаным деп түсіндірді. «Қол қойғанымды ұмытсам, еріншектігім ұстап қалады», – деді ол маған.

Үш ай өткеннен кейін бірінші тоқсанның барлық тапсырмасын орындаған Харрис мақсатын одан сайын күрделендірді. Шартты бұзғаны үшін берілетін жаза да күшейді. Егер ол көмірсу мен ақуыздарға қатысты шартты орындамаса, бапкерге 100 доллар беріп отыруы керек. Ал таразыға тұруды ұмытса, әйеліне 500 доллар береді. Әдеттегідей, әйелі бұл ақшаны қалай жұмсаса да өзі біледі. Соның ішінде ең қиыны, егер Харрис жүгіруді ұмытып кетсе, тоқсан аяқталғанға дейін күнде жұмысқа таңдаулы киімдермен, сүйікті командасы Обернаның басты қарсылашы Алабама командасының баскиімін киіп баруға міндетті болады.

Стратегия жемісті болды. Шартқа қол қойған әйелі мен бапкердің арқасында, күнделікті орындалған нақты нұсқаулықтардың көмегімен Харрис артық салмақтан арылды.*

Зиянды әдеттерден ләззат алуға үйреніп кетпеу үшін бірден жанға бататын әсерін күшейтіңіз. Әдеттерді ұстану туралы шартқа қол қою – мақсатқа жетудің тамаша әдісі.

Ережесі қатаң шартқа отырып, жаныңызды қинағыңыз келмесе, әдеттерді ұстанып-ұстанбай жүргеніңізді қадағалайтын серік тауып алыңыз. Сықақшы Маргарет Чо күнде әзіл әңгімелер немесе ән жазады. Ол досымен келісіп, күнде бір ән жазып отыруға уағдаласады. Шарттың талабы бойынша, екеуі бір-бірін қадағалап отыруы керек. Расында, біреудің бақылап отырғаны туралы ой айтарлықтай мотивация сыйлайды. Прокрастинацияға берілуді азайтасыз, бастаған ісіңізді тастап кетуге ұяласыз. Өйткені ол үшін дереу жазаға тартылатыныңызды білесіз. Уәдеңізді орындамасаңыз, досыңыз сізді жалқау немесе

* Брайан Харрис пайдаланған әдеттерді ұстану туралы шарттың түпнұсқасын көріп, оның шаблонын қағазға шығарып алғыңыз келсе, atomichabits.com/contract сайтына өтіңіз.

сенімсіз адам деп ойлап қалуы мүмкін. Ондай кезде өзіңізден көңіліңіз қалып қана қоймай, басқаға берген уәдеден тайқып кеткен адамға айналасыз.

Сіз тіпті бұл процесті автоматтандыра аласыз. Колорадо штаты, Боулдер қаласының кәсіпкері Томас Франк таңертең сағат 5:55-те оянады. Егер ол ұйықтап қалса, Твиттеріне автоматты түрде: «Сағат 6:10 болды. Мен әлі оянған жоқпын. Өйткені мен барып тұрған жалқауым! Мына хабарламаға жауап берсеңіз, сағат бұзылып қалмаса, мен сізге PayPal арқылы 5 доллар жіберемін (лимит 5 доллар)» деген жазу шығатындай етіп бағдарлама жасап қойыпты.

Біз басқаларға жақсы адам болып көрінгіміз келеді. Шашымызды тараймыз, тісімізді жуамыз, ұқыпты киінеміз, өйткені мұндай әдеттеріміз арқылы өзімізге оң көзқарас қалыптасатынын білеміз. Келешектегі жұмыс берушілерге, болашақ жарымызға, достарымызға, туыстарымызға жағымды әсер қалдыру үшін оқуда озат болып, ең үздік университетте білім алғымыз келеді. Өзгелердің пікірі біз үшін аса маңызды, басқаларға ұнағымыз келеді. Сол себепті досыңның қолдауына ие болу немесе онымен әдетті ұстану туралы шартқа отыру әдет қалыптастыру барысында өте күшті құрал бола алады дегім келеді.

ТҮЙІН

- Төртінші ереженің керісінше баламасы былай: «Ләззаттан бас тартыңыз».
- Егер зиянды әдет дереу жанымызға жара салып, ешқандай ләззат сыйламаса, біз оны екінші рет қайталамаймыз.
- Әдетті ұстанғаныңызды қадағалап отыратын досыңыз сізді сыңаржақ әрекеттерден бас тартуға мәжбүрлейді. Бізге басқалардың өзіміз туралы не ойлағаны аса маңызды, достарымыздың біз туралы нашар пікір айтқанын қаламаймыз.
- Әдетті ұстану туралы шарт жаман қылығымыздың әлеуметтік салдарымен санасуға итермелейді. Егер сіз уәдеңізді бұзсаңыз, ол туралы басқалар біліп қояды. Осылай болғаны ешкімге ұнамайды.
- Мінез-құлқыңызды басқалар бақылап отырғаны туралы ой күшті мотивация сыйлайды.

15-кесте. Жақсы әдетті қалай қалыптастыруға болады?

Бірінші ереже	Байқампаздық
1.1	Әдеттер картасын толтырыңыз. Түсіну үшін қазіргі әдеттеріңізді тізіп жазыңыз.
1.2	«Мен (ӘРЕКЕТ) (УАҚЫТ) (ОРЫН) істеймін» деп, іс-әрекетті жүзеге асыру ниетін жазыңыз.
1.3	Әдеттерді бір-біріне таңу әдісін қолданыңыз: Мен (ҚАЗІРГІ ӘДЕТ) кейін (ЖАҢА ӘДЕТ) орындаймын.
1.4	Ортаңызды өзгертіңіз. Жақсы әдеттердің стимулын көрнекі және айқын етіңіз.
Екінші ереже	Ұнатыңыз
2.1	Жағымды іс пен пайдалы істі байланыстырыңыз. Жаныңыз қалаған әрекеттен соң міндетті әрекетті орындаңыз.
2.2	Сізге қажетті әдетті дұрыс деп қабылдайтын адамдармен араласыңыз.
2.3	Мотивациялық рәсім ойлап табыңыз. Күрделі әдет қарсаңында өзіңізге ұнайтын бір іспен айналысыңыз.
Үшінші ереже	Жеңілдетіңіз
3.1	Кедергілерді азайтыңыз. Жақсы әдетке бір табан жақындай түсіңіз.
3.2	Өмір сүретін ортаңыз туралы ойлаңыз. Кейін жақсы әдетті орындау жеңіл болуы үшін айналаңызды ұйымдастырыңыз.
3.3	Шешуші сәтті бақылауда ұстаңыз. Әр күніңізге айтарлықтай әсер ететін ұсақ-түйек шешімдеріңізді реттеп отырыңыз.
3.4	Екі минут ережесін ұстаныңыз. Жаңа әдетіңіз алғашында екі минуттан артық уақытыңызды алмасын.
3.5	Әдеттерді автоматтандырыңыз. Кейін дұрыс әрекет етуге кепілдік болатын бірреттік сауда-саттық пен технологияға инвестиция құйыңыз.
Төртінші ереже	Ләззат алыңыз
4.1	Бекіту әдісін пайдаланыңыз. Пайдалы іс-әрекетті аяқтаған соң өзіңізді дереу марапаттаңыз.
4.2	«Нашар әдеттен арылу» әдісін ұнатыңыз. Жаман әдеттен бойыңызды аулақ ұстап, өзіңізді марапаттап отырыңыз.
4.3	«Әдеттер трекерін» пайдаланыңыз. Ешқашан тізбекті үзбеңіз.
4.4	Әдеттерді орындау барысында екі рет өткізіп алмауға тырысыңыз. Бір рет ұмытып кетсеңіз, тезірек қатарға қосылуға күш салыңыз.

16-кесте. Жаман әдеттен қалай арылуға болады?

Бірінші ереженің кері баламасы	Мұны байқамаңыз
1.5	Сәйкес стимулдардың әсерін азайтыңыз. Жаман әдетке итермелейтін стимулдарды көрсетпеңіз.
Екінші ереженің кері баламасы	Ұнамсыз етіңіз
2.4	Ойыңызды өзгертіңіз. Жаман әдеттен арылудың артықшылықтарын тізіңіз.
Үшінші ереженің кері баламасы	Қиындатыңыз
3.6	Кедергіні күшейтіңіз. Сіз бен жаман әдеттің арасындағы қадамдар санын көбейтіңіз.
3.7	Өзін-өзі шектеу әдісін қолданыңыз. Өзіңізге қолайлы шешімді ғана орындап, қолайсызын қиындатыңыз.
Төртінші ереженің кері баламасы	Ләззаттан бас тартыңыз
4.5	Әдеттерді ұстанып-ұстанбағаныңызды қадағалап отыратын серік табыңыз. Біреуге сізді қадағалап отыру туралы өтініш жасаңыз.
4.6	Әдетті ұстану туралы шартқа қол қойыңыз. Басқалар сіздің уәдені орындай алмағаныңызды білсін.

Талант туралы шындық (адамның гені қай кезде маңызды, қай кезде маңызсыз)

Майкл Фелпстің кім екенін бәріңіз білетін шығарсыздар? Оны адамзат тарихындағы ең ұлы атлеттердің бірі деп айтуға толықтай негіз бар. Фелпстің жүзу спортынан Олимпиада ойындарында жеңіп алған алтын медалінің саны басқа спорт түрлерінен алтын иеленген кез келген спортшының жүлдесінен асып түседі.

Хишам әл-Герруждің есімі көпшілікке аса таныс емес. Дегенмен ол да өз заманының ұлы атлеті болған. Әл-Герруж – марокколық желаяқ, Олимпиада ойындарының екі дүркін жеңімпазы, спорт тарихындағы орташа қашықтыққа жүгіруден ең талантты желаяқтардың бірі.

Ол 1 мильге, 1500 метрге және 2000 метрге жүгіруден Олимпиада рекордшысы деген атақты ұзақ жылдар бойы сақтап келген.

Афинада (Грекия) өткен Олимпиада ойындарында 1500 және 5000 метрге жүгіруден алтын медаль иеленген.

Осы екі атлет бір-біріне мүлде ұқсамайды. Біреуі жүзу спортының шебері болса, екіншісі жеңіл атлетика спортының кәнігі маманы. Сонымен бірге екеуінің бойы да екі түрлі. Әл-Герруждің бойы 175 см болса, Фелпстің бойы 193 см. 20 см айырмаға қарамастан, Майкл Фелпс те, Хишам әл-Герруж де ұзындығы бірдей шалбар киген.

Ол қалай дейсіз ғой? Фелпс ұзын бойлы болғанымен, аяқтары айтарлықтай қысқа және кеудесі ұзын. Оның дене бітімі нағыз жүзгіштерге тән. Керісінше, әл-Герруждің бойы қысқа болғанына қарамастан, аяқтары тым ұзын да, кеудесі қысқа. Әсілінде, нағыз желаяқтар осындай болса керек.

Енді осы екі даңқты атлет спорттағы бағыттарын алмастырып алды деп елестетіңіз. Қандай талантты спортшы болғанына қарамастан, Майкл Фелпс қанша жаттықса да, Олимпиада деңгейіндегі желаяқ атана ала ма? Күмәнді. Майкл Фелпстің ең ауыр салмағы 88 келі болған. Бұл көрсеткіш 63 келі тартатын әл-Герруждің салмағынан 40 пайызға артық. Бойы ұзын желаяқтардың салмағы да ауыр болады. Әрбір артық келі желаяқтарға кедергі келтіреді. Егер Фелпс ең мықты атлеттермен бірге жүгірсе, алғашқы айналымда-ақ орта жолда қалар еді.

Бір жағынан, әл-Герруж адамзат тарихындағы ең әйгілі желаяқтардың бірі атанғанымен, өмірінде бір рет болса да жүзуден Олимпиада ойындарына қатыса алмас еді. 1976 жылдан бері ерлер арасында 1500 метрге жүгіруден Олимпиаданың алтын жүлдесін алғандардың орташа бойы 178 см болған. Ал ерлер арасында еркін әдіспен 100 метрге жүзуден Олимпиада ойындары жеңімпаздарының бойы орта есеппен 193 см. Жүзгіштердің әдетте бойы да, жауырыны да, қолы да суда жүзуге ыңғайлы, яғни ұзын болады. Олардың ортасында әл-Герруж бассейнге секірмей тұрып-ақ жарысқа жарамсыздар қатарына ілігер еді.

Осы секілді сіз де табысқа жету мүмкіндігін арттырғыңыз келсе, бәсекеге қабілетті бола алатын ортаны табуыңыз керек. Спортта немесе бизнесте ғана емес, әдет қалыптастыруда да бұл кеңесім орынды. Әдеттер жан рақатына себеп болса, табиғи қарым-қабілетіңізбен астаып, мүмкіндігіңізбен үйлесіп жатса, көздеген әдетті қиналмай қалыптастыра аласыз. Майкл Фелпстің жүзуді, Хишам әл-Герруждің жүгіруді таңдағаны сияқты, сіз де қолыңыздан келетін, өзіңізге қолайлы спортты таңдаңыз.

Бұл стратегияны ұғыну үшін адамдардың қарым-қабілеті тумысынан әртүрлі болады деген ақиқатпен келісу керек. Кейбіреулер бұл фактіні мойындағысы келмейді. Бір қарағанда, гендер жиынтығы айқын, сондықтан оны бақылауда ұстау мүмкін еместей көрінеді. Оның үстіне, *биологиялық детерминизм* деген түсінік те бар. Ол бойынша, бір адамдардың табысты немесе екінші біреулердің өмірден жолы болмай өтуі оның табиғатына, тегіне байланысты-мыс. Қалай дегенмен, адам генінің оның мінез-құлқына әсері туралы мұндай тұжырымдармен келісе алмаймын.

Генетиканың мықты жақтары келесі қырынан қарағанда оның осал тұсы болып шығады. Гендер жиынтығын оңай өзгерте алмайсың, яғни қолайлы ортада ол сіздің артықшылығыңызға айналса, басқа бір жағдайда ол кемшілігіңіз болуы бек мүмкін. Мәселен, сіз баскетбол ойнағыңыз келсе, екі метр бойыңыз осы мақсатқа жетуге көмектеседі. Ал гимнастикамен айналысқыңыз келсе, ұзын бойыңыз оған кедергі болмақ. Қоршаған орта адам генінің жарамдылығын бағамдап, тума таланттардың қай салада оза шабатынын айқындайды. Орта өзгерген кезде оның табысқа жету-жетпеу көрсеткіші де түрленіп отырады.

Бұны физикалық тұрғыдан ғана емес, интеллектуалдық тұрғыдан да әділетті бағаға жатқызуға болады. Адам әдеттері мен мінез-құлқы туралы сұрасаңыз, мен сізге көптеген пайдалы ақпарат айтып беремін. Ал егер тоқыма, зымыран қозғалтқыштары немесе гитараның аккордтары туралы сұрасаңыз, тосылып қалуым мүмкін. Біліктілік сала мазмұнына да қатты тәуелді.

Бәсекелестік жоғары кез келген саладағы көшбасшылар жақсы дайындықтан өтіп қана қоймай, атқарып жүрген міндетіне толықтай сай келеді. Сондықтан сіздің мақсатыңыз шынымен биік жетістікке жету болса, талантыңыздың әжетке жарайтын саласын дұрыс таңдай білуіңіз керек.

