

NEW YORK TIMES BESTSELLER



**PERUBAHAN KECIL YANG
MEMBERIKAN HASIL LUAR BIASA**

Atomic Habits

**Cara Mudah dan Terbukti
untuk Membentuk Kebiasaan Baik
dan Menghilangkan Kebiasaan Buruk**

JAMES CLEAR

Atomic Habits

Tarkenton College of Business
University of North Carolina at Charlotte
Charlotte, NC 28262-3297

- [illegible]

**PERUBAHAN KECIL YANG
MEMBERIKAN HASIL LUAR BIASA**

Atomic Habits

JAMES CLEAR



Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama, Jakarta



GRAMEDIA

ATOMIC HABITS

**An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad Ones
Tiny Changes, Remarkable Results**

by James Clear

Copyright © 2018 by James Clear

All rights reserved including the right of reproduction in whole or
in part in any form.

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of
Penguin Publishing Group,
a division of Penguin Random House LLC

ATOMIC HABITS

**Perubahan Kecil yang Memberikan Hasil Luar Biasa
oleh James Clear**

ISBN 619221669

Hak cipta terjemahan Indonesia:
© Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
Gedung Kompas Gramedia Blok 1, Lt. 5
Jl. Puncak Barat 29-37, Jakarta 10270

Penjajaan: Alex Tri Kartono Widada
Perwakilan tempat: Pte Gramia
Perwakilan di Malaysia
Foto penutup: Nick Fendley

Diterbitkan pertama kali oleh
Penerbit PT Gramedia Pustaka Utama
anggota IKAPI, Jakarta, 2019

www.gr0.id

Hak cipta dilindungi oleh undang-undang.
Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian
atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari Penerbit.

ISBN: 678-602-06-3327-6
ISBN EMBL: 678-602-06-3326-3

Ditakoleh Penerbitan PT Gramedia, Jakarta
10 01 2019 tanggung jawab Penerbitan

a-tam-ic

1. *an extremely small amount of a thing;
the single irreducible unit of a larger system*
bagian teramat kecil sebuah benda; bagian tunggal
yang tak terbagi lagi dari suatu sistem yang lebih
besar
2. *the source of immense energy or power*
sumber energi atau daya yang sangat besar

hab-it

1. *a routine or practice performed regularly;
an automatic response to a specific situation*
rutinitas atau praktik yang dilakukan secara teratur;
tanggapan otomatis terhadap situasi tertentu

Daftar Isi

Pengantar: Kisah Saya	1
-----------------------	---

DASAR-DASAR **Mengapa Perubahan Sangat Kecil** **Menghasilkan Perbedaan Besar**

1. Dalryatnya Kekuatan Atomic Habits	15
2. Bagaimana Kebiasaan Membentuk Mentalitas Anda (dan Sekolahnya)	35
3. Bagaimana Menghancurkan Kebiasaan yang Lebih Baik dalam 4 Langkah Sederhana	51

KATIDAH PERTAMA **Menjadikannya Terlihat**

4. Seseorang yang Terlihat Ada yang Tak Beres pada Diri mereka	69
5. Cara Terbaik untuk Memulai Kebiasaan Baru	79
6. Motivasi Dirilai Terlalu Tinggi: Lingkungan Sering Kali Lebih Penting	93
7. Rahasia Pengendalian Diri	105

Kaidah Kedua Menjadikannya Menarik

8. Bagaimana Menjadikan Kebiasaan Tidak Dapat Dinyak	113
9. Peran Keluarga dan Teman dalam Membentuk Kebiasaan	129
10. Bagaimana Menemukan dan Mengoreksi Penyebab Kebiasaan Buruk Anda	143

Kaidah Ketiga Menjadikannya Mudah

11. Berisirlah Perlahan, tetapi Pantang Mundur	159
12. Hukum Upaya Kecil-Kecilnya	167
13. Bagaimana Menghentikan Kebiasaan Merusak Menggunakan Aturan Dua Merit	179
14. Bagaimana Menjadikan Kebiasaan Baik Tak Terhindarkan dan Kebiasaan Buruk Mustahil	191

Kaidah Keempat Menjadikannya Memuaskan

15. Aturan Tertinggi untuk Mengubah Perilaku	205
16. Bagaimana Mempercepatkan Kebiasaan Baik Setiap Hari	219
17. Bagaimana Meningkatkan Akuntabilitas Dapat Mengubah Segalanya	233

Taktik-Taktik Tingkat Mahir Bagaimana Beralih dari Sekadar Bagus ke Benar-Benar Dahsyat

18. Kebiasaan tentang Balas (Ketika Gern Penting dan Kapas Menjadi Tidak Penting)	247
---	-----

19. Anuran Goldilocks: Bagaimana Tetap Tertertarik dalam Hidup dan Pekerjaan	261
20. Pengorbanan dalam Menciptakan Kebiasaan Baik	273
Kesimpulan: Rahasia agar Hasil Berkelanjutan	287

LAMPIRAN

Apa yang Sebaiknya Anda Baca Setelah Ini?	293
Pelajaran: Pelajaran Kecil dari Empat Kisah	305
Bagaimana Menangkap Gagasan-Gagasan Ini pada Mula	307
Bagaimana Menangkap Gagasan-Gagasan Ini dalam Mengarah Anak	307
Ucapan Terima Kasih	307
Catatan	311
Tentang Penulis	341

Pengantar

Kisah Saya

Pada hari terakhir tahun kedua saya di SMA, tongkat pemukul bisbol menghantam muka saya. Ketika seorang teman mengasah gigitan memukul, tongkat pemukul terlepas dari tangannya dan terbang ke arah saya sebelum menghantam langsung ke bagian di antara kedua mata saya. Saya tidak punya ingatan tentang peristiwa benturan yang dahsyat itu.

Tongkat pemukul itu menghantam muka saya begitu kuat sehingga hidung saya berubah bentuk menjadi seperti huruf U. Benturan itu membuat jaringan lunak otak saya terempas ke dinding dalam tengkorak saya. Dalam seketika, pembengkakan langsung menyebar ke seluruh kepala. Dalam sepersedian detik, hidung saya patah, ada sepotong fraktur tengkorak, dan ada dua serpih kelopak mata yang rusak.

Ketika membuka mata, saya melihat orang-orang menatap saya dan memburu untuk memberikan bantuan. Saya memunduk dan melihat titik-titik merah di baju saya. Salah seorang teman kelas membuka kaus dan memberikannya kepada saya. Saya memakainya untuk menyembat darah yang mengalir deras dari hidung saya. Terguncang dan bingung, saya tidak tahu seberapa serani cedera yang saya alami.

Gara saya merangkul dan mengajak saya memulai perjalanan panjang dengan berjalan ke klinik sekolah, menyeberang lapangan, memutar bakul, dan kembali ke gelang sekolah. Entah berapa orang yang memapah saya, membuat saya tetap tegak. Kami berjalan pelan-pelan. Tidak ada yang sadar bahwa setiap menit dalam situasi ini sangatlah penting.

Setiba di klinik sekolah, perawat mengajukan serangkaian pertanyaan.

"Tahun berapa ini?"

"1998," jawab saya. Padahal seharusnya 2002.

"Siapa presiden Amerika Serikat?"

"Bill Clinton," kata saya. Jawab yang benar adalah George W. Bush.

"Siapa nama ibu kandungmu?"

"Mm. Mmm." Saya terbata-bata. Sepuluh detik kelala.

"Pati," kata saya sental, tak peduli pada kenyataan bahwa saya memerlukan sepuluh detik untuk mengingat nama ibu sendiri.

Itulah pertanyaan terakhir yang saya ingat. Tubuh saya tak sanggup mengatasi pembengkakan cepat dalam otak saya dan saya kehilangan kesadaran sebelum ambulans tiba. Sedari menit kemudian, saya diangkut ke rumah sakit terdekat.

Tak lama setelah tiba di sana, tubuh saya mulai gagal berfungsi. Sulit bagi saya untuk menjalankan fungsi fungsi dasar seperti menelan dan bernapas. Saya mengalami serangan kejang pertama hari itu. Kemudian saya berhenti bernapas sama sekali. Sementara dokter bergegas memasok saya dengan oksigen, mereka juga memotuskan rumah sakit darurat itu tidak memadai untuk menangani kondisi saya dan meminta helikopter menambatkan saya ke rumah sakit yang lebih besar di Cincinnati.

Saya didorong keluar dari ruang gawat darurat menuju helipad di seberang jalan. Korsta dorong seguncang-guncang di sepanjang jalan ketika seorang perawat memandu saya sementara perawat lain

tak bisa memompakan oksigen. Ibu saya, yang sudah tua di rumah sakit beberapa saat sebelumnya, naik ke helikopter menemani saya. Saya belum sadar dan tak mampu bernapas sendiri, sementara ibu saya terus memegang tangan saya selama perjalanan.

Ketika ibu saya menemui saya dalam balokotan, ayah saya pulang untuk memberitahu saudara-saudara saya. Dengan berlarian-larian ia mengatakan kepada adik perempuan saya bahwa ia tidak bisa ikut dalam acara kemiliteran kelas adik saya militer itu. Setelah menitipkan adik-adik saya kepada keluarga dan teman, ia berkendara ke Cincinnati untuk menemani ibu saya.

Ketika saya dan ibu saya mendaki di atap rumah sakit, sebuah tim terdiri atas hampir dua puluh dokter dan perawat langsung menyambut saya di helipad dan mendukung saya ke trauma unit. Saat itu periberalahan di otak saya telah begitu parah sehingga saya berulang kali mengalami kejang. Tulang hidung saya perlu diperbaiki, tapi karena saya tidak mendukung untuk menjalani operasi. Setelah sekali lagi mengalami kejang—pada hari ketiga—saya sengaja dibuat koma dan bernapas dengan menggunakan bantuan ventilator.

Orang tua saya bukan pertama kali ke rumah sakit ini. Sepuluh tahun sebelumnya, mereka datang ke gedung yang sama di lantai dasar setelah adik perempuan saya didiagnosis menderita leukemia pada usia tiga tahun. Saya lima tahun lebih tua. Adik laki-laki saya baru enam bulan. Setelah dua setengah tahun menjalani kemoterapi, pengambutan tumor tulang belakang, dan biopsi sumsum, adik perempuan saya akhirnya keluar dari rumah sakit dengan diagnosis, selusin, dan bebas dari kanker. Dan sekarang, setelah sepuluh tahun menjalani hidup normal, orang tua saya harus kembali ke tempat yang sama berantakan anak yang berbeda.

Ketertarikan saya sengaja dibuat koma, rumah sakit melibatkan tim perhatian dari pekerja sosial untuk menghibur orang tua

saya. Ia orang yang sama yang pernah menemui mereka sepuluh tahun lalu, setelah tahu adik saya menderita kanker.

Ketika siang berubah menjadi malam, beberapa mesin membuat saya tetap hidup. Oborogas saya berusaha tidur di karpet rumah sakit—mereka sangat kelelahan, tapi bolak-balik terbangun dengan rasa sesak. Belakangan ibu saya bercerita, “Itu malam paling buruk yang pernah dialami.”

SEMBUH

Sekuelah, esok paginya saya mampu bernapas lagi sampai ke tingkat yang membuat para dokter bermaksud melepaskan saya dari komati koma. Ketika akhirnya kesadaran saya kembali, ternyata saya kehilangan kemampuan mencium bau. Sebagai uji, seorang perawat meminta saya menutup dengan hidung kemudian mengendus sebotol jus apel. Indra penciuman saya kembali, tapi—yang di luar dugaan—aksi mengendus napas kuat-kuat ternyata membuat udara memendek buncar padaulang kelopak mata dan mendanang mata kiri saya keluar. Bola mata saya keluar dari rongga orbitanya, dan tidak lepas hanya karena masih ada serabut saraf yang menghubungkannya dengan otak.

Memarah dokter mata, bola mata saya perlahan-lahan akan kembali ke tempat semula sejalan dengan terlepasnya udara yang terjebak, tapi masih berupa lama waktu yang diperlukan. Saya dijadwalkan menjalani operasi satu pekan kemudian, yang berarti saya masih harus beristirahat beberapa waktu lagi. Saya seperti petinju yang babak belur dalam turnamen tinju, tapi saya boleh meninggalkan rumah sakit. Saya pulang dengan hidung patah, belasan fraktur pada wajah, dan mata kiri yang nyaris lepas.

Bulan-bulan berikutnya terasa sulit. Rasanya seolah-olah segala sesuatu dalam hidup ditunda sejenak. Selama beberapa pekan penglihatan saya ganda, dan saya secara harfiah tidak bisa melihat

lurus ke depan. Sebulan lebih kemudian bola man saya akhirnya kembali ke posisi normalnya. Karena kadang masih kejang-kejang dan penglihatan masih buram-buram, dibantu teman kemudian saya baru dapat mengendarai mobil lagi. Saat itu teraspi saya melatih pola-pola memetik dasar seperti berjalan mengikuti garis lurus. Saya bertekad tidak membiarkan kecelakaan itu merugikan semangat saya, tapi tak jarang saya merasa tertekan dan sangat galau.

Perih sekali memang ketika sadar betapa jauh jalan yang harus saya tempuh untuk kembali ke lapangan bisbol satu tahun kemudian. Bisbol selalu menjadi bagian utama dalam hidup saya. Ayah saya pernah bermain untuk sebuah klub liga kecil bernama St. Louis Cardinals, dan saya mempunyai mimpi untuk bermain secara profesional. Setelah rehabilitasi selama berbulan-bulan, yang saya inginkan lebih dari yang lain adalah kembali ke lapangan.

Namun, upaya kembali ke lapangan bisbol tidaklah mudah. Ketika musim pertandingan digelar, saya satu-satunya pemain tim pertama yang tidak lolos ke tim bisbol utama. Saya pernah bermain bersama siswa tahun kedua pada kejuaraan tim cadangan. Saya telah bermain bisbol sejak usia empat tahun, dan bagi seseorang yang telah sangat berpengalaman dalam olahraga ini, tidak lolos ke tim utama sangatlah memalukan. Saya masih ingat sekali peristiwa hari itu. Saya duduk di mobil dan menunggu simbol mencari-cari gelombang di radio, mendengarkan lagu-lagu pengantar kegelapan saya.

Ketelah setahun tanpa rasa percaya diri, pada tahun keempat saya berhasil masuk ke tim utama lagi, tapi jarang berhasil di lapangan. Secara keseluruhan, saya memukul sebelas bunt dalam pertandingan bisbol tim utama, hampir tidak mencapai satu gigitan.

Terlepas dari karier bisbol yang kurang cemerlang di SMA, saya masih percaya dapat menjadi pemain besar. Dan saya tahu supaya segalanya membaik, itulah satu-satunya yang bertang-

gung jawab untuk mewujudkannya. Tiga perubahan datang dua tahun setelah kecelakaan itu, ketika saya mulai kuliah di Denison University. Itu awal baru, dan di situ untuk pertama kalinya saya memiliki kekuatan dan gaya kebiasaan-kebiasaan kecil.

BAGAIMANA SAYA BELAJAR TENTANG KEBIASAAN

Kuliah di Denison adalah salah satu keputusan terbaik saya dalam hidup. Saya mendapat posisi dalam tim bisbol dan, walaupun berada di urutan terendah sebagai mahasiswa baru, kepemimpinan saya meluas-luas. Meskipun sempat kacau ketika di SMA, saya berhasil menjadi atlet universitas.

Saya sadar belum akan dimatikan dalam tim bisbol dalam waktu dekat, jadi saya berfokus pada upaya mengatur diri. Sementara teman-teman begadang untuk mengidol atau bermain video game, saya mengembangkan kebiasaan tidur yang baik dengan tidur lebih awal setiap malam. Di dunia akademis mahasiswa yang serba bebas dan jorok, saya bertekad membuat kamar saya tetap bersih dan rapi. Perbaikan-perbaikan ini kecil, tapi memberi saya kesan mampu mengendalikan hidup. Saya mulai merasa percaya diri lagi. Dan kepercayaan diri yang meningkat ini bermuara ke kelas karena kebiasaan-kebiasaan belajar saya bisa membuat dan saya berusaha meraih A untuk semua mata kuliah selama tahun pertama.

Kebiasaan adalah rutinitas atau perilaku yang dijalankan secara terus-menerus, dalam jangka lama, secara otomatis. Ketika semester satu berganti ke semester berikutnya, saya berhasil mengumpulkan kebiasaan-kebiasaan kecil tapi konsisten yang akhirnya mengantarkan ke hasil-hasil yang tak terbayangkan. Setelah saya baru mulai. Sebagai contoh, untuk pertama kali dalam hidup, saya menisaukan mengangkat beban beberapa kali seminggu, dan

pada tahun-tahun berikutnya, tubuh saya yang setinggi 190 cm bertambah besar dengan bobot naik dari 85 kg menjadi 100 kg.

Ketika musim pertandingan tahun kedua dimulai, saya mendapat posisi awal sebagai *pitcher*. Pada tahun berikutnya, saya terpilih sebagai kapten tim, dan pada pertandingan tahun saya terpilih menjadi anggota tim utama. Namun benar, pada musim tahun terakhir saya, kebiasaan-kebiasaan tidur, belajar, dan latihan fisik sangat mulai mendatangkan hasil.

Esai tahun setelah keberhasilan membantu pemukul bisbol tipai di seajih, diterbangkan ke rumah sakit, dan segera dibuat koma, saya terpilih sebagai atlet putra terbaik Division University dan salah satu ESPN Academic All-America Team—kejuaraan yang hanya diberikan kepada 35 pemain di seluruh Amerika. Ketika lulus, nama saya tercantum di buku tahunan universitas dalam delapan kategori berbeda. Pada tahun yang sama, saya dianugerahi penghargaan akademis tertinggi di universitas itu, Medalia Rektori.

Setiapa Anda memaafkan saya karena cerita yang terkesan berlebihan ini. Sebenarnya, tidak ada yang legendaris atau historis dalam karier olahraga saya. Saya tidak pernah sampai menjadi pemain profesional. Namun, dengan mengungkap tahun-tahun itu, saya percaya telah meraih sesuatu yang terbelah langit; saya berhasil memanfaatkan potensi. Dan saya percaya konsep-konsep dalam buku ini juga dapat membantu Anda memaksimalkan potensi.

Kita semua berhadapan dengan tantangan dalam hidup. Bagi saya, tantangan itu adalah cedera dalam olahraga, dan pengalamannya itu mengajarkan sesuatu yang sangat penting: perubahan-perubahan yang terkesan kecil dan remuk pada awalnya akan menghasilkan hasil-hasil yang menakutkan bila Anda bersedia menjalaninya sampai bertahun-tahun. Kita semua berhadapan dengan kemunduran, tapi dalam jangka panjang kualitas hidup kita sering kali bergantung pada kualitas kebiasaan kita. Dengan kebiasaan

saan yang sama. Anda akan mendapatkan hasil serupa. Namun, dengan kebiasaan yang lebih baik, apa pun menjadi mungkin.

Berang kali ada orang yang merasa meraih kesuksesan luar biasa dalam semalam. Saya tidak kenal satu pun di antara mereka, dan saya jelas bukan salah seorang di antara mereka. Tidak ada yang paling menonjol dalam perjalanan hidup saya dari jenius dihuaat koma sampai meraih Academic All-American, tapi banyak yang menonjol. Yang terjadi adalah evolusi bertahap, seringkali pusing kemajuan kecil dan terobosan sangat kecil. Satu-satunya cara yang membuat saya maju—satu-satunya cara yang saya pilih—adalah mulai dengan hal kecil. Dan saya menerapkan strategi yang sama beberapa tahun kemudian, ketika memulai menulis sendiri dan menulis buku ini.

BAGAIMANA DAN MENGAPA SAYA MENULIS BUKU INI

Pada November 2012, saya mulai menerbitkan artikel di jamesclear.com. Selama bertahun-tahun, saya menyimpan catatan-catatan tentang pengilaman-pengilaman pribadi saya yang berkaitan dengan kebiasaan dan saya akhirnya siap membagikan semua itu kepada publik. Saya mulai dengan menerbitkan artikel baru setiap Senin dan Kamis. Dalam beberapa bulan, kebiasaan menulis yang sederhana ini membuat saya mendapatkan seribu pelanggan email pertama, dan pada akhir 2013 angka itu naik menjadi lebih dari tiga puluh ribu orang.

Pada 2016, daftar email saya berkembang ke lebih dari seratus ribu pelanggan, yang menjadikannya salah satu newsletter dengan pertumbuhan paling cepat di internet. Saya merasa menjadi penulis ketika mulai menulis dua tahun silam, tapi sekarang saya dikenal sebagai pakar dalam hal kebiasaan—label baru yang membuat saya sangat senang tapi sekaligus tidak nyaman. Saya ti-

dak pernah memandang diri sebagai pakar dalam topik ini, melainkan sekadar orang yang berbakat berinteraksi bersama-sama dengan para pembaca.

Pada 2015, saya meraih dua ratus ribu pelanggan email dan memandatanganinya kontrak buku dengan Penguin Random House untuk mulai menulis buku yang sedang Anda baca sekarang. Ketika audiens saya bertambah, begitu pula peluang bisnis saya. Saya lebih banyak diminta berceramah di perusahaan-perusahaan terkemuka tentang ilmu pemberantasan kebiasaan, perubahan perilaku, dan perubahan yang terus-menerus. Saya menjadi pembicara utama pada konferensi-konferensi di Amerika Serikat dan Eropa.

Pada 2016, artikel-artikel saya mulai muncul secara teratur di publikasi publikasi besar seperti *Time*, *Entrepreneur*, dan *Forbes*. Yang menakutkan, tulisan saya dibaca oleh lebih dari delapan juta orang tahun itu. Pelatih-pelatih di NFL, NBA, dan MLB mulai membaca karya saya dan membagikannya kepada tim-tim mereka.

Pada awal 2017, saya meluncurkan Habits Academy, yang menjadi landasan pelatihan pribadi bagi organisasi-organisasi dan individu-individu yang tertarik membangun kebiasaan-kebiasaan yang lebih baik dalam hidup dan pekerjaan. Perusahaan-perusahaan yang termasuk Fortune 500 serta usaha-usaha rintisan yang baru tumbuh mulai merekrut pemimpin dan melatih staf. Secara keseluruhan, lebih dari sepuluh ribu pemimpin, manajer, pelatih, dan guru telah digantikan oleh Habits Academy, dan karya saya bersama mereka telah mengajarkan banyak sekali kepada saya tentang apa yang diperlukan untuk membuat kebiasaan-kebiasaan tersebut berhasil di dunia nyata.

Sementara saya memberikan sembahsan akhir pada buku ini dalam 2018, *jamesclear.com* menerima jutaan pengunjung per bu-

¹ Buku yang beruntung dapat mengetahui lebih banyak di habitsacademy.com

lan dan hampir lima ratus ribu orang menjadi pelanggan untuk email newsletter saya—jumlah yang sungguh di luar dugaan ketika saya baru mulai karena berpikir tentang hal itu pun dulu saya tidak berani.

BAGAIMANA BUKU INI AKAN BERMANFAAT BAGI ANDA

Pengusaha dan investor Naval Ravikant berkata, “Untuk menjadi buku yang hebat, mula-mula Anda harus menjadi buku itu.” Saya mulai mengetahui gagasan-gagasan yang disebutkan di sini karena saya terpaksa mempraktikkannya. Saya harus mengabdikan kebiasaan-kebiasaan kecil untuk bangkit dari cedera, agar menjadi lebih kuat secara fisik, agar dapat tampil berprestasi di lapangan, agar dapat menjadi penulis, agar dapat membangun bisnis yang sukses, dan sekolah untuk berkembang menjadi orang dewasa yang bertanggung jawab. Kebiasaan-kebiasaan kecil membantu memaksimalkan potensi saya, dan karena Anda memilih buku ini, saya percaya bahwa Anda juga ingin memaksimalkan potensi Anda.

Di halaman-halaman mendatang, saya membagikan rencana selangkah demi selangkah untuk membangun kebiasaan yang lebih baik—bukan untuk beberapa hari atau minggu, tapi seumur hidup. Meskipun saya mendukung semua yang telah saya tulis, buku ini bukan sekadar penelitian ilmiah; buku ini petunjuk pelaksanaan. Anda akan menemukan kebijaksanaan dan saran praktis di bagian depan dan di bagian tengah, sementara saya menantang ilmu di balik cara menciptakan dan mengubah kebiasaan-kebiasaan Anda yang mudah dipahami dan diterapkan.

Bidang-bidang yang saya manfaatkan—biologi, ilmu saraf, fisikal, psikologi, dan sebagainya—adalah ada kebiasaan-tahun. Yang saya temarkan kepada Anda adalah intuisi gagasan-gagasan

an terbaik yang pernah terfikir oleh orang-orang cerdas sejak lama sekali serta temuan-temuan paling menarik yang dibuat oleh ilmuwan belakangan ini. Sambil begitu saja, semoga, adalah memsumikan gagasan-gagasan yang paling penting dan mengaitkannya sedemikian sehingga sangat mudah diterapkan. Apa pun yang baik dalam buku ini adalah ada banyak pukir sebelum saya. Sedangkan apa pun yang kurang anggaplah itu kesalahan saya.

Tulang punggung buku ini adalah model ketahanan empat langkah saya—mendapatkan petunjuk (*cue*), memantapkan garis (*learning*), menanggapi (*response*), dan menikmati hasilnya (*reward*)—dan empat kinds perubahan: perilaku yang berkaitan dari langkah-langkah tadi. Pembaca yang berlatar belakang psikologi mungkin mengenali sebagian istilah ini dari operant conditioning, yang pertama kali didefinisikan sebagai “*stimulus, response, reward*” oleh B. F. Skinner pada 1930-an dan belum lama ini dipopulerkan sebagai “*cue, routine, reward*” dalam *The Power of Habit* oleh Charles Duhigg.

Ilmuwan perilaku seperti Skinner sadar bahwa jika menawarkan ganjaran yang tepat, Anda dapat membuat orang bertindak dengan cara tertentu. Namun, meskipun model Skinner sanggup memberikan hasil yang istimewa dalam menerangkan bagaimana rangsangan dari luar memengaruhi kebiasaan kita, model itu belum cukup menjelaskan bagaimana pikiran, perasaan, dan keyakinan kita berdampak terhadap perilaku kita. Kondisi-kondisi internal—suasana hati dan emosi—juga penting. Dalam dekade-dekade lalu, ilmuwan mulai memetakan hubungan antara pikiran, perasaan, dan perilaku kita. Penelitian ini juga dibahas dalam buku ini.

Secara keseluruhan, kerangka yang saya tawarkan adalah model terpadu antara ilmu kognitif dan ilmu perilaku. Saya percaya ini salah satu model pertama perilaku manusia yang dapat menjelaskan dengan tepat pengaruh rangsangan eksternal dan emosi

internal terhadap kebiasaan kita. Sementara ada istilah yang terasasi akhlak, saya percaya bahwa hal-hal terperinci—dan penerapan Empat Ekokah Perubahan Perilaku—akan menawarkan cara baru untuk membentuk kebiasaan-kebiasaan Anda.

Perilaku manusia selalu berubah: dari situasi ke situasi, dari saat ke saat, dari detik ke detik. Namun, buku ini bicara tentang yang tidak berubah. Buku ini membahas dasar-dasar perilaku manusia, Prinsip-prinsip abadi yang dapat Anda unduh dari tahun ke tahun. Gagasan-gagasan yang dapat Anda pakai untuk melandasi bisnis, keluarga, hidup Anda.

Tidak ada cara tunggal untuk menciptakan kebiasaan yang lebih baik, tapi buku ini menawarkan dengan cara terbaik yang saya ketahui—pendekatan yang akan efektif, tak peduli di mana Anda mulai atau apa yang sedang ingin Anda ubah. Strategi yang saya bahas relevan bagi siapa pun yang mencari sistem selangkah demi selangkah untuk perbaikan, entah urusan Anda adalah kesehatan, keuangan, produktivitas, hubungan, atau semuanya. Selama terkait dengan perilaku manusia, buku ini akan menjadi panduan Anda.

DASAR-DASAR

Mengapa
Perubahan Sangat Kecil
Menghasilkan Perbedaan Besar

Bab 1

Dahsyatnya Kekuatan Atomic Habits

Nasib British Cycling berubah pada suatu hari dalam tahun 2003. Organisasi itu, yang merupakan induk organisasi cabang olahraga sepeda profesional di Britania Raya, baru saja merekrut Dave Brailsford sebagai direktur performa yang baru. Pada waktu itu, pembalap sepeda profesional di Britania Raya telah mengalami hampir seratus tahun dalam prestasi yang sedang-sedang saja. Sejak 1900, pembalap-pembalap Inggris hanya memenangkan satu medali emas di ajang Olimpiade, dan prestasi mereka bahkan lebih buruk lagi di lomba balap sepeda paling akbar, *Tour de France*. Dalam 110 tahun, tidak ada pembalap Inggris yang pernah memenangkan ajang tersebut.

Bahkan, prestasi pembalap Inggris begitu terenggikan sehingga pabrik sepeda terbaik di Eropa memilih menjual sepeda kepada tim itu karena takut berpengaruh buruk pada penjualan sepedanya. Sederetnya pembalap-pembalap profesional lain melihat atlet-atlet Inggris memakai produk tersebut.

Brailsford direkrut untuk membawa British Cycling ke arah baru. Yang membuatnya berbeda dari pelatih-pelatih terdahulu adalah komitmennya yang tidak henti terhadap strategi yang

ia sebut “penghimpunan perolehan kecil”, yang merupakan falsafah pencarian margin peningkatan sangat kecil dalam segala sesuatu yang Anda kerjakan. Menurut Brailford, “Secara keseluruhan prinsip ini berasal dari gagasan bahwa jika Anda mengurai segala sesuatu yang dapat Anda pikirkan terkait dengan balap sepeda, dengan perbaikan 1% saja Anda akan mendapatkan kemajuan yang signifikan ketika menerapkannya bersama-sama setiap hari.”

Brailford dan peneliti-penelitiannya mulai dengan membuat penyesuaian-penyesuaian kecil yang bisa diuraikan dari tim pembalap sepeda profesional. Mereka merancang ulang jok sepeda agar lebih nyaman dan mengoleskan alkohol agar pada hari agar pengalamannya lebih baik. Mereka meminta para pembalap memiliki celana pendek dengan pemeras listrik guna mengetahui suhu otot sewaktu bersepeda dan menggunakan sensor sensor biofeedback untuk memantau reaksi tubuh tiap atlet terhadap suatu latihan. Tim menguji bermacam-macam bahan di telosondag angin dan meminta pembalap-pembalap jalan raya beralih mengenakan kumini balap roadie, yang terbukti lebih ringan dan aerodinamis.

Akan tetapi, mereka tidak berhenti di situ. Brailford dan timnya terus berfikir perbaikan-perbaikan 1% di bagian-bagian yang terlewatkan atau tak terfikir. Mereka menguji bermacam-macam gel pijat untuk melihat mana yang menghasilkan pemulihan otot paling cepat. Mereka membayar seorang dokter untuk menguji tiap pembalap cara terbaik mencuci tangan guna mengurangi peluang terkena virus influenza. Mereka menentukan jenis bantal dan kasur yang memungkinkan tidur lebih nyenyak bagi tiap pembalap. Mereka bahkan mengocok baklar dalam truk tisu dengan warna putih, yang membolehkan mereka melihat debu-debu kecil yang biasanya tidak langsung

terdeteksi padahal berisiko menurunkan performa sepeda yang telah disetel dengan baik.

Ketika perbaikan-perbaikan ini bentuk ratusan perbaikan kecil lain dilaksanakan, hasilnya datang lebih cepat daripada yang pernah dibayangkan.

Hanya lima tahun sejak Bradford Lister, tim British Cycling mendominasi baik balap sepeda jalan raya maupun atletik di ajang Olimpiade 2008 di Beijing, sempat mereka secara dramatis memenangkan 40% dari total medali emas yang dipersembahkan. Empat tahun kemudian, ketika Olimpiade diselenggarakan di London, atlet-atlet Inggris menuliskan batas maksimal prestasi mereka dan membuahkannya semblan *récor* Olimpiade serta tujuh *récor* dunia.

Pada tahun yang sama, Bradley Wiggins menjadi atlet balap sepeda Inggris pertama yang memenangkan Tour de France. Tahun berikutnya, teman satu timnya Chris Froome memenangkan lomba itu, dan terus menang lagi pada 2015, 2016, dan 2017, yang membuat tim Inggris meraih lima kemenangan Tour de France dalam era ini tahun.

Selama rentang sepuluh tahun dari 2007 sampai 2017, peraih balap sepeda Inggris memenangkan 178 kejuaraan dunia dan 66 medali emas Olimpiade atau Paralympic dan meraih lima kemenangan Tour de France yang lebih kalangan luas dipandang sebagai prestasi paling sukses dalam sejarah balap sepeda.⁷

Bagaimana ini terjadi? Bagaimana suatu tim yang sebelumnya hanya sekumpulan atlet biasa berubah menjadi juara dunia melalui perubahan-perubahan sangat kecil yang, seperti laba-paling-paling, hanya akan menghasilkan perubahan sekecilnya? Meng-

⁷ Untuk lebih lanjut lihat, *Interview with Henry the British Cycling hero* tahun 2016 dapat dilihat langsung dari <http://www.britishcycling.org.uk>.

apa perbaikan-perbaikan kecil berkumulasi menjadi hasil-hasil yang begitu menakjubkan, dan bagaimana Anda dapat meraih pendekatan ini dalam hidup Anda sendiri?

MENGAPA PERUBAHAN KECIL MENGHASILKAN PERBEDAAN BESAR

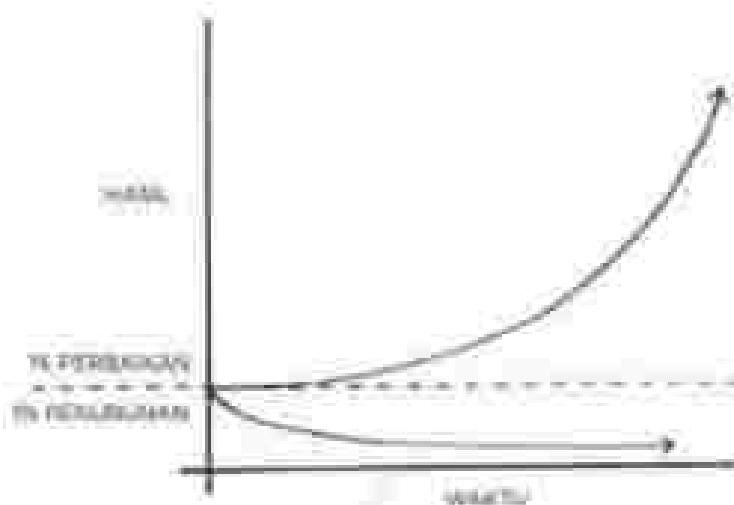
Mudah sekali memberikan takaran berlebihan atas pentingnya suatu momen yang menentukan, dan membuat takaran nilai terlalu rendah atas upaya membuat perbaikan-perbaikan kecil yang dilakukan setiap hari. Sering kali kita meyakinkan diri bahwa kesuksesan yang manis menuntut aksi yang manis pula. Emah memurnikan berat badan, membangun bisnis, menulis buku, memenangkan kompetisi, atau meraih sumber lain, kita memberi diri sendiri hebat untuk membuat perubahan yang akan mengguncang hari dan menjadi bahan perbincangan semua orang.

Sementara itu, perbaikan 1% sesuatu tak terlihat—lirasa—kadang malah tak terlihat—padahal perbaikan itu dapat jauh lebih bernilai, terutama dalam jangka panjang. Perubahan dari suatu perbaikan sangat kecil tapi berlanjut dalam waktu lama bisa sangat dahsyat. Berikut penjelasan matematikanya: jika Anda bisa menjadi 1% lebih baik setiap hari dalam setahun, akhirnya Anda akan 37 kali lebih baik pada penghujung tahun. Sebaliknya, jika Anda 1% lebih buruk setiap hari dalam setahun, Anda akan menurun hampir menjadi nol. Yang berasal dari satu kemerosotan kecil atau satu kemunduran kecil dapat berkumulasi menjadi jauh lebih besar.

1% LEBIH BAIK SETIAP HARI

1% lebih baik setiap hari akan sama dengan: $0,01^{365} = 0,0003$

1% lebih baik setiap hari sama saja dengan: $1,01^{365} = 1,43$



GAMBAR 1. Pengaruh kebiasaan kecil berkembang menjadi waktu. Misalnya, jika Anda menjadi 1% lebih baik setiap hari, Anda akan memperoleh hasil yang berbeda 47 kali lebih baik sesudah satu tahun.

Kebiasaan adalah bunga majemuk dalam perbaikan diri. Sama halnya dengan uang yang menjadi berlipat-lipat karena bunga majemuk, pengaruh kebiasaan menjadi berlipat-lipat sewaktu Anda mengulang-ulang kebiasaan itu. Perubahan yang dihasilkan pada suatu hari tertentu mungkin terkesan kecil, tapi dampak yang terjadi setelah berbulan-bulan dan bertahun-tahun kemudian bisa dahsyat. Ketika kita menyangkal ke belakang dua, lima, atau bahkan sepuluh tahun kemudian, nilai kebiasaan yang baik dan kerapian akibat kebiasaan buruk menjadi luar biasa nyata.

Dalam kehidupan sehari-hari konsep itu mungkin sulit dianggap baik. Kita sering mengabaikan perubahan-perubahan kecil karena terkesan tidak begitu penting saat itu. Jika Anda menabung sedikit uang sekarang, Anda belum menjadi jutawan. Jika Anda pergi ke sauna kebugaran tiga hari berturut-turut, badan tidak Anda belum berubah. Jika Anda belajar bahasa Mandarin selama empat jam malam ini, Anda belum berhasil menguasai bahasa itu. Kita melakukan sejumlah perubahan, tapi hasilnya tidak pernah langsung terlihat, jadi kita malah kembali ke rutinitas semula.

Sayangnya, lalu transformasi yang lambat juga memudahkan kita menunda-nunda karena barang siapa pun jadi. Jika Anda makan makanan yang tidak sehat hari ini, timbangan Anda mungkin tidak langsung naik banyak. Jika Anda bekerja sampai larut malam ini dan mengabaikan keluarga, mereka akan memaafkan Anda. Jika Anda menunda kewajiban dan menunda-nunda proyek Anda tidak dikerjakan sampai besok, biasanya masih ada waktu untuk menyelesaikannya kemudian. Situasi keputusan tunggal mudah dihindari.

Namun, ketika kita mengalami 1% kesalahan, hari demi hari, dengan mengulang keputusan-keputusan buruk, mengulang kesalahan-kesalahan sangat kecil, dan merasionalisasi alasan-alasan kecil, pilihan-pilihan kecil kita mengalami proses bunga majemuk sampai menjadi racun. Akumulasi banyak salah langkah inilah—1% penurunan di sini dan di sana—yang akhirnya mengarah ke masalah.

Ditengah yang terjadi akibat suatu perubahan dalam kebiasaan Anda mulai pengaruhi pengubahan arah pesawat mungkin hanya beberapa derajat. Berangkat Anda sedang terbang dari Los Angeles ke New York City. Seandainya seorang pilot meninggalkan LAX (kode untuk bandara internasional Los Angeles) lalu

mengubah arah 3,5 derajat satu lebih ke selatan. Anda akan mendarat di Washington, D.C., bukan di New York. Perubahan kecil seperti itu hampir tak terlihat kecuali tinggal landas—bidang pesawat bergeser tak sampai tiga meter—tapi untuk skala perputaran yang meliputi Amerika Serikat, tempat mendarat Anda akan meloset ratusan kilometer.⁴

Bayangkan, suatu perubahan kecil dalam kebiasaan sehari-hari dapat membuat Anda tiba di rumah yang sangat berbeda. Membuat pilihan yang 1% lebih baik atau 1% lebih buruk terkesan tak bermakna pada suatu saat, tapi dalam rentang waktu panjang pilihan-pilihan tersebut menentukan perbedaan antara siapa Anda sekarang dan siapa Anda nanti. Sukses adalah produk kebiasaan sehari-hari—bukan transformasi yang hanya sekali seumur hidup.

Itu berarti, tak penting seberapa sukses atau seberapa gagal Anda saat ini. Yang penting adalah apakah kebiasaan-kebiasaan Anda menempatkan Anda pada jalur menuju kesuksesan atau tidak. Anda harus jadi lebih peduli pada arah tujuan Anda saat ini daripada hasil-hasil saat ini. Jika Anda sedang jetawan tapi menghabiskan lebih banyak daripada yang Anda dapatkan tiap bulan, berarti Anda ada di arah tujuan yang buruk. Bila kebiasaan-kebiasaan Anda tidak berubah, hasil akhirnya tidak akan baik. Sebaliknya, jika Anda sedang bangkrut, tapi menabung sedikit demi sedikit setiap bulan, Anda berada di jalur yang benar menuju kemerdekaan finansial—bahkan meskipun Anda bergerak lebih lambat daripada yang Anda inginkan.

⁴ Saya terbang pulang dengan pesawat komersial Washington, D.C. ke New York 382 km jauhnya dari New York City. Seandainya Anda sedang dalam pesawat 747 atau Airbus A380, mengubah arah sekitar 3,5 derajat sewaktu mendarat akan menggeser Anda sampai 100 meter. Bidang pesawat bergeser secara 22 sampai 23 cm. Perubahan yang sangat kecil itu dapat sangat bermakna dalam mengubah hasil pekerjaan.

Hasil-hasil Anda menunjukkan ukuran yang mengikuti kebiasaan kebiasaan Anda. Kekayaan bersih Anda menunjukkan ukuran yang mengikuti kebiasaan-kebiasaan finansial Anda. Bobot tubuh Anda menunjukkan ukuran yang mengikuti kebiasaan makan Anda. Pengetahuan Anda merupakan ukuran yang mengikuti kebiasaan belajar Anda. Seberapa rapi rumah Anda menunjukkan tingkat kebiasaan Anda dalam hal bersih-bersih rumah. Anda mendapatkan apa yang selalu Anda ulangi.

Jika ingin meramalkan ke mana tujuan Anda dalam hidup, yang harus Anda lakukan hanyalah mengikuti arus keberhasilan-keberhasilan kecil atau kegagalan-kegagalan kecil. Itu melihat bagaimana hasil pilihan Anda sehari-hari setelah sepuluh atau dua puluh tahun. Apakah Anda membelanjakan lebih sedikit daripada yang Anda dapatkan tiap bulan? Apakah Anda memanfaatkan pergi berolahraga tiap pekan? Apakah Anda membaca buku dan belajar sesuatu yang baru tiap hari? Pertanyaan-pertanyaan kecil seperti inilah yang akan menentukan masa depan Anda.

Waktu memperbesar margin antara kesuksesan dan kegagalan. Waktu akan melipatgandakan apa pun yang Anda masukkan. Kebiasaan baik menjadikan waktu sahabat Anda. Kebiasaan buruk menjadikan waktu musuh Anda.

Kebiasaan itu seperti sebuah pedang yang tajam di kedua sisi. Kebiasaan buruk dapat menelan Anda dengan mudah sebagaimana kebiasaan baik dapat membentak Anda. Itu sebabnya pemahaman atas hal-akhlak kebiasaan sangatlah penting. Anda perlu mengetahui cara kerja kebiasaan dan cara merawatnya sesuai kebutuhan Anda agar dapat menghindari bahaya dari salah satu sisi tajam pedang Anda.

**KEBERAKSIAN DAN KENJADI BUNGA MAJEMUK
YANG BAIK ATAU BURUK BAGI ANDA**

Bunga Majemuk yang Baik	Bunga Majemuk yang Buruk
<p>Bunga majemuk yang produktif Menyebabkan satu bunga terdampar dapat menjadi prototipe kecil pada suatu hari tapi maknanya bisa sangat besar dalam karier seseorang. Pengaruh mendapatkan satu pekerjaan lama atau memperoleh satu penghargaan baru bisa lebih besar lagi. Maka bunga majemuk yang mampu Anda luncurkan dengan baik, maka akan lebih baik Anda untuk berfokus pada bidang lain.</p>	<p>Bunga majemuk yang membuat stres. Contoh karena mendapatkan satu titik, lebih terganggu jiwa menjadi terdampar. Kemudian suatu yang tidak sama akan lebih terganggu karena tak akan dapat lagi baik. Dengan sendirinya penyebab penyebab stres yang umum ini dapat dihilangkan. Namun, jika tidak ada solusi, bertahanlah. Stres stres kecil itu merupakan masalah masalah kecil yang nyata.</p>
<p>Bunga majemuk pengetahuan. Belajar belajar dari pengalaman satu bisa akan menjadikan Anda lebih baik. Tapi kemudian untuk belajar sendiri tidak dapat membuat Anda lebih baik. Hal itu yang Anda bisa tidak harus mengabaikan sesuatu yang baru. Tapi juga harus ada yang lain yang berbeda atau pengalaman-pengalaman lama. Seperti kata Alvin Toffler, "Bagaimana cara kita pengetahuan. Terkadang di atas pengetahuan, seperti bunga majemuk."</p>	<p>Bunga majemuk pilihan buruk. Hal yang Anda memandang diri tidak berhasil, bodoh atau jelek, maka itu akan berdampak pada Anda akan memandang diri sebagai cara belajar. Anda harus belajar dari pengalaman lain yang sama tetapi tidak bagaimana pilihan Anda belajar dari diri Anda. Terkadang orang lain belajar, terinspirasi ke dalam pengalaman memahami orang lainnya seperti, jika ada ego, Anda merasa orang seperti ini ada di mana-mana.</p>

Bunga Mawar yang Jelek	Bunga Mawar yang Bagus
Bunga mewakili hubungan. Orang cenderung membuat perilaku Anda kepada mereka. Hari ini orang Anda memiliki teman yang sangat mendidik Anda. Mereka melihat Anda sebagai orang yang sangat penting. Mereka akan selalu berusaha untuk meningkatkan hubungan yang kuat dan kuat dengan Anda.	Bunga mewakili karakter. Orang-orang akan dan akan merasa sangat terinspirasi karena mereka sangat terinspirasi. Sebaliknya, orang-orang akan tidak mau dan akan merasa sangat sulit untuk mereka. Mereka akan selalu berusaha untuk meningkatkan hubungan yang kuat dan kuat dengan Anda.

SEPERTI APA KEMAJUAN ITU SESUNGGUHNYA

Bayangkan Anda mempunyai blok es yang diletakkan di meja di depan Anda. Ruangan itu dingin dan Anda dapat melihat uap napas Anda. Temperatur saat ini minus 3,5 derajat Celsius. Meskipun pelan, ruangan mulai menghangat.

Minus 3 derajat

Minus 2,5

Minus 2

Blok es di depan Anda masih ada.

Minus 1,5

Minus 1,1

Minus 0,5

Masih, belum terjadi apa-apa.

Kemudian, nol derajat. Es mulai meleleh. Kenaikan temperatur setengah derajat ini tampaknya tidak berbeda dari kenaikan temperatur sebelumnya, tapi yang satu ini memicu perubahan besar.