Бір сөзбен айтқанда, адамның гені оның тағдырын айқындай алмайды. Ол сізге қолайлы мүмкіндіктер ашатын саланы анықтауға көмектеседі. Белгілі физик Габор Мате: «Гендер бейімделуге көмектеседі, бірақ болашағын алдын ала анықтамайды», – дейді. Қандай да бір салада әдет қалыптастыру ләззат сыйлайтын болса, генетикалық тұрғыда сол салаға бейімделу мүмкіндігіңіз жоғары болады. Өзіңізге қызықты, сонымен бірге табиғи қарым-қабілетіңізге сәйкес келетін саланы таңдағаныңыз жөн, сонда ғана мүмкіндігіңіз бен ұмтылысыңыз ұштасады.

Осы жерде маған қай сала пайдалы екенін қалай анықтаймын, маған ғана сәйкес келетін мүмкіндіктер мен әдеттерді қайдан табамын деген сұрақ туындауы заңды. Бұл сұраққа жауап іздеу үшін әуелі өзіңіздің қандай тұлға екеніңізді анықтап алуыңыз керек.

ТҰЛҒАЛЫҚ ҚАСИЕТ ӘДЕТТЕРГЕ ҚАЛАЙ ӘСЕР ЕТЕДІ?

Әрбір әдетте геннің аздаған әсері бар. Тіпті гендер мінез-құлқымызға әсер етеді. Теледидарды қанша сағат көретініңізден бастап некеге отыру немесе ажырасу мүмкіндігіңізге, тіпті ескірткіге, алкогольге және никотинге бейімдігіңізге дейін геннің ықпал ететіні дәлелденген.

Сіз билікке қаншалықты бағыныштысыз немесе бүлікшілсіз, күйзеліске түссеңіз осалдық танытасыз ба, әлде төзімдісіз бе, сыртқы факторлар сізге қалай әсер етеді, тіпті концертте қаншалықты құлшынып немесе ішіңіз пысып отырады – осының бәрі адам геніне байланысты. Лондондағы Роел колледжінің мінез-құлық генетикасы бойынша білікті маманы Роберт Пломин бірде маған: «Біз генетикалық қасиеттердің тұлғалық белгілері бар ма, жоқ па дегенді тексермейтін дәрежеге жеттік, өйткені олардың ішінен біздің генімізге әсер етпейтін бірде-бірін таппадық», – деді.

Сіздің бойыңыздағы генетикалық қасиеттердің бірегей жиынтығы сізді белгілі бір тұлға түріне жатқызады. Тұлғалық ерекшелігіңіз – әртүрлі жағдайларға байланысты өзгеріп отыратын мінездемелеріңіздің жиынтығы. «Үлкен бестік» деп аталатын тұлғалық ерекшеліктерге жасалған ғылыми талдаудың тексерілген сызбасы бұл белгілерді мінез-құлықтың бес түрлі шоғырына бөліп қарастырады.

1. Тәжірибеге ашықтық: қызыққұмарлық және жасампаздықтан сақтық пен жүйелілікке дейін.
2. Адалдық: ұқыптылық пен нәтижеліліктен уайымсыздық пен албырттыққа дейін.
3. Экстраверттік: бастамашылдық пен қағілездіктен жалғыздық пен тұйықтыққа дейін (экстраверттер мен интроверттер болып бөлінетіні туралы естіген шығарсыз).
4. Тіл табысу: жылы шырай мен қайырымдылықтан менмендік пен жат болуға дейін.
5. Невротизм: уайымшылдық пен сезімталдықтан сабырлылық пен тиянақтылыққа дейін.

Аталған бес мінездеменің де биологиялық негізі бар. Мәселен, экстраверттік қасиетті туғаннан бастап байқауға болады. Егер ғалымдар балалар мекемесінде тарсылдаған дыбыс шығарса, кейбір балалар дыбыс шыққан жаққа жалт бұрылады, ал енді бірі теріс айналып кетеді. Одан соң ғалымдар бұл балалардың ары қарайғы өмір тарихын зерттеген, сөйтсе, жалт бұрылған балалар экстраверт болып өскен де, теріс айналған балалар, көп жағдайда, интроверт болып шығыпты. Тіл табысқыш адамдар мейірімді, биязы және айналасына ілтипатты келеді. Олардың әлеуметтік қарым-қатынас орнатуда маңызды рөлге ие, өзгеге деген сенімін күшейтетін және табиғи антидепрессант қызметін атқаратын гормоны – табиғи окситоцині көп болады. Окситоцин деңгейі жоғары

Сіз билікке қаншалықты бағыныштысыз немесе бүлікшілсіз, күйзеліске түссеңіз осалдық танытасыз ба, әлде төзімдісіз бе, сыртқы факторлар сізге қалай әсер етеді, тіпті концертте қаншалықты құлшынып немесе ішіңіз пысып отырады – осының бәрі адам геніне байланысты. Лондондағы Роел колледжінің мінез-құлық генетикасы бойынша білікті маманы Роберт Пломин бірде маған: «Біз генетикалық қасиеттердің тұлғалық белгілері бар ма, жоқ па дегенді тексермейтін дәрежеге жеттік, өйткені олардың ішінен біздің генімізге әсер етпейтін бірде-бірін таппадық», – деді.

Сіздің бойыңыздағы генетикалық қасиеттердің бірегей жиынтығы сізді белгілі бір тұлға түріне жатқызады. Тұлғалық ерекшелігіңіз – әртүрлі жағдайларға байланысты өзгеріп отыратын мінездемелеріңіздің жиынтығы. «Үлкен бестік» деп аталатын тұлғалық ерекшеліктерге жасалған ғылыми талдаудың тексерілген сызбасы бұл белгілерді мінез-құлықтың бес түрлі шоғырына бөліп қарастырады.

1. Тәжірибеге ашықтық: қызыққұмарлық және жасампаздықтан сақтық пен жүйелілікке дейін.
2. Адалдық: ұқыптылық пен нәтижеліліктен уайымсыздық пен албырттыққа дейін.
3. Экстраверттік: бастамашылдық пен қағілездіктен жалғыздық пен тұйықтыққа дейін (экстраверттер мен интроверттер болып бөлінетіні туралы естіген шығарсыз).
4. Тіл табысу: жылы шырай мен қайырымдылықтан менмендік пен жат болуға дейін.
5. Невротизм: уайымшылдық пен сезімталдықтан сабырлылық пен тиянақтылыққа дейін.

Аталған бес мінездеменің де биологиялық негізі бар. Мәселен, экстраверттік қасиетті туғаннан бастап байқауға болады. Егер ғалымдар балалар мекемесінде тарсылдаған дыбыс шығарса, кейбір балалар дыбыс шыққан жаққа жалт бұрылады, ал енді бірі теріс айналып кетеді. Одан соң ғалымдар бұл балалардың ары қарайғы өмір тарихын зерттеген, сөйтсе, жалт бұрылған балалар экстраверт болып өскен де, теріс айналған балалар, көп жағдайда, интроверт болып шығыпты. Тіл табысқыш адамдар мейірімді, биязы және айналасына ілтипатты келеді. Олардың әлеуметтік қарым-қатынас орнатуда маңызды рөлге ие, өзгеге деген сенімін күшейтетін және табиғи антидепрессант қызметін атқаратын гормоны – табиғи окситоцині көп болады. Окситоцин деңгейі жоғары

жандар алғысхат жазу немесе әлеуметтік шараларды ұйымдастыру сияқты әдеттерді қалыптастыруға бейім екені айтпаса да түсінікті.

Үшінші мысалға невротизмді алайық. Невротизм – әртүрлі деңгейде болса да кез келген адамға тән даралықтың белгісі. Невротизмі жоғары адамдар көп жағдайда басқалармен салыстырғанда мазасыз, уайымшыл келеді. Мұндай белгі қауіпті ажыратуға жауап беретін мидың бөлшегі – мишықтағы бадамша бездерінің асқан сезімталдығымен байланысты делінеді. Бір сөзбен айтқанда, қоршаған ортадағы теріс стимулдарды сезу қабілеті жоғары адамдарда невротизм белгілері басым болады.

Әдеттерді анықтайтын тұлғалық қасиеттеріміз ғана емес, сонымен бірге геніміз де қажетті бағыт беріп отырады. Санамыздың түкпірінде орын тепкен таңдауымызға байланысты кейбір әрекеттерді жасау бірімізге оңай болса, енді бірімізге қиын. Сіз басқаларға ұқсамағаныңыз үшін ешкімнен кешірім сұрауға немесе өзіңізді кінәлі сезінуге міндетті емессіз. Дегенмен оны кемшілік деп есептесеңіз, жоюға тырысыңыз. Мәселен, адамгершілігі төмен адам табиғатынан тәртіпсіздікке бой алдыруға бейім болуы мүмкін, сонымен бірге ол жақсы әдеттен таймау үшін көп жағдайда қоршаған ортасын өзгерткісі келеді (адамгершілігі төмен оқырмандарыма тағы да ескертемін: ортаны өзгерту жайында 6 және 12-тарауда әңгімеледік).

Бұдан шығар негізгі түйін: мүмкіндігінше табиғи болмысыңызбен үйлесетін әдеттер қалыптастыруға тырысыңыз.* Біреулер бодибилдинг жаттығуларына бар күшін салып жатады, бірақ сіз альпинизмді, ескек есу немесе велосипед спортын жақын тұтсаңыз, жаттығу жоспарын сол салаларға ыңғайлы етіп құрған абзал. Достарыңыз көмірсуы аз диетаға отырған уақытта оларға себепсіз қосылып кете салуға болмайды, өйткені сізге майы аз тамақтар жеу тиімдірек болуы мүмкін. Кітапты көп оқығыңыз келеді, бірақ ғылыми-танымал әдебиеттерден гөрі сезімдерге толы романдарды жақсы көрсеңіз, өз қалауыңыздан бас тартпаңыз. Жаныңыз қандай кітапты қаласа, соны оқыңыз.**

Сіз қоршаған ортаның қалауымен әдет қалыптастыруға міндетті емессіз. Көпшілік ұстанып жүрген әдеттерді емес, өзіңізге ыңғайлы әдеттерді таңдаңыз.

* Жеке тестен өткізіз келсе, ең тиімді тестердің сілтемесін atomichabits.com/personality сайтынан таба аласыз.

** Бұл кітап «Хэрри Поттер» болса да, сізді түсінемін.

Кез келген әдет сізге өзінше қуаныш пен өзінше ләззат сыйлайды. Соны табыңыз. Әдет толық қалыптасуы үшін ол сізге ұнауы шарт. Төртінші ереженің өзегі осыған саяды.

Әдеттердің тұлғаңызбен үйлескені жақсы, бірақ мәселе онымен бітпейді. Сіздің табиғи артықшылықтарыңызды сипаттайтын жағдайларды анықтап, зерттеп көрейік.

ТАБЫСҚА ЖЕТКІЗЕТІН ТӨЛ ІСІҢІЗДІ ҚАЛАЙ ТАҢДАСА БОЛАДЫ?

Мотивацияны сақтап, өзіңізді табысты адам ретінде сезіну үшін сізді жеңіске жетелейтін төл ісіңізді таңдау өте маңызды. Теориялық тұрғыдан алсақ, адам кез келген істен ләззат ала алады. Тәжірибе жүзінде ең оңай істен алған ләззат есте жақсы сақталады. Белгілі бір салада ғана талантын шыңдаған адамдар сол саланың білгірі атанып, жақсы жұмыс істегені үшін мақтауға ие болады. Олар үнемі ынталы жүреді, өйткені басқалар жолы болмаған жерде жетістікке жетеді. Олардың қарым-қабілеті жоғары бағаланады, соның арқасында дамудың жаңа сатысына көтеріледі. Бұл жағдай адамның көңіл күйін көтеріп қана қоймайды, сонымен бірге оны одан сайын сапалы жұмыс істеуге ынталандырады. Сөйтіп, «ізгі шеңбер» (зиянды шеңбердің орнына) пайда болады.

Дұрыс әдетті таңдасаңыз, алға басу оңайға соғады. Ал қате әдетті таңдасаңыз, үздіксіз күресуге мәжбүр боласыз.

Енді дұрыс әдетті қалай таңдаймыз деген сұраққа келейік. Алдымен үшінші ережеде айтылған «*қиындатпаңыз*» деген тапсырманы еске түсіріңіз. Қате әдетті таңдау күрделі жолды таңдады деген сөз. Әдет қалыптастыру оңай болса, табысқа да тез жетесіз. Сіз табысты болсаңыз, көңіліңіз қанағаттанады. Тағы бір ескеретін жаңа деңгей бар. Егер сіз ұзақ мерзімді жоспар құрсаңыз, келешекте өзіңізді жан-жақты дамытып, жетіле бергіңіз келсе, кез келген салада қиындықтар туындайды. Күндердің күнінде өзіңіз таңдаған жолдың, саланың немесе спорттың бойыңыздағы дағдыларға сәйкес келетініне көз жеткізуді қажет ететін сәт туады. Оны қалай тексеруге болады?

Көбіне қателіктерден сабақ алу арқылы көз жеткізесіз. Мұндай стратегияның кемшін тұсы бар: өмір қысқа. Таңдаған әрбір жолдың дұрыстығына көз жеткізіп отыруға, өмірлік серік болуға үмітті адамдардың бәрімен кездесуге баруға немесе әрбір музыкалық аспапта ойнап

үйренуге уақытыңыз жетпейді. Мұндай кезде тығырықтан шығатын бір жол бар. Оны зерттеу/пайдалану дилеммасы деп атаймыз.

Кез келген қызметке енді кіріскен уақытта зерттеу кезеңі деген болады. Адамдармен араласа бастағанда оны сынау кезеңі деп атайды. Колледжде ол еркін өнер деп аталады. Бизнесе жеке сынақ кезеңі деп атайды. Оның мақсаты – түрлі нұсқаларды сынап көру, идеялардың ауқымды спектрін зерттеу, жалпы мағынасында, «құлашты кеңге жаю».

Алғашқы зерттеулер кезеңінен кейін сіз тапқан ең ұтымды шешімге зейін қоясыз, алайда ара-тұра тәжірибе жасап тұруды жалғастыра бересіз. Ұтасыз ба, ұтыласыз ба, – теңгерім соған орай белгілі болады. Егер дәл қазіргі уақытта ұтсаңыз, сол әдісті қолдана бересіз, қолдана бересіз... Ұтылсаңыз, одан әрі зерттей бересіз, зерттей бересіз...

Келешекте өз пайымыңызша шамамен 80-90% жағдайда ең жақсы нәтиже беретін стратегия бойынша жұмыс істеп, қалған 10-20% уақытты зерттеуге арнағаныңыз жөн. Өздеріңіз білетіндей, *Google* компаниясы қызметкерлеріне жұмыс уақытының 80 пайызын ресми жұмыста өткізіп, қалған жиыrmасын өзі таңдаған жобаларға арнауды ұсынады. Соның арқасында бүгінде *AdWords* және *Gmail* сияқты атышулы бірегей өнімдер дүниеге келді.