Peristiwa-peristiwa terbesut sering kali terjadi akibat banyak aksi sebelumnya, yang mengumpul potensi sampai cukup untuk memicu perubahan besar. Pola ini terjadi di mana-mana. Kanker

menghabiskan 80% hidupnya tanpa ketahuan, dan tiba-tiba berhenti mengosong seluruh tubuh dalam hitungan bulan. Rambu hampir tak terlihat selama lima tahun pertama hidupnya karena sibuk membangun sistem akar yang kokoh di bawah tanah sebelum menyalangi puluhan meter ke udara dalam rentang enam pekan.

Begitu pula, kebiasaan sering kali muncul tanpa ketidirenehan sampai Anda melampaui suatu ambang batas kritis dan membuka pintu ke tata-ran performa baru. Pada babuk awal dan babak teragili suatu proyek atau usaha, sering kali ada yang disebut Lembah Ke-Resasaan. Anda berharap mendapatkan kemajuan dengan cara linear jadi Anda bisa frustrasi ketika melihat perubahan signifikan tidak efektif dalam hari-hari pertama, minggu-minggu pertama, atau bahkan bulan-bulan pertama. Rasanya seolah Anda jalan di tempat. Itu cari suatu proses yang menghasilkan banyak hal hasil maksimalnya terpaksa tertunda.

Berikut salah satu alasan pokok mengapa sulit sekali membangun kebiasaan yang over. Orang mencoba beberapa perubahan kecil, tapi tidak dapat melihat hasil nyata, jadi ia memutuskan berhenti. Menurut Anda, "Aku sudah lari pagi setiap hari selama sebulan, tapi kenapa aku tidak melihat perubahan apa pun pada tabukku?" Begitu pikiran seperti ini berkuasa, langkah berikutnya adalah menghentikan kebiasaan baik yang sudah dimulai. Namun, agar mendapatkan perubahan yang bermakna, kebiasaan perlu dipertahankan cukup lama untuk bisa membuat perubahan ke tataran yang ada sebut *Dataran Potensi Laten*.

Bila Anda merasa harus masih payah membangun kebiasaan-kebiasaan baik atau menghentikan kebiasaan-kebiasaan buruk, itu bukan karena Anda tidak memiliki kemampuan untuk menjadi lebih baik. Sering kali itu karena Anda belum melewati *Dataran Potensi Laten*. Menghabiskan ketidirenehan yang tak kunjung tercapai meski sudah bekerja keras sama seperti menyalahkan hal-hal

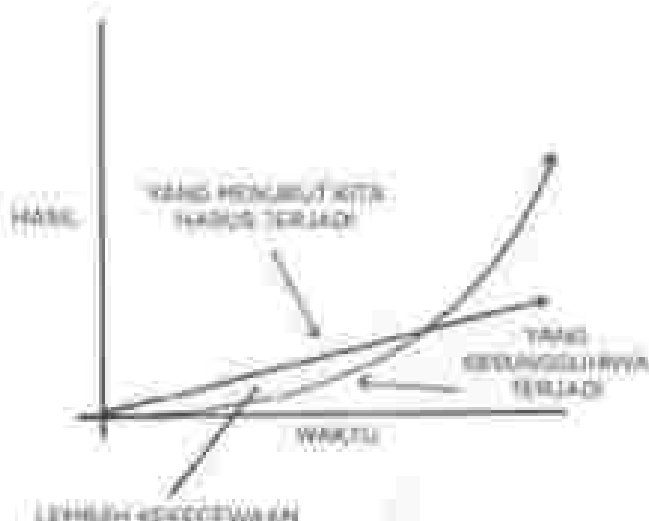
es yang tidak meluluh meskipun Anda memanaskannya dari suhu minus 7,5 sampai minus 9,5 derajat. Usaha Anda tidak sia-sia, hanya tersimpan. Semua eskal terjadi pada suhu nol derajat.

Ketika akhirnya Anda tembus ke Dataran Potensi Latex, sering menyebutnya keadaan mendadak. Dunia luar hanya melihat bagian perantara yang dramatis, tidak melihat yang terjadi sebelumnya. Namun, Anda tahu itu hasil kerja Anda sejak lama sekali—ketika dilihatnya Anda tidak mengalami kesulitan apa pun—padahal itulah yang memungkinkan “lompatan” pada hari ini.

Masih ada paduan lain antara manusia dan ukuran geologi. Dua lempeng tektonis dapat bergesekan satu sama lain selama jutaan tahun, dengan ketegangan yang terus tertumpukan. Kemudian, pada suatu hari, kedua lempengan itu bergesekan lagi, sama seperti yang telah terjadi selama berabad-abad, tapi kali ini ketegangannya sudah sudah besar. Gempa terjadi. Perubahan dapat berlangsung bertahun-tahun—sebelum pengaruhnya muncul sekaligus.

Penggunaan senjata menuntut ketahanan. Aan Asimilo Spurs, salah satu tim paling sukses dalam sejarah NBA, memiliki kata mutiara dari tokoh referensi sosial Jacob Riis pada dinding ruang ganti mereka: “Ketika apa pun terkesan tak ada gonanya, saya segera pergi menyaksikan tukang batu mengayunkan martil ke sebranglah batu cadas, mungkin sampai seratus kali, tanpa menghasilkan satu retakan pun pada cadas itu. Namun, pada hariannya yang keseratus satu kali cadas itu terbelah menjadi dua, dan saya tahu bahwa hantaman terakhir yang menyebabkannya—mekanika semua hantaman yang dilakukan sebelumnya.”

DATARAN POTENSI LATEN



CAMBAK 2: Kita sering mendengar kemauan berbangsung secara meluas. Sambilnya, kita mendengar hal-hal yang sedang dengan cepat. Dalam kenyataan, hal-hal itu sering kali berwujud. Kita melihat sesuatu yang sedang atau bertumbuh-tumbuh kemudian kita mendengar hal-hal yang kita rasakan yang kita rasakan sebelumnya. Kita bisa melihat sesuatu yang "jangan kelihatan", tetapi yang memang putar dan telah lama kita rasakan berwujud atau bertumbuh-tumbuh tanpa terdapatnya sedikit pun hasil. Berpikirnya, yang itu tidak sama. Yang sedang mungkin akan sangat kemudian kita akan melihatnya terdapatnya itu berwujud.

Semua hal-hal berasal dari awal yang kecil. Bibit setiap tumbuhan adalah keputusan tunggal yang sangat kecil. Namun ketika keputusan itu ditanam, tumbuhan berakar dan tumbuh makin kuat. Akar-akar mencangkrem makin dalam dan cabang-cabang terus tumbuh. Usaha menghentikan tumbuhan buruk sama seperti mencobakan pohon beringin yang sangat besar dalam diri kita.

Dan saya membangun kebiasaan baik sama seperti merawat tanaman bunga yang sangat sensitif setiap hari.

Namun, apa yang menentukan apakah kita bertahan pada suatu kebiasaan cukup lama agar selamat sampai ke Dataran Poernot Liris dan tumbuh ke sisi lain? Apa yang menyebabkan sebagian orang terperangkap ke dalam kebiasaan-kebiasaan yang tidak diinginkan sedangkan yang lain berhasil menikmati efek bunga majemuk dari kebiasaan-kebiasaan baik?

LUPAKAN SASARAN, BERFOKUSLAH PADA SISTEM

Kearifan yang mulai berlaku sangat jarang mengatakan bahwa cara terbaik untuk meraih apa yang kita inginkan dalam hidup — entah memiliki bentuk tubuh yang lebih bagus, membangun bisnis yang sukses, hidup lebih tenang dan tidak terlalu cemas, meluangkan waktu lebih banyak bersama teman dan keluarga — adalah menetapkan sasaran-sasaran yang spesifik dan dapat dilaksanakan.

Untuk waktu yang lama, ini pada pendekatan yang saya pakai terkait dengan kebiasaan. Selalu ada sasaran yang harus diraih. Saya menetapkan sasaran-sasaran untuk nilai-nilai yang harus saya dapatkan di sekolah, untuk hobis yang ingin saya hilangkan melalui olahraga, untuk laba yang saya inginkan dalam bisnis. Saya berhasil pada beberapa, tapi gagal pada sebagian besar yang lain. Akhirnya, saya mulai sadar bahwa hasil-hasil saya hampir tidak berkaitan dengan sasaran-sasaran yang saya tetapkan dan hampir semuanya berkaitan dengan sistem yang saya jalani.

Apa perbedaan antara sistem dan sasaran? Ini perbedaan yang pertama kali saya ketahui dari Scott Adams, kartunis di *Dilbert* Lo-

mik Dribert. Sasaran bicara tentang hasil yang ingin kita raih. Sistem adalah proses yang mengantarkan ke hasil-hasil itu.

- Bila Anda seorang pelatih, sasaran Anda mungkin memenangkan kejuaraan. Sistem Anda terdiri atas merekrut pemain, mengatur asisten pelatih, dan menyelenggarakan latihan pemain.
- Bila Anda seorang pengusaha, sasaran Anda mungkin membangun perusahaan bernilai setara dolar. Sistem Anda adalah bagaimana menguji gagasan-gagasan tentang produk, merekrut karyawan, dan menjalankan iklan pemasaran.
- Bila Anda seorang pemimpin, sasaran Anda mungkin memenangkan jabatan baru. Sistem Anda adalah seberapa sering Anda berlatih, bagaimana Anda memecahkan sista, mengetahui kesulitan, dan metode Anda adalah menerima umpan balik dari instruktur.

Sekarang, pertanyaan yang menarik: jika Anda mengabdikan sepenuhnya sasaran-sasaran Anda dan berfokus hanya pada sistem, apakah Anda akan masih berhasil? Sebagai contoh, jika Anda seorang pelatih bola basket dan mengabdikan sasaran memenangkan kejuaraan serta berfokus hanya pada yang dikerjakan tim dalam latihan setiap hari, apakah Anda masih mendapatkan hasil?

Menurut saya, Anda akan berhasil.

Sasaran dilatih sehingga apa pun adalah menyederhanakannya dengan skor terbaik, tapi pasti sangatlah konyol kalau selama pertandingan tim menghabiskan waktu untuk melihat papan nilai. Cara satu-satunya untuk benar-benar menang adalah menjadi lebih baik setiap hari. Seperti ungkapan juara Super Bowl tiga kali Bill Walsh, "Nilai akan datang dengan sendirinya." Ini berlaku pada untuk bidang-bidang kehidupan lain. Bila Anda mengingun-

kan hasil-hasil yang lebih baik, hapalkan sasaran-sasaran Anda. Sebagai ganti, berfokuslah pada sistem Anda.

Apa yang saya maksud? Apakah sasaran sama sekali tidak berguna? Tentu saja tidak. Sasaran itu baik untuk menetapkan arah, tapi sistem adalah yang terbaik untuk mendapatkan kemajuan. Sejumlah masalah timbul ketika Anda menghabiskan terlalu banyak waktu memikirkan sasaran dan tidak menyediakan waktu yang cukup untuk merancang sistem.

Masalah 3: Pemenang dan pecundang memiliki sasaran yang sama.

Yang berfokus pada penetapan sasaran cenderung mengalami *loss aversion bias* yang serius. Kita berketertarikan pada orang-orang yang akhirnya menang—orang-orang yang selamat—dan secara keliru mengabdikan banyak sasaran sasaran ambisi ke-lah mengantre mereka ke kemiskinan mengalahkan semesta orang yang memiliki tujuan sama tapi tidak berhasil meraih sasaran.

Setiap peserta Olimpiade ingin memenangkan medali emas. Setiap calon karyawan ingin mendapatkan pekerjaan. Dan kamu orang sukses dan orang gagal memiliki sasaran yang sama, berarti sasaran belum perbedaan antara pemenang dan pecundang. Bukan alasan memenangkan Tour de France yang mendorong atlet balap sepeda Inggris menjadi terunggul dalam olahraga itu. Berfaedah tidak, setiap tahun mereka ingin memenangkan perlombaan itu—sama seperti setiap tim profesional lain. Sasaran itu selalu sudah ada. Baru ketika menerapkan sistem dengan perbaikan-perbaikan kecil secara terus-meneruslah mereka meraih hasil yang istimewa.

Masalah 2: Meraih sasaran hanya perubahan sesaat.

Bayangkan ada ruangan yang berantakan dan kusut. Anda adalah pemiliknya. Bila mendapat tenaga untuk merapikannya, Anda akan memiliki ruangan yang bersih—untuk saat ini. Akan tetapi, jika mempertahankan kebiasaan malas dan jorok yang telah menjadikan kamar Anda berantakan, dalam waktu tidak lama Anda akan melihat setumpuk sampah baru dan berharap mendapatkan sumber motivasi lagi untuk merapikan ruangan Anda. Anda akan terus mengejut hasil yang sama karena tidak pernah mengubah sistem di baliknya. Anda mengobati gejala tanpa mengatasi sumber penyebabnya.

Meraih sasaran hanya mengubah hidup Anda untuk sesaat. Itu kontradiktif dengan perbaikan. Kita mengira yang perlu diubah adalah hasil, padahal masalah tidak terletak pada hasil. Yang mungkin perlu kita ubah adalah sistem—sistem yang menyebabkan hasil hasil tersebut. Ketika memecahkan masalah di tingkat hasil, Anda hanya memecahkan masalah untuk sementara. Agar dapat menjadi lebih baik, Anda perlu memecahkan masalah di tingkat sistem. Hasil yang buruk maka kebenaran akan menjadi benar dengan sendirinya.

Masalah 3: Sasaran membatasi kebahagiaan Anda.

Pengetidulan terbesar di balik setiap sasaran adalah sebagai berikut: "Begitu aku meraih sasaranku, aku akan bahagia." Masalah dalam mentalitas yang membatalkan sasaran adalah Anda terus menjauhkan diri dari kebahagiaan sampai Anda berhasil ke tingkat sasaran berikutnya. Saya berkali-kali dan tak terhitung banyaknya terperosok dalam jebakan ini. Selama bertahun-tahun, kebahagiaan selalu menjadi sesuatu yang ingin saya nikmati di

masa mendatang. Saya berjanji pada diri sendiri bahwa begitu masa otot saya naik sepuluh kilogram atau setelah Martin saya dulas di *New York Times*, saya harus akan beristirahat sejenak.

Lebih lanjut, sasaran menciptakan konflik "entah ini atau itu": entah Anda meraih sasaran dan sukses atau Anda gagal dan merasa kecewa. Anda secara mental memasang kotak untuk mengurung diri dalam versi kebahagiaan yang sempit. Ini menyempitkan. Menuntut jalan Anda semaksimalnya dalam kotak akan terasa sepi dengan apa yang ada di belakang Anda ketika menempatkan suatu sasaran. Membatasi kepuasan Anda berdamai dengan satu ikonerti tidaklah masuk akal ketika ada banyak jalan lain yang dapat ditempuh untuk meraih kesuksesan.

Mentalitas mendahulukan sistem menyediakan amandot untuk ini. Ketika Anda jatuh cinta pada proses, tidak pada produk, Anda tidak harus menunggu ketika ingin memberi kesempatan kepada diri sendiri untuk bahagia. Anda dapat merasa puas kapan pun ketika sistem Anda berjalan. Dan sistem dapat menjadi sukses dalam banyak bentuk beragam, tidak hanya yang pertama kali Anda bayangkan.

Masalah 4: Sasaran tidak bersesuaian dengan kemajuan jangka panjang.

Akhirnya, pola pikir berorientasi sasaran dapat menciptakan efek "yo-yo". Banyak atlet lari berlatih keras selama berbulan-bulan, tapi begitu berhasil melintasi garis finis, mereka berhenti berlatih. Latihan itu tak lagi menjadi motivasi mereka. Ketika semua kerja keras Anda difokuskan pada sasaran tertentu, apa yang terjadi untuk mendorong maju Anda setelah sasaran itu tercapai? Banyak sebenarnya banyak orang kembali ke kebiasaan kebiasaan lama setelah suatu sasaran tercapai.

Tujuan menetapkan sasaran adalah memenangkan pertandungan. Tujuan membangun sistem adalah terus berprestasi dalam olahraga yang sama. Pemikiran jangka panjang yang sejati adalah berpikir dengan sedikit sasaran. Orang tidak bicara tentang kebiasaan tunggal. Orang bicara tentang siklus perbuatan yang tidak akhir dan terus menerus. Akhirnya, komitmen Anda terhadap prinsip yang akan menentukan kemajuan Anda.

SISTEM YANG DISEBUT ATOMIC HABITS

Bila Anda merasa sulit mengubah kebiasaan, masalah bukan terletak pada diri Anda. Masalahnya ada pada sistem Anda. Kebiasaan buruk berulang dan terus berulang bukan karena Anda tidak ingin berubah, tapi karena Anda memiliki sistem yang keliru untuk melakukan perubahan.

Anda mencapai level sasaran. Anda jatuh di level sistem.

Berfokus pada sistem keseluruhan, bukan urusan tunggal, adalah salah satu tema pokok buku ini. Ini juga salah satu makna lebih dalam di balik kata *atomic*. Anda sekarang mungkin sadar bahwa *atomic habit* merujuk ke suatu perubahan sangat kecil, perubahan sangat remeh, perubahan yang hanya 1%. Namun, *atomic habit* bukan hanya kebiasaan-kebiasaan lama mana pun, kecilnya kecil. *Atomic habit* adalah kebiasaan-kebiasaan kecil yang meratakan bagian dari sistem yang lebih besar. Sama seperti atom-atom yang membentuk molekul, *atomic habit* adalah unsur pembentuk hasil-hasil yang luar biasa.

Kebiasaan itu seperti atom dalam halnya kita. Tiap kebiasaan merupakan satuan terkecil yang ikut membentuk perubahan secara keseluruhan. Pada awalnya, rutinitas sangat kecil ini terkesan tak bermakna, tapi sejalan dengan waktu akan saling membangun dan menjadi bahan bakar untuk kemenangan-kemenangan

lebih besar yang berputar ganda sampai tingkat yang jauh lebih besar daripada biaya investasi awal. *Atomic habit* itu kecil sekaligus sangat besar. Itulah mengapa *habit* memang *habit*—praktik teratur atau rutin yang tak hanya kecil serta mudah dilaksanakan, tapi juga sumber kekuatan yang luar biasa. Koniponen sistem pertumbuhan dengan bunga majmuk.

penggunaan Buku

- Kebiasaan adalah bunga majmuk dalam proses perubahan diri. Menjadi 1% lebih baik setiap hari akan berperan dalam perubahan besar jangka panjang.
- Kebiasaan itu seperti pedang dengan dua sisi. Kebiasaan bisa menguntungkan, dapat menjadi teman atau menjadi lawan. Itulah sebabnya kita wajib memahami salah satunya.
- Perubahan-perubahan kecil sering kali terlihat tidak memberikan perbedaan sampai Anda menumbun umbung batas kritis. Hasil paling dahsyat dalam proses bunga majmuk tidak langsung terjadi. Anda perlu bersabar.
- *Atomic habit* adalah kebiasaan kecil yang merupakan bagian dari sistem yang lebih besar. Sama seperti atom bisa membangun molekul, *atomic habit* adalah unsur pembangun hasil-hasil yang menakutkan.
- Jika menginginkan hasil yang lebih baik, jangan memusatkan sasaran dahulu. Sebagai gantinya, berfokuslah pada sistem Anda.
- Anda tidak mencapai level sasaran. Anda jatuh di level sistem.

Bab 2

Bagaimana Kebiasaan Membentuk Identitas Anda (dan Sebaliknya)

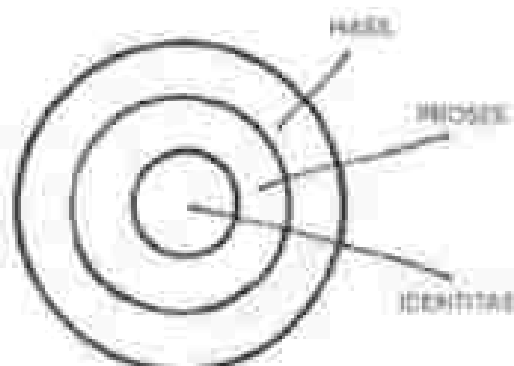
Mengapa mudah sekali mengubah kebiasaan-kebiasaan buruk dan sulit sekali membentuk kebiasaan-kebiasaan baik? Tidak banyak hal yang dapat memberikan dampak lebih dahsyat pada hidup Anda selain memperbaiki kebiasaan sehari-hari Anda. Namun, ada kemungkinan pada tanggal yang sama tahun depan Anda masih mengerjakan hal yang sama, bukan sesuatu yang lebih baik.

Orang sering merasa sulit melepaskan kebiasaan-kebiasaan buruk lebih dari beberapa hari, bahkan dengan upaya yang tulus dan berhadang dengan dorongan motivasi kuat. Kebiasaan seperti berolahraga, bermeditasi, menulis buku harian, dan memasak adalah sesuatu yang menyempatkan selama sehari dua hari, tapi setelah itu menjadi sesuatu yang mengganggu.

Bagaimanapun, begitu terbentuk, kebiasaan itu bertahan melampaui selamanya—terutama kebiasaan-kebiasaan yang tidak diinginkan. Meskipun kita benar-benar menginginkannya, kebiasaan tidak sehat seperti mengonsumsi junk food, terlalu lama menonton televisi atau main ponsel, duduk melantui, dan merokok bisa terasa mustahil dihilangkan.

Mengubah kebiasaan menjadi sulit karena dua alasan: (1) kita berusaha mengubah sesuatu tapi salah sasaran dan (2) kita berusaha mengubah kebiasaan dengan cara yang keliru. Dalam bab ini, saya akan membahas poin pertama. Dalam bab-bab selanjutnya, saya akan menjelaskan poin kedua.

TIGA LAPISAN PERUBAHAN PERILAKU



GAMBAR 3. Ada tiga lapisan dalam perubahan perilaku: perubahan pada hasil, perubahan proses, atau perubahan dalam identitas.

Kesalahan pertama kita adalah berusaha mengubah sesuatu tapi salah sasaran. Untuk memahami apa yang saya maksudkan, pertimbangkan ada tiga lapisan tempat perubahan dapat terjadi. Anda bisa membayangkaninya seperti lapisan-lapisan dalam sebuah bawang.

Lapisan pertama mengubah hasil Anda. Lapisan ini terkait dengan mengubah hasil: menurunkan berat badan, menertibkan rumah, menantang keputusasaan. Kebanyakan sasaran yang Anda tetapkan berhubungan dengan lapisan perubahan ini.

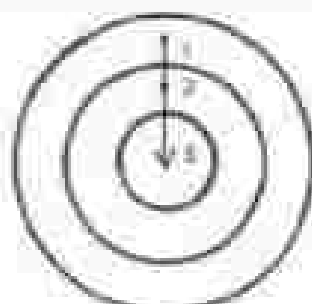
Lapisan kedua adalah mengubah proses Anda. Lapisan ini terkait dengan mengubah kebiasaan dan sistem: menerapkan rutinitas baru di tempat olahraga, menerapkan meja kerja supaya aliran kerja lebih baik, mengembangkan latihan meditasi. Kebanyakan kebiasaan yang Anda bangun terkait dengan lapisan ini.

Lapisan ketiga dan paling dalam adalah mengubah identitas Anda. Lapisan ini terkait dengan mengubah keyakinan: pandangan Anda tentang dunia, citra diri Anda, penilaian Anda terhadap diri sendiri dan orang lain. Sebagian besar keyakinan, emosi, dan kecenderungan yang Anda pegang terkait dengan lapisan ini.

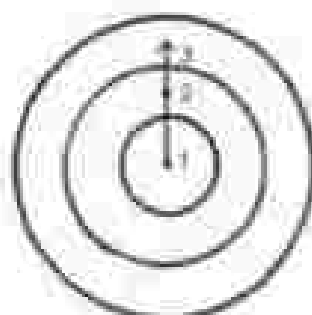
Hasil adalah hal-hal yang Anda dapatkan. Proses terkait dengan apa yang Anda lakukan. Identitas terkait dengan apa yang Anda yakini. Dalam hal membangun kebiasaan-kebiasaan yang tahan lama—membangun sistem perubahan 1%—masalahnya bukan bahwa lapisan satu “lebih baik” atau “lebih buruk” daripada lapisan lain. Semua tingkat perubahan berguna dengan caranya sendiri-sendiri. Masalahnya ada pada *arah* perubidaman.

Banyak orang memulai proses pengubahan kebiasaan dengan berfokus pada apa yang ingin mereka raih. Ini mengantarkan kita ke kebiasaan berbasis hasil. Alternatifnya adalah membangun kebiasaan berbasis identitas. Dengan pendekatan ini, kita mulai dengan berfokus pada kita ingin menjadi *anak* seperti apa.

KEBIASAAN BERBASIS HASIL



KEBIASAAN BERBASIS IDENTITAS



GAMBAR 4. Dengan kebiasaan berbasis hasil, kita berfokus pada hal yang ingin kita raih. Dengan kebiasaan berbasis identitas, kita berfokus pada siapa yang kita raih untuk menjadi. Seperti apa?

Bayangkan dua orang sedang berusaha berhenti merokok. Ketika ditawari rokok, orang pertama menjawab, "Tidak, terima kasih. Saya berusaha berhenti." Keselengarannya seperti jawaban yang masuk akal, padahal orang ini masih percaya bahwa dia adalah perokok yang sedang berusaha melakukan hal lain. Dia berharap perilakunya berubah setelah menibawa keyakinan yang sama.

Orang kedua menjawab dengan berbeda, "Tidak, terima kasih. Saya bukan perokok." Itu perbedaan kecil, tapi pernyataan itu

mengisyaratkan perubahan identitas. Merokok adalah bagian dalam kehidupan lama, bukan kehidupan saat ini. Dia tak lagi mengidentifikasi diri sebagai orang yang merokok.

Kebanyakan orang bahkan tidak mempertimbangkan perubahan identitas ketika mereka menetapkan ingin memperbaiki diri. Mereka hanya berpikir, "Aku ingin menjadi langsing (atau) dan kalau bertahan pada diet ini, aku akan menjadi langsing (proses)." Mereka menetapkan tujuan dan menentukan aksi-aksi yang harus mereka ambil untuk meraih tujuan itu tanpa mempertimbangkan keyakinan keyakinan yang mendukung aksi-aksi itu. Mereka tidak pernah mengubah cara pandang pada diri sendiri, dan mereka tidak sadar bahwa identitas lama mereka dapat menghalangi rencana baru mereka untuk berhasil.

Di balik setiap sistem aksi terdapat sistem keyakinan. Sistem demokrasi, misalnya, didasarkan pada keyakinan seperti kebebasan, kekuasaan mayoritas, dan keadilan sosial. Sistem kediktatoran memiliki seperangkat keyakinan yang sangat berbeda, misalnya otoritarianisme dan kepatuhan ketat. Anda dapat mendorong banyak cara untuk berusaha membuat lebih banyak orang menggunakan hak suara dalam demokrasi, tapi perubahan perilaku seperti itu tidak akan pernah tinggal landas dalam kediktatoran. Itu bukan identitas sistem tersebut. Pemilihan umum adalah hal yang mustahil di bawah seperangkat keyakinan tertentu.

Pola serupa berlaku, entah kita bicara tentang individu, organisasi, atau masyarakat. Ada seperangkat keyakinan dan pengendalian yang membentuk sistem, identitas di balik kebiasaan kebiasaan.

Perilaku yang tidak beres sesuai dengan diri tidak akan diubah lama. Anda mungkin ingin menjadi lebih kaya, tapi identitas Anda menunjukkan orang yang konsumtif, bukan produsen, jadi Anda cenderung berbelanja daripada mendapatkan uang. Anda mungkin ingin menjadi lebih sehat, tapi Anda terus memadam-

lulus kenyamanan daripada kesuksesan, jadi Anda cenderung bernilai-melain dari pada berkembang. Mengubah kebiasaan itu sulit jika Anda tidak pernah mengubah keyakinan mendalam yang mengarah ke perilaku lama. Anda mempunyai sasaran baru dan rencana baru, tapi Anda tidak mengubah *diri* Anda.

Kisah Brian Clark, seorang pengusaha dari Boulder, Colorado, menyediakan contoh yang bagus. “Selama yang dapat saya ingat, saya suka menggigit kuku,” kata Clark kepada saya. “Awalnya itu terjadi setiap kali saya gugup sewaktu kanak-kanak, lalu berkembang menjadi ritual yang sulit dihilangkan. Setiap hari saya bertekad berhenti menggigit kuku sampai akhirnya tumbuh agak panjang. Hari-hari lewat kemudianlah saya berusaha melawankannya.”

Kemudian, Clark melakukan sesuatu yang di luar dugaan:

“Untuk pertama kalinya saya minta istri saya memperlakukan perawatan kuku untuk saya,” katanya. “Dalam pikiran saya, kalau saya harus membayar untuk merawat kuku, saya tidak akan menggigit kuku lagi. Ternyata berhasil, tapi bukan karena alasan keruangan. Perawatan kuku membuat jari-jari saya menjadi lebih rapi untuk pertama kali. Perawat kuku bahkan berkata bahwa—setelah tidak digigit—saya mempunyai kuku yang sangat sehat dan menarik. Tiba-tiba, saya bangga atas kuku saya. Dan meskipun tidak pernah mengharapkannya, ternyata hal itulah yang mengubah saya. Saya tidak pernah menggigit kuku lagi sama sekali. Dan itu karena sekarang saya bangga merawat kuku dengan benar.”

Bentuk akhir motivasi yang muncul secara alami adalah ketika kebiasaan menjadi bagian dari identitas Anda. Di satu pihak kita mengatakan: Saya tipe orang yang menginginkan ini. Ini sangat berbeda dengan mengatakan: Saya tipe orang seperti ini.

Makin bangga Anda terhadap aspek tertentu dalam identitas Anda, makin termotivasilah Anda untuk mempertahankan kebiasaan-kebiasaan yang terkait dengannya. Bila bangga dengan tampilan rambut Anda, Anda akan mengembangkan berbagai

kebiasaan untuk memusat dan mengajarnya. Bila bangga dengan ukuran otot lengan Anda, Anda akan berusaha tidak melentangkan elakraga yang melatih bagian atas tubuh. Bila bangga dengan selendang yang Anda rajut, Anda akan lebih rajin meluangkan waktu untuk merajut tiap minggu. Ketika kebanggaan Anda ikut berperan, Anda akan berusaha mati-matian untuk mempertahankan kebiasaan Anda.

Perubahan perilaku adalah perubahan identitas. Anda mungkin memulai suatu kebiasaan karena motivasi, tapi satu-satunya alasan Anda mempertahankannya adalah karena itu bagian dari identitas Anda.

Perubahan perilaku yang sepiet adalah perubahan identitas. Anda mungkin memulai suatu kebiasaan karena motivasi, tapi satu-satunya penyebab yang membuat Anda bertahan adalah karena kebiasaan itu merupakan bagian dari identitas Anda. Seseorang dapat meributuk dirinya untuk berolahraga atau menyantap makanan sehat sekali atau dua kali, tapi jika orang itu tidak mengubah keyakinan di balik perilaku tersebut, sulit untuk mempertahankannya dalam jangka panjang. Perilaku hanya sementara, kecuali menjadi bagian dari siapa diri Anda.

- *Kesadaran Anda bukan membaca sebuah buku; kesadaran Anda adalah menjadi pembaca.*
- *Sadaran Anda bukan berlari dalam suatu lomba maraton; kesadaran Anda adalah menjadi pelari.*
- *Sadaran Anda bukan belajar menguasai sebuah instrumen; kesadaran Anda adalah menjadi pemusik.*

Perilaku Anda biasanya mencerminkan identitas Anda. Hal yang Anda kerjakan menunjukkan tipe pribadi yang Anda yakini adalah diri Anda—entah disadari atau tidak. Penelitian menunjukkan bahwa begitu orang menyadari aspek tertentu dalam iden-

mas mereka, mereka lebih mungkin bertindak selaras dengan keyakinan itu. Sebagai contoh, orang yang mengidentifikasi diri sebagai "pengguna hak pilih" lebih mungkin ikut memilih daripada mereka yang semua mereka akan "memilih". Begitu pula, orang yang menunjukkan olahraga ke identitas mereka tidak hanya membujuk diri untuk berlatih. Melakukan sesuatu yang benar itu mudah. Lagi pula, ketika perilaku dan identitas Anda benar-benar selaras, Anda tak lagi harus berusaha mengubah perilaku. Anda sekadar bertindak seperti tipe orang yang Anda yakini sebagai diri Anda sendiri.

Seperti semua aspek dalam pembentukan kebiasaan, ini pun pedang bermata dua. Ketika sedang bekerja untuk Anda, perubahan identitas dapat menjadi kekuatan yang hebat untuk perbaikan diri. Kendati demikian, ketika sedang bekerja melawan Anda, perubahan identitas dapat menjadi kutukan. Begitu Anda mengonfirmasi suatu identitas, hal itu dapat dengan mudah membuat sikap Anda berdampak pada kemampuan Anda berubah. Banyak orang menjalani hidup seperti setengah tidur, memusat begitu saja terhadap norma-norma yang melatut dengan identitas.

- "Saya payah ketika bicara tentang arah."
- "Saya bukan matematika pagi."
- "Saya payah dalam mengingat nama orang."
- "Saya selalu tertambat."
- "Saya payah kalau berurusan dengan skema logi."
- "Saya payah dalam matematika."

...dan masih banyak lagi.

Ketika Anda mengulangi cerita kepada diri sendiri selama bertahun-tahun, mudah untuk terserapnya ke dalam ceruk mental ini dan menerimanya sebagai fakta. Pada waktunya, Anda mulai merelak aksi-aksi tertentu karena "itu tidak sesuai dengan si-

pa saya. Ada tekanan internal untuk mempertahankan citra diri Anda dan berperilaku dengan cara yang konsisten dengan keyakinan-keyakinan Anda. Anda memertahakan segala cara agar tidak bertentangan dengan diri Anda sendiri.

Makin dalam siklus pikiran atau aksi terkait dengan identitas Anda, makin sulit mengubahnya. Bisa terasa nyaman ketika memercayai keyakinan dalam kultur Anda (identitas kelompok) atau melakukan sesuatu yang mempertahankan citra diri Anda (identitas pribadi), bahkan sesuatu itu salah. Penghalang terbesar perubahan positif di tutuan mana pun—individu, tim, atau masyarakat—adalah mengidentifikasi konflik. Kebiasaan-kebiasaan yang baik bisa terasa masuk akal, tapi kalau bertentangan dengan identitas Anda, Anda akan gagal menerapkannya menjadi aksi.

Pada suatu hari, Anda mungkin berjuang melawan kebiasaan-kebiasaan Anda karena Anda terlalu sibuk atau terlalu leluasa atau terlalu banyak lain. Bagaimanapun, dalam jangka panjang, alasan utama Anda gagal mempertahankan suatu kebiasaan adalah citra diri yang menjadi penghalang. Itu seluruhnya Anda tidak dapat terlalu terikat pada satu versi identitas. Kemandirian menuntut pembelajaran ulang. Menjadi versi diri yang paling baik menuntut Anda terus menerus mengediri keyakinan-keyakinan Anda, dan meninggalkan serta mengpelekas identitas Anda.

Ini mengantar kita ke suatu pertanyaan penting: jika keyakinan dan pandangan Anda tentang dunia memainkan peran yang sangat penting dalam perilaku Anda, dari mana asalnya? Bagaimana, tepatnya, identitas Anda terbentuk? Dan bagaimana Anda dapat menemukan aspek-aspek baru identitas Anda yang berguna bagi Anda dan polah-polah menghilangkan bagian-bagian yang menghambat Anda?

PROSES DUA LANGKAH UNTUK MENGUBAH IDENTITAS

Identitas Anda berasal dari kebiasaan Anda. Anda tidak dilahirkan dengan keyakinan bawaan. Setiap keyakinan, termasuk tentang diri sendiri, dipelajari dan dikuatkan melalui pengalaman.¹

Lebih tepatnya, kebiasaan Anda tergantung pada bagaimana Anda mewujudkan identitas Anda. Ketika memiliki insipit tidur setiap hari, Anda mewujudkan identitas orang yang terorganisir. Ketika menulis tiap hari, Anda mewujudkan identitas orang yang kreatif. Ketika berolahraga tiap hari, Anda mewujudkan identitas orang yang atletis.

Makin sering Anda mengulang suatu perilaku, makin sering Anda memperkuat identitas yang terkait dengan perilaku itu. Dalam kenyataan, kata identitas awalnya dihindarkan dari kata Latin *summus*, yang berarti *ada*, dan *identidem*, yang berarti *berulang*. Jadi, identitas Anda secara harfiah adalah *‘ada yang berulang’*.

Apa pun identitas Anda saat ini, Anda hanya memercayainya karena Anda memiliki bukti tentangnya. Kalau Anda pergi ke tempat ibadah selama dua puluh tahun, Anda mempunyai bukti bahwa Anda religius. Jika Anda belajar biologi selama tiga jam setiap malam, Anda mempunyai bukti bahwa Anda rajin. Jika Anda pergi ke tempat olahraga meskipun sedang turun hujan, Anda mempunyai bukti bahwa Anda berkomitmen untuk tetap bugar. Makin banyak bukti bahwa Anda memiliki suatu keyakinan, makin kuat Anda akan meyakinkannya.

¹Tentu saja, ada beberapa aspek dalam identitas Anda yang cenderung tetap dipas: berbedah adalah dengan waktu—menjadi terkait dengan sebuah tanggal atau periode. Namun, bahkan untuk kalender-kalender dan apa-apa yang lebih mapan, suatu Anda memusatkan secara positif atau negatif, hal itu ditentukan oleh pengalaman dalam hidup.

Selama sebagian besar masa awal hidup, saya tidak memandang diri sebagai penulis. Jika Anda dulu bertanya kepada salah seorang guru SMA atau dosen saya, mereka akan memberitahu Anda bahwa saya hanya penulis biasa: tanpa kelebihan khusus. Ketika menulis karier menulis, saya menaruhkan artikel baru setiap Senin dan Kamis selama beberapa tahun pertama. Ketika buku bertambah, begitu pula identitas saya sebagai penulis. Saya tidak mulai bekerja sebagai penulis. Saya menjadi penulis karena kebiasaan saya.

Tentu saja, kebiasaan Anda bukan satu-satunya aksi yang memengaruhi identitas Anda, tapi karena sering kebiasaan ini biasanya menjadi yang paling penting. Tiap pengalaman dalam hidup mengubah citra diri Anda, tapi mustahil Anda memandang diri sebagai presepaklode karena Anda pernah satu kali memandang bola, atau memandang diri sebagai seniman karena membuat coratan warna yang mirip gambar. Namun, ketika Anda mengulang aksi-aksi ini, bukti menjadi terakumulasi dan citra diri Anda mulai berubah. Pengaruh pengalaman yang hanya satu kali cenderung memudar sejalan dengan waktu, sementara pengaruh kebiasaan semakin kuat, yang berarti kebiasaan berperan paling banyak sebagai bukti yang membentuk identitas. Dengan cara ini, proses membangun kebiasaan sesungguhnya sama dengan proses menjadi diri sendiri.

Ini evolusi yang bertahap. Kita tidak berubah dalam sekejap mata dan langsung menjadi orang yang sama sekali baru. Kita berubah sedikit demi sedikit, hari demi hari, kebiasaan demi kebiasaan. Kita terus menerus mengalami evolusi mikrometrik.

Tapi kebiasaan berfungsi seperti sarung: "Hei, mungkin inilah saya." Bila Anda melepaskan satu helai, barangkali Anda tipe orang yang suka menidura. Bila Anda pergi ke rumah selang-seling, barangkali Anda tipe orang yang gemar berolahraga. Jika Anda

berlatih bermain gitar, barangkali Anda tipe orang yang menyukainya.

Setiap aksi yang Anda ambil sama seperti suara pendukung untuk tipe orang yang menjadi *cta-cta* Anda. Tidak ada peristiwa tunggal yang akan mengubah kebiasaan Anda, tapi ketika dukungan terbangun, begitu pula kulit untuk identitas baru Anda. Ini adalah proses perubahan yang bermalina tidak memerlukan perubahan yang radikal. Kebiasaan-kebiasaan kecil dapat membuat perubahan yang bermalina dengan menyediakan kulit untuk identitas baru. Dan bila suatu perubahan bermalina, perubahan itu sungguh hebat. Itulah paradoks dalam membuat perbaikan-perbaikan kecil.

Kalau kita rangkum, Anda dapat melihat bahwa kebiasaan adalah jalur untuk mengubah identitas Anda. Cara paling praktis untuk mengubah siapa Anda adalah mengubah apa yang Anda lakukan.

- Tiap kali Anda berlatih bermain biola, Anda seorang pemusik.
- Tiap kali Anda mulai berolahraga, Anda seorang atlet.
- Tiap kali Anda mengerjakan karyawan Anda, Anda seorang pemimpin.

Tapi kebiasaan tidak hanya merencanakan hasil. Tapi juga mengajarkan kepada Anda sesuatu yang jauh lebih penting: percaya pada diri sendiri. Anda mulai percaya Anda sungguh dapat meraih hal-hal ini. Ketika suara yang mendukung bertambah banyak dan kulit mulai berubah, kisah yang Anda vertikan sendiri juga mulai berubah.

Tentu saja, cara ini juga bekerja ke arah yang berlawanan. Setiap kali Anda memiliki mendapatkan kebiasaan buruk, itu suara yang mendukung untuk identitas itu. Kabar baiknya adalah Anda

tidak harus menjadi sempurna. Dalam setiap pemilihan, selalu ada suara mendukung untuk kedua pihak. Anda tidak memerlukan suara mendukung yang besar untuk memenangkan pemilihan umum. Anda hanya memerlukan mayoritas. Tidak penting ketika ada beberapa suara yang mendukung perilaku buruk atau kebiasaan yang tidak produktif. Selama Anda cukup memenangkan mayoritas selama mungkin.

Identitas baru memerlukan bukti baru. Bila terus menampilkan suara mendukung yang sama seperti yang biasanya, Anda akan mendapatkan hasil yang sama seperti yang biasanya. Kalau tidak ada yang berubah, tidak ada pula yang akan berubah.

Proses dua langkah yang sederhana:

1. Putuskan tipe orang yang Anda cita-citakan.
2. Buktikan pada diri sendiri dengan kemenangan-kemenangan kecil.

Pertama, putuskan tipe orang seperti apa yang Anda cita-citakan. Ini ada di tingkat mana pun—sebagai individu, sebagai tim, sebagai komunitas, sebagai bangsa. Apa yang ingin Anda buat? Apa prinsip-prinsip dan nilai-nilai Anda? Ingin menjadi orang seperti apakah Anda?

Ini pertanyaan-pertanyaan besar, dan banyak orang tidak yakin harus mulai dari mana—tapi mereka sungguh tahu hasil macam apa yang mereka inginkan: mendapatkan perut dan dada *set-pack* atau karang mudah carter atau mendapatkan pendapatan. Itu bagus. Mulai saja di situ dan rusak ke belakang dari hasil-hasil yang Anda inginkan ke tipe orang yang Anda inginkan untuk mendapatkan hasil-hasil tersebut. Tanyakan pada diri sendiri, "Siapa tipe orang yang dapat memberikan hasil yang saya inginkan?" Siapa tipe orang yang mampu menurunkan bobot dua

pidulu kilogram? Siapa tipe orang yang berhasil menguasai bahasa baru? Siapa tipe orang yang berhasil menjalankan usaha ritelan yang sukses?

Sebagai contoh, "Siapa tipe orang yang berhasil menulis buku?" Mungkin dia sosok yang konsisten dan dapat diandalkan. Sekarang, fokus Anda beralih dari menulis buku (berbasis hasil) menjadi tipe orang yang konsisten dan andal (berbasis identitas).

Proses ini dapat mengantarkan ke keyakinan-keyakinan seperti:

- "Aku tipe guru yang menelaah kepentingan murid."
- "Aku tipe dokter yang menyedukan waktu dan energi yang dibutuhkan pasien."
- "Aku tipe manajer yang memajukan bowshot."

Begitu berhasil memegang tipe orang yang ingin Anda capai, Anda bisa mulai mengambil langkah-langkah kecil untuk memperkuat identitas yang dikehendaki. Saya punya teman yang berhasil menurunkan berat lebih dari 50 kilogram dengan bertanya pada diri sendiri, "Apa yang akan dilakukan oleh orang yang sehat?" Sepanjang hari, ia menggunakan pertanyaan ini sebagai panduan. Apa yang akan dilakukan oleh orang sehat, berjalan atau naik tangga? Apa yang akan dipesan oleh orang sehat, hente atau salad? Teman saya membayangkan bahwa sendainya ia berperilaku seperti orang sehat dalam jangka waktu yang cukup lama, akhirnya ia akan menjadi orang itu. Ia benar.

Konsep kebiasaan berbasis identitas merupakan pengantar pertama kita ke tema pokok lain dalam buku ini: lingkaran umpan balik (*feedback loop*). Kebiasaan Anda membentuk identitas Anda, dan identitas Anda membentuk kebiasaan-kebiasaan Anda. Kita berada di jalan dua arah. Pembentukan semua kebiasaan adalah lingkaran umpan balik (konsep yang akan kita gali

lebih dalam di bab mendatang), tapi yang penting adalah memahami nilai-nilai, prinsip-prinsip, dan identitas Anda menggerakkan lingkaran itu, bukan hasil-hasil Anda. Yang harus selalu dilakukan adalah menjadi tipe orang, bukan hasilnya sendiri.

ALASAN SESUNGGUHNYA MENGAPA KEBIASAAN ITU PENTING

Perubahan identitas adalah kihat untuk perubahan kebiasaan. Bagian lain buku ini akan memberi Anda petunjuk, selangkah demi selangkah tentang cara membangun kebiasaan yang lebih baik dalam diri sendiri, keluarga, tim, perusahaan, dan di mana pun yang Anda inginkan. Namun, pertanyaan yang selalu ada lah: "Apakah Anda menjadi tipe orang yang Anda cita-citakan?" Langkah pertama bukan apa atau bagaimana, melainkan siapa. Anda perlu tahu ingin menjadi seperti siapa saja Anda. Kalau tidak begitu, upaya Anda mencari perubahan akan seperti kapal tanpa kemudi. Dan itu sebabnya kita mulai di sini.

Anda memiliki kebebasan untuk mengubah keyakinan terhadap diri sendiri. Identitas Anda tidak terpalat pada batu. Setiap saat Anda mempunyai pilihan. Anda dapat memilih identitas yang ingin Anda perkuat setiap hari dengan kebiasaan-kebiasaan yang Anda pilih hari ini. Dan ini mengantar kita ke tujuan lebih mendalam buku ini serta alasan sesungguhnya mengapa kebiasaan itu penting.

Membangun kebiasaan yang lebih baik tidak sama dengan mencuci tangan Anda dengan kegiatan-kegiatan remeh. Tidak sama dengan membersihkan gigi tiap malam atau mandi air dingin tiap pagi atau mengenakan baju yang sama setiap hari. Tidak sama dengan membuat upaya-upaya eksternal yang sukses seperti mencari lebih banyak uang, memenangkan betis balap, atau menang-rangi arena. Kebiasaan dapat memudahkan Anda meraih semua

hal itu, tapi pada dasarnya itu tidak terkait dengan mempunyai sesuatu. Kebiasaan terkait dengan menjadi seseorang.

Akhirnya, kebiasaan Anda penting karena merendahkan Anda menjadi tipe orang yang Anda inginkan. Kebiasaan menjadi solusi yang memungkinkan Anda mengembangkan keyakinan terhadap lentang diri sendiri. Secara harfiah, Anda menjadi kebiasaan Anda.