Тиімді нұсқаны бос уақытыңыздың көлеміне қарай ыңғайластыра аласыз. Мәселен, қызметке алғаш орналасқан уақытта бос уақытыңыз көп болса, зерттеу жұмыстарымен еркін айналысуға мүмкіндік туады. Өйткені өзіңізге не керегін тауып, жаныңыз нені қалайтынын түсінсеңіз, оны пайдалануға уақытыңыз жеткілікті болады. Ал уақыт жетпей, үлгермей жүрсеңіз, мәселен, жобаны тапсыратын уақыт жақындап қалса, дәл сол сәтте табылған ең дұрыс шешімді тезірек кәдеңізге жаратып, нәтиже шығарыңыз.

Түрлі нұсқаларды зерттеу барысында әдеттер шеңберін тарылтып, сізге ләззат сыйлайтын іс-әрекеттердің ауқымын мейлінше ықшамдау үшін өзіңізге мынадай сұрақтарды жиі қойып тұрғаныңыз абзал.

Біреулер ауыр жұмыс санайтын, ал маған ләззат сыйлайтын міндет қайсы? Егер сіз нақты қандай міндетті орындау үшін жаралғаныңызды анықтағыңыз келсе, оны ұнатқаныңызға емес, басқалар шыдамаған қиындығына төзе алатындығыңызға назар аударыңыз. Сіз ләззат алатын жұмысты орындауға басқалар қинала ма? Сізге

оңай тиетін қандай да бір міндеттің жүгін көтеруге біреулердің қиналып жүргенін көрсеңіз, демек, сіз осы жұмыс үшін жаралған адамсыз.

Сіз қай кезде уақыттың тез өткенін байқамай қаласыз? Ағыс – адамның алдына қойған міндетіне ес-түссіз беріліп, содан басқа ештеңені ойламай, басқа дүниенің бәрін екінші орынға ысырып тастайтын психикалық күй. Көпшілік алдына шыққан сәтте атлеттер мен әртістер дәл осы ғажап күй мен жоғары нәтиженің ұштасуын бастан кешіреді. Ағыс халіне түскен уақытта істеп жатқан жұмыстан қандай да бір дәрежеде ләззат алмау тіптен мүмкін емес.

Қай салада басқа адамдармен салыстырғанда жоғары нәтижеге жете аламын? Біз өзімізді үнемі басқалармен салыстырып өмір сүреміз. Салыстырған уақытта олардан биік екеніңізді сезінсеңіз, бұл сізге әлбетте ләззат сыйлайды. Мен *jamesclear.com* сайты үшін алғаш мақала жаза бастағанымда электрондық поштадағы мекен-жайлар тізімі тез арада көбейіп шыға келді. Бұл істі мен ғана жақсы атқара алатыныма сенімім жетпеді. Дегенмен жанымдағы әріптестерге қарағанда тезірек нәтиже шығарғанымды көріп, өз ісімнен мотивация алдым.

Маған қандай іспен айналысқан оңай? Осы уақытқа дейін алған тәрбиеңізді бір сәтке ұмытыңыз. Қоғам пікіріне назар аудармаңыз. Басқалар менен қандай үміт күтеді деп бір сәтке ойламаңыз. Жүрегіңізге жүгініп, өзіңізден: «Жаным нені қалайды? Мен өзімді қай кезде бақытты сезіндім? Қай уақытта өзімді тапқандай күй кештім?» – деп сұраңыз. Біреуге жағынайын, басқалардың алдында жақсы көрінейін деп мүлде ойламаңыз. Екіойлылықтан арылып, өзіңізге сын көзбен қарауды доғарыңыз. Тек қана іштей елігіп, ләззат алуға тырысыңыз. Егер сіз дәл қазір өзіңізді бақытты сезінсеңіз, тура жолды тапқаныңыз.

Шындығы сол – осы айтылғандардың жартысы әр адамның бағына да байланысты. Майкл Фелпс пен Хишам әл-Герруждің маңдайында бес елі бағы бар. Олар өздері өмір сүретін қоғамда жоғары бағаланатын бірегей қабілетпен туып, сол қабілетін дамытуға және паш етуге тамаша орта таба білді. Адам баласының бұл ғаламшардағы ғұмыры шектеулі және шынайы ұлылыққа талмай еңбек етіп қана қоймай, бастағы бағын бағалап, мүмкіндігін дер кезінде пайдалана білгендер жетеді.

Алайда сіз «баққа» сенбейтін адам болсаңыз ше?

Егер жеңіске жетелейтін істі таба алмасаңыз, оны өзіңіз ойлап табыңыз. «Дильберт» комикстер сериясының авторы Скотт Адамс: «Әрбір адамның бойында бірнеше қасиет болады. Шындап кіріссе, соларды ұштастыру арқылы тізімнің жоғарғы 25 пайызына көтеріле алады. Мәселен, мен суретті көп адамнан жақсы саламын. Бірақ өзімді суретшімін деп атамаймын. Оның үстіне, мен қабілеті орташа, ешқашан жұлдыз атана алмайтын стендап-комикстерден күлкілі емеспін. Бірақ көппен салыстырғанда басқаларды күлдіру шеберлігім жоғары. Мұның сиқыры – суретті жақсы салып, оған қоса әзіл ойлап табатындар көп емес. Осы екі факторды ұштастырудың арқасында өзімді сирек кездесетін талантты адамдар қатарына жатқызамын. Оған бизнестегі тәжірибемді қоссам, бизнестің тілін түсінбейтін өзге карикатурашылармен салыстырғанда менің айтарым бар», – деген.

Сіз бір істі басқалардан кем жасасаңыз да, енді бір істі артық жасап, өзгелерге ұқсамайтын бірегей жан екеніңізді көрсетесіз. Дағдыларыңызды ұштастырсаңыз, бәсекелестер азаяды. Соның арқасында көпшілік ортада ерекше жан болып көрінесіз. Ойынның ережесін өзгертіп, генетикалық ерекшеліктеріңізді (немесе көпжылдық тәжірибеңіздің әсерін) бәсеңдете аласыз. Жақсы ойыншы басқалармен бірге ойнай жүріп, жеңімпаз болуға талпынады. Ал ұлы ойыншы мықты қасиеттерін паш етуге қолайлы ойынды өзі ойлап табады да, басқаларды басып озады.

Колледжде жүргенде мен өзіме жақын пәнді ойлап таптым. Бұл физика, химия, биология және анатомияны қамтып, биомеханика деп аталатын пән. Менің физика немесе биологияның үздік мамандарының арасында оқ бойы озық болуға қабілетім жетпейтін. Сол себепті өзімнің жеке ісімді ойлап таптым. Ол маған ғана арналған іс болғандықтан, өзіме қызықты оқу курстарына ғана қатысатынымын, сол уақытта оқу мен үшін күрделі міндеттен гөрі қызықты ойынға ұқсайтын. Сонымен мен үшін «өзімді басқалармен салыстыру» деп аталатын тұзақтан айдалып өту оңай болды. Оның үстіне, біреу артық, біреу кем деп салыстыратындай, мұндай курстар топтамасына менен басқа ешкім қатысқан жоқ.

Мамандыққа машықтану – сәтсіз генетиканың «кездейсоқ» салдарын жеңуде таптырмас әдіс. Адам белгілі бір дағдысын дамытуға бүкіл өмірін арнаса, оған ешкім бәсекелес бола алмайтын дәрежеге жетеді. Культиуристер ортанқол армрестлерден мықтырақ, алайда ең көп жаттыққан культиуристің өзі армрестлинг сайысына қатысса, қабілеті

ортанқол армрестлерден жеңіліп қалады. Өйткені оған айрықша күш керек. Бойыңызда туа біткен талантыңыз болмаса да, тәжірибенің арқасында жекелеген санаттың үздіктері қатарынан көрінсеңіз, көп жағдайда жеңіс сіздің еншіңізге бұйырады.

Суға картоп қайнатсаңыз – жұмсарады, жұмыртқа қайнатсаңыз – қатаяды. Сіз картоп немесе жұмыртқа болуды шеше алмайтын шығарсыз. Бірақ қарым-қабілетіңізді ашатын саланы таңдауға қақыңыз бар. Егер өзіңізге қолайлы орта тапсаңыз, кедергілердің бәрін көмекшіңізге айналдырып, жағдайды өз қалауыңызша өзгерте аласыз.

ГЕН МҮМКІНДІГІН МЕЙЛІНШЕ ПАЙДАЛАНУ ЖОЛДАРЫ

Геніміз бізді ауыр еңбектен құтқармайды, керісінше, айқындай түседі. Қай жерде тер төгуіміз керектігін нұсқап отырады. Бойыңыздағы ең мықты қасиеттің не екенін анықтағаннан кейін уақытыңыз бен күш-қуатыңызды қай бағытта жұмсау керектігін түсінесіз. Қандай мүмкіндіктерге назар аударып, қай жерде кедергіден айналып өту керектігін алдын ала білесіз. Мінез-құлқыңызды, табиғатыңызды қаншалықты жақсы түсінсеңіз, стратегияңыз да соншалықты жақсы болады.

Биологиялық ерекшеліктер маңызды. Дегенмен өзіңізді біреумен салыстыра бергенше, мүмкіндігінше әлеуетіңізді жүзеге асыруға көңіл бөлгеніңіз дұрыс. Кез келген мүмкіндік шектеулі деген факт сіздің өз қабілетіңіздің шегіне жеткеніңізді білдірмейді. Адамдар мүмкіндігіміз шектеулі дегенді әбден мойындағаны сонша – ең болмағанда, сол шекке жету үшін де күш салғысы келмейді.

Оның үстіне, ешқандай еңбек етпесеңіз, геніңіз сізді өз-өзінен табысқа жеткізбейді. Гимнастика залынан бұлшықеті буылтық-буылтық атлет көрсеңіз, гені мықты деп ойлауыңыз әбден заңды. Алайда сіз сол адам сияқты ұзақ жыл жаттықпасаңыз, геніңіздің жақсы немесе нашар екенін анықтай алмайсыз. Егер өзіңіз табынатын жанға еліктеп, тынбай еңбек етпесеңіз, олардың жетістігін жай ғана сәйкестік деп ойлауыңыз мүмкін.

Бір сөзбен айтқанда, әдеттер келешекте сізге ләззат сыйласын десеңіз, өзіңіздің жеке қасиеттеріңіз бен дағдыларыңызға сәйкес келетін іспен айналысыңыз. Өзіңізге оңай соғатын әдетті қалыптастыру барысында тынбай жұмыс істеңіз.

ТҮЙІН

- Мейлінше жоғары жетістікке жеткіңіз келсе, өз салаңызды дұрыс таңдаңыз.
- Дұрыс әдетті таңдасаңыз, алға жүру оңайға соғады. Қате әдетті таңдасаңыз, өмір бойы үздіксіз күресумен өтесіз.
- Геніңізді өзгерту мүмкін емес. Қолайлы ортада геніңіз өзіңізді ерекшелесе, қолайсыз ортада кедергі болуы мүмкін.
- Әдеттер сіздің табиғи қарым-қабілетіңіз бен икеміңізге сәйкес келсе, қиындық көрмейсіз. Өзіңізге сәйкес келетін әдеттерді таңдаңыз.
- Жеңіске жол ашатын саланы таңдаңыз. Ондай болмаса, өзіңіз ойлап табыңыз.
- Геніміз бізді ауыр еңбектен құтқармайды. Ол бізге қай салаға көбірек күш салу керектігін нұсқайды.

Златовласка ережесі: өмірде де, жұмыста да мотивацияны қалай сақтауға болады?

1955 жыл, Калифорния штаты; Анахайма қаласында Диснейлендтің енді ашылған кезі. Саябаққа кірген он жастағы бала қызметкерлерден жұмыс сұрайды. Ол уақытта еңбек заңы қазіргідей күшінде емес. Мынаның біреуін 0,5 долларға сатасың деп, баланы жолнұсқағыш сатушы етіп жұмысқа алады.

Бір жылдан кейін бала «Дисней» сиқырлы дүкеніне ауысып, ондағы сатушылардан сиқыр жасауды үйренеді. Келушілерге әзіл айтып, шашушылардан сиқыр жасауды үйренеді. Көп ұзамай бала сиқырғын монологтер оқып, бағын сынай бастайды. Көп ұзамай бала сиқыршылықтан гөрі сахнаға шыққанды ұнататынын түсінеді. Сөйтіп, комик болуға бел буады.

Жасөспірім шағында ол Лос-Анджелестегі шағын клубтарда өнер көрсете бастайды. Алғашында келушілер аз, оның монологтері қысқа болады. Сахнада бес минуттан артық тұрмайтын. Клубқа келушілер ішімдік ішіп, әңгіме айтып, әртістерге мән бермейді. Бір күні ол сахнаға шыққанда залда тіптен тірі жан болмайды.

Оны бұл жұмысы қызықтырмайтын, әйткенмен күн өткен сайын қабілеті ашыла түседі. Алғашында монологтері бар-жоғы 2-3 минутқа ғана созылатын. Он төрт жасқа толғанда сахнада бес минуттан аса

тұратын дәрежеге жетті. Ал есейе келе монологтерінің ұзақтығы он минутқа дейін созылды. Он тоғыз жасында бозбала апта сайын сахнаға шығып, 20 минут монолог оқитын болды. Монологі ұзақтау болсын деген оймен, қатарынан үш өлең оқитын. Бірақ ол сөйтіп жүріп шеберлігін шыңдады.

Тәжірибе жинап, түрлі сынақ жасап, бала тағы бір он жылын өткереді. Күндердің күнінде телесценарий жазушы болып жұмысқа тұрып, түрлі шоуларға қатыса бастайды. 1970 жылдардың орта тұсында оны *The Tonight Show* және *Saturday Night Live* шоуына тұрақты түрде шақырып тұратын болды.

Арада он бес жыл өткенде бозбаланың дүркіреп атағы шығады. 63 күн ішінде стендап-шоуымен 60 қаланы аралайды. Оның Огайода өткен концертіне 18 695 көрермен жиналады. Нью-Йорк қаласындағы үш күндік шоуына тағы да 45 000 билеті сатылады. Өз жанрының қас шебері ретінде мойындалып, өз заманының ең табысты комик актері деген атқа ие болады.

Оның есімі Стив Мартин.

Мартиннің өмір тарихы әдеттерді ұзақ уақыт ұстану керектігінің айқын дәлелі. Стендап жанры осалдарға қол емес. Адам баласы үшін жападан жалғыз сахнаға шығып, селт етпей, бедірейіп отырған халықтың жүзін көріп, мойындалмай өтуден артық қорқынышты жайт жоқ шығар. Ал Стив Мартин он сегіз жыл бойы әр апта сайын үреймен бетпе-бет келе білген жан. Өзі айтқандай, оның «он жылы үйренуге, төрт жылы тәжірибе жинақтауға, қалған төрт жылы ақылдан адастырар табыстың дәмін татуға» кеткен.

Бәз біреулер өмірге деген құлшынысынан айырылып, орта жолда шабандап қалғанда, Стив Мартин сияқты адамдардың үйреншікті өмір салтынан ажырамай, жылдар бойы әзіл ойлап табуға, комикстердің суретін салуға немесе гитарада ойнауға шыдамы қалай жетеді? Жылдар өте жоғалып кетпей, өмір бойы алға жетелеп отыратын әдетті қалай қалыптастырса болады? Ғалымдар бұл сұрақты көп жылдан бері зерттеп келеді. Бізге әлі көп нәрсенің сырына үңілу керек десек те, «еңсерілетін қиындықтарды» жеңу арқылы мотивациядан айырылмай, мұратқа жетуге болатыны дәлелденген.

Адамның миы проблемаларды ұнатады, алайда ол қиындықтың белгілі бір шеңберінен шығып кетпеуі керек. Сіз теннисті жақсы көресіз делік. Алдыңыздағы қарсыласыңыз төрт жасар бала. Онымен ойнасаңыз, біраз уақыттан кейін сіздің ішіңіз пыса бастайды. Өйткені ойын

тым жеңіл. Шарды әр лақтырған сайын ұпай жинайсыз. Ал, керісінше, теннис кортына Роджер Федерер немесе Серена Уильямс сияқты кәсіби ойыншылармен шықсаңыз, мотивациядан тез қол үзесіз. Себебі матч сіз үшін өте күрделі болады.

Ал енді қарым-қабілеті сізбен тең қарсыласпен ойынға шықтыңыз деп елестетейік. Ойын барысында біресе ұтыласыз, біресе ұтасыз. Шын тырыссаңыз, жеңіске жетуге мүмкіндік жоғары екенін білесіз. Бұл уақытта сіз ештеңеге алаңдамайсыз, бар назарыңызды тек қана ойынға аударасыз. Өйткені алға қойған мақсатыңызға қалайда жетуіңіз керек. Осы еңсерілетін қиындық деп аталатын проблема *Златовласка ережесіне* көрнекті мысал бола алады.

Златовласка ережесі бойынша адамдар өзінің дәл қазіргі мүмкіндіктері шеңберіндегі міндеттерді орындаған уақытта ғана ерекше мотивацияға ие болады. Міндет ол үшін тым ауыр болмауы және тым жеңіл болмауы керек, яғни қиындықты көтере алуы қажет.

Стив Мартиннің комедия саласындағы карьерасы – Златовласка ережесіне таптырмас мысал. Ол жыл сайын комедиялық қойылымын бар болғаны бір-екі минутқа ғана ұзартып отырған. Жаңа материал қосқанымен, міндетті түрде халықты күлдіреді деген әзілдерін алып қалады. Оған мотивация сыйлайтын табысты қойылымдары да, ұзақ әрі қажырлы еңбек етуді талап ететін қателіктері де көп болған.

Сіз де жаңа әдетке жаттыға бастағанда өзіңізге қолайсыз жағдайда да орындауды жалғастыра бергіңіз келсе, іс-әрекетіңіз мүмкіндігінше оңай болғаны дұрыс. Бұл идеяны біз мінез-құлықты өзгертудің үшінші ережесін талқылаған уақытта егжей-тегжейлі талдадық.

Әдеттер әбден қалыптасқаннан кейін де шағын қадамдар арқылы жетілуді тоқтатпаңыз. Аздаған ілгерілеу мен жаңа қиыншылықтар өмірге деген құлшынысыңызды өшірмейді. Златовласка шеңберіне дөп түссеңіз, ағыс халіне де енесіз.*

* Менің адамдар ағыс халіне енген уақытта не болатынын сипаттайтын сүйікті теориям бар. Ол әлі расталмаған. Жай ғана өзімнің болжамым. Психологтер адамның миы 1-жүйе және 2-жүйе бойынша әрекет етеді деп есептейді. 1-жүйе жылдам әрі түйсікті. Жалпы айтқанда, сіздің жылдам орындайтын әрекеттеріңізді (әдеттер, мәселен) 1-жүйе басқарады. Ал 2-жүйе, мәселен, математикадағы есептерді шығару сияқты баяу әрі қажырлы еңбекті қажет ететін терең ойлау процестерін басқарады және оған адам көп күш жұмсайды. Мен ағысты 1-жүйе мен 2-жүйені қарама-қарсы полюсте орналасқан ойлау спектрінің шеті ретінде қарастырғанды ұнатамын. Когнитивті процесс қаншалықты автоматты жүзеге асса, 1-жүйеге соншалықты жақындай түседі. Ал тапсырманы орындау қаншалықты қиын болса, 2-жүйеге соншалықты жақындай түседі. Ағысты, менің ойымша, 1-жүйе мен 2-жүйенің арасындағы ұстараның жүзіне жеткенде, яғни адам қандай да бір міндетке қатысты өзінің автоматты және көрінбейтін білімін іске қосып, сонымен бірге міндетті өзінің мүмкіндіктері шеңберінде орындауға тырысқан уақытта аңғаруға болады. Бұл кезде мидың екі жүйесі де бірге жұмыс істейді. Сана мен түпсана мінсіз үйлесім тапқан.

Ағыс халі – қандай да бір іс-әрекетті жан-тәніңмен беріле орындау жағдайын бастан кешіру. Ғалымдар адамның осы сәттегі сезімін өлшеуге тырысады. Анықтаса, адам ағыс халіне ену үшін берілген міндет оның дәл қазіргі мүмкіндігі деңгейінен 4 пайызға күрделірек болуы шарт екен. Күнделікті өмірде іс-әрекеттің қаншалықты күрделі екенін анықтау мүмкін емес. Алайда Златовласка ережесінің басты идеясы – қиындығын еңсеруге болатын, шамамен сіздің мүмкіндігіңіздің шегінде орналасқан, мотивацияны сақтап қалуда маңызды рөл атқаратын міндеттерді орындау.

ЗЛАТОВЛАСКА ШЕГІ



15-сурет. Еңсерілетін қиындыққа тап болған жағдайда мотивациямыз мейлінше артады. Психологияда мұны Йеркс-Додсон заңы деп те атайды. Ол зерігу мен сәтсіздіктен қорқудың арасындағы қозудың ең оңтайлы деңгейін сипаттайды.

Жетілу үшін баппен қимылдау керек. Сізді 100% әрекет етуге итермелейтін проблеманы іздеп тауып, үнемі ынталанып отыру үшін жеткілікті деңгейде даму керек. Қызығушылықты жоғалтып алмау үшін іс-әрекеттеріңіз жаңарып отыруы қажет. Өміріміз бірсарынды болса, тез зерігеміз. Ал зерігу – адамның өзін-өзі дамыту жолындағы басты жауы.

ЖҰМЫСТАН ЖАЛЫҚҚАН УАҚЫТТА ЗЕЙІН ҚОЮ ЖОЛДАРЫ

Бейсболшы болу қолымнан келмейтінін түсінгеннен кейін баска спорт түріне ден қоя бастадым. Зілтемір көтеріп жүргенімде, бір күні

жаттығу залына танымал бапкер келді. Ол еңбек жолында мыңдаған шәкірт үйретіп, бірнеше олимпиада чемпионын тәрбиелеп шығарған адам. Мен онымен танысып, процесті жетілдіру туралы әңгіме қозғадым.

«Үздік спортшылардың басқа спортшылардан айырмашылығы қандай? – деп сұрадым мен одан. – Табысқа жеткендер басқалар мән бермейтін істің қандай түріне ерекше көңіл аударады?»

Ол өзім күткендей генетика, сәттілік және талант деген үш факторды тізіп шықты. Бірақ әңгіме арасында тосын бір сырды ашты: «Қандай да бір сәтте адам зерігеді. Сол кезде не істейтіні оның болашағында шешуші рөл атқарады. Күн сайын жаттығып, бір әдісті қайталай беруден жалықпаған адам ғана жеңіске жетеді».

Әдетте жұмыс этикасы туралы ешкім олай деп айтпайтындықтан, оның сөзіне қатты таңғалдым. Мақсатқа жету үшін «сүйікті ісіміз мотивация сыйлап, күш-қуат беріп тұруы керек» дейміз біз. Бизнеске болсын, спортта болсын, өнерде болсын, адамдар бар мәселе қызығушылығымызға байланысты дейді. Жан-тәніңмен қаламасаң, ештеңе шықпайды деп есептейді. Соның салдарынан мотивациядан айырылып, көңіл хошы соқпаса, беті қайтып қалады. Өйткені табысты адамдардың бойында ешқашан сарқылмайтын күш-қуат болады деп ойлайды. Алайда әлгі бапкер маған ең табысты деген адамдардың өзі басқалар секілді мотивациядан айырылатын кезі болады деп түсіндірді. Тек олардың басқалардан айырмасы – жалыққан кезде де алған бетінен қайтпай, жұмысын жалғастыра береді екен.

Шеберлік тәжірибені қажет етеді. Дегенмен бір істі қайталай берген сайын жалығып, зерігетін кез болады. Алғаш рет табысқа жеткен соң ары қарай не болатынын түсінеміз де, қызығушылық бәсеңдейді. Кейде одан тез жалығамыз. Осындай уақытта бірнеше күн қатарынан спорт залына барып, парақшаңызға жаңа пост жариялаңыз. Бір күніңіз спорт залына барып, парақшаңызға жаңа пост жариялаңыз. Бір күніңіз бос өткенде тұрған ештеңе жоқ. Өйткені бәрі ойдағыдай жүріп жатыр. Бір күн демалып, өзіңізді-өзіңіз ақтап аласыз. Өйткені бір күнде ештеңе өзгермейді.

Табысқа жетуге кедергі – сәтсіздік емес, бірінші кезекте, жалығу. Әдеттер қуантпаса, адам шаршай бастайды. Бір істің қандай нәтиже беретінін алдын ала білеміз. Оның үстіне, әдеттер күнделікті күйбең тірліктің бір бөлшегіне айналса, жаңа сезім сыйламағаны үшін ары қарай дамуға құлшынбаймыз. Сол себепті, бір сатыдан екінші сатыға көтеріліп, бір диетаны тастап, екіншісін бастап, бір бизнес идеядан екіншісіне ауысып, тұйыққа тіреліп қалғандай боламыз. Мотивация әлсірей

бастаса, ескі стратегиямыз жұмыс істеп тұрғанына қарамастан, жаңа стратегия ойлап табуға кірісеміз. Макиавелли айтқандай, «адамдардың жаңалыққа құмарлығы сонша – дүниедегі ең бақытты жан да, өмірде жолы болмағандар да жаңалық десе ішкен асын жерге қояды».

Бәлкім, өзіне тәуелді ететін азық-түлік түрлерінің адамға үнемі жаңа сезім сыйлап отыратыны да сондықтан шығар. Бейнеойындар көрнекі жаңалықтар ұсынады. Порно сексуалды жаңалық ұсынады. Зиянды тағам аспаздық жаңалық ұсынады. Кез келген сала мамандары бізді үнемі таңғалдырып отыруға ұмтылады.

Психологияда мұны *ауыспалы марапат** деп атайды. Ойын автоматы бұған таптырмас мысал. Ойыншы джекпотты бірден емес, араға уақыт салып ұтады. Бірақ уақыт аралығы әртүрлі. Марапат алу жылдамдығы да құбылып отырады. Мұндай жағдайда адамның бойынан дофамин бөлініп, есте сақтау қабілеті жақсарады да, әдет қалыптасу процесі жеделдейді.

Ауыспалы марапат бір нәрсеге әуестікті *оятпайды*, адам қызықпаған дүниеден марапат алмайды, олар бұған деген көзқарасын өзгертеді деген оймен араға уақыт салып марапаттап отырғаннан пайда жоқ. Алайда бар қызығушылықты одан сайын күшейтудің тиімді әдісі, өйткені ол бізді зерігуден құтқарады.

Жан қалауының ең жоғарғы нүктесін адам табыс пен сәтсіздіктің бел ортасына келгенде сезінеді. Уақыттың алғашқы жартысында қалағаныңызды аласыз. Ал қалған жартысында ештеңе ала алмайсыз. Ләззатты сезіну үшін мейлінше көп жеңіске жетіп, ынтығу үшін қалауыңызды мейлінше көп оятуыңыз керек. Златовласка ережесінің артықшылығы осында. Егер шынымен әдет қалыптастырғыңыз келсе, еңсерілетін проблемалармен жұмыс істеу – қызығушылықты сақтап қалудың таптырмас жолы.

Әлбетте, әдеттердің бәрінде бірдей ауыспалы марапат бола бермейді. Сіз үшін оның болу-болмауы маңызды да емес. Мәселен, *Google* сұрақ қойған уақытта, араға уақыт салып дұрыс жауап беретін болса, мен әлдеқашан оның бәсекелесінің қызметіне көшіп кетер едім. *Uber* сапарымның жартысын қабылдамай қойса, бұл қызметті ары қарай

* Ауыспалы марапат түсінігі кездейсоқ ашылған. Бірде әйгілі гарвардтық психолог Б.Ф. Скиннердің зертханасында тәжірибе жүріп жатады. Тәжірибе барысында егеуқұйрықтарға беретін жем таусылып қалады. Жемнің әр түйірін машинаға қолмен сығымдайтындықтан, оны дайындау көп уақыт алады. Осы кезде ол өзінен «неге тетікті әр басқан сайын көп күш кетеді» деп сұрайды. Сөйтіп, егеуқұйрықтарға жемді араға уақыт салып беріп көрейінші деп ойлайды. Бір таңғаларлығы, арадағы үзіліс егеуқұйрықтардың іс-әрекетін бәсеңдетпей, керісінше, күшейте түседі.

пайдалануым неғайбіл. Егер күн сайын тісімді жусам және бір жуғаннан кейін тістерім тазарып шыға келсе, бұл жұмыстан тез жалығып кетер едім.

Ауыспалы марапат болсын-болмасын, – бір әдет өмір бойы қызықты болып қалмайды. Өз-өзімізді жетілдіру барысында жол ортасында қандай да бір проблемамен бетпе-бет келуіміз мүмкін. Жалығатын сәттер болып тұрады. Сол кезде зеріккен сәтімізді жақсы көруіміз керек.

Барлық адамның көздеген мақсаты, жүзеге асырғысы келетін арманы болады. Бірақ қай қырыңызды жетілдіргіңіз келсе де, тек қызықты және қолайлы болған жағдайда ғана жетілумен айналыссаңыз, табандылық танытып, көрінетін нәтижеге жете алмайсыз.

Жаңа іспен айналысып, оны күнделікті әдетке айналдырсаңыз, күндердің күнінде міндетті түрде бәрін тастап кеткіңіз келетін сәтті бастан кешіресіз. Бизнес бастасаңыз, ары қарай дамығыңыз келмей қалуы мүмкін. Спорт залына баруды әдетке айналдырсаңыз, кей кездері жаттығуды тастап, кетіп қалғыңыз келеді. Блог жүргізіп жүрсеңіз, бір күні ештеңе жазғыңыз келмей қалуы мүмкін. Осындай жағдайда кәсіби маман қолайсыз жағдайға тап болса да, жалықса да, шаршаса да, алған бетінен қайтпайды. Кәсіби шебер мен әуесқой шебердің айырмасы осында.

Кәсіби шеберлер кестеден ауытқымайды, әуесқойлар өмірдің ырқына бағынады. Кәсіби шеберлер ненің маңызды екенін жақсы біледі және мақсатқа жету үшін барын салады, ал әуесқойлар әртүрлі сынақтармен бетпе-бет келгенде райынан қайтып қалады.