Ringkasan Bab

- Ada tiga tingkat perubahan: perubahan hasil, perubahan proses, dan perubahan identitas.
- Cara paling efektif untuk mengubah kebiasaan Anda adalah berfokus bukan pada apa yang ingin Anda capai, melainkan tipe orang yang Anda inginkan.
- Identitas Anda muncul dari kebiasaan-kebiasaan Anda. Setiap aksi kecil sama seperti suara dukungan untuk tipe orang yang Anda inginkan.
- Menjadi versi terbaik diri Anda menuntut Anda terus-menerus mengedepan keyakinan-keyakinan Anda, dan memungkinkan serta mempertahankan identitas Anda.
- Alasan utama kebiasaan itu penting bukan karena memberi Anda hasil-hasil yang lebih baik (meskipun bisa), tetapi karena kebiasaan dapat mengubah keyakinan tentang diri sendiri.

Bab 3

Bagaimana Membangun Kebiasaan yang Lebih Baik dalam 4 Langkah Sederhana

Pada 1898, seorang psikolog bernama Edward Thorndike menyelenggarakan eksperimen yang akan menjadi dasar untuk pemahaman kita atas bagaimana kebiasaan terbentuk dan aturan-aturan yang memengaruhi perilaku kita. Thorndike tertarik mempelajari perilaku satwa, dan mulai dengan mencuri kucing.

Ia menempatkan kucing dalam alat yang dikenal sebagai kotak tidak-tek. Kotak itu dirancang sedemikian sehingga kucing dapat keluar melalui pintu "menggunakan beberapa alat sederhana, misalnya menarik simpul, menekan tuas, atau naik ke anjungan". Sebagai contoh, satu kotak dilengkapi tuas yang, ketika ditekan, akan membuka pintu di bagian samping kotak. Begitu pintu terbuka, kucing dapat keluar dan disambut dengan semangkuk makanan.

Keberhasilan kucing berusaha keluar sesepet mungkin begitu dimunculkan ke kotak. Mereka mengendus-endus ke arah, mengulurkan kaki ke bagian, dan memutar benda-benda yang bergerak. Setelah eksplorasi selama beberapa menit, kucing-kucing

itu akan secara tidak sengaja menekan tuas atas, pintu terbuka, dan mereka menggunakannya untuk keluar.

Thorndike mengamati perilaku ratap kucing pada sejumlah eksperimen. Awalnya, serwe-serwe ini berkeliling kotak secara acak. Namun, segera setelah menekan tuas dan pintu terbuka, proses belajar dimulai. Secara bertahap, ratap kucing belajar mengaitkan aksi menekan tuas dengan imbalan dapat keluar dari kotak dan diikutir dengan makanan.

Setelah dua puluh sampai tiga puluh kali eksperimen, perilaku ini menjadi otomatis dan menjadi kebiasaan sehingga kucing dapat keluar dalam hitungan detik. Sebagai contoh, catatan Thorndike berbunyi, "Kucing 12 memerlukan waktu sebanyak berikut untuk berhasil, 140 detik, 20 detik, 90 detik, 60, 15, 28, 36, 22, 11, 15, 28, 12, 10, 14, 10, 8, 8, 5, 10, 8, 6, 6, 7."

Selama tiga eksperimen pertama, kucing keluar dalam waktu rata-rata 1,5 menit. Selama tiga eksperimen terakhir, kucing berhasil keluar rata-rata dalam 6,3 detik. Dengan latihan, ratap kucing melakukan malin sedikit kesalahan dan aksi mereka menjadi makin cepat serta otomatis. Alih-alih mengelilingi kesalahan yang sama, kucing mulai langsung menuju solusi.

Dari kajian-kajiannya, Thorndike menjelaskan proses belajar dengan mengatakan, "perilaku-perilaku yang diawali dengan akibat-akibat yang memuaskan cenderung berulang dan perilaku-perilaku yang diawali dengan akibat-akibat yang tidak memuaskan lebih kecil kemungkinannya untuk diulang." Karyanya menyediakan titik awal yang sangat bagus untuk membahas bagaimana kebiasaan terbentuk dalam kehidupan kita sendiri. Karyanya juga menyediakan jawaban bagi beberapa pertanyaan mendasar seperti, Apa yang disebut kebiasaan? Dan mengapa otak cepat-cepat membangun semua ini?

MENGAPA OTAK MEMBANGUN KEBIASAAN

Kebiasaan adalah perilaku yang telah diulang dengan frekuensi cukup untuk menjadi otomatis. Proses pembentukan kebiasaan dimulai dengan upaya coba-coba. Setiap kali Anda menghadapi situasi baru dalam hidup, otak Anda harus membuat keputusan. *Bagaimana saya menanggapinya?* Pertama kali menghadapi suatu masalah, Anda tidak yakin bagaimana memecahkannya. Seperti kucing Thordilke, yang hanya mencoba-coba untuk melihat apakah suatu upaya berhasil.

Aktivitas neurologis dalam otak menjadi tinggi selama periode ini. Anda dengan cermat menganalisis situasi dan membuat keputusan-keputusan sadar tentang apa yang akan dikerjakan. Anda mengumpulkan informasi sebanyak-banyaknya dan berusaha memahaminya semuanya. Otak sibuk mempelajari rangkaian aksi yang paling efektif.

Terkadang, seperti kucing yang memakan ikan, Anda tidak segera menemukan solusi. Anda merasa cemas, dan Anda mendapati bahwa olahraga lari membuat Anda lebih tenang. Misalnya, Anda keledaian setelah bekerja seharian, dan mendapati bahwa bermain *rube game* membuat Anda santai. Anda bereksplorasi dan terus bereksplorasi, lalu—BUM!—solusinya datang.

Setelah menemukan jawaban yang tak terduga, kali berikutnya Anda menguji coba strategi. Otak Anda langsung mulai membuat katalog tentang peristiwa-peristiwa yang menimbulkan jawaban itu. *Tunggu sebentar—rasanya itu bagus. Apa yang kukerjakan sebelum ini?*

Ini logikanya: urutan balik atau *feedback loop* di balik semua perilaku manusia mencoba, gagal, belajar, mencoba cara lain. Melalui latihan, gerakan-gerakan yang tidak berguna perlahan-lahan hilang dan aksi-aksi yang berguna mengalami penguatan. Begitu-lah kebiasaan terbentuk.

Setiap kali Anda menghadapi masalah yang sama, otak mulai mengotomatiskan proses pemecahannya. Kebiasaan Anda hanyalah serangkaian solusi otomatis yang memecahkan masalah dan stres yang secara rutin Anda hadapi. Sebagaimana ditulis oleh pakar ilmu perilaku James Clear, “Kebiasaan pada dasarnya adalah solusi yang dapat diandalkan untuk masalah-masalah yang berulang di sekitar Anda.”

Ketika kebiasaan terbentuk, tingkat aktivitas dalam otak berkurang. Anda belajar mengunci petunjuk petunjuk yang memandu keputusan dan menyelaraskan semua hal lain. Ketika situasi serupa muncul di kemudian hari, Anda tahu dengan pasti apa yang harus dicari. Tak perlu lagi menganalisis situasi dari segala sudut. Otak Anda langsung melompat ke proses coba-coba dan menciptakan skema mental kalau begini, solusinya begitu. Urutan-urutan logis ini dapat diikuti secara otomatis setiap kali ada situasi yang serupa. Selaras, setiap kali merasa stres, Anda langsung tahu apa yang harus diperbuat. Begitu pulang dari tempat kerja, Anda langsung mengambil alat kontrol video game. Pilihan yang awalnya memerlukan usaha sekarang menjadi otomatis. Kebiasaan telah terbentuk.

Kebiasaan adalah jalan pintas mental yang dipelajari dari pengalaman. Bisa dibilang kebiasaan hanyalah memori tentang langkah-langkah yang pernah Anda ambil untuk memecahkan masalah pada masa sebelumnya. Setiap kali kondisinya tepat, Anda dapat mengambil memori ini dan secara otomatis menerapkan solusi yang sama. Alasan utama otak mengingat masa lalu adalah untuk membuat prediksi yang lebih baik tentang apa yang bisa berhasil di masa mendatang.

Pembentukan kebiasaan sangat berguna karena pikiran sadar adalah sumber ketidacatan dalam otak. Otak hanya dapat memperhatikan masalah satu demi satu. Akibatnya, otak Anda sel-

lu berusaha mengewatkan perhatian sadar untuk tugas apa pun yang paling penting. Setiap kali dimungkinkan, pikiran sadar sedang mendelegasikan tugas pada pikiran bawah sadar untuk bekerja secara otomatis. Ini tepatnya yang terjadi ketika kebiasaan terbentuk. Kebiasaan mengotomatiskan beban kognitif dan membebaskan kapasitas mental sehingga Anda dapat mengalokasikan perhatian pada tugas-tugas lain.

Menemukan alasan, sebagai orang mulai penemuan dengan membuat kebiasaan. Perdebatan mereka biasanya seperti ini: "Apakah kebiasaan akan membuat hidup saya lebih mudah?" Saya tidak ingin mengimajinasikan diri dalam gaya hidup yang tak saya nikmati. Tidakkah rutinitas yang terlalu banyak akan meringankan gelora dan spontanitas dalam hidup?" Hampir tidak sama sekali. Pertanyaan-pertanyaan itu muncul akibat ilusi yang keliru. Hal itu membuat Anda berpikir tentang mana yang harus Anda pilih antara meniadakan kebiasaan dan meraih kebebasan. Dalam kenyataan, keduanya saling melengkapi.

Kebiasaan tidak mengurangi kebebasan. Kebiasaan justru menciptakannya. Dalam kenyataan, orang yang tidak menguasai kebiasaan mereka sering kali memiliki kebebasan yang paling sedikit. Tanpa kebiasaan keuangan yang baik, Anda akan selalu tergoda untuk mencari uang tambahan. Tanpa kebiasaan kesehatan yang baik, Anda akan selalu kurang berenergi. Tanpa kebiasaan belajar yang baik, Anda akan selalu merasa tertinggal. Bila selalu dipaksa membuat keputusan untuk tugas-tugas sederhana—kapan aku harus berolahraga, ke mana aku harus pergi, kapan aku harus membayar tagihan—berarti Anda mempunyai jauh kebebasan yang lebih sedikit. Hanya dengan membuat hal-hal menjadi otomatis dalam hidup lebih mudah Anda dapat menciptakan ruang mental yang diperlukan untuk berpikir bebas dan kreativitas.

Sekaliknya, ketika kebiasaan-kebiasaan Anda sudah mapan dan hal-hal dasar dalam hidup sudah tertangan-tangan baik, pikiran Anda bebas untuk berfokus pada tantangan-tantangan baru dan mengatasi kompleksitas masalah berikutnya. Membangun kebiasaan pada masa sekarang memungkinkan Anda melakukan lebih banyak hal yang Anda inginkan di masa mendatang.

PENGETAHUAN TENTANG CARA KERJA KEBIASAAN

Proses membangun kebiasaan dapat dibagi menjadi empat langkah sederhana: menetapkan pemicu (*cue*), memutuskan untuk bertindak (*craving*), menanggapi (*response*), dan memperkuat hasil (*reward*).¹ Menguraikan sesuatu ke dalam komponen-komponen sederhana ini dapat memudahkan kita memahami apa kebiasaan itu, bagaimana cara kerjanya, dan bagaimana meningkatkannya.



GAMBAR 1: Semua kebiasaan berkembang melalui empat tahap dengan urutan yang sama: menetapkan pemicu, memutuskan untuk bertindak, menanggapi, dan memperkuat hasil.

¹ Penulis *The Power of Habit* karya Charles Duhigg (Ditang: Starcom/nyasa) adalah seorang jurnalis dan penulis buku yang telah dua kali bertamasya menghadiri yang sudah ada dan membahas setiap tahap ini menjadi empat langkah sederhana yang dapat diterapkan untuk meningkatkan kebiasaan-kebiasaan yang lebih baik dalam hidup dan pekerjaan.

Pada empat langkah ini merupakan tulang punggung setiap latihan, dan otak Anda melewati langkah-langkah ini dengan urutan yang sama setiap waktu.

Pertama, ada petunjuk. Petunjuk ini memicu otak untuk memulai perilaku. Inilah informasi kecil yang memancarkan imbalan. Nenek moyang prasejarah kita memberi perhatian pada petunjuk petunjuk yang mengisyaratkan lokasi imbalan positif seperti makanan, air, dan seks. Sekarang, kita menghabiskan sebagian besar waktu untuk mencari petunjuk-petunjuk yang merangsang gejolak sekunder, seperti uang dan kenyamanan, kekuasaan dan status, pulau dan perjetaraan, cinta dan peralihan, atau petualangan tentang kepuasan pribadi. (Tentu saja, pencarian-pencarian ini secara tidak langsung juga meningkatkan peluang kita untuk bertahan hidup dan bereproduksi, yang menjadi motif lebih dalam di balik segala sesuatu yang kita lakukan.)

Pikiran Anda terus menganalisis situasi Anda, baik internal maupun eksternal, untuk mendapatkan petunjuk tentang letak suatu gejolak. Karena petunjuk ini merupakan indikator pertama yang dekat dengan gejolak, wajar kalau hal itu membangkitkan gairah.

Gairah adalah tahap kedua, dan gairah atau nafsu menjadi kekuatan penggerak di balik setiap kebiasaan. Tanpa nafsu atau nafsu di tingkat tertentu – tanpa gairah untuk berubah – kita tidak memiliki alasan untuk berubah. Yang Anda garibkan bukan kebiasaan itu sendiri, melainkan perubahan situasi yang diberikannya. Anda tidak ingin merokok karena rokok itu. Anda ingin sekali mendapatkan rasa lega yang diberikannya. Anda bukan mencoba untuk tidak menggosok gigi, melainkan oleh rasa nyaman ketika mulut Anda bersih. Anda bukan bergairah untuk mendapatkan seks, Anda mendapatkan hiburan. Setiap gairah terkait dengan

hasrat untuk mengubah situasi internal Anda, itu poin penting yang akan kita bahas lebih lanjut.

Gairah pada orang yang satu berbeda dari gairah pada orang lain. Menurut teori, suatu informasi dapat memicu gairah, tapi dalam praktiknya orang tidak termotivasi oleh petunjuk yang sama. Bagi seorang pembadi, bunyi mesin tegel dapat menjadi petunjuk kuat yang memicu gelombang nafsu luar biasa. Bagi orang yang jarang berjudi, lagu dan bunyi khas kasino hanya semacam bunyi bising di latar belakang. Petenak tidak bermukna sampai orang berhasil melahirkannya. Pakaian, pernikahan, dan emosi sang pengantunlah yang mengubah petenak menjadi gairah.

Langkah ketiga adalah menanggapi. Tanggapan adalah ketertarikan sesungguhnya yang Anda lakukan, yang dapat berwujud pikiran atau aksi. Suatu tanggapan terjadi atau tak terjadi itu bergantung pada seberapa besar motivasi Anda dan seberapa besar kaitannya dengan perilaku. Jika suatu aksi membutuhkan upaya fisik atau mental yang lebih besar daripada yang dapat Anda kerahkan, Anda tidak akan melakukannya. Tanggapan Anda juga bergantung pada kemampuan Anda. Kelengarannya sederhana, padahal ketertarikan dapat terjadi hanya jika Anda mampu melakukannya. Kalau ingin memuntahkan bola basket tapi tidak mampu melompat cukup tinggi untuk meraih keranjang, berarti Anda tidak berminat.

Akhirnya, tanggapan menghasilkan imbalan. Ganjaran adalah semacam akibat setiap ketertarikan. Petenak terkait dengan melihat imbalan. Gairah berkaitan dengan hasrat terhadap ganjaran. Tanggapan terkait dengan mendapatkan ganjaran. Kita mencari ganjaran karena ada dua hal yang dapat dipenuhi: (1) ganjaran memnuh kita pikiran dan (2) ganjaran mengajarkan sesuatu kepada kita.

Tujuan pertama gerakan adalah memuaskan gairah Anda. Setiap gerakan memberikan manfaatnya sendiri. Makanan dan air mengantarkan energi yang Anda perlukan untuk bertahan hidup. Kenakan pakaian memberikan yang Anda lebih hangat dan Anda lebih dihormati. Tabah lebih teguh meningkatkan kesehatan Anda dan membuat lawan jenis lebih tertarik. Namun, makin langsung manfaat yang didapatkan dari suatu gerakan, makin bergeserlah Anda dalam mencari makan, mencari status, atau menambah uang. Setelahnya untuk sesaat, gerakan mendatangkan kepuasan dan kegairahan dari gairah.

Kedua, gerakan mengaktifkan kepada kita akal-akali manusia yang patut diingat untuk masa mendatang. Otak Anda bertindak sebagai detektor gerakan. Ketika Anda menjalani hidup, sistem saraf sensoris Anda terus memantau aksi-akali manusia yang memuaskan hasrat Anda dan memberikan kenikmatan. Perasaan nikmat dan kecewa adalah bagian dalam mekanisme umpan balik yang membantu otak membedakan aksi-akali berguna dari aksi-akali tak berguna. Gerakan menutup lingkaran umpan balik dan memuaskan lingkaran kebutuhan.

Bila suatu perilaku tidak memadai dalam bagian mana pun dari empat babak ini, perilaku itu tidak akan menjadi kebiasaan. Hilangkan petanjak maka kebiasaan Anda tidak akan pernah dimulai. Hilangkan gairah maka Anda tidak akan mengalami motivasi yang cukup untuk bertindak. Basi perilaku menjadi rutinitas maka Anda tidak akan merasa melakukannya. Dan bila gerakan gagal memuaskan hasrat, Anda tidak akan mempunyai alasan untuk melakukannya lagi pada masa mendatang. Tanpa tiga langkah pertama, perilaku tidak akan terjadi. Kalau tidak kesempurnaan, perilaku tidak akan berulang.



GANTARAN di Empat tahap dalam kebiasaan paling baik digunakan menggunakan lingkaran empat baik. Empat tahap ini membentuk lingkaran tak berujung yang berulang setiap saat selama hidup. “Lingkaran kebiasaan” ini terus menantunai tingkah, memarahkan apa yang akan terjadi berikutnya, mematahkan kebiasaan-kebiasaan berbeda, dan belajar dari hasil suksesnya.⁴

Untuk ringkasnya, petunjuk memicu gairah, yang memotivasi tanggapan, yang mengantarkan ke gairahan, yang memuaskan gairah dan, akhirnya, terkait lagi dengan petunjuk. Berulang-ulang, keempat langkah ini membentuk lingkaran umpan balik neurologis—petunjuk, gairah, tanggapan, gairahan, petunjuk, gairah, tanggapan, gairahan—yang akhirnya menghasilkan Amle menciptakan kebiasaan yang otomatis. Sirkus ini dikenal dengan lingkaran kebiasaan.

⁴Charles Duhigg dari *The New York Times* banyak mendapatkan pengakuan internasional karena pengaruh menulis terkait dengan psikologi. Representasi lingkaran kebiasaan merupakan perwujudan bahasa yang dipopulerkan oleh buku Duhigg, *The Power of Habit: How Good Habits Form, and How Bad Ones Destroy Us*.
 4 Charles Duhigg dari *The New York Times* banyak mendapatkan pengakuan internasional karena pengaruh menulis terkait dengan psikologi. Representasi lingkaran kebiasaan merupakan perwujudan bahasa yang dipopulerkan oleh buku Duhigg, *The Power of Habit: How Good Habits Form, and How Bad Ones Destroy Us*.

Proses empat langkah ini bukan sesuatu yang terjadi sekali, melainkan lingkaran tanpa henti tak berujung yang terus berlanjut dan aktif setiap saat selama hidup—termasuk saat ini. Otak terus memantau lingkungan sekitar, memetakan apa yang akan terjadi kemudian, mencoba membuat tanggapan-tanggapan berbeda, dan belajar dari hasil. Seluruh proses selesai dalam sepersekian detik, dan kita menggunakannya berulang-ulang tanpa menyadari semua yang telah dilewati dalam kegiatan terdahulu.

Kita bisa membagi respon tahap ini menjadi dua fase: fase masalah dan fase solusi. Fase masalah terdiri atas penunjuk dan gejala, dan ini terjadi ketika Anda sadar ada sesuatu yang perlu berubah. Fase solusi terdiri atas tanggapan dan tindakan, yaitu ketika Anda beraksi dan mencari perubahan yang Anda inginkan.

Fase masalah		Fase solusi	
1. Persepsi	2. Gejala	3. Tanggapan	4. Tindakan

Semua perilaku digerakkan oleh gejala untuk memecahkan masalah. Terkadang masalah yang Anda lihat adalah sesuatu yang baik dan Anda ingin mengatasinya. Terkadang masalah itu adalah rasa nyeri yang Anda alami dan Anda ingin menubuhkannya dari dirinya. Mana pun yang Anda alami, tujuan setiap kebiasaan adalah memecahkan masalah yang Anda hadapi.

Dalam tabel di halaman mendatang Anda dapat melihat beberapa contoh seperti apa kebiasaannya dalam dunia nyata.

Bayangkan Anda sedang berjalan memasuki ruangan yang gelap dan langsung menuju saklar. Anda sudah begitu sering menjalankan kebiasaan sederhana ini sehingga hal ini terjadi tanpa dipikir. Anda menjalankan respon tahap ini dalam sepersekian detik. Diinginkan untuk berhasil terjadi tanpa Anda pikirkan.

Ketika menjadi dewasa, kita jarang memperhatikan kebiasaan-kebiasaan yang berjalan dalam hidup kita. Kebanyakan kita tidak pernah berpikir dua kali tentang kenyataan bahwa kita menyipil-pul tali sepatu dua setiap pagi, atau melepas kabel penyanggah nini setelah menggunakannya, atau selalu berganti baju yang lebih nyaman segera setelah tiba di rumah dari tempat kerja. Setelah puluhan tahun mental kita terprogram, kita secara otomatis masuk ke pola pikir dan bertindak ini.

Zaman Sekarang		Zaman Lalu	
1. Menonton	2. Berpikir	3. Melakukan	4. Berhasil
Ponsel Anda terhubung ke televisi atau komputer Anda sebelum bangun tidur.	Anda ingin tahu apa pesan itu.	Anda mengambil ponsel dan membuka pesan.	Anda pun senang telah membaca pesan. Mungkin ponsel menjadi terhubung dengan fungsi ponsel.
Anda sedang membaca email.	Anda ingin membaca email dan memeriksa dengan cepat. Anda juga merasa terhubung karena.	Anda mengambil ponsel.	Anda menemukan Anda telah membaca email. Mungkin juga merasa terhubung dengan membaca email.
Anda bangun tidur.	Anda ingin membaca segera.	Anda ingin mengambil ponsel.	Anda menemukan Anda telah membaca segera. Mungkin juga merasa terhubung dengan bangun tidur.

PADA SITUASI		PADA SITUASI	
1. Mengingat	2. Mengingat	3. Mengingat	4. Mengingat
Anda merenungi sangat dalam konflik yang di dalam kantor.	Anda mulai menghentikan makan berat.	Anda membuat daftar dan mencatatnya.	Anda memulai harus Anda untuk makan sangat. Mungkin Anda menjadi terhubung dengan kegiatan di satu kantor.
Anda merasa sangat ketika sedang mengatakan proyek.	Anda merasa sangat dan ingin menjadi sangat hebat.	Anda mengambil langkah dan melihat itu media sosial.	Anda memulai harus untuk kemudian dari satu hari. Mungkin itu media sosial menjadi terhubung dengan kegiatan yang maka.
Anda merasa sangat sangat yang gila.	Anda ingin sangat melihat.	Anda merasa sangat.	Anda memulai harus untuk maka. Mungkin Anda menjadi terhubung dengan kegiatan yang gila.

EMPAT KATA PERUBAHAN PERILAKU

Dalam hal-hal meridatung, kita akan melihat sekali lagi bagaimana empat tahap petunjuk, garis, tanggapan, dan gerakan berpe-
ngaruh pada berbagai segala sesuatu yang kita lakukan tiap hari. Namun sebelum melakukannya, kita perlu mengubah empat
tahap ini menjadi kerangka kerja praktis yang dapat kita gunakan

untuk menancang kebiasaan-kebiasaan baik dan menghilangkan kebiasaan-kebiasaan buruk.

Saya membuat kerangka kerja ini *Diagram Kaidah Perubahan Perilaku*, dan menyediakan seperangkat aturan sederhana untuk menciptakan kebiasaan-kebiasaan baik dan menumbuhkan kebiasaan-kebiasaan buruk. Anda dapat memvisualisasikan tiap hukum sebagai tuas yang memengaruhi perilaku manusia. Ketika tuas-tuas itu berada di posisi yang tepat, menciptakan kebiasaan baik menjadi mudah. Ketika tuas-tuas itu berada di posisi yang keliru, upaya yang sama hampir mustahil. Ketika tuas-tuas itu berada di posisi yang keliru, upaya itu hampir tidak mungkin.

	Diagram Memeratakan Kebiasaan Baik
Hukum pertama (Permulai)	Mengubahnya terdapat.
Hukum kedua (Gigitan)	Mengubahnya menarik.
Hukum ketiga (Tanggapan)	Mengubahnya mudah.
Hukum keempat (Gigitan lain)	Mengubahnya memuaskan.

Kita dapat membalik kaidah-kaidah ini untuk menumbuhkan cara menumbuhkan kebiasaan buruk.

	Diagram Menumbuhkan Kebiasaan Buruk
Kebiasaan hukum pertama (Permulai)	Mengubahnya tak terdapat.
Kebiasaan hukum kedua (Gigitan)	Mengubahnya tidak menarik.
Kebiasaan hukum ketiga (Tanggapan)	Mengubahnya sulit.
Kebiasaan hukum keempat (Gigitan lain)	Mengubahnya mengesalkan.

Akan tidak bertanggung jawab kalau saya mengaku bahwa empat kaidah ini adalah kerangka kerja yang lengkap untuk mengubah perilaku *manusia biasa* jadi *manusia* saya. Keduanya hampir sama. Seperti akan segera Anda lihat, Empat Kaidah Perubahan Perilaku berlaku untuk hampir setiap bidang, dari olahraga sampai politik, sastra sampai kedokteran, komedi sampai manajemen. Hukum-hukum ini dapat digunakan tak peduli bertanggung apa yang sedang Anda hadapi. Kita tidak memerlukan strategi yang betul-betul berbeda untuk tiap kebiasaan.

Setiap kali ingin mengubah perilaku, Anda cukup bertanya pada diri sendiri:

1. Bagaimana saya dapat menjadikannya terlihat?
2. Bagaimana saya dapat menjadikannya menarik?
3. Bagaimana saya dapat menjadikannya mudah?
4. Bagaimana saya dapat menjadikannya memuaskan?

Kalau Anda pernah penasaran, "Mengapa saya tidak melakukan apa yang sudah saya rencanakan? Mengapa saya tidak memarkir berat badan atau berhenti merokok atau membung untuk pensiun atau memulai bisnis sampingan itu? Mengapa saya mengabaikan sesuatu yang penting tapi terkesan tidak pernah menyisihkan waktu untuk itu?" Jawaban untuk pertanyaan-pertanyaan itu dapat ditemukan entah di mana dalam empat kaidah ini. Kunci untuk menciptakan kebiasaan-kebiasaan baik dan membongkar kebiasaan-kebiasaan buruk adalah memahami hukum-hukum dasar ini serta cara mengubahnya sesuai spesifikasi Anda. Setiap asumsi dipecahkan gagal kalau berlawanan dengan unsur-unsur alami manusia.

Kebiasaan Anda dibentuk oleh sistem-sistem dalam hidup Anda. Dalam bab-bab mendatang, kita akan membahas satu demi satu hukum ini dan menunjukkan bagaimana Anda dapat meng-

gunakannya untuk menciptakan sistem terapan kebiasaan-kebiasaan baik muncul secara alam dan kebiasaan-kebiasaan buruk pelan-pelan menghilang.

Ringkasan Bab

- Kebiasaan adalah perilaku yang telah diulang cukup sering sampai menjadi otomatis.
- Tujuan akhir kebiasaan adalah memecahkan masalah-masalah dalam hidup dengan energi dan upaya sekecil mungkin.
- Kebiasaan apa pun dapat diuraikan menjadi rangkaian urutan baik yang meliputi empat langkah: petunjuk, gairah, tanggapan, dan gratifikasi.
- Empat Kaidah Perubahan Perilaku adalah seperangkat aturan sederhana yang dapat digunakan untuk memperbaiki kebiasaan-kebiasaan lebih baik. Hal itu (1) menjadikannya terlihat, (2) menjadikannya menarik, (3) menjadikannya mudah, dan (4) menjadikannya memuaskan.

KAIDAH PERTAMA

Menjadikannya Terlihat

Bab 4

Sosok yang Terlihat Ada yang Tak Beres pada Dirinya

Profesor Gary Klein pernah bercerita tentang seorang perempuan yang datang ke acara kumpul-kumpul keluarga. Ia telah bertahun-tahun bekerja sebagai perawat dan, ketika datang ke acara itu, langsung memperhatikan ayah mertuanya serta menjadi sangat kharistik.

"Saya tidak bisa penampikan Bapak," katanya.

Sang ayah mertua, yang merasa baik-baik saja, dengan bergairah menjawab, "Wah, Bapak juga tidak bisa penampikanmu!"

"Saya tidak bergairah," teganya. "Bapak harus ke rumah sakit sekarang."

Beberapa jam kemudian, laki-laki itu harus menjalani operasi kritis setelah pemeriksaan mengungkapkan adanya benjolan yang mengalami sumbatan dan hampir menghantainya terkena serangan jantung. Tanpa instruksi putri menuturkannya, ia mungkin sudah tiada.

Apa yang dilihat oleh perawat itu? Bagaimana ia dapat mengamalkan bahwa mertuanya berisiko terkena serangan jantung?

Ketika arteri besar mengalami hambatan, tabak berakumulasi pada pembuluh darah ke organ-organ kritis dan merangsang dari hilangnya

lokasi periferai tidak permulaan kulit. Akibatnya adalah perubahan pola distribusi darah pada wajah. Setelah bertahun-tahun mengamati orang-orang gagal jantung, pemeguan itu tanpa disadari mengembangkan kemampuan mengurai pola tersebut begitu melibetnya. Ia tidak dapat menerangkan apa sesungguhnya yang ia lihat pada wajah sang ayah mertua, tapi ia tahu ada yang tidak benar.

Kisah serupa juga ada dalam bidang-bidang lain. Sebagai contoh, analis militer mampu mengidentifikasi kedip mata pada layar radar yang sungguh radar musuh dan kedip mata yang berasal dari pesawat armada mereka sendiri meskipun mereka sedang melaju dengan kecepatan sama, terbang pada ketinggian sama, dan terlihat serupa pada radar dalam hampir semua hal. Pada Perang Teluk, Lieutenant Commander Michael Riley mengeluarkan kapal perang ketika memberikan perintah menembak jatuh radar itu—palchal pada radar kedip-kedip itu tampak sama betul dengan kedip-kedip dari pesawat mereka sendiri. Ia mengeluarkan informasi yang tepat, tapi bahkan rasanya tidak mampu menerangkan bagaimana ia melakukannya.

Kurasi manusia terbiasa mampu membeilakan mata benda sentral dari ilusinya yang diperoleh dengan sangat ahli meskipun mereka tidak dapat mengatakan apa tepatnya yang berbeda. Ahli radiologi berpengalaman dapat melihat hasil pemindaian otak dan memantulkan bagian mana yang akan mengakibatkan stroke sebelum tanda-tanda nyata dapat terlihat oleh mata yang tak terlatih. Saya bahkan pernah mendengar peserta kuliah yang dapat mengetahui apakah lidahnya sedang hasil beresakan rasa pada rasanya.

Orak manusia sungguh mesin peramal. Otak terus mengamati sekeliling Anda dan menganalisis informasi yang datang padanya. Kapankah Anda mengalami sesuatu yang berilang—seperti

perawat yang menduga seseorang akan mengalami serangan jantung dari wasapnya atau analis militer yang mampu mengenali radar pada layar radar—otak Anda mulai melihat apa yang penting, memilah semua detail dan berfokus pada petunjuk-petunjuk yang relevan, kemudian mencatat informasi itu untuk penaklukan di masa mendatang.

Dengan latihan yang cukup, Anda juga dapat mengenali petunjuk-petunjuk yang memramalkan hasil-hasil tertentu tanpa secara sadar memikirkaninya. Secara otomatis, otak Anda membandingkan pelajaran-pelajaran yang dipetik dari pengalaman-pengalaman. Kita tidak selalu dapat menerangkan apa yang kita pelajari, tapi pembelajaran itu berlangsung sepanjang waktu, dan kemampuan Anda mengenali petunjuk-petunjuk yang relevan dalam suatu situasi merupakan dasar untuk setiap kebiasaan yang Anda miliki.

Kita memperkirakan seberapa besar kemampuan otak dan tubuh kita melakukan sesuatu tanpa berpikir. Anda tidak menyuruh tubuh Anda tumbuh, jantung Anda memompa, paru-paru Anda bernapas, atau perut Anda mencerna. Namun, tubuh mengikuti semuanya secara otomatis. Anda jauh lebih dari yang Anda sadari.

Coba perhatikan rasa lapar. Bagaimana Anda tahu lapar? Anda merasa lapar? Anda tidak harus melihat sepiring kue di meja untuk tahu sudah tiba saatnya makan. Selera makan dan rasa lapar bekerja di bawah sadar. Tubuh Anda memiliki bermacam-macam ingkaran umpan balik yang secara bertahap mengingatkan Anda ketika tiba saatnya makan lagi serta mengamati apa yang sedang terjadi di sekitar dan dalam diri Anda. Gairah dapat timbul begitu beresonansi-besonansi dan bahan-bahan kimia yang beredar di seluruh tubuh. Tiba-tiba Anda merasa lapar bahkan meskipun Anda tidak tahu apa penyebabnya.

Ini salah satu wawasan yang paling tidak diduga tentang kebiasaan lama: Anda tidak perlu menyadari petunjuk terhadap dimulainya suatu kebiasaan. Anda bisa melihat suatu kesempatan dan langsung menanggapiya tanpa memberikan perhatian sadar atasnya. Ini yang membuat kebiasaan berguna.

Ini juga yang membuat kebiasaan berbahaya. Ketika kebiasaan terbentuk, akal-akal Anda daling di bawah seban pikiran otomatis dan bawah sadar Anda. Anda terkejut ke pola-pola lama sebelum menyadari apa yang sedang terjadi. Kadang ada orang yang memojokkannya. Anda barangkali tidak sadar bahwa Anda menutup mulut dengan tangan setiap kali tertawa, bahwa Anda minta maaf sebelum mengajukan pertanyaan, atau bahwa Anda mempunyai kebiasaan memotong pembicaraan orang lain. Dan mungkin sering Anda mengulang pola-pola itu, makin kecil kemungkinan Anda mempertanyakan apa yang Anda lakukan dan mengapa Anda melakukannya.

Saya pernah mendengar seorang kasir diperintahkan memotong voucher yang sudah kosong setelah pelanggan menghabiskan uangnya. Pada suatu hari, kasir itu secara berturut-turut melayani pembeli yang berbelanja menggunakan voucher. Ketika pelanggan berikutnya tiba di depan loket, sang kasir menggesek kartu kredit orang itu, lalu mengambil ganteng dua memotongnya menjadi dua—secara otomatis—sebelum menghadah ke pelanggan yang terganggu dan tersadar akan apa yang sudah terjadi.

Seorang petempunan lain yang menjadi subjek penelitian saya adalah mantan guru taman kanak-kanak yang berahli profesi menjadi karyawan pertunjukan. Bahkan meskipun sekarang berada di lingkungan orang dewasa, kebiasaan lamanya sering muncul, misalnya bertanya apakah tiket kerjanya sudah membayahi tangan setelah pergi ke kamar kecil. Saya juga mendapati kisah

seorang laki-laki yang bertahun-tahun bekerja sebagai pengawal pintu dan terkadang masih berseru "tangan kiri" setiap kali melihat seorang anak berlari.

Selain dengan waktu, petunjuk-petunjuk yang memiliki kebiasaan kita menjadi begitu liris sehingga praktis tak terlihat: camilan di dapur, remote control di samping sofa, ponsel dalam saku. Tanggapan-tanggapan kita terhadap petunjuk-petunjuk ini telah terpatrit begitu dalam sehingga mendorong untuk beraksi seolah-olah datang entah dari mana. Karena alasan ini, kita harus memulai perubahan perilaku dengan kesadaran.

Sebelum dapat dengan efektif menghubungkan kebiasaan-kebiasaan baru, kita perlu mengatasi kebiasaan-kebiasaan saat ini. Ini bisa lebih sulit daripada kedengarannya karena setelah suatu kebiasaan menempik dalam hidup Anda, kebiasaan akan muncul secara otomatis dan di bawah sadar. Jika suatu kebiasaan tetap otomatis, Anda tidak bisa berharap berhasil memperbaikinya. Seperti kata psikolog Carl Jung, "Tapi Anda membuat yang tak disadari menjadi disadari. Kebiasaan itu akan mengarahkan hidup Anda dan Anda akan menyehatinya nanti."

KARTU SKOR UNTUK KEBIASAAN

Sistem perkerentapiian Jepang dianggap sebagai salah satu yang terbaik di dunia. Kalau pernah naik kereta api di Tokyo, Anda akan melihat bahwa kondokturnya memiliki kebiasaan aneh.

Sesekali operator menandakan kereta, mereka memiliki ritual memajak ke objek-objek yang berbeda dan menyuarak perintah. Ketika kereta mendekati sinyal, operator menunjuk ke sinyal itu dan berkata, "Sinyal hijau." Ketika kereta masuk dan keluar stasiun, operator menunjuk ke papan jadwal dan menyuarakan waktu. Di peron, karyawan lain melambatkan atau aksis serapi. Setelah kereta berangkat, petugas menunjuk ke sepanjang ping-

giat pun sambil mengumumkan, "Senna aman!" Setiap detail diidentifikasi, ditunjuk, dan disebutkan lera-lera.¹

Proses ini, yang dikenal sebagai Memunjuk dan Mengumumkan-
kan (*Pointing and Calling*), adalah sistem pengamanan yang di-
rincias untuk mengurangi kesalahan. Kedarifannya tinggi,
tapi cara ini berhasil dengan sangat baik. Memunjuk dan Meng-
umumkan mengurangi kesalahan sampai 85% dan memangkas
angka kecelakaan sebesar 50%. Sistem kereta bawah tanah MTA
di New York City mauu dan membuat versi yang "kurang me-
mujuk", dan "dalam penerapan selama dua tahun, peristiwa
pengoperasian yang salah berkurang 37%".

Memunjuk dan Mengumumkan efektif sekali karena mena-
kan tingkat kesadaran dari kebiasaan bawah sadar ke tingkat yang
lebih sadar. Karena operator kereta harus menggunakan mata, ta-
ngan, mulut, dan telinga mereka, mereka lebih mungkin mende-
teksi masalah sebelum timbulur menjadi masalah besar.

Itu saja melakukan sesuatu yang mirip dengan ini. Setiap kali
kau freyap untuk menempeka mata perjalanan, is secara verbal
menyebutkan barang-barang paling penting dalam daftar bawa-
annya. "Aku sudah membawa kunci-kunci. Aku sudah membawa
dompet. Aku sudah membawa kacamata. Aku sudah membawa
suntiku."

¹Karla Tachibana di Jepang, juga melihat orang-orang menyampaikan sya-
wa tentang penumpang. Penumpang yang sudah kecap naik ke Shinkansen, salah satu
kereta-pelara-tercepat di Jepang, yang melaju dengan kecepatan lebih dari 300 km
jam, juga harus terus terang tentang penumpang. Penumpang itu dituntut di peron apa
tangganya sudah masuk kereta sebelum berangkat pertama. Dengan begitu
penumpang itu tercap di peron, karena sudah siap berangkat, tapi juga saat itu se-
orang petugas melakukan pemeriksaan keselamatan dengan Memunjuk dan Meng-
umumkan sambil memelika peron. Tidak sampai lima detik, ia melihat penumpang
terakhir berada menghabiskan pemberangkatan kereta. Para ibuku, penumpang-
ka-selanjut sudah berangkat-barat berangkat pertama, dan satu menit
kemudian kereta berangkat dengan aman.

Makin otomatis suatu perilaku, makin kecil kemungkinan kita memikirkannya secara sadar. Jadi, ketika melakukan sesuatu seribu kali sebetulnya, kita mulai melewatkan banyak hal. Kita mengabdikan himn kali akan tepat sama dengan yang terakhir kali. Kita begitu terbiasa melakukan apa yang kita lakukan sehingga tak lagi mempertanyakan apakah itu memang yang terbaik untuk dilakukan. Banyak kegiatan kita dalam kinerja terutama disuburkan oleh hlmngnya kesadaran diri.

Salah satu tantangan terbesar kita dalam mengubah kebiasaan adalah memperbarui kesadaran tentang apa yang sesungguhnya sedang kita lakukan. Ini membantu menerangkan mengapa konsistensi konsistensi kebiasaan buruk dapat muncul secara tiba-tiba. Kita memerlukan sistem "memeriksa dan mengumum-kan" untuk kehidupan pribadi kita. Itulah asal muncul Kartu Nilai Kebiasaan (Habit Scorecard), yaitu latihan sederhana yang dapat digunakan agar Anda lebih sadar tentang perilaku Anda. Untuk membuatnya sendiri, buatlah daftar berisi kebiasaan sehari-hari Anda.

Berikut contoh daftar kebiasaan sehari-hari:

- | | |
|--------------------|-----------------------------------|
| • Bangun | • Menggosok gigi |
| • Memeriksa email | • Membersihkan gigi dengan benang |
| • Memeriksa ponsel | • Memakai pewangi |
| • Keluar rumah | • Menggantung handuk di jemuran |
| • Merinibung badan | • Berpakain |
| • Mandi | • Membuat secangkir teh |

... dan sebagainya.

Setelah daftar Anda lengkap, pertukarkan tiap perilaku dan ajukan pertanyaan, "Apakah ini kebiasaan yang baik, buruk, atau netral?" Kalau kebiasaan baik, tuliskan tanda "+" di sebelahnya.

Kalau kebiasaan buruk, tuliskan “-” di sebelahnya. Kalau kebiasaan baik, tuliskan “+”.

Sebagai contoh, daftar ini mungkin menjadi sebagai berikut:

- | | |
|----------------------|-------------------------------------|
| • Bangun = | • Menggosok gigi + |
| • Mematikan alarm = | • Membersihkan gigi dengan benang + |
| • Memeriksa ponsel = | • Memakai penangki + |
| • Ke kamar mandi = | • Menggantung handuk di jemuran = |
| • Menimbang badan + | • Berpakaian = |
| • Mandi + | • Membuat asengkir tub = |

Tanda yang Anda berikan pada suatu kebiasaan akan bergantung pada situasi dan situasi Anda. Bagi orang yang sedang berusaha menurunkan berat badan, makan roti manis dengan mentega kacang setiap pagi mungkin kebiasaan buruk. Bagi orang yang ingin tampil lebih tegap dan berotot, perilaku sama mungkin merupakan kebiasaan baik. Semua tergantung apa yang sedang Anda perjuangkan.⁷

Memberi nilai untuk kebiasaan Anda bisa sedikit lebih rumit karena alasan lain. Label “kebiasaan baik” dan “kebiasaan buruk” agak kurang tepat. Kebiasaan baik atau kebiasaan buruk itu tidak ada. Yang ada adalah kebiasaan yang efektif. Yaitu, efektif dalam memecahkan masalah. Semua kebiasaan itu baik bagi Anda dalam situasi tertentu—bahkan yang disebut kebiasaan buruk—jika salah satunya Anda melakukannya berulang-ulang. Untuk latihan ini, kelompokkan kebiasaan-kebiasaan Anda berdasarkan efektivitasnya bagi Anda dalam jangka panjang. Kebiasaan buruk bisa saja memberikan hasil negatif neto. Menikah mungkin mengu-

⁷ Tindakan yang berorientasi bisa menghasilkan kompleks untuk membuat habits berorientasi sendiri di atomic.habits.com/behavior.

rangi stres saat ini (artinya tidak sedang baik bagi Anda), tapi dalam jangka panjang perilaku ini tidak sehat.

Bila masih sulit menentukan cara menilai kebiasaan, berikut pertanyaan yang saya sering gunakan: "Apakah perilaku ini membantu saya menjadi tipe orang yang saya inginkan? Apakah kebiasaan ini membantu saya mendukung atau menolak untuk identitas yang saya inginkan biasanya baik. Kebiasaan yang bertentangan dengan identitas yang Anda inginkan biasanya buruk.

Ketika Anda membuat Kartu Nilai untuk Kebiasaan, pada awalnya tidak harus ada perubahan. Saat ini Anda semata-mata mencatat apa yang sesungguhnya sedang terjadi. Acuan pikiran-pikiran dan aksi-aksi Anda tanpa membuat penilaian atau kritik diri. Jangan menyalahkan diri karena kesalahan-kesalahan Anda. Jangan memuji diri atas suatu keberhasilan.

Bila Anda makan sebatang coklat setiap pagi, atau apa, hampir seperti biasanya Anda sedang mengamati orang lain. Wah, mungkin mereka dapat berbuat seperti ini. Bila Anda penggemar makanan enak, cukup amati bahwa Anda makan kalori lebih banyak daripada semestinya. Bila Anda menghabiskan waktu untuk online, perhatikan bahwa Anda sedang mengisi hidup dengan cara yang tidak Anda inginkan.

Langkah pertama untuk mengubah kebiasaan buruk adalah menyadari. Jika Anda merasa memerlukan bantuan tambahan, barangkali Anda dapat mencoba melakukan Menantang dan Mengumumkan. Sebut keras-keras aksi yang menurut Anda akan Anda lakukan dan hasil yang akan didapatkan. Bila Anda berniat menghilangkan kebiasaan makan junk food tapi mendapati diri mengambil sepotong kue lagi, lakukan keras-keras. "Aku hampir makan kue ini, tapi aku tidak membutuskannya. Nanti-kannya akan membuat bentuk bertambah dan merugikan kesehatan."

Mendengar kebiasaan buruk dimunkan keras-keras menjadikan konsistensinya terkesan lebih nyata. Cara ini memperbesar bobot pada aksi sebagai ganti menambahkan detail terperinci ke dalam rutinitas lama. Pendekatan ini berguna bahkan sendainya Anda hanya ingin mengingat satu tugas dalam daftar rencana. Cukup mengatakan keras-keras, “Besok aku harus ke kantor pun sudah bukan rang,” akan memperbesar kemungkinan Anda sungguh melakukannya. Anda menyadari diri Anda menyadari pertama satu aksi—dan hal itu bisa memberikan hasil berbeda.

Proses perubahan perilaku selalu dimulai dengan kesadaran. Strategi seperti Memujuk dan Mengutamakan serta Kartu Nilai untuk Kebiasaan terfokus pada membuat Anda menyadari kebiasaan-kebiasaan dan mengikuti petunjuk-petunjuk yang memicunya, yang memungkinkan Anda beraksi dengan cara yang bermanfaat bagi Anda.