Жазушы, медитация бойынша жаттықтырушы Дэвид Кейн медитациямен көңілі қалаған уақытта емес, күнде айналысады. Сол сияқты, сіз де тұрақсыз спортшы, жазушы атанғыңыз келмейтін шығар. Ендеше қандай да бір әдетті шын қалыптастырғыңыз келсе, көңіл күйіңіз құбылса да, жаныңыз қаламай тұрса да, жалғастыруды тоқтатпаңыз. Кәсіби шеберлер көңіл хошы болмаса да істі тоқтатпайды. Жаны қаламаса да, ұнамаса да, бір істі қайталай беруге бар күшін салады.

Спорт залында талай мәрте бір жаттығуды қайталағым келмейтін кездер менің де басымнан өткен. Бірақ сол сәтте соңына дейін жеткізіп, бастаған ісімді аяқтағаным үшін өкінбеймін. Жазғым келмейтін мақаланы жазуға өзімді талай рет қинадым. Алайда мақалам уақытында жарияланғаны үшін еш өкінген емеспін. Қойшы, шаршадым деп, қолымды бір сілтегім келген кездер де болды, бірақ ойымды жинақтап, бойымды түзеп, маңызды істі соңына дейін жеткізгенім үшін өкінген жоқпын.

Қабілетіңізді шыңдай түскіңіз келсе, бір істі қайта-қайта орындай беруден жалықпаңыз. Зеріккен сәттің өзін ұнатуыңыз керек.

ТҮЙІН

- Златовласка ережесі бойынша адамдар өзінің дәл қазіргі мүмкіндіктері шеңберіндегі міндеттерді орындаған уақытта ғана ерекше мотивация болады.
- Табыстың ең үлкен жауы – сәтсіздік емес, жалығу.
- Әдеттер күнделікті тірліктің бір бөлшегіне айналған уақытта қызығушылығымыз бәсеңдеп, ұнамай кетеді. Біз одан жалыға бастаймыз.
- Мотивация бар кезде қажымай жұмыс істеуге болады. Ең маңыздысы – қызығушылығыңыз бәсеңдеген уақытта жұмысты тоқтатпау.
- Кәсіби шеберлер кестеден ауытқымайды, әуесқойлар өмірдің ырқына бағынады.

Жақсы әдеттердің теріс жағы

Әдеттер шеберліктің негізін қалайды. Шахмат ойыншысы алдымен фигуралардың жүрісін үйреніп, одан соң ойынның келесі кезеңіне зейін-қою үшін жүрістерді автоматты түрде жасауды үйренеді. Біздің есімізде сақталатын әрбір ақпарат мидағы басқа нәрселер туралы ойлануға арналған кеңістікті босатады.

Кез келген істі орындаған кезде осылай болуы заңдылық. Іс-әрекеттер бойымызда әбден жатталып, ойланбай істейтін жағдайға жеткенде, зейін қоятын дүниелердің аясы кеңіп, әдетте мән бермейтін дүниелерді аңғара бастаймыз. Бұдан шығатын қорытынды: әрбір әдет бізді мінсіздікке жетелейді.

Алайда әдеттермен бірге қалыптасатын артықшылықтардың да өз құны бар. Мәселен, алғашында көп қайталаудың арқасында кез келген істі ширақ қимылдап, жылдам істеп тастайтын дәрежеге жетеміз. Бірақ әдеттер автоматты орындалатын іс-әрекетке айналғаннан бастап, оған көңіл аударуды доғарамыз. Қателікке мән бермейміз. Бір істі «автоматпен» шапшаң әрі мінсіз орындасақ, одан әрі жетілуді, жақсартып отырамыз.

Әдеттердің пайдасы – біз уақыт өте келе ойланбай әрекет ететін деңгейге жетеміз. Ал кемшін тұсы – бір істі өзіміз білетін әдіспен орындауға үйреніп кеткеніміз сонша – болмашы қателіктерге мән беруді

доғарамыз. Тәжірибе артқан сайын іштей өзімді жетілдіріп жатырмын деп ойлайсыз. Ал, шын мәнінде, әбден қалыптасқан әдетті ұстанғаныңызбен, жетілдіріп жатқан жоқсыз. Тіпті кейбір зерттеулерде қалыптасқан дағды уақыт өте келе нашарлайтыны дәлелденген.

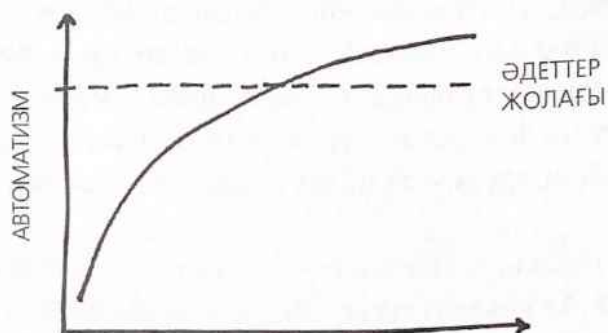
Жалпы азғантай шегіністе тұрған ештеңе жоқ. Күн сайын тісіңізді кешегіден да таза жуғаныңызды немесе бауыңызды жақсырақ байлағаныңызды, шайды қоюлау демдегеніңізді бақылап отырмаса да болады. Мұндай әдеттер жай ғана жақсы әдет болып қалса да жеткілікті. Түкке тұрмайтын мағынасыз әрекеттерге мейлінше аз күш-қуат жұмасаңыз, оның көп бөлігін маңызды жұмыстарға арнайсыз.

Әйткенмен қандай да бір саладағы қарым-қабілетіңізді шыңдап, көптің бірі емес, бірегей шебері атанып, ең жоғары деңгейге жеткіңіз келсе, мейлінше сезімтал болғаныңыз дұрыс. Бір істі қайта-қайта көзсіз қайталай бергеннен дами түсемін деп үміттенбеңіз. Автоматты әдеттер мен мақсаты бар тәжірибені ұштастырып, амал жасауыңыз керек.

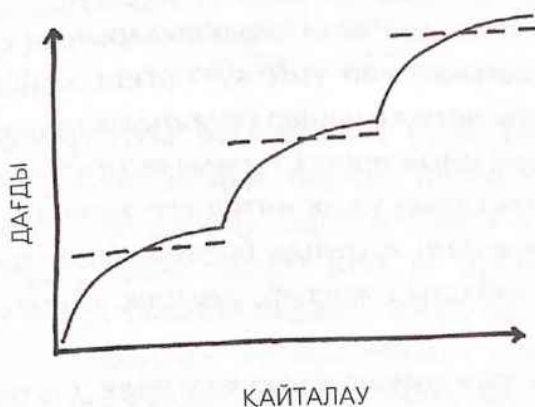
Әдеттер + Мақсаты бар тәжірибе = Шеберлік.

Кейбір дағдыларды автоматтандырмасаңыз, шеберлік шыңына жете алмайсыз. Баскетболшылар жетекші қолымен шеңберге дөп түсіруді үйренбес бұрын допты алаңның бір шетінен екінші шетіне дейін ойланбай алып баруды үйренеді. Хирургтер операцияны көзін жұмып жасайтын дәрежеге жеткенге дейін алғашқы тілікті қайталап жасай береді. Олар сонда ғана операция барысында күтпеген жерден туындайтын жүздеген жайтқа бой үйретеді. Бірақ алғашқы дағды қалыптасқан соң, шынымен күшті қажет ететін жұмысқа қайта көңіл бөліп, келесі әдетті қалыптастыруды бастау керек.

БІР ӘДЕТТІ ҚАЛЫПТАСТЫРУ



КЕҢІСТІККЕ ҮЙРЕНУ



16-сурет. Шеберлік шыңына шыққыңыз келсе, әрбір әдетіңізбен жұмыс істеп, жаңа деңгейге көтеріліп, одан да күрделі іске машықтана бастағанға дейін бір рет жетіліп қана қоймай, жетілуді жалғастыра беруіңіз керек.

Шеберлік дегеніміз – назарды табыстың болмашы ғана элементіне шоғырландыра білу, оны әбден дағдыға айналдырғанға дейін қайталау және жаңа әдетті дамудың келесі сатысына көтерілудің негізі ретінде пайдалану процесі. Шеберлікті шыңдаған кезде бұрынғы міндеттерді орындау оңай болады, бірақ сіз жеңілдемейсіз, өйткені күш-қуатыңыз келесі бір проблеманы шешуге бағытталады. Кез келген әдет дамудың келесі кезеңінің есігін ашады. Бұлардың бәрі – мәңгілік цикл.

Әдеттер өте құдіретті, бірақ шеберлікті шыңдай түсу үшін табысыңыз жайында саналы түрде ойлау керек. Жеткілікті дәрежеде машықтандым деп есептеген сәтте іс-әрекетті автоматты түрде орындай бастайсыз, сол кезде оны орындау қиындық тудырмайды деп тоқтап қалуға болмайды.

Бұның шешімі бар ма? Рефлексия және талдауға арналған жүйе құру.

ӘДЕТТЕРДІ ҚАЛАЙ ТАЛДАП, ҚАЛАЙ ӨЗГЕРТЕМІЗ?

1986 жылы «Лос-Анджелес Лейкерсте» тарихта болмаған мықты баскетболшылар құрамы жиналады. Дегенмен жанкүйерлер бұнымен келісе қоймас. 1985–1986 жылдардағы ойын маусымын команда рекордтық жеңістермен бастады. 29 ойында жеңіске жетіп, 5 рет ұтылды. «Сарапшылар бізді баскетбол тарихындағы ең үздік команда деп атады», – дейді бапкер Пэт Райли маусым аяқталған тұста. Бірақ олар

плей-оффта Конференция финалына дейін жетіп, «Рокетстен» жеңіліп қалды. «Баскетбол тарихындағы ең үздік команда» тіпті НБА финалына да шыға алмады.

Мұндай соққыдан кейін де Райли ойыншыларының қандай талантты екені, команда болашағынан көп үміт күттіргені жайында көп әңгіме естиді. Бірақ ол ақырғы нәтиже нашар болғандықтан, ойын барысында ара-тұра тұтанған әдемі ойын өрнегі туралы естігісі келмеді. Оның арманы – «Лейкерсті» күн сайын үздік нәтижеге жетелеп, жеңіс тұғырына көтеру еді. 1986 жылдың жазында бапкер «спорттағы мансапта ең үздік көрсеткіш» деп аталатын жоспар, дәлірек айтқанда, жүйе ойлап табады.

«Ойыншылар «Лейкерс» командасына келгенде, біз олардың мектептегі баскетбол көрсеткішіне дейін тексереміз, – дейді Райли. – Мен оны «егжей-тегжейлі талдау» деп атадым. Ойыншының қолынан не келетіні туралы нақты критерийлерді анықтап, ойын барысындағы көрсеткіші өзінің о бастағы орташа көрсеткішінен төмен болмауы тиіс және оны біртіндеп жетілдіріп отыруы керек деген қағидамен баскетболшының командадағы ойын жоспарын құрамыз».

Баскетболшының қаншалықты жоғары нәтиже бере алатынын анықтаған соң Райли шешуші кезеңді іске қосады. Ол әрбір ойыншыға «маусым сайын нәтижені 1 пайызға жетілдір» деп тапсырма береді. Бапкер тапсырмасы орындалса, жаңа көрсеткіш оның бүкіл мансабындағы ең үздік нәтиже болып тіркеледі. Кітаптың алғашқы тарауында сөз еткен Британия велосипедшілер командасы сияқты, «Лейкерс» те күн сайын жетілу арқылы үздік нәтижеге ұмтылған.

Райли «спорттағы ең үздік көрсеткіш» ұпаймен немесе статистикамен өлшенбейді, дегенмен ол рухани, ақыл-ой және физикалық күштердің толыққанды сыртқа шыққанын бейнелейді деп ескертті».

Сонымен бірге, ойыншылар «ескерту алатынына қарамастан, қарсыласымен соқтығып қалса да, бос жатқан допқа қарай жүгірсе де, допты тартып алуға тырысса да, қолынан келмейтініне қарамастан, басқа ойыншыдан пас күтіп тұрған командаласына көмектессе де, сол секілді басқа да «қаһармандығы» үшін де ұпайға ие болып отырған.

Сол уақытта команда жұлдызы болған Мэджик Джонсонды мысал ретінде алайық. Ол бір ойында 11 ұпай жинаған, 8 рет допты қағып алған, 12 рет нәтижелі доп берген, 2 рет тартып алған, 5 рет доп жоғалтқан. Сонымен бірге Мэджик «қаһармандығы» үшін, яғни бос допқа секіргені үшін ұпай алған (+1). Ол 33 минут бойы алаңда ойнады.

Енді нәтижелерді қосып $(11+8+12+2+1)$, 34 ұпай шығарамыз. Одан 5 рет доп жоғалтқанын алып тастасак, 29 ұпай қалады. Енді осы 29 санын ойынға қатысқан 33 минутқа бөліп тастайық:

$$29/33 = 0,879.$$

Мэджиктің «Спорттағы мансабының үздік көрсеткіші» (МҮК) 879 ұпай. Бұл сан баскетболшының барлық ойынының қосындысы. Енді спортшы дәл осы көрсеткішті маусым сайын 1% арттырып отыруы керек. Райли ойыншының қазіргі МҮК-ін бұрынғы нәтижемен ғана емес, лигадағы басқа ойыншылардың көрсеткіштерімен де салыстырып отырған. Бапкердің өзі түсіндіргендей, олар ойыншыны өзімен деңгейлес, міндеттері ұқсайтын басқа командадағы қарсыласымен де салыстырады.

Спорт сарапшысы Джеки Макмаллен: «Райли апта сайын тақтаға лигадағы үздік ойыншылардың есімін маркермен жазып, өз командасындағы ойыншылар нәтижесімен салыстырып отырады. Сенімді спортшылар 600 ұпай жинаса, үздік ойыншылар 800-ден кем ұпай алмайтын. Спортта 138 трип-дабл жасаған Мэджик Джонсон көбінесе 1000-нан аса ұпай жинайтын», – деп жазады.

«Лейкерс» сонымен бірге МҮК-ті салыстыру арқылы жыл сайынғы жетістікті анықтап отырған. «1986 жылғы қараша мен 1985 жылғы қарашадағы көрсеткіштерді салыстырып, алдыңғы маусымға қарағанда жақсарды ма, жоқ па дегенді ойыншыларға көрсеттік. Одан соң 1986 жылғы қараша мен желтоқсандағы нәтижені көрсеттік», – дейді Райли.

«Лейкерс» МҮК бағдарламасын 1986 жылғы қазанда бастады. Сергіз ай өткен соң НБА чемпионы атанды. Келесі жылы Пэт Райли команданы тағы да жеңіс тұғырына шығарды. Сөйтіп, «Лейкерс» 20 жылдың ішінде Конференция кубогін екі жыл қатарынан ұтып алған алғашқы команда атанды. Осыдан кейін ол: «Кез келген істе үнемі күш салып отыру аса маңызды. Табысты болу үшін бәрін дұрыс істеуді үйреніп, одан соң дәл соны қайталай беру керек», – деді.

МҮК бағдарламасы рефлексия мен талдаудың тиімділігін көрсетуге арналған мысал болатын. «Лейкерс» қай уақытта да үздік команда болды. Ал МҮК бағдарламасының арқасында бар әлеуетін салып, машығын жетілдіре түсті.

Рефлексия мен талдау әдеттерді ұзақ әрі тұрақты түрде жетілдіріп отыруға көмектеседі. Өйткені сіз қай жерде қателік жібергеніңізді

көріп, оны жоюдың ықтимал жолдарын іздестіре бастайсыз. Рефлексия болмаса, өзіңізді ақтап, түрлі сылтау айтып, соңында тіпті алдауға көшесіз. Бізде кешегі күнмен салыстырғанда нәтижеміздің жақсарғанын немесе нашарлағанын анықтайтын тірек жоқ.

Өмірінде үздік нәтижеге жеткен адамдар рефлексия мен талдаудың түрлі әдістерін пайдаланады және бұл процестің күрделі болуы міндетті емес. Кениялық желаяқ Элуид Кипчоге – заманымыздың ең әйгілі марафоншысы және Олимпиада ойындарының алтын жүлдегері. Соған қарамастан, ол әлі күнге әрбір жаттығуының қалай өткенін қағазға түртіп отырады және жетістіктерін жақсартудың жолын іздеуден талмайды. Сол сияқты, Олимпиада ойындарының бес дүркін жеңімпазы Кэти Ледеки денсаулығына 1 мен 10 межесінің аралығы бойынша баға беріп, қалай тамақтанғаны мен неше сағат ұйықтағанын белгілеп отырады. Сонымен бірге басқа спортшылардың нәтижелерін жазып қояды. Апта соңында бапкері оның жазбаларына қарап, шешім шығарады.

Спортшылар ғана осылай жасайды екен деп ойламаңыз. Белгілі комик Крис Рок жаңа материал әзірлеген уақытта он мәрте шағын клубтардың сахнасында өнер көрсетіп, жүздеген әзілді сынап көреді. Сахнаға қойындәптерін алып шығып, қай әзілін көрермен қалай қабылдағанын, әзілдердің немесе сөйлемдердің қай жеріне өзгеріс енгізу керектігін түртіп алады. Бірнеше рет қайта өңделіп, халыққа мойындалған әзілдерін жаңа шоуының негізгі тақырыбына айналдырады.

Мен «шешімдер журналын» жүргізетін бірнеше басшы мен инвесторды білемін. Олар журналдарына апта сайын қабылдаған басты шешімдерін, олардың себептері мен қандай нәтиже күтетінін тізіп жазады. Сосын ай немесе жыл соңында оған талдау жасап, қателіктерін түзетіп, өзгерістер енгізеді.*

Жетілдіру жаңа әдет қалыптастыру ғана емес, сонымен бірге ескі әдеттерді түзету дегенді де білдіреді. Рефлексия мен талдаудың арқасында маңызды істерге көп уақыт қалады және әрбір ойыннан кейін спортшылар нәтижесіне баға беретін Райли сияқты, қажетті өзгерістерді енгізіп отырсаңыз болады. Қандай да бір әдет ешқандай нәтиже бермесе, сіз оны ұстанбайсыз.

Өз басым рефлексия мен талдаудың екі түрін қолданамын. Жыл сайын желтоқсан айында жыл нәтижесіне талдау жасап, есеп жүргіземін.

* Журнал жүргізісі келетін оқырмандарыма арнап үлгі-нұсқа жасадым. Олар әдеттер журналының ішінде. Сатып алу үшін <https://jamesclear.com/habit-journal> сайтына кіріңіз.

Әдеттерімнен қорытынды шығарып, қанша мақала жариялағанымды, қанша жаттығу жасағанымды, қанша жерге барғанымды және басқа да көрсеткіштерді сараптаймын. Одан соң табысыма (нәтижесіз істеріме) талдау жасаймын. Сол кезде төмендегі үш сұраққа жауап беремін:

1. Биыл қай ісім нәтижелі болды?
2. Биыл қай ісім нәтижесіз болды?
3. Мен не үйрендім?

Жарты жылдан соң, жаз ортасында адалдық есебін жүргіземін. Мен де пендемін, қателік жіберетін кездерім көп. Адалдық есебі маған қай жерде қателескенімді түсініп, тура жолға түсуіме көмектеседі. Жаз маусымы мен үшін басты құндылықтарды қайта саралап, оларға сәйкес өмір сүріп жүргенімді анықтайтын кезең. Мен кіммін және өзім армандағандай адам болу үшін не істеуім керек деген сауалдарға жауап іздеймін.

Менің жыл сайынғы адалдық есебім мынадай үш сұраққа жауап беруден тұрады:

1. Өмірде, жұмыста қандай басты құндылықтарға арқа сүйеймін?
2. Дәл қазір адал өмір сүріп, жұмыс істеп жүрмін бе?
3. Болашақта жоғары деңгейге қалай көтерілсем болады?

Бұл екі есеп көп уақыт алмайды. Жылына бірнеше сағат қана арнаймын. Есесіне, осы бірнеше сағат менің өміріме өзгеріс енгізуде үлкен рөл атқарады. Назарым басқаға ауып, аңдамай кері кетіп бара жатсам, тура жолға салады. Жыл сайын қандай адам болу керектігін, оған қандай әдет көмектесетінін есіме салып отырады. Өзіме есеп берудің арқасында қай қырын жетілдіру, қандай кедергілерді жеңу керектігін, кері қадам жасап, басты әдеттерге назар аудару керек пе, жоқ па деген сияқты сұрақтарға жауап аламын.

Рефлексияның көмегімен дамып жатқаныңызды сезесіз. Күнделікті әдеттерді дұрыс құрай білсеңіз, тиімді нәтиже береді, алайда күнделікті ұсақ әрекеттерге көп уақыт арнау айнаға жақыннан қарағанмен бірдей. Кемшіліктерді анық көре алғанмен, жалпы көріністі байқамауыңыз мүмкін. Өйткені кері байланыс көп. Әдеттерге ешқашан талдау жасамай да айнаға ешқашан қарамаумен бірдей. Жейдедегі дақ, тісіңіздегі тамақтың қалдығы сияқты түзетіп жіберуге болатын аздаған кемшіліктеріңізді байқамайсыз. Кері байланыс мүлде жоқтың қасы. Әлсін-әлсін

рефлексия мен талдау жасау – айнаға дұрыс қарай білу. Қандай маңызды өзгеріс жасау керектігін білесіз, жалпы көріністі көзден таса қылмайсыз. Әр нәрсені бір түрткілемей, нағыз қажетті жерін белгілейсіз.

Сөз соңында айтарым: рефлексия және талдау уақыты – мінез-құлықты өзгертудегі ең маңызды аспект, адамның жеке басын қайта бағалауға көмектесетін таптырмас кезең.

КЕРТАРТПА КӨЗҚАРАСТАРДАН БАС ТАРТУ

Әдеттерді қайталау бастапқыда өзіңіз қалаған болмысты қалыптастыру үшін маңызды болады. Бірақ оған бойыңыз үйреніп кеткен соң, сол қалыптасқан көзқарас дамудың жаңа кезеңіне көтерілуге мүмкіндік бермеуі ықтимал. Кертартпа көзқарастар сізге қарсы жұмыс істесе, бойда тәкаппарлық пайда болып, осал тұсыңызды жоққа шығарып, одан әрі жетілуге жол бермейді. Әдет қалыптастырудың ең жаман жері осы.

Жаныңызға жақын идеяны өбектеп, бауыр басып қаласыз. Болмыспен біте қайнасып кеткен соң басқалардың сынын көтере алмайтын жағдайға жетесіз. Біз мұны кез келген саладан байқаймыз. Мектептегі мұғалім оқудың жаңа әдісін мойындағысы келмей, тексеруден өткен ескі сабақ жоспарын ұстанады. Тәжірибелі менеджер «дәл осылай істеу керек» деп есептейді. Хирург жас әріптестерінің идеясын қабылдамайды. Бірінші альбомымен топ жарған әншілер ұжымы ескі соқпақпен жүруден бас тартады. Болмысымызға қаншалықты күшті жармассақ, одан ажырау соншалықты қиын болады.

Бұдан шығар бір ғана жол – сіздің кім екеніңізді болмысыңыздың бір ғана қырымен өлшеуге жол бермеңіз. Белгілі инвестор Пол Грэм айтқандай, «болмыстың шағын болғаны жақсы». Бір ғана түсінік бүкіл ой-санаңызды жаулап алса, өмірде болатын өзгерістерге бейімделу қиындайды. Егер сіз бүкіл өміріңізді бір ғана мамандықпен байланыстырып, өзіңізді, мәселен, шабуылшы немесе фирманың серіктесімін деп елестетсеңіз, одан қол үзген уақытта қатты қайғырасыз. Ет жемейтін адам ауырып, рационын өзгертуге мәжбүр болса, оның болмысындағы өзгерістер бүкіл өміріне әсер етеді. Бүкіл болмысын бір ғана іс-әрекетпен өлшеген адам осал. Оны жоғалтқан уақытта өзін де жоғалтып алады.

Жас күнімде мен өмірімді спортпен ғана байланыстырдым. Бейсболдан қол үзіп қалғанда қай саланың жаныма жақын екенін біле алмай қатты қиналдым. Өмір бойы спортшы боламын деп армандап едім. Арманым орындалмады, мен енді кімін?

Соғыс ардагерлері мен бұрынғы кәсіпкерлер де осындай күйді бастан кешіреді. Адам «мен қайталанбас батырмын» деген сеніммен болмысын қалыптастырса, әскердегі қызмет аяқталған соң не істейді? Көптеген бизнес иелерінің болмысы «мен директорын» немесе «компанияның негізін қалаушымын» деген ойға негізделеді. Өмірінің әрбір секундын бизнесіне арнаған адам компанияны сатқан уақытта қандай күй кешеді?

Өмірдегі маңызды рөліңіз ауысқан уақытта, болмысыңыздың ең басты қырын сақтап қалатындай адам болу арқылы жоғарыда аталған қиындықтарды жеңіп шыға аласыз.

Ол үшін наным-сеніміңіздегі:

- «Мен спортшымын» деген сөзді «мен дене жаттығуларын жақсы көретін рухы мықты адаммын» деп ауыстырыңыз.
- «Мен қайталанбас сарбазбын» деген сөзді «мен тәртіпті жақсы көретін, сенімді, топта жұмыс істей алатын адаммын» деген сөзбен ауыстырыңыз.
- «Мен директорын» деген сөзді «мен инновациялар жасайтын және дамытатын адаммын» дегенмен алмастырыңыз.

Болмысыңыздың қандай да бір қырын дұрыс қабылдау арқылы осалдықты жеңіп, өмірге икемді адамға айналасыз. Жағдай өзгерген кезде бұл түсінік тасты айналып өтетін судай сіздің құтқарушыңызға айналады.

Қытайдың әйгілі философы Лао Цзының «Дао дэ цзин» туындысында осы идея шебер суреттелген: «Адам тумысынан нәзік әрі осал, ал өлер шағында мықты әрі қатты тіршілік иесіне айналады. Кез келген жаратылыс, өсімдік нәзік, әлсіз болып туады, ал өлерінде семіп, шіріп кетеді. Қатты, берік – өлетін дүние, әлсіз, нәзік – өмірді енді бастаған дүние. Сол себепті құдіретті жасақ жеңіске жете алмайды, ал берік ағаш өліп қалады. Күшті мен құдіреттіге қарағанда, нәзік пен әлсіздің артықшылығы бар».

Әдеттер адамға көп артықшылық бере алады. Дегенмен олардың теріс жағы – айналамыздағы өмір өзгеріп жатса да, біз әдеттер сызып берген ой мен әрекет шеңберінен шыға алмай қаламыз. Бұл жалған-мәңгілік ештеңе жоқ. Уақыт өтеді, өмір өзгереді, сол үшін оқтын-оқтын өз-өзімізді тексеріп, әдеттер ескірді ме, жоқ па деген сұраққа жауап іздеп тұрған абзал.

Өзін-өзі тани алмау – қауіпті у. Рефлексия мен талдау – уға қарсы дәрі.

ТҮЙІН

- Әдеттердің артықшылығы – бізді ойланбай әрекет ететін дәрежеге жеткізеді. Кемшілігі – болмашы қателіктерге назар аудармайтын халге жетеміз.
- Әдеттер + Мақсаты бар тәжірибе = Шеберлік.
- Рефлексия және талдау – не істеп жүргенімізді саналы түрде түсінуге көмектесетін процестер.
- Болмысқа бауыр басқан сайын өзімізді жетілдіру қиынға соғады.

Қорытынды

Құпия: ұзақ мерзімді нәтижеге қалай жетуге болады?

«Сорит парадоксі»* деп аталатын ежелгі грек мысалы бар. Мысалда бір ғана болмашы әрекетті қайталай берсең, оның әсері қандай болатыны туралы айтылады. Парадокстің бір нұсқасында «Бір тиын адамды байыта ма?» деген сұрақ бар. Адамға он тиын берсеңіз, ол байып кеттім деп айта ала ма?

Ал тағы біреуін берсеңіз ше? Сосын тағы берсеңіз? Тағы берсеңіз? Бір уақытта бір тиын көп тиынға айналмай, ешкім де байымайтынын мойындауға тура келеді.

Атом-әдеттер туралы да осылай деуге болады. Айтыңызшы, бір ғана құртақандай өзгеріс өміріңізді толықтай түрлендіре ала ма? «Екіталай» деп жауап бересіз. Ал тағы бір өзгеріс ше? Сосын тағы? Тағы... Күндердің күнінде бір ғана болмашы өзгеріс өміріңізді танымастай өзгертіп жіберетінін лажсыз мойындайсыз.

Әдеттерді өзгертудегі басты мақсат – адам өзін бір пайызға емес, мың пайызға жетілдіруі. Атом-әдеттердің жиынтығын түзу; мұнда әрбір әдет бүкіл жүйенің ажырамас бір кірпіші секілді.

* Гректің *sorós* сөзінен шыққан, мағынасы «үйінді» немесе «үйме».

Алғашында болмашы өзгерістер мағынасыз болып көрінеді, өйткені олар сіз бейімделген ортада аса байқалмайды. Бір тиыннан байып кетпейтіні секілді, бір ғана жақсы өзгерістен, мәселен, бір минуттық медитация немесе күнде бір бет кітап оқудан өмірдің жақсарғанын сезе алмайсыз. Әйткенмен бір ғана болмашы өзгерісті тағы бір болмашы өзгеріспен толықтырып отырсаңыз, өміріңіз басқа арнаға бұрыла бастайды. Өмір таразысында, салмақ үстейтін бір түйір дән сияқты, әрбір жетістік сізді өзіңіз қалаған бағытқа біртіндеп жетелей береді. Алған бетіңізден қайтпай, табандылық танытсаңыз, шешуші сәтке де жетесіз. Сол сәтте сізге жақсы әдетті үйрену оп-оңай болып көрінеді. Содан бастап жүйе қарсыласуын доғарып, сізге қызмет ете бастайды.

Қолыңыздағы кітапта өз ісінде табысқа жеткен жүздеген адамның өмірінен мысал келтірілген. Оның ішінде Олимпиада чемпиондары, танымал әртістер, бизнес-ледилер, дәрігерлер және әйгілі сықақшылар да бар. Олардың бәрі үздіктердің үздігі атанып, биік шынды бағындыру үшін құртақандай әдеттер туралы ғылымға жүгінген. Біздің әңгімемізге арқау болған адамдар, командалар және компаниялар түрлі қиындықтарға тап болғанда біртіндеп, асықпай, бірақ тұрақты әрі табанды әрекет ету арқылы табысқа жеткен.