Ringkasan Bab

- Dengan latihan yang memadai, otak Anda akan mengambil petunjuk-petunjuk yang memunculkan hasil-hasil tertentu tanpa secara sadar memikirkannya.
- Begitu kebiasaan menjadi otomatis, kita berhenti memberikan perhatian pada apa yang sedang kita lakukan.
- Proses perubahan perilaku selalu dimulai dengan kesadaran. Anda perlu menyadari kebiasaan-kebiasaan Anda sebelum dapat mengubahnya.
- Memujuk dan Mengutamakan meningkatkan kesadaran Anda dari kebiasaan di bawah sadar ke tingkat lebih sadar dengan mengutamakan aksi-aksi Anda.
- Kartu Nilai untuk Kebiasaan adalah latihan sederhana untuk menjadi lebih sadar tentang perilaku Anda.

Bab 5

Cara Terbaik untuk Memulai Kebiasaan Baru

Pada 2001, para peneliti di Brunei Raya mulai bekerja dengan 148 orang untuk merobungkan kebiasaan berolahraga yang lebih baik dalam kegiatan selama dua pekan. Subjek-subjek itu dibagi menjadi tiga kelompok.

Kelompok pertama adalah kelompok kontrol. Mereka hanya ditanyai tentang seberapa sering mereka berolahraga.

Kelompok kedua adalah kelompok "motivasi". Mereka dituntut tidak hanya mencatat latihan tapi juga menulis sejumlah bahan tentang manfaat olahraga. Para peneliti juga menerangkan kepada kelompok ini bagaimana olahraga dapat mengurangi risiko penyakit jantung koroner dan meningkatkan kesehatan jantung.

Akhirnya, ada kelompok ketiga. Subjek-subjek ini menerima presentasi yang sama seperti kelompok kedua, untuk menjamin tingkat motivasi mereka sama. Namun, mereka juga diminta merumuskan rencana tentang kapan dan di mana mereka akan berolahraga selama pekan berikutnya. Secara khusus tiap anggota kelompok ketiga menyimpulkan kalimat berikut: "Selama pekan

mendatang, aku akan (ikut dalam sekurang-mnya 20 menit latihan krus pada) (HARI), (JAM), di (TEMPAT)."

Di kelompok pertama dan kedua, 22 hingga 38% orang berolahraga sekurang-mnya sehingga sekali. (Yang menarik, presentasi motivasi yang diberikan kepada kelompok kedua terbesar tidak memberikan dampak yang bermakna pada perilaku.) Namun, 91% anggota kelompok ketiga berolahraga sekurang-mnya sehingga sekali—lebih dari dua kali peningkatan normal.

Kelompok yang mereka selidiki adalah yang oleh peneliti di sebut *niat implementasi*, yaitu merencanakan kapan dan di mana mereka akan melakukan aksi. Yaitu, bagaimana Anda berniat mengimplementasikan suatu kebiasaan tertentu.

Petunjuk yang dapat memicu kebiasaan datang dalam bentuk sangat beragam—memainkan gitar pond di sofa, bus jamon ke sekolah, bangi sene ambulans—tapi dua petunjuk yang paling umum adalah waktu dan tempat. Niat implementasi meningkatkan peran kedua petunjuk tadi.

Secara garis besar,

bermat untuk menciptakan niat implementasi yaitu

"Ketika situasi X muncul, aku akan melakukan tanggapan Y."

Ratusan kajian menunjukkan bahwa niat implementasi akan efektif untuk membuat kita bertahan pada sasaran, entah menuliskan waktu dan tanggal tepatnya Anda akan meminta bantuan anjila atau menajahi pemeriksaan kolonoskopi. Pernyataan-pernyataan ini meningkatkan peluang orang bertahan pada kebiasaan-kebiasaan seperti membung sampai pada tempatnya belajar, tidur lebih awal, dan berhenti merokok.

Beberapa peneliti mendapati jumlah pengguna buk pilih meningkat ketika orang dipaksa membuat niat implementasi dengan menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti, "Apa rute yang akan

Anda antre ke tempat pemungutan suara? Jam berapa Anda berencana akan berangkat? Kendaraan apa yang akan Anda pakai ke sana? Program-program lain yang sudah dari pemerintah meminta warga membuat rencana yang jelas untuk mengiratkan laporan pulak tepat waktu atau menyedikan arahan tentang kapan dan di mana mereka harus membayar denda kesalahan lalu lintas.

Permasalahannya jelas orang yang membuat rencana spesifik untuk kapan dan di mana mereka akan melakukan suatu kebiasaan baru lebih mungkin terus melakukannya. Terlalu banyak orang berusaha mengubah kebiasaan tanpa gambaran terperinci tentang pelaksanaan perubahan. Kita berkata dalam hati, "Aku ingin makan makanan sehat saja" atau "Aku akan lebih sering memoli," tapi kita tidak pernah mengatakan kapan dan di mana kebiasaan ini akan dimulai. Kita menyerahkannya pada nasib dan harapan bahwa kita akan "ingat untuk melakukannya" atau merasa termotivasi pada waktu yang tepat. Niat implementasi menghapus pernyataan-pernyataan kabur seperti "Aku ingin bekerja lebih keras" atau "Aku ingin lebih produktif" atau "Aku harus datang ke TPS" dan mengubah semua itu menjadi rencana kerja konkret.

Banyak orang berpikir mereka kurang termotivasi, padahal sesungguhnya mereka kurang jelas. Kapan dan di mana akan dilaksanakan tidak selalu jelas. Ada orang yang menghabiskan seluruh hidup menunggu kapan waktu yang tepat untuk melakukan perbaikan.

Begitu niat implementasi dirangsang, Anda tidak harus menunggu sampai inspirasi untuk memulainya datang. Apakah akan menulis satu bab atau tidak? Apakah akan bermeditasi pagi ini atau setelah makan siang? Ketika niat untuk berakut tiba, tak perlu ada keputusasaan lagi. Anda cukup mengikuti rencana yang telah dibuat.

Cara paling sederhana untuk menerapkan strategi ini pada kebiasaan Anda adalah mengikuti kalimat berikut:
 Aku akan [KATA KERJA] pada [WAKTU] di [LOKASI].

- Meditasi. Aku akan bermeditasi selama satu menit pada pukul 7 pagi di dapur.
- Belajar. Aku akan belajar bahasa Spanyol selama dua puluh menit pada pukul 5 sore di kamar tidur.
- Olahraga. Aku akan berolahraga selama satu jam pada pukul 5 sore di pusat kebugaran rumah.
- Perawatan. Aku akan menyiapkan secangkir teh untuk suami pada pukul 8 pagi di dapur.

Jika Anda tidak yakin kapan sebaiknya memulai kebiasaan, cobalah hari pertama dalam suatu minggu, bulan, atau tahun. Orang lebih mungkin melakukan sesuatu pada waktu-waktu seperti itu karena harapan biasanya lebih tinggi. Kalau punya harapan, kita punya alasan untuk berhasil. Awal yang segar akan terasa mendatangkan motivasi.

Ada manfaat lain dari niat implementasi. Spesifik dalam hal apa yang Anda inginkan dan bagaimana akan melakukannya membantu Anda menolak hal-hal yang merusak kemajuan, mengalihkan perhatian, dan menyingkirkan Anda dari jalur yang direncanakan. Kita sering mengabaikan kemungkinan-permintaan kecil karena kita tidak cukup jelas tentang apa yang perlu kita lakukan untuk memulainya. Ketika cita-cita Anda masih samar, mudah merasionalkan pengecualian pengecualian kecil sepanjang hari dan tidak pernah mengatasi hal-hal spesifik yang perlu dilakukan agar sukses.

Beri kebiasaan Anda waktu dan ruang untuk hidup di dunia ini. Sasaran Anda adalah menetapkan waktu dan lokasi yang se-

demikian jelas sehingga, dengan pengulangan yang cukup, Anda memperoleh dorongan untuk melakukan hal yang benar pada waktu yang tepat, bahkan ketika Anda tidak tahu alasannya. Sebagaimana kata penulis Jason Zweig, “Jelas Anda tidak akan pernah berulangkali begitu saja tanpa pikiran sadar. Namun seperti arif yang merasa lapar pada jam tertentu, mungkin Anda mulai gemah pada jam ketika Anda biasanya berulangkali.”

Ada banyak cara untuk menggunakan niat implementasi dalam hidup dan pekerjaan Anda. Pendekatan favorit saya adalah yang pernah saya pelajari dari guru besar Stanford BJ Fogg, yang saya sebut “memimpuk kebiasaan”.

MENUMPUK KEBIASAAN: RENCANA SEDERHANA UNTUK MEROMBAK KEBIASAAN

Hamper semesta hidup filais Francis Denis Diderot hidup miskin, tapi itu semua berubah dalam satu hari pada 1765.

Putri Diderot hampir menikah dan ia tidak punya uang untuk membayar pernikahan itu. Meskipun tidak memiliki harta, Diderot terkenal karena perannya sebagai salah seorang pendiri dan penulis *Encyclopédie*, salah satu ensiklopedi paling lengkap pada masa itu. Ketika Katarina Agung, Kaisar Rusia, mendengar masalah keuangan Diderot, hatinya teruak. Ia penggemar buku dan sangat menikmati kehadiran ensiklopedi itu. Ia mengungkapkan niat membeli perpustakaan pribadi Diderot seharga 1.000 poundsterling—lebih dari 150.000 dolar hari ini.¹ Dalam sekejap, Diderot merupakan uang banyak. Dengan kekayaannya yang

¹ Selain bayaran untuk perpustakaan, Katarina Agung meminta Diderot tetap menyimpan buku-buku di rumahnya dan menawarkan gaji tahunan untuk bekerja sebagai pengantar perpustakaan.

baru, ia tidak hanya mampu membiayai pernikahan putrinya tapi juga membeli jubah untuk dirinya sendiri.

Jubah itu indah. Begitu indah, sesungguhnya, sampai sampai ia langsung melihat bahwa jubah itu sangat tidak cocok dengan burung-burung lain miliknya yang biasa-biasa. Ia menulis "Tidak ada kecocokan lagi, tidak ada kesatuan lagi, tidak ada keindahan lagi" antara jubahnya yang anggun dan burung-burung lain yang ia miliki.

Diderot langsung meredakan dorongan untuk meninggalkan belah harta miliknya. Ia mengganti karpetnya dengan karpet dari Dantiscus, ia menghias rumahnya dengan patung-patung mahal. Ia membeli cermin untuk dipasang di atas perapian dan meja makan yang lebih bagus. Ia membuang kursi rotanya yang lama dengan kursi berlapis kulit. Seperti kartu domino yang jatuh beruntun, belanja yang satu disusul belanja berikutnya.

Perilaku Diderot ini bukanlah tak biasa. Sesungguhnya, kecenderungan belanja yang satu disusul belanja berikutnya memiliki nama: Efek Diderot. Efek Diderot mengatakan bahwa satu barang baru sering menciptakan spiral konsumsi yang mengarah ke belanja lebih banyak.

Anda bisa menemukan pola ini di mana-mana. Anda membeli gaun dan terpaksa membeli sepatu baru dan anting supaya sesuai. Anda membeli sofa dan tiba-tiba muncul kebutuhan untuk satu letak seluruh ruang keluarga. Anda membeli mainan untuk anak Anda dan segera setelah itu harus membeli semua perlengkapan yang diperlukan mainan itu. Belanja itu memicu reaksi berantai.

Banyak perilaku manusia mengikuti siklus ini. Anda sering melakukan sesuatu berdasarkan apa yang baru Anda lihat dilakukan. Pergi ke kamar mandi diikuti dengan mencuci dan mengeringkan tangan, yang mengingatkan Anda untuk mencuci handuk kotor ke mesin cuci, jadi Anda menambah sabun cuci ke

daftar belanja, dan seterusnya. Tidak ada perilaku yang berdiri sendiri. Setiap tindakan menjadi petunjuk yang memicu perilaku berikutnya.

Mengapa ini penting?

Dalam kaitan dengan membangun kebiasaan baru, Anda dapat memanfaatkan keterhubungan perilaku dengan keunggulan Anda. Salah satu cara terbaik untuk membangun kebiasaan baru adalah dengan mengidentifikasikan kebiasaan yang sudah ada setiap hari lalu mencampurkannya dengan kebiasaan baru Anda. Ini yang disebut *memuncipik kebiasaan*.

Memuncipik kebiasaan adalah bentuk khusus dari implimentasi. Alih-alih memuncipkan kebiasaan baru Anda dengan waktu dan lokasi tertentu, Anda memuncipkannya dengan kebiasaan baru. Metode ini, yang diciptakan oleh BJ Fogg sebagai bagian dari program Tiny Habits, dapat digunakan untuk memuncip petunjuk nyata pada hampir setiap kebiasaan.¹

Resep memuncipik kebiasaan adalah:
 "Setelah [KEBIASAAN SEKARANG],
 aku akan [KEBIASAAN BARU]."

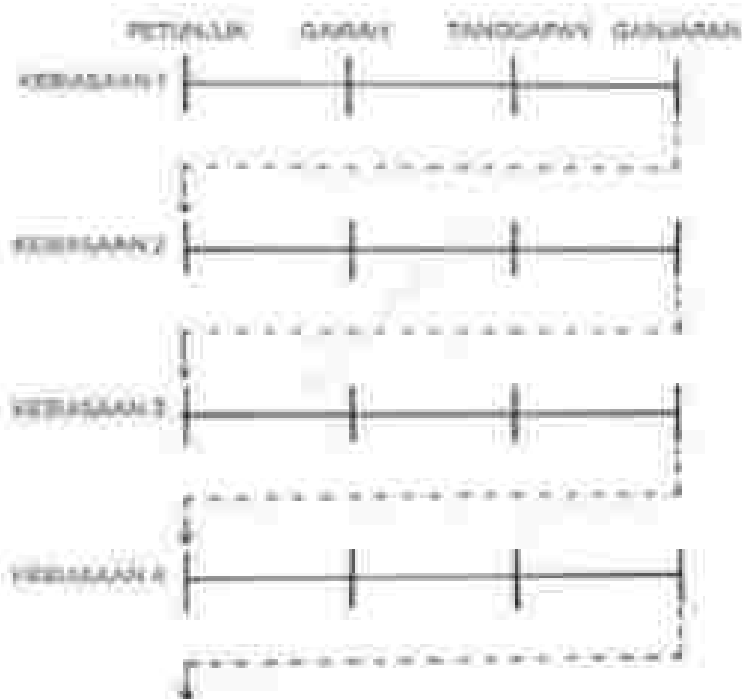
Sebagai contoh:

- Meditasi. Setiap pagi setelah menyeduh kopi, aku akan bermeditasi kurang semenit.
- Olahraga. Setelah melepas sepatu kerja, aku akan langsung berganti baju olahraga.
- Syukur. Begitu duduk dan siap untuk makan, aku akan mengucapkan satu rasa syukur atas apa yang terjadi hari itu.

¹ Fogg menyebut strateginya "Tiny Habits recipe" (resep BJ habits ini juga merupakan resep memuncipik kebiasaan).

- **Perkawinan.** Setiap malam ketika akan pergi tidur, aku akan mengecup pasanganku.
- **Kemamanan.** Setelah mengenakan sepatu lari, aku akan membe-ritahu seorang teman atau anggota keluarga ke mana aku akan berlari dan untuk berapa lama.

MENUMPUK KEBIASAAN



GAMBAR 7. Menumpuk kebiasaan meningkatkan peluang Anda akan mencapai goals yang ditetapkan dengan menumpuk perilaku baru ke atas perilaku lama. Proses ini dapat diulang membantu untuk meng-tili kebiasaan lama, masing-masing bertahap. Langkah pertama untuk kebiasaan adalah bertahap.

Yang penting adalah mengikat perilaku yang diinginkan dengan sesuatu yang Anda lakukan tiap hari. Begitu menguasai struktur dasar ini, Anda dapat mulai membuat tumpukan-tumpukan lebih besar dengan merantai kebiasaan-kebiasaan kecil menjadi satu. Ini memungkinkan Anda mengambil keuntungan dari momentum alami yang datang ketika satu perilaku diawali dengan perilaku berikutnya—versi positif Efek Diderot.

Tumpukan kebiasaan rutin pagi Anda mungkin sebagai berikut:

1. Setelah menyeduh secangkir kopi, aku akan bermeditasi selama enam puluh menit.
2. Setelah bermeditasi selama enam puluh menit, aku akan menulis jadwal kegiatan untuk hari ini.
3. Setelah menulis jadwal kegiatan untuk hari ini, aku akan langsung memulai tugas pertama.

Atau, pertimbangkan tumpukan kebiasaan untuk malam hari berikut:

1. Setelah selesai makan malam, aku akan langsung mencuci piring di mesin pencuci piring.
2. Setelah mencuci piring, aku akan langsung membersihkan dapur.
3. Setelah membersihkan dapur, aku akan menyiapkan cangkir kopi untuk esok pagi.

Anda juga bisa menyiapkan perilaku-perilaku baru ke tengah rutinitas yang sudah ada. Sebagai contoh, Anda mungkin memulai rutinitas pagi yang telah jadi sebagai berikut: Bangun > Merapikan tempat tidur > Mandi. Masukkan Anda ingin mengembangkan kebiasaan membaca lebih banyak tiap malam. Anda da-

put mengembangkan tumpukan kebiasaan Anda dan mencoba sesuatu seperti Bangun > Menbersihkan tempat tidur > Menaruh buku di dekat tempat tidur > Mandi. Sekarang, ketika Anda naik ke tempat tidur tiap malam, sebuah buku sudah tersedia untuk Anda nikmati.

Secara keseluruhan, menumpuk kebiasaan memungkinkan Anda membentuk seperangkat aturan sederhana untuk menangani perilaku Anda di masa mendatang. Salah-salah Anda selalu memiliki rencana untuk aku yang akan dilakukan berikutnya. Begitu merasa nyaman dengan pendekatan ini, Anda dapat mengembangkan tumpukan kebiasaan yang umum untuk membantu Anda setiap kali situasinya tepat:

- Olahraga. Ketika melihat ada tangga, aku akan menggunakannya.
- Keterampilan sosial. Ketika berjalan masuk ke ruangan pesta, aku akan memperkenalkan diri kepada orang yang belum kulihat.
- Keuangan. Ketika ingin membeli sesuatu seharga lebih dari 100 dolar, aku akan menunggu 24 jam sebelum membeli.
- Makan sehat. Ketika menyapkan makanan untuk diri sendiri, aku akan selalu mendahulukan sayuran.
- Minimalisme. Ketika membeli barang baru, aku akan melepas salah satu yang sudah ada. ("Satu datang, satu keluar.")
- Senam hati. Ketika melepas berdebing, aku akan menarik napas dalam dan tersenyum sebelum menjawab.
- Pelupa. Ketika meninggalkan tempat umum, aku akan memeriksa meja dan kursi untuk memastikan tidak ada yang tertinggal.

Tak peduli bagaimana Anda menggunakan strategi ini, rahasia menciptakan tumpukan kebiasaan yang sukses sudah memilih

petunjuk yang tepat untuk memulai aksi. Tidak seperti niat implementasi, yang secara spesifik menyatakan waktu dan lokasi untuk suatu perilaku, memupuk kebiasaan secara terencana memiliki waktu dan lokasi yang sudah tertentu. Kapan dan di mana Anda memilih menyalipkan kebiasaan ke dalam rutinitas sehari-hari dapat menghasilkan perbedaan yang besar. Bila Anda sedang mencoba menambahkan meditasi ke rutinitas pagi, tapi pagi itu berbukakan dengan anak-anak terus berlarung di dalam rumah, berarti itu waktu dan tempat yang salah. Pilihlah kapan Anda akan paling mungkin sukses, laksanakan melaksakan kebiasaan baru ketika Anda cenderung sibuk dengan sesuatu yang lain.

Petunjuk Anda juga harus memiliki frekuensi yang sama dengan kebiasaan yang Anda inginkan. Bila ingin melakukan kebiasaan setiap hari, tapi Anda memampukannya di atas kebiasaan yang hanya terjadi pada hari Senin, itu bukan pilihan yang bagus.

Salah satu untuk mememakai petunjuk yang tepat bagi menigokan kebiasaan adalah melalui curah pendapat atau daftar kebiasaan Anda saat ini. Anda bisa menggunakan Kartu Nilai Kebiasaan dari bab terakhir sebagai titik awal. Sebagai ganti, Anda dapat menciptakan daftar dengan dua kolom. Dalam kolom pertama, tuliskan kebiasaan-kebiasaan yang Anda lakukan tiap hari tanpa pernah lalai.²

Sebagai contoh:

- | | |
|-------------------|---------------------|
| • Bangun tidur. | • Mulai bekerja. |
| • Mandi. | • Makan siang. |
| • Menggosok gigi. | • Pulang kerja. |
| • Berpakain. | • Berganti pakaian. |

² Jika memang lebih banyak contoh dari petunjuk, Anda dapat menggunakan template di www.habitstacking.com/habitstacking.

- Membuat seangkit kopi.
- Serapan.
- Mengantar anak ke sekolah.
- Malam malam.
- Memadamkan lampu.
- Berangkat tidur.

Daftar Anda bisa jauh lebih panjang, tapi Anda tentu sudah paham. Dalam kolom kedua, tuliskan semua hal yang pasti terjadi pada Anda. Misalnya:

- Matahari terbit.
- Anda menerima pesan singkat.
- Lagu yang Anda dengarkan.
- Matahari terbenam.

Berseniatakan dia daftar ini, Anda bisa mulai mencari tempat terbaik untuk menyalipkan kebiasaan baru dalam gaya hidup Anda.

Menempuk kebiasaan paling berhasil ketika penunjuknya sangat spesifik dan bisa langsung dilakukan. Banyak orang memilih penunjuk yang terlalu samar. Saya sendiri pernah melakukan kesalahan ini. Ketika saya ingin memulai kebiasaan push-up, tempukan kebiasaan saya adalah "Ketika istirahat makan siang, aku akan melakukan push-up sepuluh kali." Sepintas itu terdengar wajar. Namun, sejenak kemudian saya sadar bahwa petunjuk ini tidak jelas. Apakah push-up akan saya lakukan sebelum makan siang? Atau sesudah makan siang? Di mana saya akan melakukannya? Setelah beberapa hari yang tidak konsisten, saya mengubah tempukan kebiasaan saya menjadi "Setelah menutup laptop untuk makan siang, aku akan push-up sepuluh kali di samping meja kerja." Ketidaktegasan hilang.

Kebiasaan seperti "meminum lebih banyak" atau "makan lebih baik" adalah alasan yang bagus, tapi sistem sistem ini tidak

menghasilkan instruksi tentang bagaimana dan kapan dilakukan. Harus spesifik dan jelas. Setelah menutup pintu. Setelah menggosok gigi. Setelah duduk di meja. Spesifik itu penting. Makin erat kaitan kebiasaan baru Anda dengan petunjuk yang spesifik, makin besar peluang Anda akan mengingatnya ketika tiba saatnya beraksi.

Kaidah pertama Perubahan Perilaku adalah menjadikannya terlihat. Strategi seperti ini implementasi dan memupuk kebiasaan termasuk cara paling praktis untuk menciptakan petunjuk-petunjuk nyata untuk kebiasaan dan merancang situasi yang jelas tentang kapan dan di mana apa akan dilakukan.

Ringkasan Bab

- Kaidah Pertama Perubahan Perilaku adalah menjadikannya terlihat.
- Dua petunjuk paling utama adalah waktu dan lokasi.
- Membuat niat implementasi adalah strategi yang dapat digunakan untuk memusungkan kebiasaan baru dengan waktu dan lokasi tertentu.
- Rumus niat implementasi adalah: Aku akan [PERILAKU] pada [WAKTU] di [LOKASI].
- Memupuk kebiasaan adalah strategi yang dapat digunakan untuk memusungkan kebiasaan baru dengan kebiasaan yang sudah ada.
- Rumus memupuk kebiasaan adalah: Setelah [KEBIASAAN SEKARANG], aku akan [PERILAKU BARU].

Bab 6

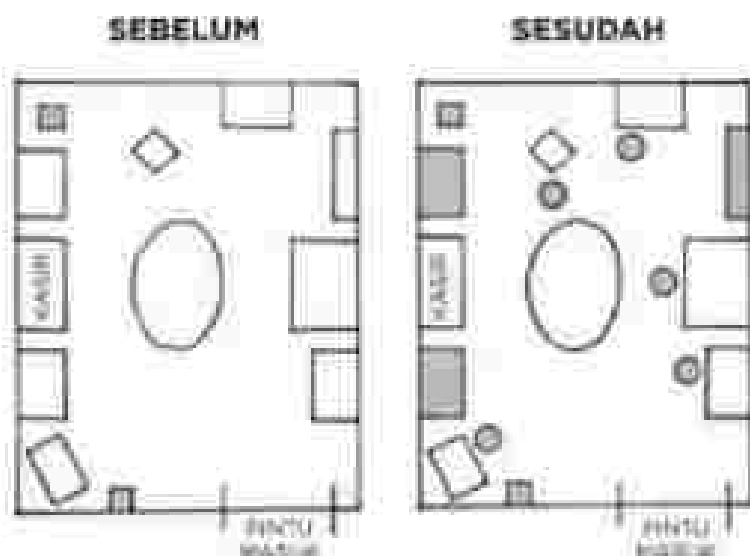
Motivasi Dinilai Terlalu Tinggi; Lingkungan Sering Kali Lebih Penting

Arnie Thorndike, seorang dokter umum di Massachusetts General Hospital di Boston, memfilsa gagasan yang tak lazim, ia percaya ia mampu memperbaiki kebiasaan makan ribuan staf dan pengunjung rumah sakit tanpa mengubah kebiasaan atau motivasi sedikit pun. Namun, ia tidak berencana membicarakan-nya dengan mereka semua.

Thorndike dan putra-putranya merancang kajian selama enam bulan untuk meningkatkan "arsitektur pilihan" di kafetaria rumah sakit. Mereka mulai dengan mengubah cara penataan minuman di ruangan itu. Awalnya, lemari pendingin yang terletak di samping kasir hanya diisi dengan minuman soda. Peneliti menambahkan air sebagai opsi. Selain itu, mereka menambahkan keranjang-keranjang berisi air botol dan di samping tiap kios makanan yang ada di situ. Minuman soda masih menjadi yang utama di tiap lemari pendingin, tapi sekarang air tersedia di semua tempat.

Selama tiga bulan berikutnya, jumlah penjualan soda di rumah sakit itu menurun 11,4%. Sementara itu, penjualan air botol

an naik sebesar 255%. Mereka membuat penyesuaian serupes—dan mendapatkan hasil serupa—dengan makanan di kafeteria. Tak seorang pun mendapatkan sesuatu kepada orang-orang yang makan di sana.



GAMBAR 1 Berikut gambaran kafeteria sebelum dan sesudah. Desain remanufaktur sebelum adalah konfigurasi yang diprediksi menciptakan daerah tempat antrian dalam waktu lama. Namun jumlah di lingkungan itu ditambah, seperti *Ergebnis* secara alami dan tanpa melalui hambatan.

Orang sering kali memilih produk bukan karena apa produk itu, tapi karena di mana produk itu. Kalau masuk ke dapur dan melihat sepiring kue di meja, saya akan mengambil beberapa dan mulai memakannya. Bahkan sementara saya tidak pernah merencanakannya dan tidak sedang lapar. Kalau meja rajan di kantor selalu penuh camilan, sulit untuk tidak mengambil

dan memakainya. Kebiasaan Anda bergantung pada ruangan tempat Anda berada dan petunjuk-petunjuk yang ada di depan Anda.

Lingkungan sama seperti tangan tak terlihat yang membentuk perilaku manusia. Meskipun kepribadian kita unik, perilaku-perilaku tertentu cenderung muncul dan muncul lagi dalam kondisi-kondisi lingkungan tertentu. Di gereja, orang cenderung mengibaratkan samudra beribadah. Di jalanan yang gelap, orang cenderung bersikap waspada. Dengan cara ini, bentuk perubahan yang paling umum bukan dari dalam, melainkan dari luar: kita diubah oleh dunia di sekitar kita. Setiap kebiasaan bergantung pada konteks.

Pada 1936, psikolog Kurt Lewin menulis persamaan sederhana yang menjadikan pernyataan ini dahsyat: Perilaku (Behavior) adalah fungsi Orang (Person) di Lingkungan (Environment) mereka, atau $B = f(P \times E)$.

Tidak perlu sesuka laras untuk membuat Persamaan Lewin ini dogma dalam bidang bisnis. Pada 1952, ekonom Hershey Stern menguraikan fenomena yang ia sebut *Suggestion Inside Buying*, yang "terjadi ketika seorang pembeli melihat sebuah produk untuk pertama kali dan merasa memelukannya". Dengan kata lain, pelanggan kadang membeli produk bukan karena logis, melainkan karena produk itu disajikan di depan mereka.

Sebagai contoh, barang-barang yang ditaruh setinggi mata cenderung lebih banyak dibeli daripada barang-barang yang dipajang dekat lantai. Karena alasan ini, Anda akan melihat produk-produk dengan merek terkenal dan mahal diletakkan di level-level yang mudah dijangkau di rak pajangan karena produk-produk itulah yang menghasilkan laba paling besar, sedangkan alternatifnya yang lebih murah sengaja ditaruh di bagian-bagian yang lebih sulit dijangkau. Hal sama berlaku untuk end cap, yaitu rak pajangan di ujung-ujung koridor. Bagian ini setara

dengan mesin pencetak uang bagi pemilik toko karena jaksasinya nyata dan diawasi banyak orang. Sebagai contoh, 45% penjualan Coca-Cola klasiknya berasal dari produk-produk yang dipajang di ujung lorong ini.

Makin nyata satu produk atau layanan, makin besar kemungkinan Anda memilikinya. Orang minum Bud Light karena tersedia di setiap bar dan orang pergi ke Starbucks karena gerai ini ada di setiap sudut jalan. Kita cenderung berpikir kita mampu mengendalikan diri. Kalau kita lebih memilih air daripada soda, kita mengabaikan itu karena kita menginginkannya. Namun, sesungguhnya banyak aksi yang kita lakukan tiap hari dibentuk bukan oleh dorongan dan pilihan sadar, melainkan oleh pilihan yang paling terlihat.

Setiap makhluk mempunyai metodenya sendiri untuk merasakan dan memahami dunia. Elang memiliki penglihatan jarak jauh yang luar biasa. Ular mampu mengendalikan "mencicipi udara" lewat lidah mereka yang sangat peka. Hiu mampu mendeteksi listrik dan getaran kecil dalam air yang disebarkan oleh ikan terdipak. Bahkan bakteri mempunyai reseptor kemo—sel-sel sensoris sangat kecil yang memungkinkan mereka mendeteksi bahan kimia beracun di lingkungan mereka.

Pada manusia, indra diarahkan oleh sistem saraf sensoris. Kita merasakan dunia melalui penglihatan, bunyi, bau, sentuhan, dan pengecapan. Namun, kita juga memiliki cara-cara lain untuk merasakan rangsangan. Ada yang secara sadar, tapi banyak yang di luar kesadaran. Sebagai contoh, Anda dapat "merasakan" temperatur ruangan sebelum masuk, atau nyeri di perut Anda bertambah sewaktu Anda bersering sakit perut, atau ketidaknyamanan sewaktu berjinjal di jalanan berbatu. Reseptor-reseptor di tubuh Anda mengukuti banyak dan beragam rangsangan internal, seperti kadar glukosa dalam darah atau kebutuhan minum sewaktu haus.

Namun, yang paling hebat di antara semua kemampuan sensoris manusia adalah penglihatan. Tubuh manusia memiliki sekitar 120 juta reseptor sensoris. Kita-kita sepuluh juta dikhususkan untuk penglihatan. Ada pakat yang mewakili setengah variabel daya untuk digunakan untuk penglihatan. Mengingat kita lebih bergantung pada penglihatan daripada indra lain, maka pun, tak mengherankan jika petunjuk-petunjuk visual menjadi katalisator utama perilaku kita. Karena alasan ini, perubahan kecil pada apa yang Anda lihat dapat mengantar ke perubahan besar pada apa yang Anda lakukan. Akibatnya, Anda dapat membayangkan betapa penting hidup dan bekerja di lingkungan-lingkungan yang diisi dengan petunjuk-petunjuk produktif dan tidak memiliki petunjuk-petunjuk yang tidak produktif.

Untungnya ada kabar baik. Anda tidak harus menjadi korban lingkungan Anda. Anda juga bisa menjadi arsitek untuk lingkungan Anda.

BAGAIMANA MERANCANG LINGKUNGAN UNTUK SUKSES

Selama krisis energi dan embargo minyak tahun 1970-an, peneliti Belanda mulai mencermati pemakaian energi negara itu. Di kawasan rumah-pinggiran dekat Amsterdam, mereka mendapati sebagian penduduk menggunakan energi 30% lebih sedikit daripada tetangga-tetangga mereka—padahal ukuran rumah mereka sama dan mereka mendapat jumlah lantai yang sama pula.

Ternyata rumah-rumah di lingkungan ini hampir identik kecuali dalam satu hal: lokasi meteran listrik. Ada yang memasukinya di ruangan bawah tanah. Yang lain memasukinya di atas, dekat pintu masuk. Seperti bisa Anda perkirakan, rumah-rumah dengan meteran listrik di dekat pintu masuk menggunakan listrik secara

lebih hemat. Ketika pemadatan energi mereka jelas dan mudah dipantau, orang mengubah perilaku.

Setiap kebiasaan dimulai dengan petunjuk, dan kita lebih mungkin melihat petunjuk yang menonjol. Sayangnya, lingkungan tempat kita hidup dan bekerja sering kali memudahkan kita untuk tidak melakukan apa tertentu karena tidak ada petunjuk yang jelas untuk memicu perilaku itu. Mudah untuk tidak berlatih gitar ketika gitar itu tersimpan rapi di lemari. Mudah untuk tidak membaca buku ketika rak buku berada di sudut ruang tamu. Mudah untuk tidak minum vitamin ketika vitamin itu tidak terlihat di ruang makan. Ketika petunjuk, petunjuk yang memicu suatu kebiasaan buruk atau trisenilunys, petunjuk-petunjuk itu mudah serabutkan.

Sebagai perbandingan, menciptakan petunjuk visual yang nyata dapat menarik perhatian Anda ke kebiasaan yang diinginkan. Pada awal 1990-an, saat keberisihan di Bandara Schiphol, Amsterdam, memajang stiker kecil yang terlihat seperti ngengat di tiap fasilitas buang air kecil. Tempaknya, setiap kali seorang laki-laki datang untuk buang air kecil, mereka otomatis mengarahkan kencing mereka ke sesuatu yang mereka kira seekor ngengat. Stiker itu menyebabkan buang air lebih terarah dan secara signifikan mengurangi "cepatan/mengaban" air kemih ke luar fasilitas. Analisis lebih lanjut menyimpulkan bahwa stiker itu menurunkan biaya pemberihan kamar kecil sebesar 8% per tahun.

Saya mempunyai pengalaman sangat dahsyatnya petunjuk yang nyata dalam hidup saya sendiri. Saya biasa membeli apel dari toko, meletakkannya di kotak tertutup di bagian bawah lemari pendingin, dan memasukkannya. Ketika akhirnya saya ingat, apel-apel itu rasanya sudah tidak bagus. Saya lupa makan apel karena tidak pernah melihatnya.

Akhirnya, saya menjadikan nasihat saya sendiri dengan merancang ulang lingkungan saya. Saya membeli mangkuk buah

besar dan menempatkannya di tengah meja makan. Setiap kali membeli apel, saya langsung meletakkannya di situ—di tempat terbuka yang hampir selalu terlihat oleh saya. Hampir seperti apa itu, saya mulai makan beberapa butir apel tiap hari semata karena buah itu terlihat, tidak tersesembunyi.

Berikut beberapa cara untuk merancang ulang lingkungan Anda dan menjadikan petunjuk-petunjuk untuk kebiasaan kebiasaan yang lebih Anda sukai lebih nyata:

- Jika Anda ingin tidak lupa minum obat tiap malam, taruhlah botol obat Anda tepat di tempat Anda biasa minum obat.
- Jika Anda ingin berlatih gitar lebih sering, taruhlah gitar Anda di tengah ruang santai.
- Jika Anda ingin tidak lupa mengerjakan ucapan terima kasih, taruhlah alat tulis di meja kerja.
- Jika Anda ingin minum air putih lebih banyak, taruh beberapa botol air tiap pagi dan tengah di beberapa tempat di seluruh rumah.

Jika ingin menjadikan suatu kebiasaan penting dalam hidup Anda, buatlah petunjuk agar hal itu menonjol di lingkungan Anda. Petunjuk yang paling penting biasanya mempunyai lebih dari satu petunjuk. Bayangkan betapa banyak cara berbeda untuk membuat seorang penarik tongkrek untuk mengambil sebatang rokok: mengendarai mobil, melihat seorang teman merokok, merasa stres dalam pekerjaan, dan sebagainya.

Strategi yang sama dapat dipakai untuk kebiasaan baik. Dengan menyebarkan pemacu-pemacu di hampir semua tempat, Anda meningkatkan peluang teringat akan kebiasaan Anda sepanjang hari. Pastikan pilihan yang terbaik dijadikan yang paling nyata. Membuat keputusan yang lebih baik itu mudah dan wajar bila

petunjuk-petunjuk untuk kebiasaan-kebiasaan baik berada tepat di depan Anda.

Rancangan lingkungan itu menjadi tidak hanya karena pengaturannya pada cara kita menanggapi dunia, tapi juga karena kita jarang melakukannya. Kebanyakan orang hidup di dunia yang diciptakan orang lain. Namun, Anda dapat mengubah ruang tempat Anda tinggal dan bekerja untuk meningkatkan paparan Anda pada petunjuk-petunjuk positif serta mengurangi paparan Anda pada petunjuk-petunjuk negatif. Rancangan lingkungan memungkinkan Anda mengambil kembali kendali dari menjadi arak dalam hidup Anda. Jadilah perancang dunia Anda, tidak hanya sebagai pemilik.

KONTEKS ADALAH PETUNJUK

Petunjuk yang memicu kebiasaan yang dapat dihindari dengan sangat spesifik, tapi sejalan dengan nilai kebiasaan Anda menjadi terdorong, tidak dengan satu pemica saja tapi dengan konteks keseluruhan di sekitar perilaku itu.

Sebagai contoh, banyak orang minum lebih banyak dalam situasi situasi sosial daripada ketika sedang sendirian. Pemikunya jarang berupa petunjuk tunggal, tapi seluruh situasi: melihat teman-teman Anda minum; mendengarkan musik di bar; melihat bir di botolnya.

Kita secara mental memetakan kebiasaan-kebiasaan kita dengan lokasi-lokasi tempat kebiasaan itu berlangsung: di rumah, di kantor, di mana liburan. Tapi lokasi menghubungkan hubungan dengan kebiasaan-kebiasaan dan rutinitas-rutinitas tertentu. Anda membangun hubungan khusus dengan benda-benda di meja Anda, barang-barang di meja dapur Anda, barang-barang di kamar tidur Anda.

Perilaku kita bukan ditemukan oleh benda-benda di lingkungan, melainkan oleh hubungan kita dengan semua itu. Dalam kamarnya, ada hal-hal yang berpikir tentang pengaruh lingkungan pada perilaku Anda. Berhenti berpikir tentang lingkungan yang terisi benda. Mulailah berpikir tentang lingkungan yang terisi dengan hubungan. Berpikirlah dalam konteks bagaimana Anda berinteraksi dengan ruang-ruang di sekitar Anda. Bagi satu orang, sofa adalah tempat ia membaca selama satu jam tiap malam. Bagi orang lain, sofa adalah tempat ia menonton televisi dan makan semangkuk es krim sepulang kerja. Orang berbeda dapat memiliki kenangan berbeda—dan karena itu kebiasaan berbeda—yang dihubungkan dengan tempat sama.

Apa kahar hasilnya? Anda dapat melatih diri untuk menghubungkan kebiasaan tertentu dengan konteks tertentu pula.

Dalam suatu studi, ilmuwan memberi perintah kepada pendeta untuk selalu untuk berangkat tidur hanya ketika mereka sudah letih. Jika tak kunjung terlelap, mereka diminta duduk di ruangan berbeda sampai iseng-seng. Sejalan dengan waktu, subjek-subjek penelitian mulai menghubungkan konteks tempat tidur mereka dengan aksi tidur, jadi mereka lebih mudah terlelap ketika naik ke tempat tidur. Otak mereka menjadi tahu bahwa tidur—bukan menelaah internet dengan ponsel, bukan menonton televisi, bukan memandangi jam dinding—adalah aksi satu-satunya yang berlangsung di ruangan itu.

Kebiasaan kontekstual juga mempermudah strategi yang penting: kebiasaan dapat lebih mudah diubah di lingkungan baru. Konteks memudahkan Anda lepas dari pemikir-pemikir dan petunjuk-petunjuk tidak jelas yang mendukung Anda menjalani kebiasaan-kebiasaan saat ini. Pergiilah ke tempat baru—gaya kopi berbeda, duduk di bangku taman, sudut ruangan yang jarang Anda pakai—dan ciptakan rutinitas baru di sana.

Lebih mudah menghubungkan kebiasaan baru dengan kebiasaan baru daripada menghubungkan kebiasaan baru di hadapan petunjuk-petunjuk yang sering bersaing. Sulit pergi tidur lebih awal jika Anda menonton televisi di kamar tidur tiap malam. Sulit belajar di ruang tengah tanpa terdistorsi jika di situ pula Anda selalu bermain video game. Namun, jika melangkah keluar dari lingkungan rumah Anda, Anda meninggalkan kebiasaan perilaku yang ada di belakangnya. Anda tidak bergumul melawan petunjuk-petunjuk lingkungan lama, yang memungkinkan kebiasaan-kebiasaan baru terbentuk tanpa interupsi.

Ingin berpikir lebih kreatif? Pindahlah ke kamar yang lebih besar, ke beranda di puncak bangunan, atau ke gedung dengan arsitektur yang eksotis. Berhenti dulu bekerja di ruangan yang biasa, yang juga terhubung dengan pola pikir Anda saat ini.

Mencoba makan lebih sehat? Sangat mungkin Anda bertindak secara impulsif ketika berbelanja di toko swalayan yang biasa. Cobalah pindah ke swalayan lain. Lebih mudah bagi Anda untuk menghindari makanan tidak sehat ketika otak Anda tidak secara otomatis tahu di mana letaknya di toko yang baru.

Kalau sulit mendapatkan lingkungan yang sepenuhnya baru, coba definisikan kembali atau atur ulang lingkungan yang sudah ada. Ciptakan ruangan terpisah untuk bekerja, belajar, berolahraga, menonton, dan memasak. Mantra yang ternyata berguna bagi saya adalah, "Satu ruangan satu kegiatan."

Ketika memulai karier sebagai pengusaha, saya sering bekerja dari sofa atau meja dapur. Ketika malam tiba, ternyata sulit bagi saya untuk berhenti bekerja. Tidak ada batasan yang jelas antara akhir waktu kerja dan awal waktu untuk istirahat. Apa fungsi meja dapur saya? Kantor atau tempat makan? Apa fungsi sofa saya? Untuk bersantai atau untuk berkinerja email? Semua terjadi di tempat yang sama.

Beberapa tahun kemudian, akhirnya saya mampu pindah ke rumah dengan ruangan terpisah untuk kamar saya. Tiba-tiba, bekerja adalah sesuatu yang terjadi "di sini" dan kehidupan pribadi adalah sesuatu yang terjadi "di luar sana". Lebih mudah bagi saya untuk memisahkan dunia saya profesional pada istak saya ketika ada hutan yang jelas antara kehidupan kerja dan kehidupan rumah tangga. Tapi ruangan memiliki satu kegunaan utama. Dapur untuk memasak. Kamar untuk bekerja.

Kalau mungkin, hidup ini menyerupai komika satu kebiasaan dengan yang lain. Ketika mulai mencampurkan kebiasaan, Anda akan mulai mencampurkan kebiasaan—dan kebiasaan yang lebih mudah biasanya akan menang. Itu satu alasan kenapa kebiasaan teknologi modern memiliki kekuatan dan bedamahan. Anda bisa menggunakan ponsel untuk bermacam-macam keperluan, yang menjadikannya alat yang dahsyat. Akan tetapi, ketika Anda dapat menggunakan telepon untuk mengerjakan hampir semuanya, sulit menghubungkan alat itu dengan hanya satu tugas. Anda ingin produktif, tapi terlalu mudah bagi Anda untuk membuka-buka media sosial, memeriksa email, dan memainkan game setiap kali Anda membuka ponsel. Perangkap yang diberikan kaca bulat.

Anda mungkin berpikir, "Anda tidak mengerti. Saya tinggal di New York City. Apartemen saya seukuran ponsel pintar. Saya memerlukan dapur ruangan untuk memainkan bermacam-macam peran." Saya paham. Jika ruangan Anda terbatas, bagilah ruangan itu menjadi beberapa kamus kegiatan: kursi untuk membaca, meja tulis untuk menulis, meja untuk makan. Anda bisa melakukan hal yang sama dengan ruang digital Anda. Saya kenal seorang penulis yang menggunakan komputer hanya untuk menulis, tablet hanya untuk membaca, dan ponsel hanya untuk media sosial dan pesan teks. Setiap kebiasaan harus mendapatkan satu rumah.

Jika Anda mampu mempertahankan strategi ini, tiap konteks akan terhubung dengan satu kebiasaan dan pola pikir. Kebiasaan berkembang dalam situasi-situasi tak terduga seperti ini. Fokus datang secara otomatis ketika Anda sedang duduk di meja kerja. Relaksasi menjadi lebih mudah ketika Anda berada di ruangan yang dirancang untuk tujuan itu. Anda lebih cepat terlelap ketika itu satu-satunya yang terjadi di kamar tidur. Iks mengingriskan perilaku yang mahal dan dapat diduga. Anda memerlukan lingkungan yang stabil dan dapat diduga.

Lingkungan stabil, tempat segala sesuatu memiliki satu tempat dan satu tujuan, adalah lingkungan tempat kebiasaan dapat terbentuk dengan mudah.

Lingkungan Baru

- Sejalan dengan waktu, perubahan-perubahan kecil dalam konteks dapat mengantarkan ke perubahan-perubahan besar dalam perilaku.
- Setiap kebiasaan dimulai dengan petunjuk. Kita lebih mungkin melihat petunjuk yang menonjol.
- Buatlah petunjuk-petunjuk untuk kebiasaan-kebiasaan baik yang menonjol di lingkungan Anda.
- Secara bertahap, kebiasaan-kebiasaan Anda menjadi terhubung tidak dengan pemecah tanggal tapi dengan konteks-konteks yang melingkupi suatu perilaku. Konteks menjadi petunjuk.
- Lebih mudah membangun kebiasaan baru di lingkungan baru karena Anda tidak belajar melawan petunjuk-petunjuk lama.

Bab 7

Rahasia Pengendalian Diri

Pada 1971, ketika Perang Vietnam memasuki tahun keenam belasnya, anggota Kongres Robert Steele dari Connecticut dan Morgan Murphy dari Illinois menyampaikan temuan yang membuat publik Amerika terenyak. Ketika mengunjungi tentara di sana, mereka mendapati bahwa lebih dari 15% tentara Amerika yang diinspeksi di satu lokasi lain berjin. Penelitian lanjutan mengungkapkan bahwa 35% peserta tugas militer di Vietnam telah mencoba bunuh diri sebanyak 20% mengalami keterguncangan—masalahnya ternyata lebih buruk daripada yang diperkirakan semula.