Табыс – ұмтылатын мақсат емес немесе кесіп өтетін мәре сызығы да емес. Ол – адамның өзін-өзі жетілдіру жүйесі, мәңгілік өзгеру процесі. Бірінші тарауда мен: «Әдеттерді өзгерту кезінде қиындыққа тап болсаңыз, проблема сізде емесін біліңіз. Мәселе әдет қалыптастыру процесін дұрыс жүйелей алмаудан туындаған. Жаман әдеттерді қайталау өзгергіңіз келмейді дегенді білдірмейді, бар болғаны өзгеріс жүйесін дұрыс құра білмейсіз», – деп айтқанмын.

Осы кітапты оқыған соң сіз бәрін түсінесіз, дұрыс шешім қабылдайсыз. Мен соған сенемін. Енді сіз ең жақсы жүйені құрып, ең пайдалы әдетті үйренуге көмектесетін мінез-құлықты өзгертудің төрт ережесін, түрлі әдістер мен стратегияларды білесіз. Әдеттерді ұмытып кете берсеңіз, оны көрсетіп қою керек. Әдетті тастап кетуден қорықсаңыз, оны ұнатуға тырысыңыз. Көбіне әдет қалыптастыру қиын болып көрінеді. Оны жеңілдету жолдарын да білесіз. Қандай да бір әдетті ұстанғыңыз келмесе, одан қалай ләззат алуға болатынын үйрендіңіз.

Әдет қалыптастыру үздіксіз процесс. Оның соңы жоқ. Тұрақты шешім деген болмайды. Бір қырымды жетілдіру керек деп ойлаған сайын мінез-құлықты өзгертудің төрт ережесін қайта қараңыз және лайықты

алаң* іздеңіз. Көрсетіңіз. Ұнатыңыз. Жеңілдетіңіз. Ләззат алыңыз. Қайта-қайта, тағы-тағы. Бір пайызға жетілу жолын үнемі іздеуден танбаңыз.

Күш салуды қажет етпейтін іс-әрекет Күш салуды қажет ететін іс-әрекет

Көрнекі	Жасырын
Ұнамды	Ұнамсыз
Қарапайым	Күрделі
Ләззат сыйлайды	Ләззат сыйламайды

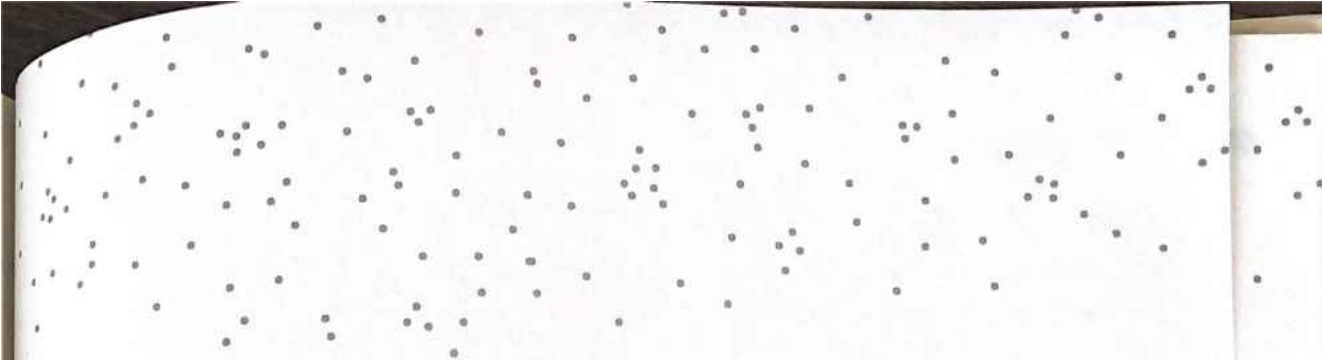
Сіздің жақсы әдеттеріңіз мына кестенің сол жағында тұруы керек, яғни көрнекі, ұнамды, қарапайым және ләззат сыйлайтындай болуы шарт. Ал жаман әдеттерді оң жаққа тізіңіз. Оларды көрсетпеңіз, жиреніңіз, күйзеліңіз және ешқандай ләззат алмаңыз.

Ұзақ мерзімді нәтижеге жетудің құпиясы— үнемі жетіліп отыру. Ешқашан тоқтамаңыз. Сол кезде қандай биікке көтерілгеніңізді көресіз. Жұмыс істеуді тоқтатпасаңыз – бизнесіңіз қарыштап дамиды. Білім алуды тоқтатпасаңыз – кемеңгер боласыз. Ақша үнемдеуді үзбесеңіз – біраз уақыттан соң байып шыға келесіз. Достарыңызға қамқор болуды жалғастыра берсеңіз – берік достықтың не екенін түсінесіз. Кішкентай әдеттер жинала береді. Сөйтіп, мызғымас бірлікке айналады.

Мұның бәрі – атом-әдеттер күші. Болмашы өзгерістер. Ғаламат нәтижелер!

* Лайықты алаң – адамның жұмыс өнімділігі немесе жүйенің өтімділік қасиеті бір немесе бірнеше құрамдас бөліктермен немесе ресурстармен шектелетін құбылыс.

ҚОСЫМША



ТАҒЫ НЕ ОҚУҒА БОЛАДЫ?

Осы кітапты оқуға уақыт бөлгеніңіз үшін рақмет. Білімді сізбен бөлісу үлкен мәртебе. Тағы қандай кітап оқысам екен деп ойлап жүрсеңіз, оқуға тұрарлық бірнеше ресурсты ұсынуға рұқсат етіңіз.

Сізге «Атом-әдеттер» кітабы ұнаса, басқа да жұмыстарым көңіліңізден шығуы мүмкін. Мен апта сайын жаңадан жазған мақалаларымды пошта арқылы тегін таратамын. Менің оқырмандарым жаңа кітаптар мен жобалар туралы жаңалықты бірінші естиді. Сонымен қатар жұмыстарыммен бірге өзім жақсы көретін өзге де авторлар кітаптарының тізімін жариялап отырамын.

Жазылу үшін мына сілтемеге өтіңіз: atomichabits.com/newsletter

ТӨРТ ЕРЕЖЕДЕН ТҰРАТЫН ШАҒЫН ДӘРІСТЕР

Бұл кітапта адамның мінез-құлқының төрт кезеңнен тұратын үлгісін ұсындым. Олар стимул, қалау, реакция және марапат. Аталған жүйелер жаңа әдетті қалай қалыптастыруға болатынын үйретеді және адамның мінез-құлқы жайында кейбір қызықты идеялардың сырын ашады.

П.1-кесте. Проблемалар мен шешімдер

Проблемалар сатысы		Шешімдер сатысы	
Стимул	Қалау	Реакция	Марапат

Мына қосымшада дәлелденген бірнеше тұжырым ұсынамын (саналы ойдың жемісі де жоқ емес). Мысал келтірудегі мақсат – адамның мінез-құлқын сипаттаған уақытта осы үлгінің қаншалықты пайдалы әрі көпқырлы екенін түсіндіру. Оның құрылымын түсінсеңіз, жүрген жеріңізде ұқсас жайттарды байқай бастайсыз.

Түйсігіміз қалауды оятады. Сіз стимулға айрықша мән бере бастағанда ғана қалау оянады. Ми дәл сол сәттегі жағдайды сипаттау үшін эмоцияға жүгінеді, яғни мүмкіндікті көргеннен кейін ғана не қалап тұрғанымызды түсінеміз.

Бақыт дегеніміз – ештеңені қаламау. Стимулды сырттай бақылап, бірақ жағдайды өзгерткіңіз келмесе, дәл қазіргі халіңізге көңіліңіз толады деген сөз. Бақыт дегеніміз – ләззат алуға ұмтылу емес (яғни қуану немесе бір нәрсеге көңілі толу), ештеңеге ұмтылмау. Өзіңізді басқаша

сезінгіңіз келмесе – сіз бақыттысыз. Бақыт – бір күйге түсіп алып, ештеңені өзгертпеу.

Алайда бақыт сезімі де өтпелі, өйткені қай уақытта болмасын адам көңілі бірдеңені қалап тұрады. Каед Будрис айтқандай, «бақыт – адамның орындалған арманы мен жаңадан пайда болған қалауының арасындағы кеңістік».

Біз ләззат алуға ынтығамыз. Миымыз қандай да бір ләззат алудың жолын ойлап табады да, бізді соған ынтықтырып қояды. Әрекет еткен уақытта мидағы сол бейнеге қалай жетуге (немесе бізге не ләззат сыйлайтынын) болатынын білеміз. Ләззат сезімі кейін келеді. Австриялық невролог Виктор Франкл «бақытқа жету мүмкін емес, ол өзі келуі керек» деп айтқанда, соны меңзеген. Біз арманға жетуге ұмтыламыз. Әрекеттен кейін ғана ләззат аламыз.

Бақылау әрекеті проблемаға айналмаса ғана жанымыз тынышталды. Кез келген іс-әрекеттің алғашқы қадамы – бақылау. Алдымен сіз стимулды, қандай да бір ақпаратты немесе оқиғаны байқайсыз. Егер соған сәйкес әрекет еткіңіз келмесе, жаныңыз тыныш деген сөз.

Адам қалауы жағдайды түзеткісі келгенде туындайды. Ал егер ештеңені қаламай жай ғана бақылағыңыз келсе, ештеңені түзеткіңіз келмегені. Өйткені қалау мазаңызды алмайды. Жағдайды түзетуге ұмтылмайсыз. Санаңыз сізге шешуге тиісті проблеманы ойлап таппайды. Сіз жай ғана бақылаумен өмір сүресіз.

«Не үшін» екенін білсеңіз, «қалай» деген сауалдың жауабы оңай табылады. Неміс философы, ақын Фридрих Ницше: «Не үшін өмір сүретінін түсінген адам «қалай» деген сұрақтың да жауабын біледі», – дейді. Қанатты сөз адамның мінез-құлқы жайындағы шындықты ашып берген. Мотивация мен қалау күшті болса (не үшін әрекет ететініміздің себебі), сан түрлі күрделі мақсатқа жетесіз. Жету жолы ауыр ұлы армандар үлкен әрекеттерге итермелейді.

Ақылды болғаннан әуесқой болған жақсы. Мотивация мен әуестік ақылға қарағанда маңызды, өйткені олар бізді әрекетке итермелейді. Сіз қанша ақылды болғаныңызбен, ешқандай нәтиже шығара алмайсыз. Өйткені ақыл адамды әрекет етуге итермелемейді. Әрекет ету үшін ақыл-ойды былай қойып, қалауыңызды ояту керек. Навал Равикант айтпақшы, «бір нәрсе істеу үшін оны жан-тәніңмен қалауың керек».

Іс-әрекеттің қозғаушы күші – эмоция. Біздің кез келген шешіміміз белгілі бір дәрежеде эмоциямыздың жемісі. Әрекет еткен уақытта логикалық себебіңіз қандай болса да, іштей эмоцияға берілген кезде

шұғыл әрекет ету керектігін сезесіз. Мидың эмоцияға жауапты орталықтарына зақым келген жандар не себепті әрекет ету керектігін бірнеше себеппен түсіндіріп беруі мүмкін. Бірақ олар бәрібір ештеңе істемейді. Өйткені оларда қозғаушы күш – эмоция жоқ. Сондықтан қалау реакциядан бұрын жүреді. Алдымен сезім, одан соң әрекет.

Біз алдымен эмоцияға берілеміз, содан кейін ғана саналы ойлай аламыз. Мидың алғашқы режимі – сезіну, одан кейінгісі – ойлау. Алдымен мидың жылдам, түпсаналы бөлігі жауап қатады. Бұл бөлік сезіну мен алдын ала масаттану сезіміне жауап береді. Одан кейін баяу, саналы, яғни «ойланатын» бөлігі жауап қатады.

Психологтер оны 1-жүйе (сезім және жылдам пайым жасау) және 2-жүйе (логикалық талдау) деп атайды. Алдымен сезім туады (1-жүйе), одан соң ой пайда болады (2-жүйе). Екеуі бір-бірімен үйлессе, бәрі жақсы болады. Ал шатасса, адам логикаға жүгінуден қалады және эмоцияға тым беріліп кетеді.

Сіздің реакцияңыз эмоцияға сүйенеді. Ойымыз бен іс-әрекетіміз саналы түрде деп қабылдаған дүниелерге емес, ұнатқан дүниелерге орай туындайды. Екі адам бір фактіні көрсе, оларды екі түрлі қабылдауы мүмкін. Өйткені олар мұны өздерінің ешкімге ұқсамайтын эмоциялық сүзгісінен өткізеді. Сондықтан ойдан гөрі эмоцияға жүгінген әрдайым тиімді нәтиже береді. Қандай да бір оқиға адамның эмоциясын оятса, логикалық мәні рөл ойнамай қалады. Сол үшін эмоция ойланып шешім қабылдауға кедергі жасайды.

Бір сөзбен айтқанда, адамдардың көбі ойланып әрекет ету пайдалы деп есептейді, себебі ол қалауын қанағаттандырады. Қандай да бір жағдайға тап болсаңыз, эмоцияңызды басуға тырысыңыз. Ол эмоцияға емес, фактілерге сүйеніп әрекет етуге көмектеседі.

Мұң – дамудың қозғаушы күші. Адамның мұңаюының басты себебі – жағдайды өзгертуге ұмтылуы. Бұл сізді дами түсуге жетелейді. Адам қазіргі халіне риза болмағанда ғана оны өзгертуге әрекет жасайды. Өмірін жақсартқысы келетін адамның бүкіл іс-әрекетін жан қалауы басқарады. Мәселен, жаңа технологиялар ойлап тауып, өмірін жаңа деңгейге көтереді. Бірдеңені қаласақ, көңілімізді толтыру үшін әрекет етуге дайын боламыз. Ештеңе қаламасақ, көңіліміз тоқ болса, ештеңеге құлшынбаймыз.

Бірдеңені қаншалықты қалайтыныңыз іс-әрекетіңізден белгілі. Егер сіз бір нәрсенің өзіңіз үшін аса маңызды екенін айта берсеңіз, алайда оған жетуге әрекеттенбесеңіз, шын мәнінде, оны қаламай тұрсыз.

Шындықты мойындайтын уақыт жетті. Өйткені адам әрекеті нағыз мотивациясын айқындайды.

Марапат – шығынның бір жағы. Реакция (күш-қуат шығыны) марапаттың (ресурстардың түсімі) алдында жүреді. Мәселен, жүгіруден ләззат алу үшін алдымен ұзақ уақыт жүгіру керек, яғни біз марапатқа жету үшін күш-қуат сарп етеміз.

Өзін-өзі бақылау өте қиын, себебі ол бізге ләззат сыйламайды. Марапат – қалауымызды орындайтын нәтиже. Адам марапатқа жеткісі келгенде өзін-өзі бақылайды. Өйткені қалауымызды басып-жаншығанмен одан құтыла алмаймыз. Нәпсіге қарсы тұрған кезде қалауыңызды қанағаттандырмайсыз. Жай ғана елемеуге тырыссам, қалауым өзінен-өзі жоғалып кетеді деп есептейсіз. Өз-өзіңізді бақылаған уақытта ләззат алмайсыз, өйткені көңіліңіз қанағаттанбайды.