Temuan ini memunculkan kebutuhan di Washington, termasuk pembentukan Special Action Office of Drug Abuse Prevention yang dipimpin langsung oleh Presiden Nixon untuk memaparkan pencegahan dan rehabilitasi serta melacak anggota tentara yang ketagihan sewaktu mereka pulang.

Lee Robins adalah salah seorang peneliti yang ditugasi. Dalam temuan yang secara penuh mengubah keyakinan terhadap masalah ketagihan, Robins mendapati bahwa ketika tentara yang

menjadi pengguna heroin pulang, hanya 3% yang kembali menjadi ketagihan dalam satu tahun, dan hanya 12% yang menjadi ketagihan lagi dalam tiga tahun. Dengan kata lain, kira-kira sembilan dari sepuluh tentara yang memakai heroin di Vietnam meninggalkan ketergantungan hampir dalam seketika.

Tren ini bertolak belakang dengan pandangan banyak orang pada masa itu, yang menganggap ketagihan heroin berarti permanen dan tidak dapat dipulihkan. Sebaliknya, Robins mengungkapkan bahwa ketagihan dapat hilang secara spontan kalau ada perubahan radikal dalam lingkungan yang bersangkutan. Di Vietnam, tentara menjalani hari bersama peternak-peternak yang memiliki pemahaman heroin: heroin ini mudah didapatkan, mereka terus berada dalam suasana perang yang memicu stres, mereka bertentam dan bergaul dengan sesama tentara yang juga pengguna heroin, dan mereka ribuan kilometer jauhnya dari rumah. Namun, begitu seorang tentara pulang ke Amerika, ia berada dalam lingkungan yang tidak berisi peternak-peternak itu. Begitu konteks berubah, kebiasaan pun berubah.

Bandingkan situasi ini dengan yang dihadapi oleh pengguna obat terlarang yang kita kenal. Seseorang menjadi pecandu di rumah atau ketika bersama teman, pergi ke klinik untuk dibereskan—yang menjauhkan mereka dari semua rangsangan lingkungan yang mendukung kebiasaan tersebut—tapi lalu pulang ke tempat yang sama, lengkap dengan peternak-peternak yang sama seperti yang dulu justru menjadikannya mereka ketagihan. Tak mengherankan jika biasanya Atala mendapatkan angka-angka yang sangat bertolak belakang dari kajian terkait Vietnam. Umumnya, 90% pengguna heroin menjadi ketagihan lagi begitu pulang dari pusat rehabilitasi.

Kajian-kajian terkait Vietnam berlawanan dengan banyak keyakinan kultural kita tentang kebiasaan buruk karena bertentangan dengan *awak* konvensional bahwa perilaku tidak sehat adalah kelemahan moral. Bila Anda kelebihan berat badan, pemokok, atau pecandu, semua hidup Anda dibertaluk bahwa itu karena Anda tidak memiliki kendali diri—bahkan mungkin karena Anda orang yang tidak baik. Gagasan bahwa sedikit pendisiplinan akan memecahkan semua masalah sudah tertanam mendalam di kebudayaan kita.

Namun, penelitian belum lama ini menunjukkan sesuatu yang berbeda. Ketika ilmuan menganalisa orang-orang yang terkean memiliki kendali diri istimewa, ternyata orang-orang ini sama sekali tidak berbeda dari mereka yang bermasalah. Sebaliknya, orang-orang yang “didisiplinkan” lebih baik dalam menata hidup mereka sedemikian sehingga tidak memerlukan bantuan dan kendali diri yang besar. Dengan kata lain, mereka menghabiskan lebih sedikit waktu dalam situasi-situasi yang merugikan.

Orang dengan kendali diri paling baik biasanya adalah orang yang paling tidak perlu menggunakannya. Lebih mudah menetapkan kendali diri ketika Anda tidak harus terlalu sering menggunakannya. Jujur, betul, ketekunan, tekad, dan kemauan sangatlah penting untuk kesuksesan, tapi cara meningkatkan kualitas ini bukanlah dengan menuntut agar Anda menjadi orang yang lebih disiplin, melainkan dengan menciptakan lingkungan yang lebih disiplin.

Gagasan yang kontra-intuitif ini bahkan lebih menarik skal lagi begitu Anda memahami apa yang terjadi ketika suatu kebiasaan terbentuk dalam otak. Kebiasaan yang telah terprogram dalam pikiran siap digunakan setiap kali situasi yang relevan muncul. Ketika Patty Cheryl, terapis dari Austin, Texas, mulai merokok,

ia sering menyulut rokok sewaktu sedang berkuda bersama seorang teman. Akhirnya, ia berhenti merokok dan menghindarinya selama bertahun-tahun. Ia juga berhenti berkuda. Berpuluh-puluh tahun kemudian ia naik ke punggung kuda lagi dan tiba-tiba juga sekali merokok, sesuatu yang baru pertama kali itu ia lakukan. Ternyata petunjuk untuk merokok nasib tertanam di hatinya tidak memberikan situasi yang sesuai untuk ketika yang latter.

Bagian mata kebiasaan telah terprogram, dorongan untuk melakukannya muncul setiap kali lingkungan yang sesuai untuk penampilannya muncul kembali. Ini satu alasan teknik teknik perubahan perilaku bisa menjadi senjata makan tuan. Mempermalikan pengidap obesitas dengan presentasi cara menurunkan berat badan bisa membuat mereka merasa stres, dan alasan banyak orang kembali ke strategi perlakuan yang mereka yakini makan berlebihan. Memperlihatkan gambar paru yang terbalut kepada perokok justru meningkatkan kecemasan, yang mendorong banyak orang berdesing untuk mengambil rokok dan menyahutnya. Bila tidak berhati-hati dengan petunjuk. Anda bisa menantang perilaku yang justru ingin Anda hentikan.

Kebiasaan buruk bersifat otomatisitas: proses yang mengunpuk diri sendiri. Kebiasaan ini memperkuat perasaan-perasaan yang justru ingin dihilangkan. Ketika merasa galau, Anda makan panganan yang tidak sehat. Karena makan panganan yang tidak sehat, Anda menjadi galau. Menonton televisi membuat Anda merasa lemas, jadi Anda menonton terus karena tidak memiliki energi untuk melakukan hal lain. Memerumuskan kebutuhan membuat Anda merasa cemas, yang membuat Anda merokok untuk meredakan kecemasan sehingga kesehatan Anda makin buruk dan tak lama kemudian Anda merasa lebih cemas lagi. Kebiasaan buruk bekerja seperti kereta yang memutar spiral.

Peneliti menyebut fenomena ini "linggungan yang dipicu oleh penunggal" (*cue-induced switching*: pemicu eksternal mendatangkan dorongan kuat untuk mengubah) kebiasaan buruk. Begitu Anda melihat sesuatu, Anda mulai mengingatkannya. Proses ini berlangsung sepanjang waktu—masing-mali tentu diadani. Namun, namun demikian bahwa menunjukkan gambar kokain kepada pecandu selama tiga puluh tiga milidetik saja cukup untuk mengganggu proses mencari gambaran dalam otak dan memilih luhurannya. Paparan itu berlangsung begitu singkat untuk dicatat oleh otak secara sadar—sang pecandu bahkan tidak mampu mengatakan apa yang telah mereka lihat—tapi gambar tersebut tetap memproses kemunculan hasrat terhadap obat hias.

Berikut kesimpulannya. Anda bisa mengalahkan kebiasaan, tapi Anda mustahil melupakannya. Begitu ceruk kebiasaan terpatut di otak Anda, kebiasaan itu hampir mustahil dihilangkan sepenuhnya—bahkan seandainya tidak dipukul cukup lama. Dan itu berarti semua ingatan dari gilaan adalah strategi yang tidak efektif. Satu mempersembahkan sikap Zen dalam hidup yang penuh dengan interupsi. Perla terlalu banyak energi untuk meluhurkannya. Dalam jangka pendek, Anda dapat memilih mengatasi gilaan. Dalam jangka panjang, kita menjadi produk lingkungan tempat kita tinggal. Secara kasar, saya tidak pernah melihat orang yang secara konsisten bertahan dengan kebiasaan-kebiasaan positif di tengah lingkungan yang negatif.

Pemeliharaan yang lebih andal adalah menghilangkan sumber kebiasaan di sumbernya. Salah satu cara paling praktis untuk menghilangkan kebiasaan buruk adalah mengurangi kehadiran di lingkungan dengan penunggal-petunjuk yang menyebarkan-nya.

- Jika Anda terburu-buru tidak dapat menyelesaikan apa pun, tinggalkan ponsel di ruangan lain selama beberapa jam.
- Jika Anda terus merasa bahwa Anda tidak cukup sukses, berhenti mengikuti akun-akun media sosial yang memicu kecemburuan dan rasa iri.
- Jika Anda menghabiskan terlalu banyak waktu untuk menonton televisi, pindahkan pemutar televisi dari kamar tidur.
- Jika Anda menghabiskan terlalu banyak uang untuk alat-alat elektronik, berhentilah membaca ulasan tentang produk teknologi terbaru.
- Jika Anda terlalu banyak beritahu "suka" gratis, capot label koneksi dan simpan di jemari setelah dipakai.

Praktik ini merupakan kebalikan dari *Kendali Pertama Perubahan Perilaku*. Sebagai ganti menjadikannya terlihat, Anda dapat menjadikannya tak terlihat. Saya sering dikejutkan oleh betapa efektif perubahan-perubahan sederhana seperti ini bisa efektif. Hilangnya petunjuk maka kebiasaan sering kali hilang seluruhnya.

Kendali diri adalah strategi jangka pendek, bukan jangka panjang. Satu dua kali Anda mungkin bisa menolak godaan, tapi mustahil Anda dapat mempertahankan ketahanan melawan bujukan Anda sepanjang waktu. Daripada mengerjakan ketahanan kuat harus setiap kali ingin melakukan hal yang berat, energi Anda lebih baik dikerahkan untuk mengoptimalkan lingkungan. Ini rahasia pengendalian diri. Petunjuk-petunjuk untuk kebiasaan baik harus dijadikan terlihat, tapi petunjuk-petunjuk untuk kebiasaan buruk harus dijadikan tak terlihat.

Kelebihan Baik

- Keahlian Hakikat Pertama Perubahan Perilaku adalah menyadikannya tak terlihat.
- Begitu suatu kebiasaan terbentuk, mustahil Anda melupakannya.
- Orang yang terbiasa memiliki kendali diri cenderung menghabiskan lebih sedikit waktu dalam situasi-situasi yang mengganggu. Lebih mudah menghindari godaan daripada melawannya.
- Salah satu cara paling praktis untuk menghilangkan kebiasaan buruk adalah mengurangi pertemuan dengan petunjuk yang menyebabkannya.
- Kendali diri adalah strategi jangka pendek, bukan jangka panjang.

CARA MENCIPTAKAN KEBIASAAN BAIK

Urutan	Membuatnya Terjadi
1.1	Mengingat fakta bahwa untuk kebiasaan: "Sudah kebiasaan kebiasaan baik ini untuk membuatnya."
1.2	Menggunakan hal yang sama: "Aku akan (PELIK, KAL) atau (MARTIN) di (LUCAS)!"
1.3	Memeriksa kebiasaan: "Sudah (KEBIASAAN) (KEBIASAAN) atau akan (KEBIASAAN) (KEBIASAAN)!"
1.4	Menerang lingkungan: Mengurangi petunjuk kebiasaan baik terpuat.
Urutan 1.1-1.4	Membuatnya Terjadi
Urutan 1.1-1.4	Membuatnya Baik
Urutan 1.1-1.4	Membuatnya Baik

CARA MENGHENTIKAN KEBIASAAN BURUK

Kategori Tingkat 1-2	Menghindarkan Diri Tersebut
13	Mengurangi asosiasi. Menghindari tempat pertemuan kebiasaan buruk dari lingkungan.
Kategori Tingkat 3-4	Menghindarkan Diri Tersebut
Kategori Tingkat 3-4	Menghindarkan Diri
Kategori Tingkat 3-4	Menghindarkan Diri

*Anda dapat mengubah diri yang dapat diubah untuk
menghilangkan kebiasaan buruk dan kebiasaan yang baik.*

KAIDAH KEDUA

Menjadikannya Menarik

Bab 8

Bagaimana Menjadikan Kebiasaan Tidak Dapat Ditolak

Pada 1940, seorang ilmuwan Belanda bernama Niko Tinbergen mengadakan serangkaian eksperimen yang mengubah pemahaman kita tentang apa yang memotivasi kita. Tinbergen—yang akhirnya meraih Penghargaan Nobel untuk karyanya—meneliti camar herring, burung abu-abu dan putih yang sering terlihat terbang di sepanjang pantai Amerika Utara.

Camar herring dewasa mengunyah tik merah kecil pada pasir, dan Tinbergen melihat bahwa anak-anak burung yang baru menetas akan mematah tik itu setiap kali ingin makan. Untuk memulai eksperimennya, ia membuat sekumpulan pasir tik kecil dari karton, herys kepala, tanpa tulang. Ketika burung dewasa pergi mencari makan, ia mendekati sarang dan menyebarkan pasir tik kecil itu ke hadapan bayi-bayi burung. Pasir tik jelas-jelas terlihat palsu, jadi ia mengundukan bayi-bayi burung itu akan melakukannya mentah-mentah.

Namun, ketika melihat tik merah pada pasir karton, bayi-bayi camar itu mematah seperti yang biasa mereka lakukan terhadap pasir induk mereka. Mereka memiliki preferensi yang jelas

terhadap burung—sejalan penelitian ini telah diprogram secara genetik saat lahir. Tak lama kemudian Tinbergen mendapati makin besar titik merah, makin cepat bayi camar mematah. Akhirnya, ia membuat paruh dengan tips titik merah besar di bagian atas. Ketika ia mematahkan di depan sarang, bayi-bayi burung menyentak dengan sangat berputih. Mereka mematah titik-titik merah itu setelah mendapatkan paruh paling besar yang pernah mereka lihat.

Tinbergen dan rekan-rekannya mendapati perilaku serupa pada satwa-satwa lain. Sebagai contoh, angsa greylog adalah burung yang membuat sarang di tanah. Terkadang, ketika sang induk meninggalkan tubuh, ada satu telur yang bergulir dan menggelinding ke semak-semak di dekat itu. Kalau ini terjadi, sang induk mendatangi telur tersebut lalu menggunakan paruh dan lehernya untuk menariknya ke dalam sarang.

Tinbergen mendapati bahwa angsa akan menarik benda bundar apa pun yang ada di dekat sarang, entah bola lilin atau bola lampu, ke dalam sarang. Makin besar benda itu, makin bersemangat sang angsa. Ada angsa yang bahkan sangat berputih menggelindingkan bola voli ke sarangnya, lalu duduk untuk mengeraminya. Seperti bayi camar yang secara otomatis mematah titik-titik merah, angsa greylog juga memiliki aturan dalam nalarnya. Ketika melihat benda bundar dekat sarang, ia harus menggelindingkannya ke dalam sarang. Makin besar benda bundar itu, makin besar kesungguhan untuk mendapatkannya.

Agaknya itulah tiap hewan sudah terisi aturan-aturan tertentu seperti perilakunya, dan ketika ada versi lebih besar dari yang diinformasikan oleh aturan itu, versi itu sama menariknya seperti pohon Natal. Hewan-merebut petunjuk yang dibicarakan ini *supernormal stimuli*. Rangsangan *supernormal* ini

adalah versi yang lebih besar dari realitas—misalnya paruh dengan tiga butir merah atau telur sedangkan bola voli—dan benda tersebut memunculkan tanggapan yang lebih kuat daripada realitas.

Manusia juga cenderung terkecoh oleh versi-versi lebih besar dari realitas. *Food food*, misalnya, cenderung membuat sistem ganjaran kita kecewa. Setelah menghabiskan ratusan ribu tahun berburu dan mencari makan di alam liar, otak manusia berkembang ke tingkat yang sangat menghargai garam, gula, dan lemak. Makanan-makanan seperti itu sering kali kaya kalori dan sangat langka ketika masih menyengat kita sedang menjadi perumahnya di hutan. Ketika Anda sudah tahu di mana Anda akan mendapatkan makanan lagi, tidak mungkin semua strategi yang dahsyat untuk bertahan hidup.

Namun, sekarang kita tinggal di lingkungan yang kaya kalori. Makanan berlimpah, tapi otak Anda terus mendandaniannya seperti ketika makanan masih langka. Memberi nilai tinggi pada garam, gula, dan lemak tak lagi menguntungkan bagi kesehatan kita, tapi gairah terhadap unsur-unsur itu tetap ada karena pusat ganjaran di otak tidak berubah selama kira-kira lima puluh ribu tahun. Industri makanan modern bergantung pada pengembangan nafsu-nafsu Paleolitik, lebih dari apapun evolusinya.

Kesuksesan semua bisnis makanan adalah menciptakan produk-produk yang lebih menarik bagi konsumen. Hampir setiap makanan dalam kemasan, kotak, atau bungkus dilindungi dengan suatu cara, termasuk dengan menambahkan perisa. Perusahaan menghabiskan jutaan dolar untuk memunculkan tingkat kerensahan yang paling memuaskan pada keripik kentang atau tingkat senyapan yang paling mengasyikkan pada minuman soda. Semua

bagian bertujuan mengoptimalkan rasa suatu produk di mulut Anda—kualitas yang dikenal sebagai *umami*. Keringat goreng, misalnya, menghadirkan perpaduan yang sangat menarik—warna cokelat keemasan dan renyah di bagian luar, empuk dan lembut di bagian dalam.

Makaroni adalah lain meningkatkan kontras yang dinamis dalam hal kombinasi sensasi, misalnya renyah dan penuh lemak. Bayangkan kandungan keju yang meluber di bagian atas lidah peris yang renyah, atau keseruyan kue *Cheesecake* yang dipadatkan dengan kelembutan bagian dalamnya. Dengan makanan alami yang tidak dididih, Anda cenderung mengalami sensasi yang sama berbilang—*bagaimana rasa lidah Anda mengigitnya untuk ketajutan besar lidah*. Setelah beberapa menit, otak Anda tidak berminat lagi dan Anda mulai merasa kenyang. Namun, makanan dengan kontras dinamis yang tinggi membuat pengalaman Anda selalu baru dan menarik, membuat Anda ingin menyantapnya lagi dan lagi.

Akhirnya, strategi-strategi seperti itu memungkinkan ilmuwan makanan menemukan “*blue print*” untuk tiap produk—kombinasi tepat antara garam, gula, dan lemak yang membuat otak Anda bergairah dan membuat Anda terus-menerus menginginkannya. Hasilnya, tentu saja, adalah Anda makan lebih dari semestinya karena makanan yang luar biasa lezat jelas lebih menarik bagi otak manusia. Seperti kata Stephen Guyenet, pakar ilmu saraf yang mengkhususkan diri pada perilaku makan dan obesitas, “Kita menjadi kelewat pribadi dalam menahan tubuh kita sendiri.”

Industri makanan modern, dan kebiasaan makan berlebihan yang diimbulkannya, hanya salah satu contoh. Hukum Kedua Perubahan Perilaku Menjadikannya menarik. Makin menarik suatu

kemampuan, makin besar peluangnya menjadi pembentuk kebiasaan.

Coba perhatikan sekeliling kita. Masyarakat kita direboki dengan versi-versi realitas yang dimaknai habis-habisan sehingga lebih menarik daripada dunia yang pernah diungkap oleh anak moyang kita. Tak menampilkan masalah dengan jujur dan data sempurna untuk menjadi bekal. Media sosial menghadirkan “like” dan poluan lebih banyak dalam beberapa menit dibandingkan yang pernah kita dapatkan di kantor atau di rumah. Perangai online menghadirkan terungkapnya sesuatu pada tingkat yang mustahil ditiru dalam kehidupan nyata. Ikhtis diciptakan dengan kondisi yang ideal dalam pernikahan, rias profesional, dan penyuntingan menggunakan Photoshop—bahkan senik yang dijadikan model tidak mirip lagi dengan senik pada citra akhir yang dihasilkan. Inilah rangsangan-rangsangan supernatural dalam dunia modern kita. Orang melebihi kita-fira-fira yang secara alami menyek lagi kita, dan alami kita bertumbuh itu karenanya, menjadikan kita mengembangkan secara berlahan kebiasaan berbelanja, kebiasaan bermedia sosial, kebiasaan menonton pornografi, kebiasaan makan, dan banyak lagi.

Bila sejarah dijadikan panduan, peluang-peluang di masa mendatang akan lebih menarik daripada peluang-peluang saat ini. Kecenderungan mencari jawaban menjadi lebih terkonsentrasi dan rangsangan otak menjadi lebih daripada saat ini malah memilik. *Just food* adalah bentuk kuliner yang lebih terkonsentrasi daripada makanan alami. Minimum keras adalah bentuk olahraga yang lebih terkonsentrasi daripada *fit*. *Video game* adalah bentuk permainan yang lebih terkonsentrasi daripada permainan papan yang tradisional. Dibandingkan dengan yang alami, pengalaman pengalaman saat kenikmatan ini sulit ditolak. Otak kita sama seperti otak au-

nek moyang, tapi dengan godaan-godaan yang tak pernah mereka hadapi.

Bila ingin meninggalkan peluang terjadinya perilaku, Anda perlu menjadikannya menarik. Selama diskusi kita tentang *Habits Kedua*, tujuan kita adalah belajar cara menjadikan kebiasaan-kebiasaan kita tidak dapat dihindar. Karena tidaklah mungkin mengubah setiap kebiasaan menjadi rangsangan yang *super-normal*, kita bisa menjadikan suatu kebiasaan lebih menarik. Untuk melakukannya, kita harus mulai dengan memahami apa yang dimaksudkan dengan garis *convincing* dan cara ketertanya.

Kita mulai dengan mengamati ciri biologis yang ada pada semua kebiasaan—ketajakan dopamin.

LINGKARAN UMPAN BALIK YANG DIGERAKKAN OLEH DOPAMIN

Ilmuwan dapat memantau kapan persisnya kebahagiaan secara berlebihan terjadi dengan mengukur neurotransmitter yang disebut dopamin.¹ Perilaku dopamin mulai diadani pada 1954 ketika ahli ilmu saraf James Olds dan Peter Milner melakukan eksperimen yang mengungkapkan proses neurologis di balik perilaku (*reward*) dan hasrat (*desire*). Dengan menanamkan elektroda di otak tikus, peneliti memblokir pelepasan dopamin. Di luar du-

¹Dopamin bukan satu-satunya bahan kimia yang bertanggung jawab atas setiap perilaku melibatkan reward. Bahkan otak dan bahan kimia saraf lain juga berperan, yang menjadikan bahwa "kebiasaan hanya bekerja dengan dopamin" benar namun tidak sepenuhnya benar. Dopamin hanya salah satu hal yang berperan penting dalam pemahaman kebiasaan. Untuk lebih jelasnya, pada bab lain akan berfokus pada penjelasan dopamin karena merupakan aspek ke dalam proses biologis terkait dengan hasrat, belajar, dan motivasi yang ada di balik setiap kebiasaan.

gaan tikus, tikus kehilangan setengah hidup sama sekali. Mereka kehilangan selera makan. Mereka tidak mau berhubungan seks. Mereka tidak menginginkannya apa pun. Dalam beberapa hari, hewan-hewan itu mati kelaparan.

Dalam kafein-kafein terakhir, tikus-tikus lain juga mengalami pelepasan dopamin dalam otak, tapi kali ini mereka menyempatkan sedikit air gula ke mulut tikus-tikus yang kekurangan dopamin. Walaupun tikus-tikus kecil itu berhasil bernafas dan senang setelah merasakan kelenutannya itu, bahkan walaupun dopamin dihidangi, mereka menyikat gula sama seperti sebelumnya; mereka hanya tidak menginginkannya lagi. Kemudian mengalami kelenutannya masih ada, tapi tanpa dopamin, gairah tidak ada. Dan tanpa gairah, aksi berhenti.

Ketika peneliti lain membalik proses ini dan menambahkan sistem ganjaran dalam otak dengan dopamin, hewan-hewan itu menajarkan kebiasaan dengan peringkatun yang luar biasa. Dalam mata kafein, tikus menerima tambahan dopamin yang kuat tiap kali mengendus ke dalam kotak. Dalam hitungan menit, tikus mengembangkan hawa yang sangat kuat sehingga mulai mengendus-endus ke dalam kotak sebanyak delapan atau kali dalam satu jam. (Mamalia tidak terlalu berbeda: pemain judi slot machine rata-rata memutar roda enam ratus kali dalam satu jam.)

Kebiasaan adalah ingkaran umpan balik yang diprakar oleh dopamin. Setiap perilaku yang sangat berpeluang menjadi kebiasaan—memakai obat, makan junk food, bermain video game, bahkan lihat media sosial—berhubungan dengan kadar dopamin yang lebih tinggi. Hal sama berlaku untuk perilaku biasa yang paling mendasar seperti makan, minum, berhubungan seks, dan bergid.

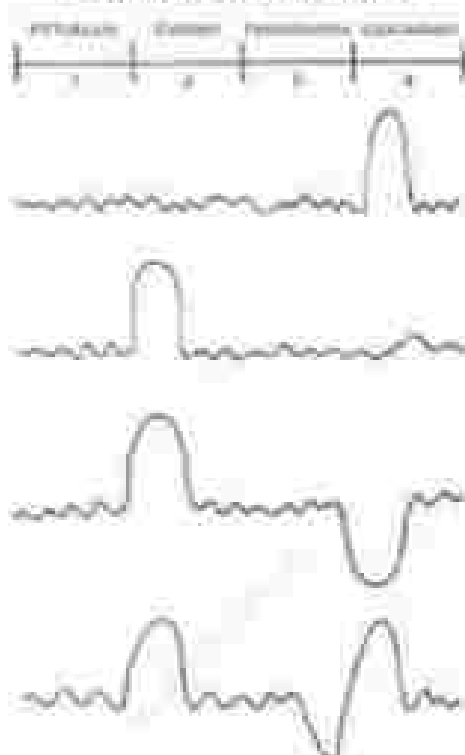
Sudah lama sekali ilmuwan menduga dopamin terkait dengan semua keinginan, padahal sekarang kita tahu dopamin memainkan peran paling penting dalam banyak proses neurologi, termasuk motivasi, belajar dan memori, bahkan dan kebiasaan, termasuk gerakan-gerakan yang diinginka.

Ketika sampai pada kebiasannya dengan kebiasaan, kesimpulan kita adalah sebagai berikut: dopamin dilepaskan tidak hanya ketika Anda mengalami keinginan, tapi juga ketika Anda mengantisipasi. Orang yang ketagihan berjudi mengalami kejutan dopamin tepat sebelum memasang taruhan, bukan setelah mereka menang. Orang yang ketagihan belanja mengalami kejutan dopamin ketika melihat barang itu, bukan setelah memakainya. Setiap kali Anda membayangkan suatu peluang akan memberikan ganjaran kepada Anda, kadar dopamin Anda melonjak karena antipasi. Dan setiap kali dopamin melonjak, begitu pula motivasi untuk beraksi.

Antisipasi terhadap ganjaranlah—bukan pemenuhannya—yang membuat kita melakukan tindakan.

Yang menarik, sistem ganjaran yang diaktifkan dalam otak ketika Anda menerima ganjaran adalah sistem yang sama yang teraktifkan ketika Anda mengantisipasi ganjaran itu. Ini satu alasan mengapa mengantisipasi pengalaman sering kali bisa terasa lebih baik daripada ketika mendapatkannya. Sewaktu kanak-kanak, berpikir tentang hari Natal bisa lebih menggairahkan daripada saat menerima hadiah. Ketika sudah dewasa, berkhayal tentang liburan mendatang bisa lebih menggairahkan daripada ketika menjalani liburan itu sendiri. Ilmuwan menyebutnya perbedaan antara “ingin” dan “maka”.

LONJAKAN DOPAMIN



DIAMAS: 6. Taburan ketahanan dopamin (4), dopamin diberikan ketika gerakan dalam untuk pertama kalinya. Ketika akan mengalami lagi (6), dopamin tidak ada sebelum Anda mengalami tindakan, jadi tidak ada apa pun yang terjadi. Lonjakan ini merupakan ke arah yang yang baik untuk Anda, tetapi tidak berarti bahwa Anda akan merasa lebih baik. Dopamin tidak akan ada lagi ketika Anda mengalami gerakan yang Anda sudah mengantisipasi. Kemudian, ketika (dua), (dua), (dua) atau ketiga, dan mengantisipasi gerakan, tapi tidak mendapatkan itu, maka dopamin akan menjadi lebih banyak ketahanan (5). Kemudian, tanggapan dopamin dapat terlihat dengan jelas ketika gerakan dilakukan, tapi kemudian (5) pertama, gerakan berakhir dan kadar dopamin meningkat akan turun kembali, jadi. Berikutnya, tanggapan diberikan tapi gerakan tidak datang seperti yang diharapkan maka dopamin mulai menurun. Akhirnya, ketika gerakan datang apa yang telah Anda harapkan, dopamin meningkat lagi. Good!-oh! oh! (oh!): "Lihat! Aku tahu, aku benar! Jangan lupa mengantisipasi ini!"

Otak Anda memiliki jauh lebih banyak rangkaian saraf yang disediakan untuk mengingatkannya daripada menyimpannya. Pusat-pusat rasa ingih dalam otak berukuran besar: pangkal otak, *nucleus accumbens*, *ventral tegmental area*, *dorsal striatum*, *amigdala*, dan bagian-bagian dalam *prefrontal cortex*. Sebagai perbandingan, pusat-pusat rasa ingih dalam otak jauh lebih kecil. Bagian-bagian itu sering disebut “*limbic hot spots*” dan terdistribusi seperti pulau-pulau kecil di seluruh otak. Sebagai contoh, peneliti menemukan 100% *nucleus accumbens* teraktifkan sewaktu kita sedang ingih. Sementara itu, hanya 10% yang teraktifkan ketika kita sedang suka.

Kenyataan bahwa otak mengalokasikan begitu banyak ruang yang berharga untuk kawasan-kawasan yang berperan dalam ingih dan hasrat adalah bukti lebih lanjut tentang peran penting proses ini. Gairah adalah mesin yang mendorong perilaku. Setiap aksi diambil karena antisipasi yang mendahuluinya. Gairahlah yang membuat orang memberikan tanggapan.

Walaupun itu mengungkapkan pentingnya. Kedua. Kedua. Perubahan Perilaku. Kita perlu membuat kebiasaan kita menjadi menaiki karena sesungguhnya harapan mendapatkan pengalihan menyengatkanlah yang memotivasi kita untuk beraksi. Inilah peran strategi yang terkenal sebagai paket godaan.

CARA MENGGUNAKAN PAKET GODAAN UNTUK MENJADIKAN KEBIASAAN LEBIH MENARIK

Ronan Byrne, mahasiswa teknik elektro di Dublin, Irlandia, sedang menonton Netflix, tapi ia juga tahu bahwa ia harus lebih sering berolahraga. Menggunakan keterampilan tekniknya, Byrne memodifikasi sepeda statis, menghubungkannya dengan laptop dan pesawat televisi. Kemudian ia menulis program komputer yang akan memungutkan Netflix dapat attention hanya jika ia

bers sepeda pada kecepatan tertentu. Kalau ia memutarakan kecepatan terlalu lama, apa pun yang sedang ditonton akan berhenti sampai ia mulai mengayuh lagi. Kata salah seorang penggemarnya, ia “menghilangkan obesitas sambil menonton Netflix”.

Ia juga menggunakan paket godaan untuk membuat kebiasaan olahraganya lebih menarik. Paket godaan bekerja dengan mengalikan aksi yang Anda inginkan dengan aksi yang perlu Anda lakukan. Dalam kasus Byrne, ia menonton menonton Netflix (yang ingin ia lakukan) dengan mengayuh sepeda statis (yang perlu ia lakukan).

Dunia usaha ahli dalam memanfaatkan paket godaan. Sebagai contoh, ketika American Broadcasting Company, lebih dikenal sebagai ABC, meluncurkan acara Kami malam untuk perayaan ilim 2014-2015, mereka mempromosikan paket godaan dalam skala besar-besaran.

Setiap Kamis, perusahaan itu menyuguhkan tiga serial drama berdasarkan musik yang ditulis oleh Shonda Rhimes—Geri's Anatomy, Scandal, dan How to Get Away with Murder. Mereka menyebut acara itu “TGIT on ABC” (TGIT kependekan dari Thank God It's Thursday). Selain mempromosikan pertunjukan, ABC mendorong pemirsanya menonton berondong jagung, minum anggur, dan menikmati malam itu.

Andrew Kubitz, kepala bagian pengurusan acara ABC, menjelaskan gagasan di balik kampanye itu: “Kami mempromosikan Kami malam sebagai kesempatan untuk menonton, entah bagi pasang-an atau lajang, yang ingin duduk santai sambil menikmati anggur dan berondong jagung.” Keunggulan strategi ini adalah bahwa ABC menghubungkan yang perlu dilakukan oleh pemirsa (menonton serial drama mereka) dengan sesuatu yang sudah diinginkan oleh mereka (duduk santai sambil menikmati anggur dan makan berondong jagung).

Selain dengan waktu, orang mulai menghubungkan momentum ABC dengan perasaan: santai dan terhibur. Jika Anda menyeruput supur dan makan beberapa jagung pada pukul 8 malam setiap Kamis, akhirnya “Rama 8 malam” berarti saat untuk bersantai dan bersenang-senang. *Ganjuran* menjadi terhubung dengan petirjok, dan kebiasaan menyantel televisi menjadi lebih menarik.

Anda lebih mungkin merasa suatu perilaku menarik, bila dapat melakukannya sambil melakukan sesuatu yang Anda sukai. Mungkin Anda ingin mengetahui gossip terakhir para pembos, tapi Anda perlu tetap menjaga bentuk tubuh. Menggunakan paket godaan, Anda hanya bisa membenci tabloid dan menonton *reality show* di sarana kebugaran. Mungkin Anda ingin menulis buku, tapi juga perlu memberikan email. Solusinya: hanya memulai perawatan kulit sembari memeriksa email yang sudah lewat waktunya.

Paket godaan adalah cara untuk menerapkan teori psikologi yang disebut Prinsip Premack. Prinsip karya Profesor David Premack ini mengatakan bahwa “perilaku-perilaku yang lebih mungkin akan memperkuat perilaku-perilaku yang kurang mungkin.” Dengan kata lain, bahkan sendainya Anda sesungguhnya tidak ingin membersihkan email lama, Anda akan bersedia melakukannya bila sambil melakukan sesuatu yang sungguh ingin Anda lakukan.

Anda bahkan dapat menggabungkan strategi paket godaan ini dengan strategi menungkit kebiasaan yang kita bahas di Bab 5 untuk membuat seperangkat aturan guna memandu perilaku Anda.

Berikut masih penggabungan penunmpukan kebiasaan dan paket godaan.

1. Setelah [KEBIASAAN SEKARANG], aku akan [KEBIASAAN YANG AKU PERLUKAN].
2. Setelah [KEBIASAAN YANG AKU PERLUKAN], aku akan [KEBIASAAN YANG AKU INGINKAN].

Bila ingin membaca koran, tapi Anda perlu mengungkapkan rasa syukur:

1. Setelah menyeruput kopi pagi, aku akan mengatakan satu hal yang aku syukuri atas kejadian kemarin (kebudhayaan).
2. Setelah mengatakan satu hal yang aku syukuri, aku akan membaca koran (keinginan).

Bila ingin merenungkan secara olahraga, tapi perlu melakukan telepon potensial:

1. Setelah kembali dari istirahat makan siang, aku akan menghubungi tipe klien potensial (kebutuhan).
2. Setelah menghubungi tipe klien potensial, aku akan memeriksa ESPN (keinginan).

Bila ingin memeriksa Facebook, tapi Anda perlu lebih banyak berolahraga:

1. Setelah mengeluarkan ponsel, aku akan melakukan *barpee* sepuluh kali (kebutuhan).
2. Setelah melakukan *barpee* sepuluh kali, aku akan memeriksa Facebook (keinginan).

Harapannya pada akhirnya Anda akan lanjut dengan menghubungi tipe klien atau melakukan *barpee* karena itu berarti Anda dapat membaca berita olahraga terkini atau memeriksa Facebook. Melakukan hal yang perlu Anda lakukan berarti melakukan hal yang ingin Anda lakukan.

Kita memulai buku ini dengan membahas rangsangan super-normal, yaitu versi realitas yang diperlihatkan sehingga memunculkan hasrat Anda untuk melakukan aksi. Paket godaan adalah satu

cara untuk menciptakan versi kebiasaan yang diidamkan dengan menggabungkaninya dengan sesuatu yang sudah Anda inginkan. Tidaklah mudah merubahnya kebiasaan yang besar, bendu tidak dapat ditolak, tapi strategi sederhana ini dapat dipakai untuk memperbaiki kebiasaan apa pun lebih menarik daripada yang seharusnya.

Ringkasan Bab

- *Kiatlah Kedua Perubahan Perilaku adalah menjadikannya menarik.*
- Makin menarik suatu kesempatan, makin besar peluangnya untuk menjadi kebiasaan.
- Kebiasaan adalah lingkaran umpan balik yang digerakkan oleh dopamin. Ketika kadar dopamin meningkat, begitu pula motivasi kita untuk berhasil.
- Antisipasi terhadap kejadianlah—bukan pemenuhannya—yang membuat kita melakukan aksi. Makin besar antisipasi, makin besar lonjakan dopamin yang terjadi.
- Paket hadiah adalah satu cara untuk menjadikan kebiasaan Anda lebih menarik. Strategi ini adalah memasukkan aksi yang Anda inginkan dengan sebuah aksi yang Anda sukainya.

Bab 9

Peran Keluarga dan Teman dalam Membentuk Kebiasaan

Pada 1965, seorang laki-laki Hungaria bernama László Polgar menulis strategi yang amat aneh kepada seorang perempuan bernama Klara.

László adalah anak yang memiliki keyakinan kuat tentang kerja keras. Pada dasarnya, ia hanya yakin pada hal ini: ia menolak sama sekali gagasan tentang bakat bawaan. Ia berpendapat dengan lantang yang serius dan mengonfirmasi kebiasaan-kebiasaan baik, seorang anak dapat menjadi genius dalam bidang apa pun. Menurutnya adalah "Seorang genius tidak dilahirkan, tapi merupakan hasil pendidikan dan pelatihan".

László begitu yakin dengan gagasan ini sehingga ingin mengujinya dengan anak-anaknya sendiri—jadi ia menjerai Klara karena ia "memerlukan seorang istri yang bersedia ikut dalam eksperimennya". Klara adalah seorang guru dan, walaupun mungkin tidak segegar László, ia juga percaya bahwa dengan petunjuk yang tepat, siapa pun dapat mengembangkan keahlian mereka.

László memutuskan untuk membagi bidang yang tepat untuk eksperimen itu, jadi ia membuat rencana untuk menantang anak-anaknya menjadi juara catur. Anak-anaknya belajar di ru-

mahi, sesuatu yang langka di Hungaria kala itu. Rumahnya diisi dengan buku-buku catur dan gambar-gambar pemain catur terkenal. Anak-anak akan saling bertanding secara terus-menerus dan mengikuti turnamen-turnamen taruhan yang dapat mereka temukan. Keluarga itu akan membuat sistem arsip yang cermat tentang sejarah turnamen setiap lawan yang dihadapi anak-anak itu. Hidup mereka akan diabdikan untuk catur.

Laszlo berhasil meminang Klara, dan dalam beberapa tahun, keluarga Polgar menjadi orang tua untuk tiga anak perempuan: Susan, Sofia, dan Judit.

Susan, yang paling besar, mulai bermain catur ketika berusia empat tahun. Hanya enam bulan, ia berhasil mengalahkan pemain dewasa.

Sofia, anak tengah, lebih hebat lagi. Pada usia empat belas tahun ia menjadi juara dunia, dan beberapa tahun kemudian menjadi grandmaster.

Judit, si bungsu, terbaik di antara ketiganya. Pada usia lima tahun ia mampu mengalahkan ayahnya. Pada usia dua belas tahun, ia pemain paling muda dalam daftar seratus pecatur terbaik dunia. Pada usia lima belas tahun empat bulan, ia menjadi grandmaster termuda sepanjang masa—lebih muda daripada Bobby Fischer, perancang rekor sebelumnya. Selama 27 tahun, ia pecatur perempuan peringkat satu di dunia.

Masa kanak-kanak tiga bersaudari Polgar memang tidak umum. Namun, jika Anda menyukainya kepada mereka, mereka mengapa cara hidup mereka menarik, bahkan sangat mereka nikmati. Dalam wawancara tiga bersaudari itu menggambarkan masa kanak-kanak mereka sebagai masa yang menyenangkan. Bukan memberikan. Mereka senang bermain catur. Mereka tidak pernah merasa cukup dalam kegiatan itu. Laszlo pernah bercerita tentang Sofia, yang ia dapat sedang bermain catur di

kamar mandi pada tengah malam. Ia menasihati Sofia untuk tidur dengan berkata, "Sofia, tinggalkan catur itu!" Namun Sofia menjawab, "Arah, catur ini tidak ingin aku melepas!"

Tiga bersaudari Polgar tumbuh dalam budaya yang mengutamakan catur di atas segala hal lain—mendapat pujian karena kegiatan itu, mendapat pelajaran karena prestasi di bidang itu. Dari lain dunia mereka, obsesi terhadap catur dianggap aneh. Dan sebagaimana akan kita lihat, apa pun kebiasaan yang dianggap normal dalam kultur Anda berpeluang menjadi perilaku yang paling menakutkan bagi Anda.

BUJUK RAYU NORMA-NORMA SOSIAL

Mamalia sama seperti hewan yang senang bergerombol. Kita ingin merasa beresentimen, serikat dengan yang lain, dan mendapatkan rasa hormat serta persetujuan dari sesama kita. Kecenderungan kecenderungan seperti ini sangat penting bagi kemampuan bertahan hidup kita. Dalam sebagian besar sejarah evolusi, nenek moyang kita hidup dalam kelompok. Terpisah dari kelompok—atau lebih buruk lagi, diusir dari kelompok—sama artinya dengan hukuman mati. "Berigala yang sendirian akan mati; tapi kelompoknya tetap hidup."

Sementara itu, mereka yang berkolaborasi dan memiliki ikatan dengan yang lain merasa lebih aman, dapat memperoleh pasangan, dan bisa menikmati sumber daya bersama. Sebagaimana ditulis oleh Charles Darwin, "Dalam sejarah panjang umat manusia, mereka yang belajar berkolaborasi dan mampu beradaptasi secara paling efektiflah yang berhasil bertahan hidup." Akibatnya,

¹ Saya sangat setuju dapat menggolongkan *Kropki dan's Game of Thrones* dalam kategori ini.

salah satu harus manusia yang paling dalam adalah merasa dimiliki. Perilaku kamu ini memberikan pengaruh yang sangat kuat pada perilaku modern kita.

Kita tidak memiliki kebebasan di babak awal hidup kita. Kita modern. Kita seperti memiliki tasak yang diberikan kepada kita oleh teman dan keluarga, oleh agama atau sekolah, oleh masyarakat di sekitar kita, dan oleh masyarakat di lingkungan yang lebih besar. tiap kultur dan kelompok ini memiliki seperangkat harapan dan standar masing-masing—kapan dan di mana harus menikah, berapa banyak anak yang diinginkan, hari tua yang harus dirayakan, berapa besar biaya untuk pesta ulang tahun anak. Dalam banyak hal, norma-norma sosial ini adalah aturan-aturan tak terlihat yang mengarahkan perilaku Anda setiap hari. Anda selalu mengingatnya, bahkan meskipun bukan yang paling ada dalam pikiran Anda. Sering kali Anda mengikuti kebiasaan-kebiasaan dalam kultur itu tanpa berpikir, tanpa bertanya, dan terkadang tanpa mengingat. Seperti ditulis oleh ibrahim Francis Michel de Montaigne, “Ada dua gaya hidup dalam masyarakat: mereka hidup kita semua.”

Sering kali hidup seiring dan sejalan dengan kelompok tidak terasa sebagai beban. Semua orang ingin merasa dimiliki. Bila dibesarkan dalam keluarga yang memberi Anda perhatian karena kecerdasan atau kemampuan Anda, bermain atau akan terkesan seperti kegiatan yang sangat menarik. Bila bekerja dalam lingkungan tempat semua orang menggunakan bahasa mahal, Anda akan cenderung membeli bahasa yang setara dengan orang lain. Bila semua teman menggunakan gajet atau kelompok mereka akan menggunakan gaya baru, Anda juga akan ikut juga, supaya mereka tahu bahwa Anda “bagian dari mereka”. Perilaku menjadi menarik ketika memahami kita menjadi semua.

Kita menerima kebiasaan dari ketiga kelompok berikut:

1. Yang akrab dengan kita.
2. Yang banyak.
3. Yang berkuasa.

Tiap kelompok menawarkan peluang untuk mendapatkan manfaat dari Kaidah Kedua Perilaku dan menjadikan kebiasaan kita lebih menarik.

1. Meniru Orang yang Akrab

Kekelompokan memiliki pengaruh yang kuat pada perilaku kita. Ini berlaku untuk lingkungan fisik, seperti yang kita bahas dalam Bab 6, tapi juga untuk lingkungan sosial.

Kita meniru kebiasaan orang-orang di sekitar kita. Kita memiliki cara unikitas kita menghadapi perbedaan pendapat, cara teman-teman kita berselingkahi, cara rekan-rekan kerja kita meraih kesuksesan. Ketika teman-teman Anda menguap grogi, Anda cenderung mencobanya pula. Ketika istri Anda mempunyai kebiasaan memeriksa ulang apakah pintu sudah terkunci sebelum tidur, Anda juga menirunya.

Saya mendapati bahwa saya sering meniru perilaku orang-orang di sekitar saya tanpa menyadarinya. Ketika sedang mengemudi, saya akan otomatis meniru sikap tubuh lawan bicara. Di universitas, saya mulai bicara seperti teman sekamarnya. Ketika pergi ke luar negeri, tanpa sadar saya meniru aksan penduduk setempat meskipun sudah mengingatkan diri untuk tidak melakukannya.

Semakin banyak teman, makin akrab kita dengan seseorang, makin mungkin kita meniru beberapa kebiasaan mereka. Suatu kajian terobosan memantau dua belas ribu orang selama 22 tahun dan menemukan bahwa “peluang seseorang mengalami kelebihan berat badan bertambah 57% bila ia mempunyai teman yang berat badannya berlebih.” Ini juga berlaku untuk kebulitannya. Kajian

lain mencontohkan bahwa jika seseorang yang berpacaran menjadi kurang, peluang pasangannya ikut menjadi kurang kira-kira 50%. Terus dan keluarga memberikan semacam tekanan tak terlihat yang menarik kita ke arah mereka.

Tentu saja, tekanan dari orang sekitar buruk hanya jika Anda dipengaruhi oleh pengaruh-pengaruh yang buruk. Ketika astronom Mike Masrumin masih mahasiswa pascasarjana di MIT, ia mengambil mata kuliah robotika. Dari sepuluh orang yang mengambil mata kuliah itu, empat orang menjadi astronom. Jika cita-cita Anda adalah terbang ke ruang angkasa, kuliah itu menyediakan kultur terbaik yang bisa Anda harapkan. Begitu pula, kajian menemukan bahwa makin tinggi IQ seseorang Anda pada usia sekolah atau dua belas tahun, makin tinggi IQ Anda pada usia lima belas tahun, bahkan setelah dibandingkan dengan tingkat kecerdasan umum. Kita menyeras kualitas-kualitas dan kebiasaan-kebiasaan orang di sekitar kita.

Satu hal paling efektif yang dapat dilakukan untuk membangun kebiasaan yang lebih baik adalah bergabung dengan kultur tempat perilaku yang Anda inginkan dianggap perilaku yang normal. Kebiasaan-kebiasaan baru terbesar dapat dimulai ketika Anda melihat orang lain melakukannya setiap hari. Bila dipengaruhi oleh orang-orang yang bagus, Anda lebih mungkin memandang olahraga sebagai kebiasaan yang lazim. Bila berada di antara penggemar jazz, Anda lebih mungkin percaya bahwa berlatih jazz setiap hari itu wajar. Kultur Anda menentukan harapan Anda tentang apa yang "normal". Beradalah di antara orang-orang dengan kebiasaan yang ingin Anda miliki. Anda akan tumbuh bersama.

Agar kebiasaan Anda lebih menarik lagi, Anda dapat menambahkan strategi ini selangkah lebih jauh.

Bergabunglah dengan kultur tempat (1) perilaku yang Anda inginkan dianggap sebagai perilaku normal dan (2) Anda sudah memiliki kesamaan dengan kelompok. Steve Kamb, pengusaha di

New York City, mengelola perusahaan bernama Neri Fitness yang "membantu para ibu rumah dan orang yang dianggap esentrik tetap kuat dan sehat". Klien-kliennya mencakup penggemar video game, pecandu film, dan orang biasa yang ingin memiliki tubuh ideal. Banyak orang merasa tidak nyaman ketika pertama kali datang ke sauna kebugaran atau berusaha mengubah pola makan, tapi bila Anda mulai sama dengan anggota kelompok dalam hal tertentu—misalnya senam-jama ketahanan *Sun War*—perubahan menjadi lebih menarik karena rasanya orang lain juga seperti Anda.

Tidak ada yang lebih mendukung motivasi dibandingkan menjadi anggota kelompok. Kondisi ini mengubah proyek pribadi menjadi proyek bersama. Sebelumnya, Anda berusaha sendiri. Identitas Anda tunggal. Anda seorang pendaki. Anda seorang penusuk. Anda seorang atlet. Ketika bergabung dengan klub hiking atau band atau perkumpulan penggemar bersepeda, identitas Anda menjadi terkait dengan orang-orang di sekitar Anda. Pertumbuhan dan perubahan tak lagi menjadi perjuangan individu. Kami pendaki. Kami penusuk. Kami penggemar bersepeda. Identitas bersama mulai memperkuat identitas pribadi Anda. Ini sebabnya setelah meraih suatu sasaran, penting sekali untuk mempertahankan kebiasaan. Anda. Dalam hal ini pertumbuhan dan komunitas menalarikan identitas baru serta memantapkan perilaku bertahan dalam jangka panjang.

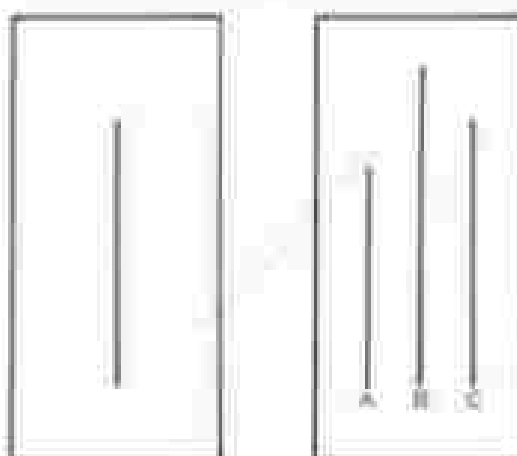
2. Meniru Orang Banyak

Pada 1950-an, psikolog Solomon Asch melakukan serangkaian eksperimen yang sekarang diajarkan kepada banyak mahasiswa strata satu tiap tahun. Untuk memulai tiap eksperimen, subjek dimasukkan ruangan bersama sekelompok orang yang tidak dikenalnya. Tanpa sepengetahuan mereka, partisipan lain adalah *dove-eyes*

yang sengaja diabaikan oleh peneliti dan diminta memberikan jawaban yang telah disiapkan untuk pertanyaan tertentu.

Kelompok itu diminta melihat kartu dengan garis di bagian atas, lalu kartu kedua yang berisi beberapa garis. Tapi orang diminta memilih garis pada kartu kedua yang memiliki panjang sama dengan garis pada kartu pertama. Ini tugas yang sangat sederhana. Berikut contoh dua kartu yang digunakan dalam eksperimen ini:

TUNDUK PADA NORMA SOSIAL



GAMBAR 10: Seperti inilah dua kartu yang digunakan oleh Solomon Asch dalam eksperimen konformitas sosialnya yang terkenal. Panjang garis pada kartu pertama (kartu yang terlihat) sama dengan garis C, tapi ketika kelompok tetap di ruangan itu melakukan percobaan berkali-kali, subjek menemukan sering kali berubah pikiran dan memutuskan diri dengan anggota-anggota lain sehingga memilih garis yang panjangnya berbeda.

Eksperimen selalu dilakukan dengan cara yang sama. Pertama, ada beberapa uji coba mudah ketika setiap orang sepakat tentang garis yang benar. Setelah beberapa putaran, partisipan diminta

menjalani uji yang sama jelasnya seperti yang terdahulu, hanya saja para aktor di ruangan itu dengan sengaja memilih jawaban yang salah. Sebagai contoh, mereka menjawab "A" untuk perbandingan dalam Gambar 10. Semua orang sepakat bahwa garis-garis itu sama, bahkan meskipun keduanya jelas berbeda.

Subjek, yang tidak menyadari konsekuensi itu, langsung menjadi bingung. Mana mereka terbelalak. Mereka tertawa gugup. Mereka mengimut-muti kembali untuk partisipasi-partisipasi lain. Kekesalan mereka bertambah setiap kali orang yang setuju dengan jawaban keliru itu bertambah. Tak lama kemudian, subjek mulai meragukan penglihatannya sendiri. Akhirnya, mereka memberikan jawaban yang dalam hati mereka ketahui tidak benar.

Auch memulakan eksperimen ini berulang-ulang dengan banyak cara berbeda. Yang ia temukan adalah bahwa ketika jumlah aktor ditambah, bertambah pula konformitas subjek. Kalau subjek hanya bersama seorang aktor, pengaruh terhadap pilihannya tidak ada. Subjek hanya berpendapat bahwa ia seinganan dengan seorang bodoh. Ketika ada dua orang aktor, subjek mulai belum begitu terpengaruh. Akan tetapi, ketika jumlah aktor ditambah menjadi tiga, empat, bahkan delapan, subjek menjadi makin terdorong untuk meragukan pengamatannya sendiri. Pada akhir eksperimen, hampir 75% subjek setuju pada pandangan kelompok bahkan meskipun jawaban itu jelas tidak benar.

Setiap kali tidak yakin bagaimana harus bertindak, kita mencermati reaksi kelompok untuk memandu perilaku kita. Kita terus memantau lingkungan kita sambil bertanya-tanya, "Apa yang dilakukan oleh semua orang lain?" Kita memeriksa ulasan di Amazon atau Yelp atau TripAdvisor karena ingin menuju restoran belanja, makan, dan wisata yang "paling baik". Biasanya ini strategi yang cerdas. Ada banyak bukti untuk itu.

Namun, bisa juga ada sisi buruknya.

Perilaku normal kelompok sering kali mengalahkan perilaku yang diinginkan oleh perorangan. Sebagai contoh, studi menemukan bahwa ketika seekor simpame, sebagai anggota kelompok, mempelajari cara yang efektif untuk membuka biji kenari, lalu pindah ke kelompok lain yang menggunakan strategi yang kurang efektif, ia menghindari penggunaan metode yang lebih efektif semata-mata untuk bergabung dengan kelompok baru.

Manusia ternyata serupa. Ada siluman internal yang sangat kuat untuk tunduk pada norma-norma kelompok. Ganjaran yang diperoleh sering kali lebih besar daripada ganjaran karena mematuhi perintah, karena terlihat cerdas, atau karena mematuhi kebenaran. Hampir selalu, kita lebih baik salah bersama kelompok daripada benar tapi sendirian.

Pikiran manusia tahu bagaimana harus menyesuaikan diri dengan orang lain. Kita dibuat ingin sejalan dengan kebanyakan orang lain: itu modus kita yang alami. Anda dapat melawannya—Anda dapat memilih meninggalkan kelompok atau berburu peduli terhadap yang dipikirkan orang lain—tapi itu tidak mudah. Berjalan melawan arus dalam kultur tempat Anda tinggal menuntut kerja lebih keras.

Ketika mengubah kebiasaan berarti menantang kelompok, perubahan itu tidak menarik. Ketika mengubah kebiasaan berarti menjadi lebih sesuai dengan kelompok, perubahan itu sangat menarik.

3. Meniru Orang yang Berkuasa

Manusia di mana pun berusaha menjadi lebih berkuasa, lebih dominan, dan statis. Kita menginginkan pin dan medali di baju upacara. Kita ingin menyandang gelar di depan nama. Kita ingin diakui,

dianggap istimewa, dan dipuji. Kecenderungan ini bisa terkesan tidak produktif, tapi secara keseluruhan, merupakan langkah yang cerdas. Dalam sebuah orang dengan kemampuan lebih besar dan status lebih tinggi memiliki akses lebih besar ke sumber daya, tak selalu takut untuk bertahan hidup, dan terbukti lebih menarik bagi lawan jenis.

Kita tertarik untuk perilaku-perilaku yang membuat kita dihormati, disepati, dipuji, dan memiliki status. Kita ingin menjadi sosok yang hebat di antara kolega, atau penarik yang mampu memainkan teknik paling sulit, atau orang tua dengan anak-anak yang paling sukses karena hal ini memisahkan kita dari orang kebanyakan. Jadi, begitu berhasil memuaskan diri, kita mulai mencari cara untuk menonjol dibandingkan orang lain.

Ini satu alasan kita begitu peduli terhadap kemampuan kebiasaan orang yang sangat efektif. Kita berusaha meniru perilaku orang sukses karena kita sendiri ingin sukses. Banyak kebiasaan sehari-hari kita yang merupakan tiruan dari orang-orang yang kita kagumi. Anda meniru strategi pemasaran perusahaan-perusahaan paling sukses dalam industri Anda. Anda meniru resep dari tukang kue yang Anda sukai. Anda meniru gaya bertakhta penulis yang Anda sukai. Anda meniru gaya komunikasi teman Anda. Kita meniru orang yang kita kagumi.

Orang bernilai tinggi senang disepati, dihormati, dan dipuji oleh orang lain. Dan itu berarti jika suatu perilaku dapat membuat kita disepati, dihormati, dan dipuji, kita merasa perilaku itu menarik.

Kita juga termotivasi untuk menghindari perilaku yang akan menurunkan status kita. Kita memasang pagar hidup dan rumput karena tidak ingin disebat jerok oleh tetangga. Ketika ibu kita datang berkunjung, kita membersihkan rumah karena tidak ingin ditegur. Kita terus-menerus bertanya dalam hati, "Apa kata orang

lain tentang aku?” lalu mengubah perilaku kita berdasarkan jawabannya.

Tiga bernadiri Polgar—juara-juara catur yang dicitakan di awal bab ini—adalah bukti kuat dan lamanya dampak pengaruh sosial yang dapat terjadi pada perilaku kita. Ketiga bernadiri itu berlatih catur berjuta-juta sehari dan terus melakukannya selama puluhan tahun. Alasan tempat, kebiasaan, dan perilaku ini dipertahankan karena memiliki sifat menarik, antara lain, karena prestasi mereka dihargai oleh kultur mereka. Dari pujian oleh orang tua sendiri dan prestasi peraih juara status sampai ke tingkat grandmaster, mereka mempunyai banyak alasan untuk terus bekerja keras.

Ringkasan Bab

- Kultur tempat kita tinggal menentukan perilaku-perilaku mana yang menarik bagi kita.
- Kita cenderung mengimitali kebiasaan yang dipuji dan diterima oleh kultur kita karena kita memiliki hasrat yang kuat untuk menyesuaikan diri dan menjadi bagian dari kelompok.
- Kita cenderung meniru kebiasaan tiga kelompok sosial yang utama (keluarga dan teman), orang banyak (kelompok), dan orang berkuasa (yang memiliki status dan prestasi).
- Salah satu hal yang paling efektif untuk dilakukakan guna mendorong kebiasaan yang lebih baik adalah bergabung dengan kultur tempat (1) perilaku yang Anda inginkan dianggap normal dan (2) Anda sudah memiliki sesuatu yang juga dimiliki oleh sesama anggota kelompok.

- Perilaku normal kelompok sering kali lebih kuat daripada perilaku yang diinginkan secara individu. Sering kali kita lebih baik kalau bersama kelompok daripada benar-benar dikecilkan.
- Jika suatu perilaku dapat membuat kita disetujui, dihormati, dan dipuji, kita merasa perilaku itu menarik.

Bab 10

Bagaimana Menemukan dan Mengoreksi Penyebab Kebiasaan Buruk Anda

Di penghujung 2012, saya sedang duduk di apartemen tua hanya beberapa blok dari jalan pulang terkenal di Istanbul, Istanbul Caddesi. Saya sedang dalam liburan empat hari ke Turki dan pemandu saya, Mike, duduk santai di kursi tamu karena tak begitu jauh dari saya.

Mike bukan pemandu profesional. Ia hanya seorang asal Maine yang pernah tinggal di Turki selama lima tahun, tapi ia menawarkan diri mengantar saya berkeliling sewaktu saya berkeliling ke negeri itu dan saya tidak keberatan. Pada malam yang khusus ini, saya diundang makan malam bersama-sama dan beberapa teman Turki-nya.

Kami bertujuh, dan saya satu-satunya yang saat itu tidak merokok, sedangkan yang lain bisa menghubungkan satu pulc sehari. Saya bertanya kepada salah seorang Turki itu bagaimana ia mulai merokok. "Teman," katanya. "Selalu berasal dari teman. Ada teman yang merokok, lalu kita mencobanya."

Yang betul-betul menarik adalah serangai dari orang-orang di ruangan itu: telah berusaha berhenti merokok. Mike sudah

tidak merokok selama beberapa tahun saat itu, dan ia berniat menghentikan kebiasaan itu karena membaca buku berjudul *Allen Carr's Easy Way to Stop Smoking*.

"Buku itu membebaskan Anda dari beban mental akibat merokok," katanya. "Yang dikatakan adalah, 'Berhenti berbohong pada diri sendiri. Anda tahu Anda tidak sanggup ingin merokok. Anda tahu Anda tidak sanggup menikmatinya.' Katakan Anda merasa seolah-olah Anda bukan korban lagi. Anda mulai sadar bahwa Anda tidak perlu merokok."

Saya tidak pernah mencoba merokok, tapi saya penasaran dengan isi buku itu. Penulisnya menggunakan strategi yang menarik untuk membantu perokok menghilangkan nafsu merokok. Ia secara sistematis membongkar ulang tiap petimpuk yang terkait dengan merokok dan memberinya makna baru.

Ia mengatakan hal-hal seperti:

- Anda merasa berhenti dari sesuatu, padahal Anda tidak sedang berhenti dari sesuatu karena rokok tidak melakukan apa pun kepada Anda.
- Anda merasa merokok adalah sesuatu yang Anda butuhkan demi pengalaman, padahal tidak demikian. Anda dapat bergaul tanpa merokok sama sekali.
- Anda merasa merokok membebaskan Anda dari stres, padahal tidak. Merokok tidak membebaskan saraf Anda, justru merusaknya.

Berulang-ulang, ia menyempitkan kembali frasa-frasa tadi dan hal lainnya: "Ingat baik-baik," katanya. "Anda tidak kehilangan apa pun dan Anda mendapatkan hasil positif yang baru. Anda tidak harus dalam kesulitan, tapi juga dalam energi dan nang serta kepercayaan diri, rasa hormat pada diri sendiri, kebe-

haus dan yang paling penting, umur panjang serta hidup yang berkualitas di masa mendatang.”

Ketika Anda sampai ke bagian akhir buku ini, memiliki tekanan seperti hal pinggang kempis yang pernah dirasakan di dunia. Dan jika Anda tak lagi berharap memiliki alam memberikan manfaat kepada Anda, tidak ada alasan lagi untuk merokok. Ini ketekukan dari Hukuman Keras Perubahan Perilaku: merokoknya tidak menarik. Nah, saya tahu gagasan ini mungkin terdengar terlalu sederhana. Cukup abah pikiran Anda maka Anda dapat berhenti merokok. Sebentar lagi akan saya jelaskan.

DARI MANA ASAL GAIRAH ATAU NAFSU

Setiap perilaku memiliki gairah di tingkat permukaan dan motif yang lebih dalam. Saya sering merasakan gairah yang kira-kira seperti ini: “Saya ingin makan nasi.” Seandainya Anda bertanya mengapa saya ingin makan nasi, saya tidak akan menjawab, “Karena saya perlu makan untuk bertahan hidup.” Padahal sesungguhnya, di tingkat yang lebih dalam, saya termotivasi untuk makan nasi karena saya harus makan supaya tetap hidup. Motif yang lebih dalam adalah untuk mendapatkan makanan dan air, bahkan kehidupan yang sangat saya inginkan adalah nasi.

Beberapa motif yang lebih dalam kita *atawa* latih¹

- Menghemat energi
- Mendapatkan makanan dan air
- Mendapatkan pasangan dan bereproduksi

¹ Titled “*atavistic behavior*,” Atavistic refers to that which is an old habit, such as the tendency to smoke cigarettes even when there is no nicotine in the tobacco.

- Menghubungkan dan mengikatkan diri dengan orang lain
- Mendapatkan penerimaan dan pengakuan dalam pergaulan
- Mengurangi ketidakepatuhan
- Meraih status dan prestise

Gairah hanyalah manifestasi tertentu untuk motif yang lebih dalam. Otak manusia tidak berkembang sedikitpun sekarang. Anda ingin sekali menarik, ingin memiliki Instagram, atau ingin sekali bermain *video game*. Di tingkat yang dalam, Anda hanya ingin mengurangi ketidakepatuhan dan mengurangi kecewaan, diterima dan diakui dalam pergaulan, atau secara umum.

Jika Anda perhatikan setiap produk yang membentuk kebiasaan, Anda akan melihat bahwa hampir semua produk itu tidak menciptakan motivasi baru, tapi sekadar memuaskan motif manusia yang sudah ada.

- Mendapatkan pasangan dan berspesifikasi = menggunakan Tinder
- Berhubungan dan mengikatkan diri dengan orang lain = membuka-buka Facebook
- Mendapatkan penerimaan dan pengakuan dalam pergaulan = mengunggah di Instagram
- Mengurangi ketidakepatuhan = mencari di Google
- Meraih status dan prestise = bermain *video game*

Kebiasaan Anda di zaman modern adalah solusi untuk hasrat dari masa lalu. Versi baru kesadaran moral lama. Motif yang ada di balik perilaku manusia tetap sama. Kebiasaan tertentu yang kita lakukan berbeda hanya dalam periode sejarah.

Beberapa bagian yang sangat kuat ada banyak cara berbeda untuk memenuhi motif manusia yang sama. Seseorang mungkin

belajar mengatasi stres dengan merokok. Orang lain belajar menurunkan kecemasan dengan berlari. Kemudian Anda saat ini tidak harus menggunakan cara terbaik untuk memecahkan masalah yang Anda hadapi, cara itu hanya kebetulan telah Anda pelajari. Begitu mengatasi suatu soal dengan masalah-masalah yang perlu Anda pecahkan, Anda terus kembali ke situ.

Semua kebiasaan terkait dengan asumsi. Asumsi-asumsi ini menentukan apakah menurut kita suatu kebiasaan layak diulang atau tidak. Sebagaimana dibahas dalam bab tentang Kaidah Pertama, otak Anda terus menyerap informasi dan memberikan petunjuk-petunjuk di sekitar. Setiap kali Anda menemukan petunjuk, otak Anda menjalankan simulasi dan membuat prediksi tentang apa yang dilakukan pada kesempatan berikutnya.

Petunjuk: Anda melihat kompor sedang panas.

Prediksi: Kalau menyentuhnya, akan akan terbakar, jadi akan redah boleh menyentuhnya.

Petunjuk: Anda melihat lampu lalu lintas akan menjadi hijau.

Prediksi: Kalau menangkap gas, mungkin akan akan berhasil melewati persimpangan dan tidak terhambat sampai di tujuan, jadi akan berhasil menangkap gas.

Anda melihat petunjuk, mengolempelkannya berdasarkan pengalaman masa lalu, lalu menentukan tanggapan yang paling sesuai.

Ini semua berlangsung dalam sekejap, tapi merupakan proses yang sangat penting dalam kebiasaan Anda karena setiap alat di dahului dengan prediksi. Hidup terus reaktif, padahal sesungguhnya hidup itu prediktif. Sepanjang hari, Anda membuat ribuan-ribuan terbaik tentang bagaimana harus berakal berdasarkan apa yang Anda lihat dan berhasil di masa lalu. Anda tidak berhenti membuat prediksi tentang apa yang akan terjadi kemudian.

Perilaku kita sangat bergantung pada prediksi. Dengan kata lain, perilaku kita sangat bergantung pada bagaimana kita menafsirkan peristiwa yang terjadi pada diri kita, tidak harus realitas objektif peristiwa-peristiwa itu sendiri. Dua orang dapat melihat tokoh yang sama. Satu orang merasakan dorongan untuk melokok, sedangkan yang lain terganggu oleh hairsya. Persepsi yang sama dapat memicu kebiasaan baik atau sebaliknya, tergantung prediksi Anda. Penyebab kebiasaan Anda sesungguhnya adalah prediksi yang mendahulainya.

Prediksi-prediksi ini mengantar ke perasaan, yang terkait dengan bagaimana kita harus menjelaskan gejala—perasaan, haus, dingin. Perasaan dan emosi mengubah petunjuk yang kita dapatkan dari prediksi yang kita buat menjadi sinyal yang dapat kita terapkan. Sinyal itu membantu kita menerangkan apa yang sedang kita rasakan. Sebagai contoh, ketika didandi atau tidak, Anda merasakan seberapa hangat atau dingin saat itu. Jika temperatur turun satu derajat, Anda beranggapan tidak akan bermat apa-apa. Namun, ketika temperatur turun sepuluh derajat, Anda akan merasa dingin dan mengingibil baju hangat. Perasaan dingin adalah sinyal yang menyuruh Anda beraksi. Anda merasakan petunjuk itu sepanjang waktu, tapi hanya ketika memutuskan bahwa Anda akan menjadi lebih baik dalam situasi yang berbedalah Anda melakukan aksi.

Gerak adalah perasaan bahwa ada sesuatu yang hilang. Gerak adalah dasar untuk mengubah keadaan internal. Ketika temperatur turun, ada kesenjangan antara apa yang tubuh Anda sedang rasakan dan apa yang ingin Anda rasakan. Kesenjangan antara keadaan saat ini dan keadaan yang Anda inginkanlah yang memberi alasan untuk beraksi.

Hasrat adalah perbedaan antara di mana Anda sekarang dan di mana Anda ingin berada pada masa mendatang. Bahkan aksi yang paling kecil dipicu oleh motivasi untuk merasa berbeda da-

ripada yang sedang Anda rasakan. Ketika Anda sedang ingin sekali makan, ingin sekali tidur, atau ingin sekali membuka media sosial, yang sesungguhnya Anda inginkan bukanlah keriuk kentang, rokok, atau selusinbilas like. Yang sesungguhnya Anda inginkan adalah menu berbeda.

Perasaan dan emosi memberitahu kita inilah untuk bertahan pada keadaan saat ini atau melakukan perubahan. Perasaan dan emosi membantu kita memutuskan arah aksi yang paling baik. Pakar ilmu saraf menemukan bahwa ketika emosi dan perasaan menjadi tenang, kita sungguh kehilangan kemampuannya untuk membuat keputusan. Kita tidak memiliki sinyal tentang apa yang harus dicari dan dihindari. Seperti kata ilmuwan saraf Antonio Damasio, “Emosional yang memungkinkan Anda memandu diri Anda sebagai baik, buruk, atau sama saja.”

Untuk ringkasnya, hasrat tertentu yang Anda rasakan dan kebiasaan yang Anda jalankan sesungguhnya merupakan upaya untuk memenuhi motif-motif dasar yang ada di balikinya. Setiap kali suatu kebiasaan berhasil memenuhi suatu motif, Anda mengembangkan garis untuk mengulangkannya lagi. Sejalan dengan waktu, Anda belajar merasakan bahwa memiliki media sosial akan membantu Anda merasa bahwa ilmu bahwa menonton YouTube akan memungkinkan Anda melupakan rasa takut. Kebiasaan menjadi tenang ketika kita mengulangkannya dengan perasaan-perasaan positif, dan kita dapat menggunakan wawasan ini demi keuntungan kita, bukan sebaliknya.

CARA MEMPROGRAM ULANG OTAK UNTUK MENIKMATI KEBIASAAN SULIT

Anda dapat menjadikan kebiasaan sulit lebih menarik jika berhasil mengulangi kebiasaan itu dengan pengalaman positif. Terkadang, yang Anda perlukan hanya sedikit perubahan pola pikir.

Sebagai contoh, kita seringkali bicara tentang segala sesuatu yang harus kita kerjakan pada hari tertentu. Anda harus bangun pagi untuk bekerja. Anda harus berhasil memastikan satu penjualan lagi demi kelangsungan bisnis. Anda harus memusnahkan malin untuk keluarga.

Dikarang, bayangkan Anda hanya mengubah satu kata: Anda bukan "harus" — melainkan Anda "berkesempatan" —

Anda berkesempatan bangun pagi untuk bekerja. Anda berkesempatan memastikan satu penjualan lagi. Anda berkesempatan memusnahkan untuk keluarga. Cukup dengan mengubah satu kata, Anda mengubah cara Anda memandang peristiwa-peristiwa yang sama. Anda bersih dari memandang perilaku-perilaku itu sebagai beban menjadi sebagai kesempatan.

Yang paling dalam kedua versi realitas ini adalah benar. Anda harus melakukan hal-hal ini, dan Anda juga berkesempatan melakukannya. Kita bisa mendapatkan bukti untuk perubahan pola pikir apa pun yang kita pilih.

Saya pernah mendengar cerita tentang seseorang yang memakai kursi roda. Ketika ditanya apakah terkurung di kursi roda membuatnya merasa sulit, ia menjawab, "Saya bukan terkurung di kursi roda ini—saya merasa terbebaskan oleh kursi roda ini. Kalau bukan karena kursi roda ini, saya akan tetap di ranjang dan tak pernah bisa meninggalkan rumah." Perubahan perspektif ini mengubah total caranya menjalani hidup sehari-hari.

Meningkatkan ulang kebiasaan dengan lebih berfokus pada margin kerimbang kerajinan adalah cara yang cepat dan mudah untuk memprogram ulang pikiran dan menjadikannya kebiasaan terbiasa lebih menarik.

Olahraga. Banyak orang menghindari olahraga dengan kewajiban berat yang menguras energi dan melelahkan. Anda dapat dengan sama mudah memandangnya sebagai cara untuk mengembangkan keterampilan dan meningkatkan stamina. Alih-

alih berpikir "Aku harus lari pagi ini," katakanlah "Sudah waktunya meningkatkan stamina dan berlari lebih cepat."

Ketahanan. Menabung sering dikaitkan dengan pengorbanan. Namun, Anda dapat mengaitkannya dengan kebebasan, bukan pembatasan, jika menyadari kebenaran sederhana berikut: hidup di bawah kemampuan Anda saat ini berarti meniadakan kemampuan Anda di masa mendatang. Uang yang Anda hemat bulan ini meningkatkan daya beli Anda bulan berikutnya.

Meditasi. Siapa pun yang pernah mencoba bermeditasi lebih dari tiga detik tahu betapa kental ketika secara tak terduga gangguan berikutnya muncul dalam pikiran Anda. Anda dapat mengubah frustrasi menjadi sukacita ketika sadar bahwa tiap interupsi memberi Anda peluang untuk berlatih mengatur napas. Pengalih perhatian adalah hal yang baik karena Anda memotivasi untuk berlatih meditasi.

Ketegangan sebelum pertandingan. Banyak orang merasa cemas sebelum menghadapi presentasi besar atau bersaing dalam kompetisi penting. Untuk napas lebih cepat, detak jantung bertambah, kegelisahan meningkat. Kalau menafsirkan perasaan-perasaan ini secara negatif, kita akan merasa terancam dan semakin tegang. Kalau menafsirkan perasaan-perasaan ini secara positif, kita dapat memberikan reaksi dengan lancar dan cerdas. Anda dapat mengubah ulang "Aku gugup" menjadi "Aku bersemangat dan mendapat tambahan adrenalin untuk membantu berkinerja!"

Perubahan pola pikir kecil ini bukan sesuatu yang apik, tapi bisa membantu mengubah perasaan-perasaan yang Anda kaitkan dengan kebiasaan atau situasi tertentu.

Jika ingin selangkah lebih maju, Anda dapat menciptakan ritual motivasi. Anda cukup berlatih menghubungkan kebiasaan-kebiasaan Anda dengan sesuatu yang Anda sukai, lalu Anda bisa menggunakan petunjuk itu setiap kali membutuhkan sedikit

memulai. Sebagai contoh, jika selalu memutar lagu yang sama sebelum berolahraga, Anda akan mulai menghubungkan musik itu dengan aksi. Setiap kali Anda ingin mendapatkan suasana hati itu, akan saja membel play.

Ed Latimore, petenis dan penulis dari Pittsburgh, mengambil manfaat dari strategi serupa tanpa menyadarinya. "Reduksi yang aneh," tulisnya. "Fokus dan konsentrasi saya meningkat cukup dengan memasang *handphone* sewaktu menulis. Saya bahkan tidak harus menggunakannya untuk mendengarkan musik." Tanpa menyadarinya, ia mengondisikan diri sendiri. Awalnya ia memasang *handphone*, memutar sejumlah musik yang ia sukai, dan menjadi berfokus pada pekerjaan. Setelah melakukannya lima, sepuluh, dan puluh kali, memasang *handphone* menjadi petunjuk bahwa ia secara otomatis mengataskannya dengan peningkatan fokus. Gairah muncul secara alami.

Adler menggunakan strategi-strategi serupa agar dapat berfokus pada pekerjaannya. Selama karier baseballnya, ia memasang ritual pengulangan dan melempar yang khusus sebelum tiap pertandingan. Seluruh rangkaian prosesnya berlangsung kira-kira sepuluh menit, dan ia sungguh melakukan hal sama setiap kalinya. Selain sebagai pemerasan fisik sebelum bermain, yang lebih penting, ritual itu membawa saya ke status mental yang tepat. Saya mulai mengaitkan ritual pra pertandingan saya dengan perasaan kompetitif dan fokus. Bahkan ketika motivasi saya tidak ada, begitu mengerjakan ritual itu, saya langsung berada dalam "mood bertanding".

Anda dapat mengadaptasi strategi ini untuk hampir setiap tujuan. Alih-alih Anda ingin merasa lebih bahagia secara umum, carilah sesuatu yang membuat Anda sungguh bahagia—misalnya pindah rumah atau menguji berbagai pakaian Anda bermalam—lalu buat rutinitas singkat yang Anda lakukan setiap kali se-

biarkan Anda melakukan hal yang Anda sukai. Mungkin menghela napas panjang dan tersenyum.

Tiga kali menarik napas panjang. Tersenyum. Mengelus-elus bintang piramida. Ulangi.

Akhirnya, Anda akan mulai mengadopsi rutinitas menghela napas dan tersenyum dengan nasana hati yang baik. Rutinitas itu menjadi petunjuk yang membantu merasa bahagia. Begitu menjadi napas, Anda dapat menerapkannya kapan saja Anda perlu mengubah kondisi emosi. Stres saat bekerja? Tarik napas panjang tiga kali lalu tersenyum. Kecewa dengan hidup? Tarik napas panjang tiga kali dan tersenyum. Setelah terbangun menjadi kebiasaan, petunjuk ini dapat membahagikan garah, bahkan meskipun hampir tidak ada kaitannya dengan situasi asli.

Kunci dalam memahami dan mengontrol penyebab kebiasaan kebiasaan buruk Anda adalah membongkar ulang asumsi yang Anda miliki tentang kebiasaan-kebiasaan itu. Mungkin tidak mudah, tapi jika dapat memprogram ulang prediksi-prediksi Anda, Anda dapat mengubah kebiasaan yang sulit menjadi kebiasaan yang menarik.

Ringkasan Bab

- Kebalikan Hukum Kedua Perubahan Perilaku adalah menjadikannya tidak menarik.
- Setiap perilaku memiliki garah tingkat permukaan dan motif dasar yang lebih dalam.
- Kebiasaan Anda sama seperti solusi dunia modern untuk hasrat-hasrat purba.
- Penyebab kebiasaan-kebiasaan Anda sesungguhnya adalah prediksi yang mendahului kebiasaan itu. Prediksi mengarah ke perasaan.

- Berfokuslah pada manfaat dari menghindari kebiasaan buruk untuk membuatnya terasa lebih menarik.
- Kebiasaan menjadi menarik ketika kita mengaitkannya dengan perasaan positif dan tidak menarik ketika kita mengaitkannya dengan perasaan negatif. Ciptakan ritual motivasi dengan melakukan sesuatu yang Anda sukai sebelum kebiasaan yang sulit.

CARA MENCIPTAKAN KEBIASAAN BAIK

Langkah	Menjadikan Terapan
11	Mengaitkan kebiasaan baik dengan kebiasaan buruk yang sudah menjadi kebiasaan.
12	Memunculkan niat dengan berkata, "Aku akan [KEBIASAAN BAIK] pada [WAKTU] di [LOKASI]."
13	Memunculkan kebiasaan. Setelah [KEBIASAAN BAIK], aku akan [KEBIASAAN BAIK].
14	Mengaitkan kebiasaan baik dengan kebiasaan buruk yang sudah menjadi kebiasaan.
Langkah 15-2	Menjadikan Menarik
21	Memunculkan ritual positif. Pamerkan diri yang positif dengan melakukan sesuatu yang Anda sukai.
22	Berikutnya dengan ritual negatif untuk melakukan sesuatu yang Anda sukai dengan kebiasaan buruk.
23	Mengaitkan ritual motivasi. Lakukan sesuatu yang Anda sukai sebelum kebiasaan yang sulit.
Langkah 3-4	Menjadikan Mudah
Langkah 5-6	Menjadikan Habitual

CARA MENGHENTIKAN KEBIASAAN BURUK

Kategori Kebiasaan Buruk No. 1	Hal yang harus dilakukan
10	Mengurangi asupan. Mengganti pola makan dengan kebiasaan baik dan lingkungan
Kategori Kebiasaan Buruk No. 2	Penyakit yang Tidak Bermanfaat
24	Mengurangi asupan pola makan. Berfokus pada manfaat daripada menghentikan kebiasaan buruk.
Kategori Kebiasaan Buruk No. 3	Kebiasaan yang Buruk
Kategori Kebiasaan Buruk No. 4	Kebiasaan yang Bermanfaat

*Anda dapat mengontrol diri yang dapat diukur untuk
keputusan ini untuk kebiasaan di antara hal-hal yang diketahui*

KAIDAH KETIGA

Menjadikannya Mudah

Bab 11

Berjalanlah Perlahan, tetapi Pantang Mundur

Pada hari pertama kuliah, Jerry Velmanus, guru besar *University of Florida*, membagi mahasiswa jurusan fotografi menjadi dua kelompok.

Setiap orang di bagian kiri ruang kuliah, katanya, akan menjadi kelompok "kuantitas". Mereka dinilai hanya berdasarkan jumlah karya yang mereka hasilkan. Pada hari terakhir kuliah, ia akan menghitung jumlah foto yang dikirimkan oleh tiap mahasiswa. Seratus foto akan mendapat nilai A, sembilan puluh foto bernilai B, delapan puluh foto bernilai C, dan sebagainya.

Sementara itu, setiap orang di bagian kanan ruangan akan di sebut kelompok "kualitas". Mereka dinilai hanya berdasarkan keberhasilan karya mereka. Mereka hanya perlu membuat satu karya foto selama semester itu, tapi untuk mendapatkan nilai A, foto itu harus mendekati sempurna.

Pada akhir semester, di luar dugaan, semua foto terbaik dihasilkan oleh kelompok *kuantitas*. Selama semester itu, mahasiswa-mahasiswa kelompok itu sibuk membuat foto, bereksperimen dengan komposisi dan pencahayaan, menguji berbagai metode di ruang gelap, dan belajar dari kesalahan-kesalahan

mereka. Dalam proses membuat ratusan foto, mereka mengasah keterampilan. Sedangkan, kelompok kualitatif hanya melatun tentang kesempurnaan. Pada akhirnya, hanya sedikit yang mereka tunjukkan sebagai bukti usaha mereka. Mereka tidak menggal *level-two* yang diajarkan dan hanya menghasilkan foto biasa-biasa.¹

Kita mudah terlena ketika menaruh perhatian rencana yang optimal untuk perubahan: cara paling cepat untuk mematuhi bentuk badan, program terbaik untuk membangun otot, gagasan sempurna untuk usaha sampingan. Kita terlalu berfokus memprioritaskan pendekatan terbaik sehingga tidak pernah sampai beraksi. Voltaire pernah menulis, "Yang terbaik adalah musuh yang baik."

Saya menyebut *in* beda antara *in motion* dan melakukan *action*. Kalau gagasan itu terkesan serup, padahal tidak sama. Ketika Anda *in motion*, Anda membuat rencana, membuat strategi, dan belajar. Semua itu baik, tapi tidak menghasilkan hasil.

Sebaliknya, *action* adalah tipe perilaku yang memberikan hasil. Kalau saya menulis dua puluh gagasan untuk artikel-artikel yang lebih saya tulis, itu *in motion*. Kalau saya sungguh duduk dan menulis artikel, itu sama dengan *action*. Kalau saya mencari rencana diet yang lebih baik dan membaca sejumlah buku tentang topik itu, itu *in motion*. Kalau saya sungguh makan makanan yang sehat, itu adalah *action*.

Kadang *in motion* ada gunanya, tapi perilaku itu tidak akan pernah menghasilkan hasil dengan sendirinya. Tak peduli berapa kali Anda berdiskusi dengan pelatih, kegiatan itu tidak akan per-

¹ Cerita serupa dibagikan di buku *Art & Fear* karya David Bayles dan Ted Orland. Cerita itu didapatkan di sini dengan izin. Lihat catatan akhir untuk penjelasan lebih lengkap.

nah membentuk tubuh Anda. Hanya aksi berolahraga yang akan membuat Anda memperoleh hasil yang diinginkan.

Bila *in motion* tidak mengantar kita ke hasil, mengapa kita melakukannya? Kadang kita melakukannya karena kita sangat perlu membuat rencana atau belajar lebih banyak. Namun, lebih sering daripada tidak, kita melakukannya karena *in motion* memungkinkan kita merasa sudah kita melaksanakan kemajuan tanpa menempuh risiko gagal. Kebanyakan dari kita adalah ahli dalam menghindari kritik. Tidak enak rasanya kalau sampai gagal atau ditegur di depan umum, jadi kita cenderung menghindari situasi-situasi yang memungkinkan hal itu terjadi. Dan itu alasan terbesar Anda lebih banyak *in motion* daripada *in action*. Anda ingin menunda kegagalan.

In motion sambil meyakinkan diri bahwa Anda masih membuat kemajuan itu mudah. Anda berpikir, "Sampai sekarang ayah sudah bekerja dengan empat klien potensial. Itu bagus. Saya berpikir ke arah yang benar." Atau "Saya sudah mengadakan sejumlah pertemuan untuk buku yang ingin saya tulis, risikonya sudah hampir hilang."

In motion membuat Anda merasa sudah mengerjakan sesuatu. Padahal, sesungguhnya Anda hanya bersiap untuk melakukan apa yang seharusnya Anda lakukan. Ketika persiapan menjadi semacam upaya menunda, ada yang perlu diubah. Anda tidak ingin hanya membuat rencana. Anda ingin menerapkannya.

Bila ingin menguasai kebiasaan, kuncinya adalah mulai dengan perubahan, bukan menantang kemampuan. Anda tidak perlu menetapkan setiap ciri kebiasaan baru. Yang diperlukan adalah menerapkannya. Ini langkah pertama Habit 3. Anda hanya perlu mengalang-alanginya.

BERAPA LAMA SESUNGGUHNYA YANG DIPERLUKAN UNTUK MEMBENTUK KEBIASAAN BARU?

Membentuk kebiasaan adalah proses ketika suatu perilaku lambat laun menjadi lebih otomatis melalui pengulangan. Makin sering Anda mengulang suatu kegiatan, makin banyak struktur otak Anda berubah menjadi lebih efisien dalam kegiatan itu. Proses ini sangat menyebabkan pemrosesan jangka panjang, yang melibatkan ke penguatan koneksi di antara neuron dalam otak berdasarkan pola kegiatan tertentu. Dengan tiap pengulangan, pengikatan sinaps antar sel membuka dan koneksi koneksi saraf makin erat. Fenomena yang pertama kali diuraikan oleh ahli neurosibologi Donald Hebb pada 1949 ini umum dikenal sebagai Hukum Hebb: "Neuron-neuron yang teraktifkan bersama-sama menjadi saling terhubung."

Mengulang kebiasaan mengaktifkan perubahan-perubahan fisik yang jelas dalam otak. Di kalampon mama, sembelah memek—yang sangat penting untuk gerakan gerakan linik seperti memetik atau menggesek, serta—lebih besar ketimbang pada orang yang bukan musisi. Sementara itu, ahli matematika mengalami penambahan gray matter dalam lobulus parietalis inferior, yang sangat berperan dalam komputasi dan kalkulasi. Ukurannya berkorelasi langsung dengan jumlah waktu yang dihabiskan dalam bidang itu: makin tua dan makin berpengalaman seorang matematikawan, makin besar pertambahan gray matter-nya.

Ketika ilmuwan menganalisis otak pengemudi taksi di London, mereka mendapati bahwa hipokampus—bagian otak yang ikut menentukan memori spesial—subjek jelas lebih besar di banding pada subjek yang bukan pengemudi taksi. Yang lebih mengejutkan, hipokampus mengecil ketika seorang pengemudi

pensum. Seperti otot-otot tubuh yang berakal terhadap latihan beban, teratai, bagian-bagian otak tertentu beradaptasi sewaktu digunakan dan menyusut ketika kegiatan serupa ditinggalkan.

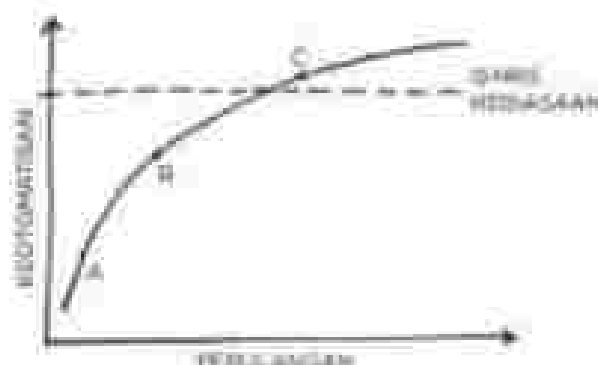
Demikian juga, penguasaan perulangan dalam mempelajari kebiasaan sudah lama diajari sebelum ahli-ahli ilmu saraf mulai meneliti secara sistematis. Pada 1860, ahli bahasa Inggris George H. Lewis menulis, "Ketika belajar bicara dalam bahasa baru, belajar menuntun kita untuk, atau melakukan gerakan yang tak larut, orang merasakan kesulitan, karena seluruh-seluruh yang harus dilalui oleh suatu semesta belum mampu, tapi, setelah perulangan yang sering berhasil, membuat jalan pintas, kesulitan-kesulitan itu menghilang, aksi menjadi begitu otomatis sehingga dapat dilakukan tanpa melibatkan pikiran sadar lagi." Aksi sebat dan bukti ilmiah saling sejalan: perulangan adalah suatu bentuk perubahan.

Tip kali mengulang suatu aksi. Anda mengaktifkan rangkaian saraf tertentu yang terkait dengan kebiasaan bermaksud. Artinya mengulang adalah salah satu langkah paling penting yang dapat Anda ambil untuk menyondikan kebiasaan baru. Di situ hanya kebiasaan yang mengambil banyak time mengahini keterampilan yang meningkat, sedangkan yang hanya bertaruh tentang itu sempurna tidak mengahinya. Salah satu kelompok aktif dalam praktik, sedangkan yang lain belajar secara pasif. Yang satu disebut *action*, sedangkan yang lain disebut *in motion*.

Semua kebiasaan mengikuti lintasan serupa dari latihan yang sering sampai menjadi perilaku yang otomatis, proses yang dikenal sebagai otomatisasi. Otomatisasi adalah kemampuan melakukan perilaku tanpa memikirkan tiap langkahnya, yang terjadi ketika pikiran bawah sadar mengambil alih.

Tampilannya mungkin sebagai berikut:

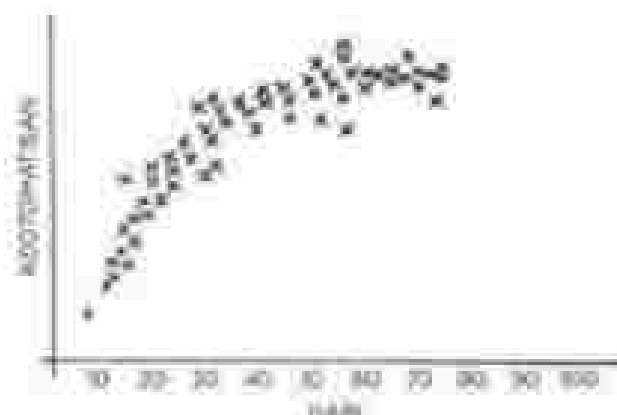
GARIS KEBIASAAN



CAMARU E. Pada awalnya (titik A), kebiasaan perubahan adalah cukup besar dan konsisten untuk menjalankannya. Setelah sejumlah perubahan (titik B), pelaksanaannya menjadi lebih mudah, tapi masih memerlukan sedikit perhatian secara sadar. Dengan latihan yang cukup (titik C), kebiasaan menjadi lebih otomatis daripada secara sadar. Di atas batas ini, garis kebiasaan-perilaku dapat diabaikan hampir tanpa berpikir. Kebiasaan baru masih terbentuk.

Di halaman mendatang Anda akan melihat bagaimana ketika peneliti memantau tingkat kontinuitas suatu kebiasaan yang benar-benar dilandani, misalnya berjalan sepuluh menit tiap hari. Bentuk bagan ini, yang oleh James disebut *kurva pembelajaran*, menyingkapkan kebenaran penting tentang perubahan perilaku: kebiasaan terbentuk berdasarkan frekuensi, bukan waktu.