Біз күткен нәтиженің деңгейін қанағат сезімі анықтайды. Адамның қалауы мен марапатқа жеткеннен кейінгі сезімінің арасындағы айырмашылық істеген ісімізге қаншалықты қанағаттанғанымызға байланысты. Күткен нәтиже мен жеткен нәтиже арасында айырма болмаса, яғни оң нәтижеге жетсек (таңғалу, масаттану), бұл істі тағы қайталаймыз. Ал егер нәтижеге көңіліміз толмаса, одан кейін бұл істі доғарамыз.

Мысалы, сіз 10 доллар алам деп үміттеніп, 100 доллар алсаңыз, қатты қуанасыз. Ал егер 100 доллар аламын деп ойлап, 10 доллар алсаңыз, көңіліңіз қалады. Үмітіңіз қанағат сезіміне әсер етеді. Үлкен үміт күтіп, орташа нәтижеге жетсеңіз, түңілесіз. Көп үміттенбей, жоғары нәтижеге жеткенде, қанағаттанып, қуанасыз. Нәтиже сізге ұнаса (сіздің қалауыңыз осы болатын), қанағаттанасыз.

Қанағат деңгейі = нәтижені көргендегі қуаныш – үміт.

Сенеканың «Дүниесі аз адам кедей емес, көп дүниеге жеткісі келетін адам кедей» деген белгілі афоризмінің мағынасы осында. Жеткен жетістіктен артық нәрсені үнемі қалап тұрсаңыз, ешқашан қанағаттанбайсыз. Өйткені сіздің назарыңыз шешімге емес, проблемаға ауып тұрады.

Бақыт дегеніміз – салыстырмалы сезім. Мен мақала жариялай бастағанда алғашқы мың жазылушы жинағанға дейін үш ай уақыт жұмсадым. Бұл деңгейден өткен соң ата-анам мен сүйіктіме осы туралы айттым. Бәріміз бірге менің мың жазылушы жинағанымды атап өттік. Қатты қуанып, осылай жалғастыра беруге бел будым. Бірнеше жылдан кейін парақшама күн сайын мың адам жазылатын деңгейге жеттім. Бірақ ол кезде бұл жайында біреуге айтайын деген ой болған жоқ. Ол мен үшін

қалыпты жағдайға айналып кетті. Жұмыс өнімділігі бұрынғыдан тоқсан есеге артты. Бірақ сонда да қанағаттанбайтын болдым. Бірнеше күннен соң есімді жиып, осыдан бірнеше жыл бұрын армандаған жетістікке қалай жеткенімді, оны міндетті түрде атап өту керектігін түсіндім.

Сәтсіздікке қайғыру және үміт. Үлкен үміт күтіп, нәтижесі аз болғанда қайғырасыз. Адам баласы ойламаған дүниеге жетпегені үшін қайғырмайды, алайда бірдеңеден үміттеніп, сол үшін күш жұмсап, бірақ сәтсіздікке ұшыраса қатты қиналады. Сол себепті біз «Бекерге үміттенгім келмейді» деген сөзді жиі айтамыз.

Әрекет етер алдында да, әрекет еткеннен кейін де сезімге берілеміз. Әрекет етер алдында қалауымыз артады, белсенділігіміз оянады. Әрекет еткен соң, болашақта сол әрекетті қайталауға үйрететін нәтижеге, яғни марапатқа жетеміз.

Стимул > Қалау (Қажеттілік) > Реакция > Марапат (Нәтиже)

Сезім іс-әрекетке әсер етеді, ал біздің қалай әрекет ететініміз сезімімізге тікелей әсер етеді.

Іс-әрекетті бастайтын – қажеттілік, бекітетін – қуаныш. Қажеттілік, жақсы көру – іс-әрекеттің қозғаушы күші. Қаламаған дүниені істеуге себеп те жоқ. Қажеттілік пен ұмтылыс әрекетке бастамашы болады. Алайда ол біздің көңілімізді қанағаттандырмаса, оны тағы қайталауға себеп табылмайды. Қуаныш пен қанағат сезімі әрекетті бекітеді. Мотивация әрекет етуге итермелейді. Табысқа жеткеннен кейінгі сезім әрекеттің қайталануына түрткі болады.

Тәжірибе көбейген сайын үміт азайып, оның орнын қабылдау сезімі басады. Жақсы бір мүмкіндік алғаш рет пайда болғанда бәрі орындалады деп үміттенеміз. Уәде қандай болса, дәме (қалау) соған қарай пайда болады. Содан кейін шынайы өмір оған түзету енгізеді. Уақыт өте келе, қандай нәтиже қалай шығатынын түсіне бастайсыз да, үмітіңіз бәсеңдеп, оның орнына нақты болжам жасап, шынайы нәтижені қабылдаудан басқа амалыңыз қалмайды.

Адам баласы сол себепті қалай арықтау немесе қалай баю жайында ақпарат беретін соңғы жаңалықтарды білуге құмар. Жаңа жоспарлар құрса, жаңа үміт оянады. Өйткені біз әлі үміт отымызды өшіретіндей тәжірибе жинаған жоқпыз. Жаңа стратегия қызықты болып көрінеді, себебі біз одан үлкен үміт күтеміз. Аристотельдің «Жастарды алдау оңай, өйткені олар үмітпен өмір сүреді» деген сөзі бар. Олардың өмірлік тәжірибесі аз болғандықтан, үмітін ештеңемен салыстыра алмайды. Әсілінде, барлық адамның қолында үміттен басқа ештеңе жоқ.

MA

44

MA

MA



рас
на;
ны и
ой
наст
ул.



БҰЛ ИДЕЯЛАРДЫ БАЛА ТӘРБИЕСІНДЕ ҚАЛАЙ ҚОЛДАНУҒА БОЛАДЫ?

Оқырмандардан келетін көп сұрақтың бірі – «балаларымды ананымынаны істеуге қалай көндіремін?» «Атом-әдеттер» кітабындағы идеяларды адам (жасөспірімдер де адам) мінез-құлқының басқа да қырын ашу үшін қолдануға болады. Еңбекте пайдалы дүниелер өте көп. Жекелеген проблемаларға кезіккен ата-аналар оны шешудің жолдарын іздейді. Бонус тарауында мен сіздерге осы идеяларды бала тәрбиесінде қалай қолдануға болатыны туралы нұсқаулық ұсынамын.

АЛҒЫС

Маған осы кітапты жазуға қол ұшын берген жандар бар. Ең алдымен, алғашқы күннен бастап соңына дейін қолқанатым болған жұбайым Кристиге алғыс айтамын. Ол менің жұбайым, досым, табынушым, сыншым, редакторым, зерттеушім және психотерапевтім болды. Ол болмаса, мұндай кітап жарыққа шықпас еді деп айтсам да артық емес. Жазылмай қалуы да мүмкін еді. Біз өмір бойы бәрін бірлесіп істеп келеміз, осы кітап та соның жемісі.

Екіншіден, отбасыма тек қана қолдау көрсетіп, құптап отырғаны үшін ғана емес, маған сенгені үшін алғыс айтқым келеді. Ата-анам, әжем, атам, бауырларым, әпкелерім жылдар бойы мені қолдаумен келеді. Анашым, әкешім! Мен сіздерді жақсы көремін. Әсіресе отбасындағы табынушыларың – әкең мен анаң болғаны бір ғанибет!

Үшіншіден, көмекшім Линдси Наклске алғысым шексіз. Оның сіңірген еңбегін сөзбен айтып жеткізу мүмкін емес. Өйткені ол шағын бизнестегі ірілі-ұсақты жұмыстың бәрін атқарады. Құдайға шүкір, оның қабілеті мен таланты менің екіұшты басқарушылық қабілетіме қарағанда әлдеқайда мықты. Маған қол ұшын бергені үшін оған ризамын.

Алғыс айтқым келетін адамдардың саны өте көп. Алдымен, өмірдегі ұстаздарыма рақмет айтамын. Олардың есімін атамағаным ұят. Әсіресе Лео Бабаута, Чарльз Духигг, Нир Эяль және Би Джей Фогг менің әдеттер жайындағы пайымымның қалыптасуына айтарлықтай ықпал етті. Олардың жұмыстары мен идеяларына сілтемені осы кітаптан таба

аласыз. Менің жазғаным ұнаса, олардың да еңбектерін оқып шығуға кеңес беремін.

Қолжазба дайындау барысында керемет редакторлардан көмек алдым. Алғашқы мәтінді құрастыруыма көмектескен Питер Гуццардиге сол сәтте аса қажет болған «ғажайып қолдауы» үшін шын жүректен ризашылығымды білдіремін. Сондай-ақ мен Блейк Этвуд пен Робин Деллабоның алдында қарыздармын. Олар менің шимайланған қорқынышты қойындәптерімді әдемі оқылатын қолжазбаға айналдырды. Сонымен бірге авторлық стилімді көркемдеген Анна Барнгроверге алғыс айтамын.

Қолжазбамның алғашқы оқырмандары Брюс Эммонске, Дарси Анселге, Тим Баллардқа, Вишал Бхардваджға, Шарлотта Бланкке, Джером Бертке, Сим Кэмпбелге, Эл Карлосқа, Ники Кейске, Джуля Чангке, Джейсон Коллинзге, Дебра Кройға, Роджер Дули Матқа, Тьяго Фортеге, Г. Кэффри және Джон Гигантке, Адам Гилбертке, Стефан Гиенетке, Джереми Хендонға, Джейн Хорватқа, Хоаким Жансонға, Джош Кауфманға, Анна Каванға, Крис Клаусқа, Зик Лопеске, Кэди Мейконға, Сид Мэдсенге, Кир МакГратқа, Эми Митчелге, Анна Мойсқа, Стейси Моррисқа, Тара-Николь Николлсқа, Тейлор Пирсонға, Макс Шэнкке, Трей Шелтонға, Джейсон Шенге, Джейсон Зангелидиске және Ари Зелмановқа алғыс айтамын. Кітап туралы пікірлеріңіз мен үшін құнды.

Идеямды жүзеге асырған *Avery* мен *Penguin Random House* командасына рақмет. Бірнеше мәрте кітаптың шығу мерзімін ұзартқанымда шыдамдылық танытқаны үшін баспагер Меган Ньюманның алдында қарыздармын. Ол осы кітапты жазуым үшін қолайлы жағдай жасап, менің идеямды қолдады. Алғашқы идеяны сақтай отырып, мәтінді жетілдірген Нинаға көп-көп рақмет айтамын. Линдси, Фарин, Кейси және өзге де *PRH* командасына идеяларымды көпшілікке таратып, жалғыз өзімнің қолымнан келмейтін жұмыстарды атқарғаны үшін алғысым шексіз. Әдемі мұқаба үшін Пит Гарсоға рақмет.

Әрбір баспа процесінде қол ұшын беріп отырғаны үшін жеке агентім Лиза Ди Монаға алғыс білдіргім келеді.

Кітабымның қалай жазылып жатқанын сұрап, «өте баяу» деп мұңайған уақытымда маған қолдау білдірген, жанашырлық танытқан достарыма, отбасыма көп-көп рақмет. Кез келген автор кітап жазған уақытта қиындықтарға тап болады, сол кезде ештеңеге қарамастан жұмысты жалғастыру үшін жақындарынан жылы сөз күтеді.

Бұл тізімнен кейбір жанашырларымның есімі ұмыт қалуы әбден мүмкін. Бірақ jamesclear.com/thanks парақшасында идеяларым мен пікірлерімнің жарыққа шығуына қол ұшын берген жандардың тізімін жаңартып отырамын.

Сөз соңында, оқырмандарым, сіздерге алғыс айтқым келеді. Өмір қамшының сабындай қысқа, соған қарамастан осы кітапты оқып, алтын уақыттарыңызды бөліп, мені ерекше қуанышқа бөледіңіздер. Рақмет!

Мамыр, 2018 жыл



Дүплетін
13.6 ерілген
ды шарттар
гип. Тауар
мен өсірілді
еңбек
қаржыны шеші

Нам жиден

ыма"Адрес
я жденімі
условий
я тельной
применяет
Султан, ул.

ҮНДЕУ

Құрметті оқырман!

Кітапты сатып алғаныңыз үшін алғыс айтамыз!

Қазақ тілінің мазмұны дамыса ғана Қазақстан дамиды. Себебі мемлекетті дамыту үшін – адамдарды, адамдарды дамыту үшін – тілімізді, ал тілімізді дамыту үшін тілдің контентін, яғни мазмұнын дамыту қажет екеніне көзіміз әбден жетіп отыр. Кітап сатып алу арқылы Сіз өзіңіздің де, еліміздің де дамуына қызмет етесіз.

Қазір тілдің байлығы сөздік қорымен емес, сол тілде бар ақпараттың көлемімен, яғни контентімен, мазмұнымен өлшенеді. Қазір жер шарында 7,6 миллиард адам өмір сүреді, ал Қазақстанда 18 миллион халық тұрады. Біздің әлемдегі үлесіміз 0,23 пайыз. Демек, біздің мазмұн жасау қуатымыз да сол деңгейде. Сондықтан адамзат қалыптастырып жатқан мазмұнға қазақ оқырмандарының қолын жеткізу – біздің ортақ мақсатымыз. Қазақ баласы мықты маман болу үшін, әлем әдебиеті мен қызықты кітаптарды оқу үшін өзге тілді меңгеруге мәжбүр болмаса екен дейміз.

Біз кітап шығарайық, Сіз кітаптарымызды сатып алу арқылы қазақ тілін қолдаңыз. Балаларыңызға, ағайын-тума, құда-жекжатқа әр мерекеде кітап сыйлаңыз. Той-томалаққа шашуға тәтті-пәтті емес, кітап апарыңыз. Қыздардың жасауына кітап салыңыз. Тойбастарда кітап таратыңыз. Үйіңіздің бір қабырғасы кітапқа толсын. Кітап жиналып тұратын үйде өскен балалар білімқұмар келеді, ал білімқұмар баланың болашағы кемел болмақ. Қазақ елінің болашағы кемел болсын десеңіз, қазақша кітаптарды сатып алу арқылы **ҚАЗАҚ ТІЛІНІҢ МАЗМҰНЫН ҚОЛДАҢЫЗ!**

«Мазмұндаманың» редакциясы

«МАЗМҰНДАМАНЫҢ» КІТАПХАНАСЫ

«Оқуға тиіс 10 кітап» сериясы

Көшбасшылық
Кемелдену
Менеджмент
Отбасы
Тәрбие
Маркетинг
Келіссөз*
Табыс
Денсаулық*
Байлық*
Экономика*
Болашақ*

Qazaqsha 100 bestseller сериясы

Дос табу және адамдарға ықпал ету өнері
Дейл Карнеги

Өмірің – өз қолыңда
Луиза Хей

Ақылды бала
Дэниел Сигел, Тина Брайсон

Алаңсыз өмір сүру құпиялары
Дейл Карнеги

Өмірден мән іздеген жан
Виктор Франкл

Сингапур қалай дамып кетті**
Ли Куан Ю

Мемлекеттер неге дамымай қалады**
Дарон Аджемоглу, Джеймс Робинсон

Өмірде шектеу жоқ
Ник Вуйчич

Алхимик
Пауло Коэльо

*Жуырда жарық көреді

**Жуырда жарық көреді. Атауы өзгеруі мүмкін