BERJALAN 10 MENIT PER HARI



GAMBAR 12.1 Grafik menunjukkan seseorang yang membangun kebiasaan berjalan sepuluh menit setiap hari. Penelitian telah membuktikan bahwa berjalan, bersepeda, berenang, dan berolahraga, sekalipun sebentar, itu menjadi mudah dari awalnya.

Salah satu pertanyaan yang paling umum saya dengar adalah, "Berapa lama sering membangun kebiasaan baru?" Padahal yang sebenarnya ditanyakan adalah, "Berapa kali kegiatan harus diulang untuk menjadikannya kebiasaan baru?" Tentu, berapa banyak pengulangan yang diperlukan untuk menjadikannya kebiasaan yang otomatis?

Tidak ada yang salah terkait dengan berlakunya waktu dalam kaitan dengan pembentukan kebiasaan. Bukan masalah apakah itu 21 hari atau tiga puluh hari atau tiga ratus hari. Yang penting adalah tingkat konsistensi Anda melakukannya. Anda bisa melakukannya dua kali dalam tiga puluh hari, atau dua ratus kali. Yang menjadi pembeda adalah frekuensi. Kebiasaan Anda saat ini telah tertanamnya setelah lebih dari ratusan, kalau tidak ribuan, pengulangan. Kebiasaan baru memerlukan tingkat frekuensi yang sama. Anda perlu menaruhkan upaya-upaya yang cukup suk-

ses sampai suatu perilaku tertanam kuat dalam pikiran dan Anda melewati Garis Kebiasaan.

Dalam praktik, tidak terlalu penting berapa lama kebiasaan dapat menjadi otomatis. Yang penting Anda melakukan sesuatu yang diperlukan untuk mendapatkan kebiasaan. Entah akan menjadi otomatis penuh tidak begitu penting.

Untuk membangun kebiasaan, Anda perlu melatihnya. Dan cara paling efektif untuk melatihnya adalah mengikuti kaidah dalam *Kitab Ketiga Perubahan Perilaku* menjadikannya mudah. Bab mendatang akan memfokuskan kepada Anda cara melakukannya dengan tepat.

Ringkasan Bab

- *Kitab Ketiga Perubahan Perilaku* adalah menjadikannya mudah.
- Bentuk pembelajaran paling efektif adalah berlatih, bukan membuat rencana.
- Berfokus pada action, bukan on motion.
- Pembentukan kebiasaan adalah proses ketika perilaku mengalami kebiasaan menjadi lebih otomatis melalui pengulangan.
- Jumlah waktu Anda melatih sebuah kebiasaan tidak se-penting jumlah pengulangan dalam melakukannya.

Bab 12

Hukum Upaya Sekecil-Kecilnya

Dalam bukunya yang meraih penghargaan, *Gunz, Germi, and Sted*, ahli antropologi dan ahli biologi Jared Diamond memaparkan fakta sederhana bahwa bentuk berbeda memiliki bentuk berbeda pula. Sepintas lalu, pernyataan ini terkesan sudah jelas dan tidak penting, tapi ternyata dampaknya sangat besar pada perilaku manusia.

Contoh utama bentuk Amerika memanjang dari utara sampai selatan. Artinya, daratan Amerika Utara dan Amerika Selatan cenderung memanjang dan kurus, bukan lebar dan gemuk. Hal sama berlaku untuk Afrika. Sementara itu, daratan yang membentek Eropa, Asia, dan Timur Tengah adalah sebaliknya. Daratan cenderung memanjang dari barat ke timur. Menurut Diamond, perbedaan bentuk ini memainkan peran yang signifikan dalam penyebaran pertanian selama berabad-abad.

Ketika pertanian mulai menyebar ke seluruh dunia, petani merasa lebih mudah mengembangkannya sepanjang rute barat-timur daripada utara-selatan. Ini karena lokasi lokasi di sepanjang garis lintang yang sama umumnya memiliki iklim, pola curah airnya matahari, dan curah hujan yang sama, begitu pula per-

BENTUK PERILAKU MANUSIA



GAMBAR 13: Sumbu Utama Eropa Asia adalah dari barat ke timur Sumbu utama Amerika dan Afrika adalah dari utara ke selatan. Ini menyebabkan rentang dua-bujur lebih lebar untuk Amerika dan Eropa di dibanding Eropa dan Asia. Akibatnya, perbedaan temperatur tempat dua kali lebih besar di Eropa dan Asia daripada di tempat lain. Perilaku pola pertanian-budaya mereka selaras dan siklus siklus-berkembang lebih besar dibanding dua gerakan dari lingkungan.

ubahan-perubahan musimnya. Faktor-faktor ini memungkinkan petani-petani di Eropa dan Asia membudidayakan tanaman pangan di sepanjang daratan dari Prancis sampai Cina.

Sebagai perbandingan, iklim sangat bervariasi ketika kita berjalan dari utara ke selatan. Cukup bayangkan betapa berbeda cuaca di Florida dibanding di Kanada. Anda mungkin petani paling hebat di dunia, tapi itu tidak ada gunanya ketika Anda mencoba menanam jeruk Florida di kawasan Kanada yang beresap salju. Salju adalah pengganti tanah yang subur. Untuk menyebarkan budaya pertanian pada rata utara-selatan, petani perlu mencari dan membudidayakan tanaman baru setiap kali bertemu iklim berbeda.

Akibatnya, pertanian menyebar dua hingga tiga kali lebih cepat sepanjang Asia-Eropa daripada sepanjang benua Amerika Selatan berabad-abad, perbedaan kecil ini memberikan dampak yang sangat besar. Pertumbuhan produksi pangan memungkinkan pertumbuhan populasi yang lebih cepat. Dengan lebih banyak orang, kultur-kultur ini mampu mengembangkan senjata yang lebih kuat dan memiliki kelangkaan yang lebih tinggi untuk menginvestasikan teknologi-teknologi baru. Perubahan dimulai sedikit demi sedikit—pertanian yang menyebar ke wilayah yang lebih jauh, penduduk yang lama-kelamaan menjadi lebih banyak—tapi menjadi rumit dengan perbedaan-perbedaan yang muncul sejalan dengan waktu.

Penyebaran pertanian memberikan contoh Hukum Ketiga Perubahan Perilaku pada skala global. Keinginan konvensional mengatakan bahwa motivasi adalah kunci untuk mengubah kebiasaan. Ratzsch¹ jika sungguh mengingatkannya, Anda akan sungguh melakukannya. Namun, yang benar adalah motivasi sejati kita adalah malas dan lebih suka mengerjakan yang nyaman. Dan terlepas dari yang akan dikatakan oleh buku-buku terbitis dan terbitis tentang produktivitas, ini adalah strategi yang cerdas jangan diabaikan.

Energi adalah sesuatu yang sangat berharga, jadi otak dirancang untuk menghematnya setiap kali mungkin. Memulai kalau mengikut Hukum Upaya Sedikit-Kecilnya², yang mengatakan bahwa ketika harus memutuskan mana di antara dua opsi yang serupa, orang secara alami akan cenderung mengambil opsi yang memerlukan upaya paling sedikit. Misalnya, mengerjakan ladang

¹ Ini prinsip dasar dalam buku, yang dikenal sebagai *Principle Least Action* (Prinsip Upaya Sedikit-Kecilnya). Hukum ini mengatakan bahwa tindakan yang diambil di antara dua titik akan selalu menjadi yang meminimalkan energi potensial.

kearah timur supaya dapat menanam tumbuhan yang sama, alih-alih ke utara yang memiliki iklim berbeda. Di antara semua aksi yang mungkin, yang diwujudkan adalah yang memberikan keuntungan paling banyak dengan upaya paling sedikit. Kita termotivasi untuk melakukan hal-hal yang mudah.

Setiap aksi memerlukan pengorbanan energi dalam jumlah tertentu. Makin besar energi yang diperlukan, makin kecil kemungkinannya akan terjadi. Bila sasaran Anda adalah melakukan setatus push-up per hari, Anda memerlukan energi yang sangat banyak! Pada awalnya, ketika termotivasi dan bergairah, Anda dapat menghimpun kekuatan untuk mulai. Namun, setelah beberapa hari, upaya sebesar itu terasa sangat melelahkan. Sementara itu, mempertahankan kebiasaan melakukan satu push-up per hari ketika baru mulai hampir tidak menguras energi. Dan makin sedikit energi yang diperlukan untuk suatu kebiasaan, makin besar kemungkinan kebiasaan itu terlaksana.

Coba perhatikan semua perilaku yang mengisi sebagian besar hidup Anda, maka Anda akan melihat bahwa perilaku itu dapat dilakukan dengan tingkat motivasi yang sangat rendah. Kebiasaan-kebiasaan seperti memeriksa ponsel, memeriksa email, dan menonton televisi menyita sebagian besar waktu kita karena kegiatan-kegiatan itu dapat dikerjakan hampir tanpa usaha psikis. Kebiasaan-kebiasaan itu luar biasa menyenangi.

Bisa dibayangkan setiap kebiasaan hanyalah penghalang untuk mendapatkan apa yang sungguh Anda inginkan. Diet adalah penghalang untuk menjadi sehat. Meditasi adalah penghalang untuk menjadi tenang. Menulis buku harian adalah penghalang untuk berpikir dengan jernih. Anda tidak sanggup mengingatkan kebiasaan-

Atik, Priyong, melakukan wawancara dasar untuk buku ini secara berkala di pagi-pagi. Hari-gugur (yang ada di 101), Anda dapat menguliskan buku harian tentang gerak dan kebiasaan.

saan itu sendiri. Yang sesungguhnya Anda inginkan adalah hasil yang diberikan oleh kebiasaan itu. Makin besar penghalang—yaitu makin sulit suatu kebiasaan—makin besar friksi antara Anda dan keadaan akhir yang Anda inginkan, itu sebabnya penting sekali bagi Anda untuk menjadikan kebiasaan-kebiasaan begitu menjadi sehingga Anda akan melakukannya bahkan ketika sedang merasa tidak menyukainya, jika dapat membuat kebiasaan-kebiasaan baik terus lebih nyaman, Anda akan lebih mungkin menjalankannya.

Memang, bagaimana dengan momen ketika kita terkesan mengalami kebodohan? Kalau kita semua begitu malas, lalu bagaimana menerangkan orang-orang yang berhasil melakukan hal-hal berat seperti membesarkan anak atau memulut bumi atau mendaki Puncak Everest?

Tentu saja, Anda mampu mengerjakan hal-hal yang sangat sulit. Masalahnya adalah suatu hari Anda merasa senang melakukan tugas-tugas sulit sedangkan pada hari lain Anda cenderung menyerah. Pada hari-hari sulit, penting sekali memiliki banyak hal yang berjalan sesuai keinginan dengan sendirinya Anda sehingga Anda mampu mengatasi tantangan-tantangan yang secara alami datang ke hadapan Anda. Makin inflexibel gesekan yang Anda hadapi, makin mudah menemukannya pribadi Anda yang lebih tangguh. Gagasan di balik menjadikannya mudah tidak hanya melakukan hal-hal yang mudah. Gagasannya adalah menjadikannya semudah mungkin saat melakukan hal-hal dengan gajarnya dalam jangka panjang.

CARA MENDAPATKAN LEBIH BANYAK DENGAN UPAYA LEBIH SEDIKIT

Bayangkan Anda sedang memegang slang penyiram tanaman yang terdapat di bagian tengah. Sebagian air dapat mengalir, tapi tidak cukup banyak. Jika ingin memperbesar aliran air melalui slang, Anda memiliki dua opsi. Opsi pertama adalah membuka ketan-

sebesar lebarnya untuk memaksa air mengalir lebih cepat. Opsi kedua adalah cukup mengalirkan tekanan pada dang sehingga air dapat mengalir lebih bebas secara alami.

Mencoba memukulkan motivasi Anda untuk bertahan dengan kebiasaan yang sulit itu seperti mencoba memaksa air melewati dang yang tertekuk. Anda dapat melakukannya, tapi itu memerlukan kerja yang sangat keras dan menambah tekanan dalam hidup. Sementara itu, menjadikan kebiasaan Anda sederhana dan mudah sama seperti mengalirkan tekanan pada dang. Ahh—dih—mencoba mengatasi hambatan dalam hidup. Anda justru mengatasinya.

Salah satu cara paling efektif untuk mengurangi gesekan yang terkait dengan kebiasaan adalah belajar merancang lingkungan. Dalam Bab 6, kita membahas perencanaan lingkungan sebagai cara untuk membuat petunjuk-petunjuk lebih nyata, tapi Anda juga dapat mengoptimalkan lingkungan agar aksi menjadi lebih mudah. Sebagai contoh, ketika meminuman di mana harus menjadi kebiasaan baru, yang paling baik adalah memilih tempat yang sudah ada di jalur rutinitas Anda sehari-hari. Kebiasaan lebih mudah dibangun ketika sesuai dengan aliran dalam hidup Anda. Anda akan lebih mungkin pergi ke sauna olahraga jika lokasinya terletak di arah pulang dari tempat kerja, karena langkah tidak menambah banyak gesekan dengan gaya hidup Anda. Dengan perlindungan ini (jika sauna olahraga berada di luar jalur pergi-pulang normal Anda—meskipun tidak terlalu jauh)—Anda harus “menyimpang dari jalur” untuk pergi ke sana.

Berbagai hal-hal yang lebih efektif adalah mengurangi gesekan dengan rutinitas atau konteks. Terkadang sering, kita mencoba memaksa kebiasaan di lingkungan-lingkungan yang penuh dengan gesekan. Kita mencoba mengikuti diet ketat ketika diundang makan bersama teman. Kita mencoba menulis buku di rumah yang sangat berantakan. Kita mencoba berkonsentrasi tapi di dekat kita ada ponsel pintar yang sarat dengan pengalih perhatian.

Tidak harus begini. Kita dapat menghilangkan titik-titik gesekan yang menahan pergerakan kita. Ini tepatnya yang mulai dilakukan oleh pabrik-pabrik elektronika di Jepang pada 1970-an.

Dalam artikel yang terbit di *New Yorker* berjudul "Better: All the Time", James Surowiecki menulis:

"Perusahaan-perusahaan Jepang meniadakan hal yang kemudian dikenal sebagai *'lean production'*, yang tempo kecil telah berusaha menghilangkan pemborosan pada segala hal, dari proses produksi sampai perencanaan ulang tempat kerja, sehingga pekerja tidak harus membuang waktu dengan berbalik dan menunggu untuk mengambil alat. Akibat pabrik-pabrik Jepang lebih efisien dan produk-produk Jepang lebih andal daripada perusahaan dan produk Amerika. Pada 1974, penggilan utopian untuk perbaikan televisi warna buatan Amerika lima kali lebih banyak daripada televisi buatan Jepang. Pada 1979, perlu jam kerja tiga kali lebih panjang bagi buruh Amerika untuk meraih sebuah pesawat televisi."

Saya sering menyebut strategi ini *perumbuhan melalui pengurangan*.¹ Perusahaan-perusahaan Jepang mencari semua titik gesekan dalam proses manufaktur dan menghilangkannya. Ketika mengurangi proses yang memboroskan waktu, mereka meningkatkan pendapatan dan manfaat bagi pelanggan. Sama halnya, ketika menghilangkan titik-titik gesekan yang memperlambat waktu dan energi, kita bisa mendapatkan lebih banyak dengan upaya lebih sedikit. (Ini satu alasan besar-besarnya kenapa saya sangat baik: kita serentak merasa malas dan meringankan beban kognitif yang diberikan oleh lingkungan kepada kita.)

Bila mencermati produk-produk yang paling membebankan beban, Anda akan melihat bahwa salah satu hal yang dilakukan dengan paling baik oleh barang dan jasa ini adalah menghilang-

¹ Ungkapan *perumbuhan melalui pengurangan* juga digunakan oleh Tim Lantieri untuk menjelaskan pengurangan yang dilakukan kelompok agar tim secara keseluruhan merasa lebih baik.

kan gerakan atau hambatan kecil dari hidup. Layanan pengantaran makanan mengurangi hambatan dalam membuat pesanan di pusat perbelanjaan. Aplikasi perencanaan mengurangi hambatan dalam berhemat. Layanan berbagi tumpukan mengurangi hambatan dalam perjalanan di kota yang sesak. Layanan pesan teks mengurangi hambatan dengan tidak usah mengirim surat secara fisik.

Seperti pabrik ideologi Jepang yang merancang ulang ruang kerja untuk mengurangi produk yang sia-sia, perusahaan yang sukses merancang produk-produk mereka untuk mengotomatiskan, menyederhanakan, atau menyederhanakan sebanyak mungkin langkah kerja. Mereka mengurangi jumlah waktu pada tiap formulir. Mereka mengurangi jumlah klik yang diperlukan untuk membuat akun. Mereka mengizinkan produk dengan arahan yang mudah dimengerti atau meminta pelanggan membuat lebih sedikit pilihan.

Ketika voice-activated speaker pertama diuncurkan—produk-produk seperti Google Home, Amazon Echo, dan Apple HomePod—saya bertanya kepada seorang teman tentang apa yang ia sukai dalam produk yang telah ia beli. Ketanya memaling lebih mudah mengatakan, “Play some country music” daripada mengambil ponsel, membuka aplikasi musik, lalu memilih daftar lagu. Teman saya hanya beberapa tahun sebelum ini, menyampai skor musik tak terbatas di saku adalah perilaku yang luar biasa tanpa hambatan dibandingkan pergi ke toko untuk membeli CD. Dunia sudah adalah petualangan yang tak pernah berakhir untuk memberikan hasil yang sama dengan cara yang lebih mudah.

Strategi-strategi serupa digunakan secara efektif oleh pemerintah. Ketika ingin meningkatkan angka pelaporan pajak, pemerintah Inggris beralih dari menggiring warga agar membuka halaman web singkat formulir pajak dapat diunduh ke menuntun warga langsung ke formulir yang harus diisi. Mengurangi satu langkah dalam proses ini meningkatkan angka pelaporan pajak dari 19,2% menjadi 21,4%. Untuk negara seperti Inggris, pemerintah itu sama artinya dengan pendapatan pajak bernilai jutaan poundsterling.

Gagasan pokoknya adalah menciptakan lingkungan tempat melakukan hal yang benar menjadi semakin mungkin. Banyak dari perjuangan membangun kebiasaan-kebiasaan yang lebih baik berasal dari penemuan cara-cara untuk mengatasi hambatan yang terkait dengan kebiasaan baik dan menghindari hambatan yang terkait dengan kebiasaan buruk.

MENYIAPKAN LINGKUNGAN TERBAIK UNTUK MASA MENDATANG

Oswald Neckel adalah pengembang teknologi informasi dari Natchez, Mississippi. Ia juga orang yang paham kekuatan penyusunan lingkungan yang terbaik.

Neckel membentuk kebiasaan bersih dengan mengikuti strategi yang ia sebut "menyusun ulang ruangan". Sebagai contoh, ketika selesai menonton televisi, ia memutar remote control ke belakang pesawat televisi, mematahkan henti di sofa, dan melipat selimut. Ketika meninggalkan mobil, ia langsung memutar kunci di dalamnya. Setiap kali mandi, ia membersihkan toilet sambil menunggu air menjadi hangat. (Dalam pengamatannya, "waktu yang sempurna untuk membersihkan toilet adalah tepat sebelum Anda mandi di bawah pancuran.") Tujuan merapikan kembali tiap ruangan bukan hanya untuk kebersihan setelah aksi terakhir, tapi juga menyediakan untuk aksi yang akan datang.

"Entah saya masuk ke suatu ruangan, semua ada di tempat yang benar," tulis Neckel. "Karena saya melakukannya setiap hari di setiap ruangan, barang-barang selalu berada dalam kondisi yang baik.... Orang mengira saya bekerja keras, padahal sesungguhnya saya sangat malas. Hanya saja saya malas secara produktif. Seringkali memberi Anda banyak waktu."

Setiap kali meninggalkan ruangan untuk tujuan sesuai yang dimaksudkan, Anda menyikapinya agar aksi berikutnya

mudah. Sebagai contoh, hari saya menyimpun kotak berisi kartu ucapan selamat yang telah diurut berdasarkan kejadian—hari lahir, ucapan selamat pernikahan, wisuda, dan lain-lain. Setiap kali diperlukan, ia tinggal mengambil kartu yang sesuai lalu langsung mengirimkannya. Ingatan saya sangat bagus terkait dengan kapan harus mengirim kartu karena ia telah mengorganisir hambatan untuk melakukannya. Selama bertahun-tahun, saya kebalikan dari itu. Ketika mendengar seorang teman dikaruniai anak, saya bisa berpikir, “Saya harus mengirim kartu ucapan selamat.” Namun karena sibuk, tak merasa sepekan berlalu dan ketika ingat untuk membeli kartu di toko, sudah terlambat. Kebiasaan itu tidak mudah.

Ada banyak cara untuk menyiapkan lingkungan Anda sebaik mungkin sehingga yang ada di situ siap untuk langsung digunakan. Jika Anda ingin memasak sarapan yang sehat, taruh wadah kecil di atas kulkas: wadah minyak di dekatnya, begitu pula piring dan sendok, semunya pada malam sebelumnya. Ketika Anda bangun, menjadi lebih mudah untuk membuat sarapan.

- Ingin menggambar lebih banyak? Taruh pensil, pena, buku catatan, dan alat-alat gambar di meja kerja, di tempat yang mudah dijangkau.
- Ingin berolahraga? Siapkan baju olahraga, sepatu, tas, dan botol minum agak jauh sebelum waktunya tiba.
- Ingin memperbaiki diet? Siapkan buah-buahan dan sayuran pada akhir pekan, taruh dalam wadah, sehingga Anda mudah menggunakannya untuk mendapatkan porsi yang sehat tiap hari selama seminggu.

Ini cara-cara yang sederhana untuk membuat kebiasaan kebiasaan baik berada di batas-batas dengan hambatan paling sedikit.

Anda juga bisa membalik prinsip ini untuk membuat perilaku buruk lebih sulit terlaksana. Misalnya Anda mer-

sa terlalu banyak menonton televisi, maka Anda bisa mencabut kabel setiap sekali menonton. Pasang lagi kabelnya hanya ketika Anda dapat menyelesaikan suatu acara yang ingin Anda tonton. Pengaturan ini memberikan hambatan yang cukup untuk mencegah Anda menonton karena bos.

Sementara hambatan itu masih terlalu mudah, Anda dapat mengambil satu langkah lebih jauh. Selain mencabut kabel, ambil juga baterai dari remote control secara teratur sehingga Anda memerlukan waktu tambahan untuk memasukkannya kembali. Dan kalau kebiasaan menonton Anda termasuk kelas berat, sensasi menonton, bawa pemotong televisi dari ruang tengah dan simpan di gudang. Kembalikannya lagi hanya ketika Anda sungguh ingin menonton. Makin besar hambatan, makin kecil kemungkinan kegiatan menjadi kebiasaan.

Bila situasi memungkinkan, saya meninggalkan ponsel di ruangan lain sampai satu minggu lagi. Kalau ponsel ada di dekat saya, saya cenderung membukanya sepanjang hari meski tanpa alasan yang jelas. Ketika ponsel itu ada di ruangan lain, saya jarang memikirkannya. Dan hambatan itu cukup tinggi sehingga saya tidak akan mengembalikannya tanpa alasan yang jelas. Akibat, saya mendapatkan tiga sampai empat jam pada pagi hari yang dapat digunakan untuk bekerja tanpa terganggu.

Kalau melatahkan ponsel di ruangan lain belum cukup, minta seorang teman atau anggota keluarga menyembunyikannya dari Anda selama beberapa jam. Minta rekan kerja menyimpannya di meja mereka pada pagi hari dan mengembalikannya kepada Anda saat makan siang.

Yang terakhir adalah betapa sedikit hambatan yang diperlukan untuk mencegah perilaku yang tidak diperlukan. Ketika saya menyembunyikan bir di bagian belakang lemari pendingin sehingga saya tidak dapat melihatnya, minum alkohol saya berkurang. Ketika saya menghapus aplikasi media sosial dari ponsel saya, bisa

berminggu-minggu sebelum saya mengunduh dan mengaktifkannya lagi. Trik ini mungkin tidak sanggup menghambat ketagihan yang serius, tapi bagi kebanyakan kita, hambatan sedikit saja dapat menghasilkan perbedaan antara mempertahankan kebiasaan baik dan terjerumus ke kebiasaan buruk. Bayangkan dampak kumulatif dari membuat puluhan perubahan ini dari hidup di lingkungan yang dirancang untuk menjadikan perilaku baik lebih mudah dan perilaku buruk lebih sulit.

Untuk menggunakan pendekatan perubahan perilaku sebagai individu, orangtua, pelatih, atau pemimpin, kita harus mengajukan pertanyaan yang sama: "Bagaimana kita dapat memancing dunia yang hanya memfasilitasi perbuatan-perbuatan yang benar?" Rancangan ulang hidup Anda supaya aksi-aksi yang paling penting adalah juga aksi-aksi yang paling mudah dikerjakan.

Ringkasan Data

- Perilaku manusia mengikuti Hukum Upaya yang Semakin Kecilnya. Kita secara alami akan cenderung ke aksi yang menuntut kerja paling sedikit.
- Ciptakan lingkungan tempat hal benar dapat dilakukan dengan semudah mungkin.
- Kurangi hambatan yang terkait dengan perilaku baik. Ketika hambatan lebih sedikit, kebiasaan menjadi mudah.
- Tingkatkan hambatan yang terkait dengan perilaku buruk. Ketika hambatan tinggi, kebiasaan menjadi sulit.
- Menyusutkan lingkungan Anda agar aksi yang menantang lebih mudah.

Bab 13

Bagaimana Menghentikan Kebiasaan Menunda Menggunakan Aturan Dua Menit

Oleh banyak orang, Terrya Sharp dipandang sebagai salah seorang penulis dan sarungrafis paling hebat pada zaman modern. Pada 1992, ia dianugerahi beasiswa MacArthur, yang sering disebut Genius Grant, dan menghabiskan sebagian besar kariernya berkeliling dunia untuk mempertunjukkan karya-karyanya. Ia juga membuat sebagian besar kesuksesannya adalah berkat kebiasaan sehari-hari.

"Saya memulai tiap hari dalam hidup dengan ritual," tulisnya. "Saya bangun pukul 5:30 pagi, mengenakan baju dalam, penghangat kaki, baju hangat, dan topi. Saya berjalan keluar dari rumah saya di Manhattan, menunggu taksi, dan memintanya mengantarkan saya ke Pumping Iron Gym di 91st Street dan First Avenue, tempat saya berolahraga selama dua jam.

"Ritual saya bukan pengangan dan angkat beban yang saya kerjakan tiap pagi di sarana olahraga; ritual saya adalah taksi. Begitu saya meminta sang sopir mengantarkan saya ke sana, berarti ritual saya sudah terlaksana.

"Itu akan sederhana, tapi melakukan hal sama tiap pagi menjadikannya kebiasaan—menjadikannya berulang dan mudah dikerjakan. Kemudahan itu mengantarai perilaku yang melengkapinya atau menggantinya dengan hal lain. Itu satu persamaan lagi dalam rutinitas saya, dan satu hal lagi yang tak akan saya pikirkan."

Meninggal taksi tiap pagi mungkin akan sangat kecil, tapi itu contoh yang sangat bagus untuk Hukum Ketiga Perubahan Perilaku.

Profil: kurang 40 sampai 50% akan kita pada suatu hari dilakukan karena kebiasaan. Persentasenya cukup besar, tapi pengaruh suatu kebiasaan-kebiasaan itu jauh lebih besar lagi. Kebiasaan adalah pilihan otomatis yang memengaruhi keputusan-keputusan sadar berikutnya. Betul, kebiasaan dapat diselesaikan dalam hanya beberapa detik, tapi kebiasaan juga dapat membentuk aksi-aksi yang Anda kerjakan beberapa menit atau jam sesudahnya.

Kebiasaan berfungsi seperti jalur masuk menuju jalan raya. Jalur itu mengantar Anda dari, sebelum Anda sadar, Anda ber-*allih* dengan cepat ke perilaku berikutnya. Rasanya lebih mudah melanjutkan apa yang sudah dilakukan daripada mulai melakukan sesuatu yang berbeda. Anda bisa duduk menonton film jelek selama dua jam; Anda terus makan camilan meskipun sudah kenyang; Anda berniat menunggal ponsel "sementara saja" tapi ternyata menghabiskan dua puluh menit sebelum memisalkannya. Dengan cara begini, kebiasaan-kebiasaan yang Anda ikuti tanpa berpikir sering kali menentukan pilihan-pilihan yang Anda buat ketika sedang berpikir.

Tapi sekarang, ada momen sangat kecil—biasanya sekitar pukul 17.15—yang memberitahukanku malam saya hari itu. Istri saya pulang dari kerja dan entah kami berganti pakaian dengan baju olahraga

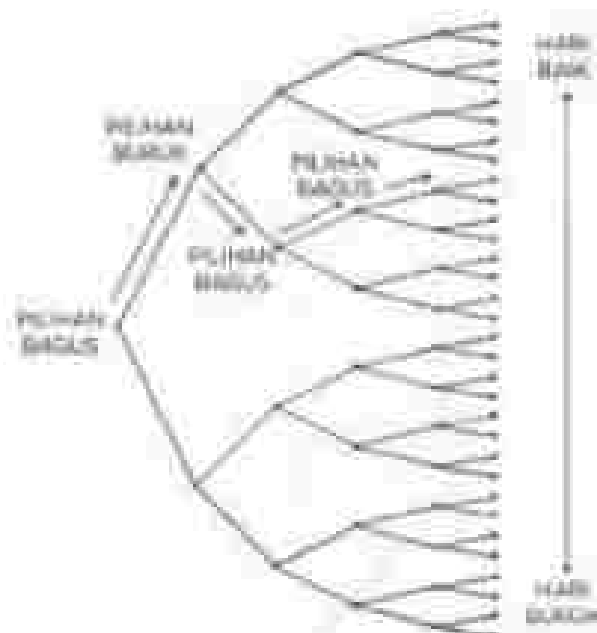
dan langsung ke sarana olahraga atau langsung ke sofa, memesan kuliner India, dan menonton *The Office*.¹ Sama seperti Tonya Tharp yang menunggu taket, ritual saya adalah berganti mengenakan pakaian olahraga. Kalau saya mengenakan pakaian olahraga, saya tahu olahraga akan terjadi. Segala sesuatu sebaliknya—berakutansi ke sarana olahraga, memuntahkan laluan yang diambil, berjalan ke ulat latihan beban—merupakan masalah setelah langkah pertama tadi diambil.

Setiap hari, ada beberapa momen yang memberikan hasil jauh lebih besar. Saya menyebut pilihan-pilihan kecil ini sebagai “momen-momen menentukan”. Momen ketika Anda memutuskan memesan makanan dari luar atau memasak sendiri. Momen ketika Anda memilih memakai sepatu atau sepeda. Momen ketika Anda memutuskan mulai membuat PR atau mengambil komedi *valta game*. Pilihan-pilihan ini seperti menemani jalan bercahaya.

Momen-momen yang menentukan ini menetapkan opsi-opsi yang tersedia untuk diri sendiri di masa sesudahnya. Sebagai contoh, berjalan ke restoran menjadi momen menentukan karena menentukan apa yang akan Anda makan untuk setiap malam. Secara teknis, Anda memegang kendali atas apa yang Anda pesan, tapi dalam pengertian lebih luas, Anda hanya dapat memesan makanan yang ada di menu. Jika berjalan ke restoran antik, Anda dapat memesan sirih atau *rib eye*, tapi bukan sushi. Opsi-opsi Anda dibatasi oleh apa yang tersedia. Opsi-opsi Anda dibentuk oleh pilihan pertama.

¹ *Seandainya, ini sudah bisa menjadi film.*

MOMEN-MOMEN MENENTUKAN



GAMBAR 14. Terdapat banyak momen kecil baik dan kecil yang sering kali terabaikan oleh seseorang pilihan yang produktif dan menghasilkan yang dapat menghasilkan banyak momen-momen. Tapi momen seperti cabang di jalan raya, dan pilihan-pilihan ini dapat mempengaruhi hasil serta aktivitas perjalanan ke hasil-hasil yang sangat berbeda.

Kita dibatasi oleh ke mana kebiasaan mengarah kita. Ini sebenarnya sangatlah penting menguasai momen menentukan dalam menjalani hari. Tapi hari terdiri atas banyak momen, tapi sebenarnya hanya beberapa pilihan kebiasaan yang menentukan jalan yang Anda ambil. Pilihan-pilihan kecil ini bertumpuk, membangun menentukan masa yang Anda ambil pada detik-detik berikutnya.

Kebiasaan kita seperti piramida, bukan tujuan akhir. Ada talenta, tapi bukan nasihat kebiasaan.

ATURAN DUA MENIT

Bahkan ketika tahu bahwa Anda harus mulai dari yang kecil, mudah bagi Anda untuk mulai dengan terlalu besar. Ketika berinteraksi akan membuat perubahan, mau tidak mau Anda dikendalikan oleh dan akhirnya Anda berusaha melakukan terlalu banyak dalam waktu terlalu cepat. Cara paling efektif yang saya tahu untuk melawan kecenderungan ini adalah *Aturan Dua Menit*, yang menyatakan, "Ketika Anda memulai kebiasaan baru, kebiasaan itu harus dapat dilakukan dalam kurang dari dua menit."

Anda akan mendapati bahwa hampir setiap kebiasaan dapat diubah menjadi versi dua menit:

- "Membaca sebelum tidur tiap malam" menjadi "Membaca satu halaman".
- "Berlatih yoga tiga puluh menit" menjadi "Mengambil matras yoga".
- "Belajar untuk lebih bersih" menjadi "Membuka buku catatan".
- "Melipat cucian" menjadi "Melipat selembar kasur kaki".
- "Lari tiga kilometer" menjadi "Memakai sepatu lari".

Gagasan ini adalah membuat kebiasaan Anda dimulai sederhana mungkin. Siapa pun dapat bermeditasi selama satu menit, membaca satu halaman, atau membersihkan meja yang sudah kering. Dan, seperti yang harus kita bahas, ini strategi yang dahsyat karena begitu Anda memulai hal yang benar, jauh lebih mudah untuk melanjutkannya. Kebiasaan baru tidak harus terasa seperti tantangan. Ada aksi kecil karena mungkin memerlukan, tapi dua menit pertamanya haruslah mudah. Yang Anda inginkan adalah "kebiasaan pemulok", yang secara alami mengantar Anda ke jalur yang lebih produktif.

Anda biasanya dapat membayangkan kebiasaan-kebiasaan pembuka pintu yang akan mengantarkan Anda ke hasil-hasil yang Anda inginkan dengan memetakan tahapan pada skala dari “sangat mudah” sampai “sangat sulit”. Sebagai contoh, berlari untuk lomba maraton itu sangat sulit. Berlari sejauh lima kilometer itu sulit. Berjalan sebanyak sepuluh ribu langkah mudah sulit. Namun, berjalan sepuluh menit jelas mudah. Begitu pula ritual mengenakan sepatu lari itu sangat mudah. Saat ini Anda mungkin tidak lomba maraton, tapi kebiasaan pintu mudanya adalah mengenakan sepatu lari. Begitulah cara mengikuti Aturan Dua Menit.

Sangat Mudah	Mudah	Cukup Sulit	Sulit	Sangat Sulit
Menggunakan sepatu lari	Berjalan sepuluh menit	Berjalan sepuluh ribu langkah	Berlari lima kilometer	Lari lomba maraton
Membaca satu kalimat	Membaca satu paragraf	Membaca satu bab	Membaca artikel panjang, dua ribu kata	Membaca buku
Membaca catatan	Detail semua aspeknya	Detail semua tipe saja	Membaca 10 A paragraf	Membaca satu buku

Orang sering merasa aneh kalau menjadi bersemangat sesudah membaca satu halaman, bermeditasi selama satu menit, atau menidepok calon klien sekali saja. Namun, yang penting bukanlah tidak melakukan satu hal. Yang penting adalah menginternalisasi kebiasaan memulai sesuatu. Kebiasaan harus ada dulu sebelum bisa disempurnakan. Jika Anda tidak mampu mempelajari keterampilan dasar memulai sesuatu, kecil harapan Anda untuk menguasai detail berikutnya. Ayo-cih mencoba merekamnya kebiasaan

yang sempurna sejak awal, lakukan versi mudahnya secara lebih konsisten. Anda harus menbasi standar dulu sebelum bisa melakukan optimalisasi.

Ketika Anda menguasi seni memulai sesuatu, dua menit pertama pada dasarnya adalah ritual di awal rutinitas yang lebih besar. Melakukan versi kebiasaan yang lebih mudah bukan hanya aksi kecil karena sesungguhnya ini cara yang ideal untuk menguasai keterampilan yang sulit. Malah sering Anda memulakan awal suatu proses, makin besar peluang Anda masuk ke status sukses lebih dalam yang diperlihatkan untuk melakukan hal-hal besar. Dengan melakukan pemanasan yang sama sebelum setiap olahraga, lebih mudah bagi Anda untuk masuk ke tahapan perform puncak. Dengan mengikuti ritual kreatif yang sama, lebih mudah bagi Anda untuk masuk ke kerja kreatif yang lebih sulit. Dengan mengembangkan kebiasaan menatikan lampu secara konsisten, lebih mudah bagi Anda untuk tidur pada jam yang lebih wajar tiap malam. Anda mungkin tidak mampu mengotomatiskan seluruh proses, tapi Anda dapat menjadikan aksi pertama berjalan tanpa dipikir. Jadikan tahap awal lebih mudah maka berikutnya akan berjalan dengan sendirinya.

Bagi sebagian orang, Aturan Dua Menit bisa terkesan seperti trik. Anda tahu aturan yang sesungguhnya adalah melakukan lebih dari hanya dua menit, jadi rasanya mungkin seperti Anda sedang mencoba menipu diri dan sendiri. Sungguhnya tidak ada yang hanya ingin membaca satu halaman, push up satu kali atau hanya membaca buku catatan. Dan jika Anda tahu itu hanya trik mental, mungkinkah Anda akan mengundangnya?

Bila Aturan Dua Menit terasa seperti permainan, cobalah hal berikut: lakukan selama dua menit lalu berhenti. Cobalah terus berlanjut, tapi Anda harus berhenti setelah dua menit. Mulailah bermeditasi, tapi Anda harus berhenti setelah dua menit. Pajarlilah bahasa asing, tapi Anda harus berhenti setelah dua menit.

Aturan ini bukan strategi untuk malas, melainkan untuk berenergi. Kebiasaan Anda hanya dapat berakibat setelah 120 detik.

Salah seorang pembaca menggunakan strategi ini untuk memantapkan berat sebanyak lima puluh kilogram. Awalnya ia pergi ke semua olahraga tiap hari, tapi dalam hati ia berkata bahwa ia tidak boleh tinggal lebih dari lima menit. Ia pun pergi ke semua olahraga, berlatih selama lima menit, lalu pulang segera setelah waktunya habis. Setelah beberapa pekan ia terlibat ke sekeliling dan berkata dalam hati, "Ingatlah, apapun akan akan selalu datang ke sini. Aku mungkin akan tinggal lebih lama." Beberapa tahun kemudian, berat badannya berkurang.

Mengapa buku harian memperoleh contoh lain. Hampir semua orang bisa mendapatkan manfaat dari menantang produktivitas dari kepala ke kertas, tapi kebanyakan orang menyerah setelah beberapa hari atau menghindarinya sama sekali karena menulis buku harian terasa seperti kewajiban.¹ Rahasianya adalah selalu berada di bawah tutup sebelum mata kegiatan terasa seperti kewajiban atau beban. Greg McKeown, konsultan kepemimpinan dari Inggris, membangun kebiasaan menulis buku harian dengan secara spesifik menulis lebih sedikit daripada yang ia inginkan. Ia selalu berhenti menulis buku harian sebelum kegiatan itu terasa seperti beban. Ernest Hemingway memercayai saran serupa untuk menulis apa pun. "Cara terbaik adalah selalu berhenti ketika Anda merasa baik," katanya.

Strategi seperti ini juga berhasil karena alasan lain: strategi ini memperkuat identitas yang ingin Anda bangun. Jika datang ke semua olahraga lima hari bernomor-tujuh—bahkan scandainya hanya selama dua menit—Anda mengungkapkan nilai untuk

¹ Cara menantang strategi kebiasaan menulis buku harian. Mungkin agar menulis buku harian menjadi lebih mudah, karena mungkin adalah bermanfaat "One Line Per Day" yang membantu Anda menulis satu kalimat tentang hari yang Anda lewati. Anda dapat mengetahui lebih banyak di www.brianmccrumb.com.

identitas baru Anda. Anda tidak mengkhawatirkan bentuk tubuh. Anda berinkas menjadi tipe orang yang tidak pernah melupakan olahraga. Anda mengambil akal paling kecil yang menegaskan tipe orang yang Anda inginkan.

Kita jarang berpikir tentang mengubah cara ini karena setiap orang hanya berpikir tentang sasaran akhir. Namun, push-up satu kali lebih baik daripada tidak berolahraga sama sekali. Satu menit berlari giat lebih baik daripada tidak sama sekali. Satu menit membaca lebih baik daripada tidak mengambil buku sama sekali. Lebih baik melakukan lebih sedikit daripada yang Anda harapkan. Ketimbang tidak melakukannya sama sekali.

Pada suatu waktu, setelah kebiasaan ini mapan dan Anda berhasil melakukannya setiap hari, Anda dapat menggabungkan Aturan Dua Menit dengan teknik yang kami sebut *habit shopping* (pembelian kebiasaan) untuk mengembangkan kebiasaan Anda ke skala menuju sasaran akhir Anda. Mulailah dengan mengasah dua menit pertama versi kecil perilaku. Lalu majulah ke tingkat menengah dan alang seterusnya—berfokuslah pada hanya dua menit pertama dan buang babuk itu sebelum beralih ke tingkat berikutnya. Akhirnya, Anda akan sampai ke kebiasaan yang sejak awal ingin Anda lakukan sambil tetap mempertahankan fokus Anda di waktu yang seharusnya dua menit pertama.

Hampir semua urusan yang lebih besar dalam hidup dapat diubah menjadi perilaku dua menit. Aku ingin hidup sehat dan panjang umur > Aku ingin tetap ramping > Aku perlu berolahraga > Aku perlu berganti baju olahraga. Aku menginginkan pernikahan yang bahagia > Aku perlu menjadi pasangan yang baik > Aku harus melakukan sesuatu setiap hari agar hidup pasanganku lebih mudah > Aku harus membuat rencana makan untuk minggu depan.

Setiap kali kesempatan mempertahankan kebiasaan, Anda dapat menerapkan Aturan Dua Menit. Ini adalah cara yang sangat sederhana untuk menjadikan kebiasaan Anda lebih mudah.

CONTOH PEMBENTUKAN KEBIASAAN

Kebiasaan	Trigger (Lamun Awal)	Proses (Rangkaian Langkah)	Hasil (Keuntungan)
Fitur 1	Sudah di rumah jam 22.00 setelah makan	Mula-mula saya akan mencuci tali tangan.	Berhasil mengurangi risiko infeksi.
Fitur 2	Membuka kompor gas (TV, kompor, dan lampu menyala) pada pukul 22.00 setelah makan	Berhasil makan makanan berkalori rendah (sayur, buah, kacang, dan keju). Membaca buku.	Berhasil belajar rumah (membaca buku). Membaca buku.
Fitur 3	Sudah di tempat kerja pukul 22.00 setelah makan (membaca buku, membaca buku, membaca buku).	Berhasil makan makanan berkalori rendah (sayur, buah, kacang, dan keju). Membaca buku.	Pengalaman belajar rumah, berhasil membaca buku, dan saya.
Fitur 4	Membaca buku pada pukul 22.00 setelah makan	Berhasil makan makanan berkalori rendah (sayur, kacang, dan keju). Membaca buku.	Berhasil belajar rumah, dan belajar membaca buku. Membaca buku.
Fitur 5	Berhasil pada 00.00 setelah makan	Berhasil makan makanan berkalori rendah (sayur, buah, kacang, dan keju). Membaca buku.	Berhasil belajar rumah, dan belajar membaca buku.

Ringkasan Bab

- Kebiasaan dapat dipecahkan dalam beberapa detik tapi terus berdampak pada perilaku Anda selama beberapa menit atau jam setelahnya.
- Banyak kebiasaan terjadi pada momen yang menentukan—pilihan yang sama seperti jalan yang bercabang—dan entah mengantar Anda ke arah yang produktif atau tidak produktif.

- Aturan Dua Menit mengatakan, "Ketika memulai kebiasaan baru, pelaksanaannya harus kurang dari dua menit."
- Selain sering Anda memulai hal baru, pastikan besar peluang Anda untuk masuk ke fokus lebih dalam yang diperlukan untuk hal-hal besar.
- Jadikan standar sebelum digratifikasi. Anda tidak dapat meninggalkan kebiasaan yang belum ada.

Bab 14

Bagaimana Menjadikan Kebiasaan Baik Tak Terhindarkan dan Kebiasaan Buruk Mustahil

Pada musim panas 1830, Victor Hugo merasa mustahil memenuhi tenggat yang telah diberikan. Dua belas bulan sebelumnya, penerang Francis de Miramion telah membawa buku baru kepada penerbitnya. Namun alih-alih menulis, ia menghabiskan tahun itu untuk proyek lain, menghibur tamu-tamunya, dan membuat penulisan naskahnya terbelenggu. Kesul melihat kenyataan itu, penerbit Hugo menanggapi dengan menetapkan tenggat karang dari enam bulan. Buku itu harus selesai pada Februari 1831.

Hugo merasa rencana yang ganjil untuk memotong kecenderungan menunda-kawajiban. Ia mengumpulkan semua pakaian dan menyusuri sisitemnya menyimpan semua itu di sebuah koper besar. Tidak ada yang terdosa kecuali sebuah epal besar. Karena tidak memiliki baju yang pantas untuk pergi ke luar rumah, ia tetap di ruang kerjanya dan menulis huruf-habisan selama musim gugur dan musim dingin 1830. *The Hunchback of Notre Dame* terbit dua minggu lebih awal pada 14 Januari 1831.¹

¹ Jika memang begitu benar-benar dengan proses penulisan melalui cara ini, buku ini tidak dapat saja selesai. Mengapa penulisan cara jadi lebih mudah.

Terkadang kebiasaan itu hampir seperti menjadikan kebiasaan-kebiasaan baik sebagai sesuatu yang mudah dan kebiasaan-kebiasaan buruk sebagai sesuatu yang sulit. Ini kebalikan dari Hikmah Ketiga Perubahan Perilaku: menjadikannya sulit. Jika terbiasa menerima kesulitan dalam mengerjakan rencana-rencana Anda, Anda bisa mengambil contoh dari Victor Hugo dan menjadikan kebiasaan-kebiasaan buruk lebih sulit dengan menciptakan sesuatu yang oleh psikolog disebut “alat peraga komitmen”.

Alat peraga komitmen adalah pilihan yang Anda buat saat ini untuk mengendalikan aksi aksi Anda pada masa mendatang. Ini cara untuk menefitkan perilaku di masa mendatang. Membuat Anda hanya menjalankan kebiasaan baik, dan menahan Anda dari kebiasaan buruk. Ketika Victor Hugo menajutkan pakaian remisnya supaya bisa bertahan musim, ia menciptakan alat peraga komitmen.¹

Ada banyak cara untuk membuat alat peraga komitmen. Anda dapat mengorangi makan berlebih dengan membeli bahan makanan dalam kemasan kecil, bukan kemasan besar. Anda dapat secara sukarela memasukkan diri ke daftar orang terlarang di media *social online* agar tidak dapat masuk ke situs itu di masa mendatang. Saya bahkan pernah mendengar atlet yang harus mengatur berat badan untuk ikut dalam kompetisi memilih menegakkan diet ketat di rumah selama seminggu sebelum pertandingan supaya tidak tergoda untuk membeli makanan cepat saji.

¹ Dan tentu saja, saya tetap dapat berati, saya mengabdikan saya dalam cara lain untuk menjadikannya seperti kebiasaan mudah agar dapat mempertahankan kebiasaan.

² Alat ini disebut juga “*public shame*” atau “*social shame*”. Dari novel *Olympic*, published dalam *The Olympians*, yang menceritakan pemain pemain olahraga tabung ke tang luar sehingga ia dapat menunjukkan juga kisah yang menyakitkan tapi tidak akan sempat membunuh kapalnya ke arah orang-orang membuat foto caduc. *Olympians* menceritakan tentang peristiwa di mana dia akan mendengar seseorang akan tetap di mana sekarang, kemudian menunjukkan bahwa yang sedang menunggu.

Contoh lain, teman saya yang juga sesama pekar kebiasaan Nie Dyal membeli *outlet timer*, yaitu alat pengatur waktu yang dipasang di antara router internet dan soketan listrik. Pada pukul 22.00 tiap hari *outlet timer* ini memutus aliran listrik ke router. Ketika internet menghilang, semua orang tahu itu waktunya beristirahat tidur.

Alat penaga komitmen bermanfaat karena memungkinkan Anda mengambil keuntungan dari tujuan-tujuan baik sebelum Anda berisiko jatuh ke dalam godaan. Setiap kali berusaha menanggapi asupan kalori, misalnya, saya akan menimba pelajaran mengambil ispirasi dari jatuh saya sebelum diatilisasi. Kalau saya menunggu setiap pesanan datang lalu berkata pada diri sendiri "Aku hanya akan makan setengahnya," itu tidak akan pernah berhasil.

Yang penting adalah mengubah tugas sehingga diperlukan upaya lebih banyak untuk menyimpang dari kebiasaan baik daripada untuk memulainya. Bila merasa terintimidasi untuk mempertahankan bentuk tubuh, latihkan diri ke latihan yoga dan datanglah sebelum latihan dimulai. Jika berhasrat sekali untuk memulai bisnis, hubungi pengusaha yang Anda hormati dan minta jadwal untuk berkonsultasi. Ketika tiba waktunya beraksi, cara satu satunya untuk menangir adalah menandatangani perjanjian, yang memerlukan upaya dan mungkin mengharuskan Anda mengeluarkan uang.

Alat penaga komitmen memperbesar peluang Anda akan melakukan hal yang benar di masa mendatang dengan membuat kebiasaan-kebiasaan buruk sulit terwujud pada masa sekarang. Bagaimanapun, kita bisa berusaha lebih baik lagi. Kita bisa menjadikan kebiasaan-kebiasaan baik tak terhindarkan dan kebiasaan-kebiasaan buruk mustahil.

CARA MENGOTOMATISKAN KEBIASAAN DAN TIDAK PERNAH MEMIKIRKANNYA LAGI

John Henry Patterson dilahirkan di Dayton, Ohio, pada 1844. Ia menghubungkan masa kanak-kanak melakukan kesengsahan di pertanahan keluarga dan pengangguran ayahnya. Setelah bersekolah di Dartmouth, Patterson kembali ke Ohio dan menerima loker pembekalan kecil untuk pekerja tambang.

Kelihatannya peluang yang bagus. Tokonya hampir tidak mempunyai saingan dan pembelinya stabil, tapi pendapatannya tak cukup menibak. Selakangan Patterson mendapat karyawan-karyawannya mencuri.

Pada pertengahan 1860-an, pencurian oleh karyawan adalah masalah yang umum. Bukti pembayaran disampun di laci terbuka dan dapat dengan mudah diubah atau dihilangkan. Tidak ada kementerian untuk menangani perilaku dan tidak ada perangkat lunak untuk memecuk transaksi. Kecuali Anda dapat mengawasi karyawan setiap saat sepanjang hari, atau melakukan semua transaksi sendiri, mencegah pencurian adalah semua yang ada.

Waktu berusaha memecahkan kesulitannya, Patterson tak sengaja melihat iklan untuk sistem baru yang disebut Ritty's Incomruptible Cashier. Alat yang dirancang oleh orang yang juga tinggal di Dayton bernama James Ritty itu adalah mesin kasir pertama. Mesin itu secara otomatis mengunci laci sehingga uang dan bukti bayar tetap berada di dalam setelah tiap transaksi. Patterson membeli dua, masing-masing sehingga lima puluh dolar.

Pencurian oleh karyawan di tokonya hilang dalam semalam. Dalam enam bulan berikutnya, usaha Patterson melonjak dari rugi ke penghasilan laba sampai lima ribu dolar—setara dengan lebih dari 100.000 dolar saat ini.

Patterson sangat terkesan oleh mesin itu sehingga mengubah usahanya. Ia membeli hak opsi Ritty dan membuka National Cash

Register Company. Sepuluh tahun kemudian, National Cash Register mempunyai lebih dari seribu karyawan dan berada di jalan untuk menjadi salah satu bisnis paling sukses di zamannya.

Cara terbaik untuk membongkar kebiasaan buruk adalah menjadikan pelaksanaannya tidak praktis. Perbaiki hambatan sampai Anda bahkan enggan melakukannya. Hal cerdas dalam penciptaan mesin kasir adalah mesin itu mengotomatiskan perilaku itu dengan membuat pencarian praktis mustahil. Alih-alih mengganti karyawan, mesin itu mengotomatiskan perilaku yang lebih buruk!

Sepulalah tindakan—seperti memasang mesin kasir—memberikan manfaat yang berulang. Pilihan yang hanya satu kali ini memang memerlukan sedikit kepegasan di awal tapi menciptakan pertambahan nilai sejalan dengan waktu. Saya terpesona oleh gagasan bahwa pilihan tunggal dapat menghasilkan keuntungan berulang, dan melakukan survei terhadap pembeli tentang apa satu kali favorit mereka yang mengantarkan kebiasaan jangka panjang yang lebih baik. Tabel di halaman berikut menampilkan beberapa jawaban yang paling populer.

Saya bertaruh sendainya orang rata-rata melakukan setengah saja dari tindakan satu kali di daftar ini—bahkan sendainya mereka tidak berpikir dua kali tentang kebiasaan-kebiasaan mereka—setahun dari sekarang banyak orang akan merasakan hidup yang lebih baik. Tindakan satu kali ini adalah cara langsung untuk menerapkan Hukum Ketiga Perubahan Perilaku. Hal itu memudahkan orang tidur dengan lebih baik, makan dengan lebih sehat, bekerja dengan lebih produktif, bermain dengan lebih mudah, dan secara umum hidup dengan lebih baik.

AKSI SATU KALI YANG MENGUNCI KEBIASAAN BAIK

Buruk	Atmohabit
Membeli perantara di untuk memonitoring isi rumah	Menggunakan arloji
Meminta orang lain kejutkan untuk memonitoring asupan kalori	Pindah ke lingkungan yang lebih ramai dan sibuk
Buruk	Atmohabit
Membeli sayur yang bagus	Memerika vitamin
Membeli tas jeans	Membeli sepatu bagus untuk menghindari nyeri punggung
Membuatkan trensi dari konsep jutek	Membeli kursi yang ergonomis atau meja untuk bekerja sambil berdiri
Atmohabit	Buruk
Berfikir beranggapan jahat	Membuat ke positifkan masalah pribadi
Memantau nafkahi dan membuat suka ketangkapan mendidik	Membuat ke positifkan nafkahi pribadi
Membuat jutek ke media sosial beres	Menggunakan ayunan kabin nafkahi
Menggunakan fitur email untuk memonitoring inbox	Membeli perantara layang: membeli jutek yang lebih murah
Menggunakan aplikasi untuk ber media sosial	

Tentu saja, ada banyak cara untuk mengotomatiskan kebiasaan-kebiasaan bagus dan menghilangkan kebiasaan-kebiasaan buruk. Umumnya, cara ini melibatkan teknologi untuk membantu Anda. Teknologi dapat mengubah aksi-aksi yang biasanya sulit, menyebalkan, dan rumit menjadi perilaku-perilaku yang mudah, tidak mempotikan, dan sederhana. Teknologi adalah cara yang paling mudah dan efektif untuk memperbaiki perilaku yang benar.

Ini terutama berguna untuk perilaku-perilaku yang kebetulan jarang sekali menjadi kebiasaan. Hal-hal yang harus Anda lakukan sebelum sekali atau setahun sekali—seperti menyeimbangkan kembali perilaku investasi Anda—tidak pernah diulang ulang sering sampai menjadi kebiasaan, jadi dapat secara khusus memantulkannya teknologi untuk “mengingat” bagi Anda.

Contoh-contoh lain meliputi:

- **Pengobatan:** Resep dapat diarsipkan secara otomatis.
- **Konungan pribadi:** Karyawan dapat menahang untuk pertemuan dengan penutupan upah secara otomatis.
- **Memasak:** Layanan pengiriman makanan dapat menggantikan secara belanjanya ke pasar.
- **Produktivitas:** Penambahan media sosial dapat ditambahkan dengan mengklik situs web yang bersangkutan.

Ketika mengotomatiskan sebanyak mungkin kehidupan Anda, Anda dapat mengerahkan usaha pada tugas-tugas yang belum bisa dilakukan oleh mesin. Tapi kebiasaan yang kita serahkan pada otirisasi teknologi membebaskan waktu dan energi kita untuk tahap pertumbuhan berikutnya. Seperti yang ditulis oleh matematikawan dan filsuf Alfred North Whitehead, “Peradaban mampu dengan memperbanyak jumlah operasi yang dapat kita kerjakan tanpa memilikinya.”

Tentu saja, kekuatan teknologi juga dapat merugikan kita. Menonton secara masal menjadi kebiasaan ketika Anda harus mengerahkan lebih banyak energi untuk berhenti melihat layar daripada lanjut mengerjakannya. Alih-alih mengharuskan kita memilih tombol untuk melanjutkan ke episode berikutnya, Netflix atau YouTube mengaktifkan autoplay bagi Anda. Yang dituntun dari Anda hanya membiarkan mata tetap terbuka.

Teknologi menciptakan tingkat kenyamanan yang memungkinkan Anda bekerja dengan petang-petang dan bangun-bangun yang minimal. Cukup dengan merasa lapar, Anda bisa mendapatkan makanan yang dikirim sampai ke pintu. Cukup dengan merasa bosan, Anda dapat tersesat di tengah hutan melalui media sosial. Ketika upaya yang diperlukan untuk mewujudkan keinginan Anda menjadi hampir sama dengan nol, Anda tanpa sadar dapat hanyut oleh deringan apa pun yang muncul pada saat itu. Hal buruk otomatisasi adalah kita bisa mendapati diri betah di satu aksi mudah satu ke aksi mudah berikutnya tanpa menyadari waktu untuk yang lebih sulit—padahal mungkin yang sulit itu akan memberikan ganjaran lebih besar.

Anda sering kali tanpa sadar merasakan ketergantungan yang sangat besar terhadap media sosial ketika sistem itu sedang mati. Itu karena ketika merasa bosan maka hanya sepersekian detik, Anda langsung mengarahkan ponsel. Mudah bagi kita untuk mengalihkan diri dari satu aksi sebagai “hanya untuk selingan kok,” tapi sejalan dengan waktu, pengalihan ini dapat terkumulasi menjadi masalah serius. Pembiasaan terus menerus untuk alasan “hanya satu menit lagi” dapat menghalangi saya mengerjakan apa pun yang terbilang sulit. Saya tidak resolusi. Banyak orang menghabiskan lebih dari dua jam per hari di media sosial. Apa yang dapat Anda peroleh dengan enam ratus jam tambahan per tahun?

Sepanjang tahun ketika sedang menulis buku ini, saya berkolaborasi dengan strategi manajemen waktu baru. Setiap Senin, asisten saya mereset password di semua akun media sosial saya, membuat saya tidak dapat mengaksesnya. Sepanjang minggu saya bekerja tanpa gangguan. Pada hari Jumat, ia mengirimkan password baru kepada saya. Saya mengungkap seluruh akhir pekan untuk memikirkan apa yang ditawarkan oleh media sosial, sampai Senin pagi ketika ia mengganti password lagi. Jika Anda tidak

putra selam, mitra bantuan teman dan anggota keluarga untuk melakukannya.)

Salah satu hal yang paling mengejutkan adalah betapa cepat saya beradaptasi. Dalam pekan pertama membebaskan diri dari media sosial, saya sadar bahwa saya tidak perlu memeriksa ponsel se sering sebelumnya, dan saya yakin tidak perlu melakukannya tiap hari. Sebelumnya, hal itu begitu mudah sehingga menjadi pilihan utama (*default*). Begitu kebiasaan buruk saya menjadi stabil, saya mendapati sesungguhnya saya memang memiliki motivasi untuk melakukan hal-hal yang lebih bermakna. Setelah menghilangkan godaan mental dari lingkungan saya, makan makanan yang sehat menjadi jauh lebih mudah bagi saya.

Ketika bekerja untuk kebaikan Anda, otomatisasi dapat menjadikan kebiasaan kebiasaan baik tak terhindarkan dan kebiasaan kebiasaan buruk stabil. Ini cara yang paling baik untuk mengatasi perilaku di masa mendatang alih-alih mengandalkan kebiasaan kebiasaan pada saat ini. Dengan memanfaatkan alat penjaga komitmen, keputusan satu kali yang strategis, dan teknologi, Anda dapat menciptakan lingkungan yang tak terhindarkan—ruang tempat kebiasaan-kebiasaan baik tidak hanya sesuatu yang Anda harapkan tapi juga yang secara virtual terjamin.

Lingkungan Baik

- Kebiasaan Baik: Ketiga Perilaku adalah mengadopsinya *now*.
- Alat penjaga komitmen adalah pilihan pada masa sekarang yang mengatasi perilaku lebih baik di masa mendatang.
- Cara terbaik untuk mengatasi perilaku di masa mendatang adalah mengotomatiskan kebiasaan-kebiasaan Anda.

- Pilihlah satu hal—seperti membeli sayur yang lebih banyak atau mendaftar ke program tabungan otomatis—sebagai alat tunggal yang mengotomatiskan kebiasaan-kebiasaan di masa mendatang dan meningkatkan ganjaran sejalan dengan waktu.
- Menggunakan teknologi untuk mengotomatiskan kebiasaan adalah cara yang paling andal dan efektif untuk menjamin perilaku yang benar.

CARA MENCIPTAKAN KEBIASAAN BAIK

Kategori	Pembiasaan Terkini
11	Mengisi Kartu Nilai Kebiasaan. Tulis kebiasaan-kebiasaan baik ini untuk mendapat simbulnya.
12	Memperkenalkan dan memperkenalkan "Aku dan (PERILAKU) baik (MAMPU) di (LOKASI)".
13	Memperkenalkan "Sesuai (KEBIASAAN) BERKORONG", "Sesuai (KEBIASAAN) BERDIRI".
14	Mewarung lingkungan. Melakukan seluruh kebiasaan baik tersebut.
Kategori ke-2	Pembiasaan Berjalan
21	Menggunakan simbol positif. Tawarkan simbul yang diberikan dengan simbol yang sudah diberikan.
22	Mengulang dengan kartu simbol perilaku yang Anda inginkan dengan simbol normal.
23	Menciptakan ritual motivasi. Kembangkan ritual yang Anda miliki untuk sebelum kebiasaan yang baik.
Kategori ke-3	Pembiasaan Berjalan
31	Mengulang Pembiasaan. Ulangi jumlah simbol yang Anda dan kebiasaan yang Anda.
32	Mengulang lingkungan. Ulangi mungkin, lakukan lingkungan agar baik di masa mendatang lebih mudah.
33	Mengulang materi pembelajaran. Optimalisasi upaya-upaya yang dapat memberikan dampak yang positif lebih besar.
34	Menggunakan simbol dua simbol. Tawarkan simbol tambahan yang dapat diberikan dengan dua simbol yang sama.
35	Menggunakan simbol tambahan. Simbolisasi dalam simbol dan pemberian satu kali yang dapat membuat perilaku di masa mendatang.
Kategori ke-4	Pembiasaan Berjalan

CARA MENGHENTIKAN KEBIASAAN BURUK

Kategori Halusinasi 1-1	Penyakitnya 1-1 (Tahap 1)
1.2	Mengurangi jumlah orang-orang yang memiliki kebiasaan buruk Anda dan lingkungan Anda.
Kategori Halusinasi 1-2	Penyakitnya 1-2 (Tahap 2)
2.1	Membatasi waktu yang bisa gigit berfokus pada masalah dan menghentikan kebiasaan buruk Anda.
Kategori Halusinasi 1-3	Penyakitnya 1-3 (Tahap 3)
3.1	Mengurangi hambatan, meningkatkan jumlah teman sejawat Anda dan aksesori kejut Anda.
3.2	Mengurangi alat dan benda lainnya. Bekerja untuk meningkatkan semua aspek hidup yang bermasalah.
Kategori Halusinasi 1-4	Penyakitnya 1-4 (Tahap 4)

*Anda dapat mengikuti cara yang dapat diandalkan untuk
mengurangi atau bahkan menghentikan kebiasaan buruk Anda.*

KAIDAH KEEMPAT

Menjadikannya Memuaskan

Bab 15

Aturan Tertinggi untuk Mengubah Perilaku

Pada akhir 1990-an, seorang praktisi kesehatan umum bernama Stephen Luby meninggalkan kota tempat tinggalnya di Omaha, Nebraska, dan memilih tiket satu kali jalan ke Karachi, Pakistan.

Karachi adalah salah satu kota terpadat di dunia. Pada 1996, lebih dari sembilan juta orang tinggal di sana. Kota ini pusat perekonomian bagi Pakistan, selain sebagai transportasi, termasuk di antaranya beberapa bandara dan pelabuhan paling aktif di kawasan itu. 18 bagian kota yang bermartawa komersial. Anda dapat menemukan semua kenikmatan yang lazim ada di perkotaan dengan jalan-jalan yang ramai. Namun, Karachi juga salah satu kota besar yang paling tak layak huni di dunia.

Lebih dari 60% penduduk Karachi tinggal di rumah liar dan kumuh. Lingkungan tempat tinggal yang sangat padat ini penuh gubuk sederhana yang terbuat dari kardus, batu bata, dan bahan-bahan lain. Tidak ada sistem pembuangan air limbah, jaringan listrik, dan fasilitas air bersih. Ketika sedang kering, jalan-jalan merupakan perpindahan antara debu dan lumpur. Sedangkan ke-

rika basah, jalan-jalan menjadi seperti selokan lebar, berlumpur. Sarang ayam-ayam ada di tempat-tempat yang selalu bergemang air, sedangkan anak-anak bermain di antara tempah.

Kondisi yang sangat kotor itu membuat penyakit mudah menyebar. Sumber-sumber air yang tercemar menimbulkan epidemii diare, muntah, dan sakit perut. Hampir sepertiga anak yang tinggal di zona kumuh gitu. Dengan begitu banyak orang bertumpahan di tempat yang sangat kecil, infeksi virus dan bakteri menyebar dengan cepat. Krisis kesehatan masyarakat itulah yang membuat Stephen Luby datang ke Pakistan.

Luby dan timnya sadar bahwa di lingkungan dengan sanitasi yang buruk, kebiasaan sederhana seperti mencuci tangan dapat memberikan hasil nyata pada kesehatan penduduk. Di luar dugaan, ternyata penduduk bukannya belum tahu bahwa mencuci tangan itu penting.

Kebanyakan orang sudah tahu, tapi banyak di antara mereka mencuci tangan dengan cara yang keliru. Ada yang hanya mencelupkan tangan sebentar ke air. Ada yang mencuci tangan tapi hanya sebelah. Banyak yang sekadar lupa mencuci tangan sebelum menyentuh makanan. Semua orang menggunakan mencuci tangan itu penting, tapi tidak banyak yang menjadikannya kebiasaan. Masalahnya bukan pengetahuan. Masalahnya konsistensi.

Saat itulah Luby dan timnya bermitra dengan Procter & Gamble untuk mempromosikan sabun Safeguard ke lingkungan tersebut. Dibandingkan sabun barangan biasa, memakai Safeguard adalah pengalaman yang lebih menyenangkan.

"Di Pakistan, Safeguard adalah sabun mewah," kata Luby kepada saya. "Responden dalam survei umumnya mengatakan mereka sangat menyukainya." Sabun itu mudah berbusa, dan orang dapat merasakan rangsangan dengan busa. Busanya bertahan. Dalam seketika, mencuci tangan menjadi kegiatan yang lebih menyenangkan.

"Saya memandang alasan pribadi mencuci tangan bukan untuk mengubah perilaku, melainkan menjadikannya kebiasaan," kata Luby. "Jauh lebih mudah bagi orang-orang itu untuk memaknai perilaku yang memberikan sinyal sensoris sangat positif, misalnya rasa mint pada pasta gigi, daripada melakukan kebiasaan yang tidak menyediakan umpan balik sensoris menyenangkan seperti membersihkan gigi dengan benang. Tim pemasukan Procter & Gamble bercerita tentang upaya menciptakan pengalaman mencuci tangan yang positif."

Dalam hitungan bulan, para peneliti menyaksikan perubahan yang cepat dalam kesehatan anak di lingkungan itu. Angka diare turun 52%, pneumonia turun 48% dan campak, infeksi kulit oleh bakteri, turun 33%.

Perubahan jangka panjangnya lebih baik lagi. "Enam tahun kemudian kami mendatangi lagi beberapa keluarga di Katschi," tutur Luby. "Lebih dari 95% keluarga yang pernah diberi sabun secara gratis dan diminta mencuci tangan memiliki tempat cuci tangan dengan sabun dan air ketika tim kami berkunjung. Kami segera tidak memberi mereka sabun selama lima tahun. Ternyata mereka sudah terbiasa mencuci tangan sehingga produk itu terus dipelihara." Ini contoh yang sangat bagus untuk hal-hal lainnya dan terakumulasi dari Perubahan Perilaku: menjadikannya kebiasaan.

Kita lebih mungkin mengubah perilaku ketika pengalaman yang kita rasakan memuaskan. Ini sepenuhnya logis. Merasa senang—bahkan terkejut senang seperti memijat tangan dengan sabun yang busuk dan berbusa banyak—menjadi sinyal bagi otak: "Rasanya enak. Lain kali dilakukan lagi." Kemudian mengungkapkan pada otak bahwa suatu perilaku layak diingat dan diulang.

Asibid serta testing permen karet. Permen karet telah dipromosikan pada 1800-an, tapi baru ketika Wrigley memunculkan-

nya pada 1891 permen ini menjadi kebiasaan yang mendunia. Versi awal permen karet terbuat dari bahan kental yang relatif tanpa rasa—lenting, tapi tidak berasa. Wrigley memodifikasi industri ini dengan menambahkan rasa seperti Spearmint dan Juicy Fruit, yang menjadikan permen itu memiliki rasa dan membuat orang senang. Selanjutnya mereka maju selangkah lagi dengan memperkenalkan permen karet sebagai cara untuk membuat mulut terasa bersih. Dalam iklan-iklannya mengajak pembaca mereguk-gukkan indra perasa mereka, "Refresh Your Taste."

Rasa yang lezat dan membuat mulut terasa segar adalah tambahan yang kecil, tapi membuat produk ini memuaskan banyak orang. Konsumen memikat, dan Wrigley menjadi pabrik permen karet terbesar di dunia.

Pasta gigi memiliki perjalanan yang hampir sama. Pabrik-pabriknya mengalami kesulitan besar ketika menambahkan rasa-rasa seperti *peppermint*, *peppermint*, dan *cinnamon* ke produk-produknya. Rasa-rasa ini tidak meningkatkan kinerja pasta gigi. Rasa-rasa ini hanya menciptakan kesan "mulut bersih" dan menjadikan pengalaman menggosok gigi lebih menyenangkan. Istri saya berhenti menggunakan merek tertentu karena tidak menyukai rasa yang tertinggal setelah menggosok gigi. Ia beralih ke merek dengan rasa mint lebih kuat, yang terbukti lebih memuaskan.

Selanjutnya, kalau pengalaman tidak memuaskan, kecil alasan kita untuk mengulangnya. Dalam pendirian saya mendapat cerita dari seorang perempuan yang memiliki kerabat narisis dan menduarinya pusing tujuh keliling. Dalam upaya apa tidak menghabiskan banyak waktu bersama orang itu, ia berupaya-paya menjadi orang yang sangat membosankan ketika sedang bersamanya. Dalam beberapa perjumpaan, orang tadi mulai mengundangnya karena merasa si perempuan sangat tidak menarik.

Cerita-cerita itu merupakan bukti. Alasan Tertinggi Perubahan Perilaku: Hal yang mendatangkan ganjaran cenderung diulang. Hal yang mendatangkan hukuman cenderung dihindari. Anda belajar tentang apa yang sebaiknya dilakukan pada masa mendatang berdasarkan apa yang membuat Anda mendapatkan ganjaran (atau hukuman) di masa sebelumnya. Emosi positif menyebarkan kebiasaan. Emosi negatif menabahi kebiasaan.

Tiga kaidah pertama perubahan perilaku—menjadikannya nyata, menjadikannya menarik, dan menjadikannya mudah—memperbesar kemungkinan suatu perilaku diterapkan saat ini. Kaidah keempat perubahan perilaku—menjadikannya memuaskan—memperbesar kemungkinan suatu perilaku diulang pada masa mendatang. Dengan demikian, lingkaran kebiasaan menjadi lengkap.

Namun, dalam hal ini ada trik. Kita tidak sekadar mencari apa yang memuaskan. Kita mencari kepuasan yang langsung.

KETIDAKSESUAIAN ANTARA GANJARAN LANGSUNG DAN GANJARAN TERTUNDA

Bayangkan Anda seekor satwa yang mengembara di padang-padang Afrika—jerapah, gajah, atau singa. Pada suatu hari, sebagian besar keputusan Anda memiliki dampak langsung. Anda selalu berpikir tentang apa yang akan dimakan atau di mana akan tidur atau bagaimana menghindari predator. Anda terus berfokus pada masa kini atau masa depan yang sangat dekat. Anda hidup dalam situasi yang oleh ilmuwan disebut *lingkungan dengan ganjaran langsung* karena aksi Anda langsung memberikan hasil yang cepat dan nyata.

Sekarang kembali ke Anda sebagai manusia. Dalam masyarakat modern, hampir pilihan yang Anda buat saat ini tidak akan memberikan manfaat langsung kepada Anda. Bila bekerja dengan baik di kantor, beberapa pekan kemudian Anda baru memperoleh gaji/jarai. Bila berolahraga hari ini, barangkali Anda tidak akan kehilangan berat badan tahun depan. Bila membaca sekarang, mungkin Anda akan memiliki dana cukup untuk pensiun beberapa dasawarsa mendatang. Anda hidup dalam situasi yang telah amaran disebut *lingkungan dengan ganjaran tertunda* karena Anda dapat bekerja sampai bertahun-tahun sebelum tindakan tindakan Anda memberikan ganjaran yang dimaksudkan.

Otak manusia tidak berkembang untuk hidup di lingkungan dengan ganjaran tertunda. Hewan paling tua yang memunculkan manusia modern, dikenal sebagai *Homo sapiens*, berusia kira-kira dua ratus ribu tahun. *Homo sapiens* ini adalah mamalia pertama yang memiliki otak yang relatif mirip dengan otak kita. Lebih khusus lagi, neokorteks—bagian otak paling baru dan yang paling berperan dalam fungsi-fungsi lebih tinggi seperti bahasa—memiliki ukuran yang kurang lebih sama baik dua ratus ribu tahun lalu maupun sekarang. Anda saat ini berjalan-jalan menggunakan perangkat keras yang sama seperti milik nenek moyang Palaeolithic Anda.

Baru belakangan ini—selama sekitar lima ratus tahun terakhir—mayoritas manusia beralih ke lingkungan yang sebagian besar memiliki ganjaran tertunda.¹ Dibandingkan otak, masyarakat modern adalah sesuatu yang benar-benar baru. Dalam seratus tahun terakhir, kita telah menyaksikan kemunculan rer-

¹ Pergerakan ke lingkungan dengan ganjaran tertunda mungkin dimulai sekitar 1500 tahun pertama setelah kita telah makan, ketika petani mulai beres-beres menanam untuk disimpan sebagai bahan makanan. Kemudian kemudian, baru beberapa abad terakhir hidup kita diisi dengan pilihan-pilihan yang memberikan ganjaran tertunda: pensiunan, bank, pemerintahan nasional, pemerintahan lokal, dan semua hal lain yang mengarah kepada itu.

bil, pesawat terbang, televisi, komputer pribadi, internet, telepon pintar, dan *Reynold*. Dunia telah berubah banyak dalam tahun-tahun terakhir, tapi sifat dasar manusia hanya berubah sedikit.

Sama seperti hewan-hewan lain di padang rumput Afrika, nenek moyang kita mengalihkan hari-hari mereka untuk berakasi terhadap ancaman memotakan, menggunakan makan untuk berakasi, dan mencari tempat berlindung dari hujan serta badai. Masih awal kalau mereka memberi nilai tinggi pada pemberian ganjaran secara instan. Masa depan yang jauh tidak begitu penting. Dari setelah ribuan generasi di lingkungan dengan ganjaran langsung, otak kita berkembang untuk lebih menyukai ganjaran cepat daripada ganjaran jangka panjang.

Pakar kesehatan perilaku menyebut kecenderungan ini *tidak sesuai waktu*. Artinya, cara otak kita menggunakan ganjaran tidak konsisten terhadap waktu.¹ Anda lebih menghargai masa kini daripada masa mendatang. Biasanya, kecenderungan ini tidak masalah bagi kita. Ganjaran yang pasti pada masa kini umumnya lebih diharga daripada ganjaran yang bisa mungkin pada masa mendatang. Namun terkadang, kecenderungan kita terhadap pemberian ganjaran instan menimbulkan masalah.

Mengapa orang merokok kalau tahu kebiasaan itu meningkatkan risiko menderita kanker paru? Mengapa orang makan berlebihan padahal tahu hal itu meningkatkan risiko obesitas? Mengapa orang melakukan hubungan seks yang tidak aman padahal tahu hal itu bisa membuat mereka terinfeksi penyakit? Begitu Anda paham bagaimana otak membuat prioritas tentang ganjaran, jadi wajar-wajar saja menjadi jelas akibat yang ditimbulkan oleh kebiasaan buruk datang belakangan, sedangkan ganjarannya yang menyenangkan datang dalam seketika. Merokok mungkin mencubai nyawa Anda someday tahun mendatang, tapi merokok menghi-

¹ *Don Williams* (1994) juga menyebut *discounting*.

langkah stres dan memenuhi hasrat Anda untuk mendapatkan ridwan sekoteng. Makan berlebihan berhabaya dalam jangka panjang, tapi sangat menggherkan saat ini. Seks—atau apa itu—memberikan kenikmatan secara langsung. Penyakit dan infeksi baru muncul sehari-hari, atau berminggu-minggu, atau bahkan bertahun-tahun kemudian.

Setiap kebiasaan mendatangkan hasil tidak hanya satu sejalan dengan waktu. Sayangnya, hasil-hasil ini sering kali tidak beresamula. Dengan kebiasaan buruk, hasil yang langsung biasanya terasa baik, padahal hasil akhirnya terasa buruk. Dengan kebiasaan baik, yang terjadi kebalikannya: hasil langsung tidak dapat dinikmati, tapi hasil akhirnya terasa baik. Menurut Francis Fukuyama: Rastiat menerangkannya dengan jalan ketika memulai, “Hampir selalu terjadi bahwa ketika akibat langsung lebih dikedas, akibat awalannya adalah bencana, dan sebaliknya.... Sering kali, makin banyak buah pertama kebiasaan, makin pahit buah yang belakangan.”

Dengan kata lain, kerugian kebiasaan baik Anda ada di masa kini. Sedangkan kerugian kebiasaan buruk ada di masa mendatang.

Kecenderungan otak memprioritaskan masa kini membuat Anda tidak dapat bergantung pada niat baik. Ketika membuat rencana—memutuskan berat badan, memulai buku, atau belajar bahasa—Anda sesungguhnya membuat rencana untuk diri Anda di masa mendatang. Dan ketika membayangkan hidup yang Anda inginkan kelak, mudah untuk melihat nilai dalam tindakan yang terkait dengan manfaat jangka panjang. Kita semua menginginkan kehidupan yang lebih baik bagi diri kita di masa mendatang. Kendati demikian, ketika saat membuat keputusan tiba, pemberian ganjaran secara instan biasanya menang. Anda tak lagi membuat pilihan untuk Anda Masa Mendatang, mimpi Anda untuk menjadi lebih sehat, lebih kaya, atau lebih bahagia. Anda memilih Anda Masa Kini, yang ingin mendapatkan perhatian penuh, dimanja, dihormati. Sebagai aturan umum, makin langsung ke-

nangan yang didapatkan dari suatu tindakan, maka serius Anda harus bertanya tentang apakah itu sesuai dengan ukuran-ukuran jangka panjang Anda.¹

Dengan pemahaman yang lebih utuh atas apa yang menyebabkan otak menyalang sejumlah perilaku dan menghindari yang lain, mari kita memperbarui Aturan Tertinggi Perubahan Perilaku: Yang mendapatkan ganjaran langsung akan dihindari. Yang membuat kita ditaklukkan secara langsung cenderung dihindari.

Preferensi kita terhadap pemberian ganjaran secara instan menyalang kebiasaan paling tentang kesuksesan karena rangkaian di otak kita, banyak orang akan mengabaikan waktu sebulan untuk mengejar kepuasan sesaat. Jalan yang paling jarang dilewati adalah jalan dengan pemberian ganjaran yang tertunda. Jika berhasil menaggap ganjaran, Anda akan menghadapi lebih sedikit pertentangan dan sering kali mendapatkan ganjaran lebih besar. Seperti kata pepatah, kilometer terakhir selalu menjadi tempat yang paling panjang.

Inilah tegatraya yang diturunkan oleh penelitian. Orang yang lebih baik dalam menunda ganjaran memiliki skor SAT yang lebih tinggi, lebih sedikit menjadi penyalah guna narkoba, lebih kecil kemungkinannya menderita obesitas, lebih baik dalam mengatasi stres, dan menjadi juara dalam ketenampilan sosial. Kita semua menyakiti diri kita sendiri dalam kehidupan kita sendiri. Jika menunda minum televisi dan menghabiskan lebih pekerjaan rumah Anda,

¹ Hal ini juga bisa menjadi pengalihan perhatian kita. Oleh sebab itu, kita akan berfokus dan fokus apa pun yang relevan merupakan ukuran jangka panjang. Setelah banyak telah memiliki peluang untuk mengubah diri, penulis juga hanya karena terdapat banyak penulis yang berfikir. Anda sedang di rumah sendiri, beres-bereskan diri yang Anda tanggapi. Sementara itu, ada kemungkinan bahwa yang relevan sebagai ukuran baik di kemudian hari adalah mengabdikan orang-orang untuk mencapai pencapaian Anda secara langsung dari rumah yang tidak akan, pekerjaan tersebut akan lebih banyak dalam rumah yang lebih penting untuk lebih berfokus. Karena itu, kita akan fokus.

Anda umumnya akan belajar lebih banyak dan memperoleh nilai lebih tinggi. Bila tidak berkesempatan camilan di toko, Anda sering kali akan makan makanan lebih sehat serupa di rumah. Pada tahap tertentu, kesuksesan dalam hampir setiap bidang menuntut Anda mengabdikan perhatian langsung demi mendapatkan ganjaran yang terdenda.

Berikut masalahnya: kebanyakan orang tahu bahwa memunda pemberian ganjaran adalah tindakan yang bijaksana. Mereka mengagungkan manfaat dari kebiasaan-kebiasaan baik: menjadi sehat, menjadi produktif, merasa damai. Akan tetapi, hasil hasil ini jarang berada di urutan teratas pada momen-momen yang menentukan. Untungnya, Anda masih mungkin melatih diri untuk menunda pemberian ganjaran—tapi Anda perlu bekerja sesuai yang sudah dipikirkan untuk manusia, bukan melawannya. Cara terbaik untuk melakukannya adalah dengan menambahkan sedikit unsur ketekunatan langsung pada kebiasaan-kebiasaan yang akan memberikan ganjaran jangka panjang dan sedikit unsur kepantasan langsung pada kebiasaan-kebiasaan yang berakibat buruk pada jangka panjang.

CARA MENGUBAH PEMBERIAN GANJARAN SECARA INSTAN AGAR BERMANFAAT

Yang paling penting dalam membuat kebiasaan bertahan adalah merasa sukses—bahkan meskipun keberhasilan itu kecil. Merasa sukses adalah tanda bahwa kebiasaan Anda terbayar, juga bahwa upaya itu layak diperjuangkan.

Dalam dunia yang serba instan, ganjaran untuk kebiasaan baik adalah kebiasaan itu sendiri. Dalam dunia nyata, kebiasaan baik cenderung terasa berharga hanya setelah kebiasaan itu memberi Anda sesuatu. Akibatnya semua usaha dengan pengabdian Anda sudah berulang-ulang beberapa kali, tapi belum menjadi lebih kuat.

lebih bujar, atau lebih cepat—sendakanya belum menunjukkan kemampuan yang terlihat. Baru beberapa bulan kemudian, sendakanya Anda internal lebih besar, lebih mudah lagi Anda untuk beres-beres ke tempat latihan. Pada awalnya, Anda memerlukan latihan untuk tetap berlatih. Itulah sebabnya latihan langsung sangatlah penting. Latihan langsung membuat Anda tetap bersemangat sementara latihan tertunda terkumpul di latar belakang.

Tapi sesungguhnya kita tahu—kita bicara tentang latihan langsung—adalah bahwa akhir suatu perilaku. Bahwa akhir pengalaman apa pun sangatlah penting karena kita cenderung mengingatnya dibanding bahwa-bahwa lain. Anda ingin bahwa akhir kebiasaan Anda menjadi sesuatu yang memuaskan. Pendidikan urbak adalah menggunakan pengisian ulang atau reinforcement, yang merujuk ke proses penggunaan latihan langsung untuk meningkatkan frekuensi perilaku. Menurut kebiasaan, yang kita bahas di Bab 5, mengikat kebiasaan dengan perilaku langsung, yang menjadikannya nyata ketika Anda mulai melakukannya. Pengisian ulang mengikat kebiasaan Anda dengan latihan langsung, yang menjadikannya memuaskan ketika Anda menyelesaikannya.

Pengisian ulang langsung dapat sangat membantu ketika berurusan dengan kebiasaan menghindar, yakni perilaku-perilaku yang membuat Anda ingin berhenti melakukan sesuatu. Sifat sekali bertahan dengan kebiasaan-kebiasaan seperti “tidak belanja yang tidak-tidak” atau “berhenti minum alkohol bulan ini” karena tidak ada yang terjadi ketika Anda tidak membeli sepatu atau melepaskan botol minuman-minuman bersama teman. Akan sulit merasa puas jika sebelumnya memang tidak ada tindakan. Yang Anda lakukan adalah menaruh godaan, dan tidak banyak kepuasan yang didapatkan dari situ.

Salah satu solusi adalah mengubah situasi pada pangkalnya. Anda ingin membuat penghindaran itu terlihat. Jika rekening

tabungan lalu beri label untuk sesuatu yang Anda inginkan—mungkin “Jaket Kulit”. Setiap kali Anda melewati belanja, tumbuk uang dengan nilai yang sama ke rekening itu. Tidak rugini latte pagi ini? Transfer uangnya ke rekening tabungan. Tidak menonton Netflix selama sebulan lagi? Pinjukkan biaya berlangganan aplikasi itu ke rekening tabungan. Mungkin rasanya seperti membuat program kesetiaan bagi diri sendiri. Gambaran langsung ketika melihat diri Anda menabung untuk jaket kulit jauh lebih baik daripada sekadar menghindari kebiasaan. Anda membuat perbuatan melewati suatu tindakan menjadi sesuatu yang menyenangkan.

Salah seorang pembaca bersama istrinya, menggunakan cara serupa. Mereka ingin mengurangi kebiasaan makan di luar dan mulai lebih sering memasak sendiri. Mereka melabeli rekening tabungan mereka “Tamu ke Eska”. Setiap kali melewati makan di luar, mereka memasukkan 50 dolar ke rekening itu. Pada pengujung tahun, mereka menggunakan uang itu untuk bertamasya.

Ada baiknya mencatat betapa penting memilih gambaran jangka pendek yang memperkuat identitas Anda, bukan yang bertentangan dengannya. Membeli jaket baru itu baik bila Anda sedang berusaha menurunkan berat badan atau mencoba lebih banyak buku, tapi tidak ada gunanya jika Anda sedang mencoba mengatur pengeluaran dan menabung. Di pihak lain, mandi busa atau berjalan-jalan santai adalah contoh bagus untuk menghadapi diri sendiri dengan sedikit luang, yang selaras dengan seseorang akan berpikir kebebasan dan kemerdekaan finansial yang lebih besar. Begitu pula, bila memberi gambaran untuk rutin berolahraga adalah dengan makan semangkuk besar es krim, berarti Anda memilih hal yang bertentangan, dan alihnya semesta akan. Sebaliknya, mungkin gambaran yang Anda berikan adalah pijat, yang terdengar mewah dan bermanfaat bagi perawatan tubuh.

Gejaran jangka pendek diselaraskan dengan visi jangka panjang, yaitu menjadi orang yang sehat.

Adanya, untuk gejaran terdrit seperti manusia hati yang lebih baik, tubuh yang lebih bertenaga, dan stres yang lebih sedikit. Anda tidak terlalu mencurahkan perhatian gejaran sekunder identitas menjadi penguat ulang. Anda melakukannya karena hal itu menunjukkan siapa diri Anda dan terasa menyenangkan. Meskipun sering kebiasaan itu menjadi bagian dalam hidup Anda, mungkin sedikit perhatian Anda untuk mencari dorongan dari luar. Insentif dapat memulai kebiasaan. Identitas mempertahankan kebiasaan.

Artinya, perlu waktu agar ada cukup banyak bukti untuk memunculkan identitas baru. Penguatan ulang langsung membantu mempertahankan motivasi dalam jangka pendek, sedangkan Anda memangkas kebutuhan gejaran jangka panjang.

Untuk ringkasnya, kebiasaan harus dapat dinikmati segera berumur panjang. Penguatan kecil dan sederhana—seperti subit yang sangat harus atau pasta gigi yang mengandung bahan penyegar atau melihat tabungan Anda cukup besar—dapat menawarkan kesenangan langsung yang Anda perlukan untuk memulai kebiasaan. Dua perubahan menjadi mudah ketika perubahan itu dapat dinikmati.

Ringkasan Bab

- Kitab *keempat* Perubahan Perilaku adalah menjadi *keempat* memuaskan.
- Kita lebih mungkin mengulang perilaku ketika pengulangan itu memuaskan.
- Orang manusia berkembang untuk memprioritaskan ganjaran langsung dibanding ganjaran tertunda.
- *Aturan Tertinggi Perubahan Perilaku: Yang mendapat ganjaran langsung cenderung diulang. Yang mendapatkan hukuman langsung cenderung dihindari.*
- Agar kebiasaan melekat, Anda perlu merasakan kesenangan langsung—bahkan meskipun kesenangan itu kecil.
- Tiga hukum pertama perubahan perilaku—menjadikannya nyata, menjadikannya menarik, dan menjadikannya mudah—meningkatkan peluang perilaku akan dilakukan saat ini. Hukum keempat perubahan perilaku—menjadikannya memuaskan—meningkatkan peluang perilaku diulang di masa mendatang.

Bab 16

Bagaimana Mempertahankan Kebiasaan Baik Setiap Hari

Pada 1993, sebuah bank di Abbotsford, Kanada, merekrut pi-dang saham 25 tahun bernama Trent Dyrsmid. Abbotsford adalah wilayah pinggiran kota yang relatif kecil, yang hanya se-perti bayangan kota besar terdekatnya, Vancouver, tempat sebagi-an besar transaksi bisnis terjadi. Mengingat lokasinya, dan kemya-taan bisnis Dyrsmid terbelung pertama, tidak ada yang berharap terlalu banyak darinya. Namun, ia menunjukkan kemampuan yang cepat berkat kebiasaan sehari-harinya yang sederhana.

Dyrsmid memulai tiap pagi dengan dua gelas di meja kerja. Yang satu berisi 120 buah penjepit kertas. Yang lain kosong. Ia akan mulai melepaskan seorang klien. Setelah itu, ia memindah-kan satu penjepit kertas dari gelas yang penuh ke gelas yang ko-song dan melepaskan klien lain. "Setiap pagi saya mulai dengan 120 penjepit kertas di satu gelas dan terus melepaskan sampai saya memindahkan semuanya ke gelas kedua," ceritanya kepada saya.

Dalam delapan belas bulan, Dyrsmid menandatangani 5 juta dolar ke perusahaan itu. Pada usia 24 tahun, ia berpenghasilan 75.000 dolar per tahun—sama dengan 125.000 dolar hari ini. Ti-

duk lama selanjutnya, ia pindah ke sebuah perusahaan lain dengan gaji jutaan dolar.

Saya juga membaca sedikit *ini Strategi Prinsip Kertas* dan, setelah bertahun-tahun, saya mendengar para pembaca telah menerapkannya dengan berbagai cara. Seorang perempuan memindahkan jepit rambut dari sebuah sisi ke sisi lain setiap kali membaca satu halaman novel. Seorang laki-laki memindahkan kelereng dari kotak satu ke kotak lain setelah melakukan serangkaian *push-up*.

Menemukan kemajuan adalah hal yang memuaskan, dan ukuran-ukuran yang dapat dilihat—misalnya memindahkan penjepit kertas atau jepit rambut atau kelereng—memberikan bukti yang jelas tentang kemajuan Anda. Akibat, kemajuan itu mengaktifkan perilaku Anda dan menambahkan sedikit kepuasan langsung pada suatu kegiatan. Pengukuran visual datang dalam banyak bentuk: buku harian makan, catatan olahraga, *loose-leaf punch card*, *progress bar* pada perangkat lunak yang dapat dimatikan, daftar angka-angka bulanan di sebuah buku. Akan tetapi, barangkali cara terbaik untuk mengukur kemajuan Anda adalah menggunakan “penantau kebiasaan”.

CARA MEMANTAU KEBIASAAN

Penantau kebiasaan adalah cara sederhana untuk mengukur apakah Anda melakukan suatu kebiasaan. Format yang paling dasar adalah menyediakan kalender dan menyilang tanggal setiap kali Anda mempertahankan suatu rutinitas. Sebagai contoh, jika Anda bermeditasi pada Senin, Rabu, dan Jumat, tiap tanggal di hari-hari tersebut itu mendapat tanda silang. Sejalan dengan waktu, kalender itu seperti rekaman untuk perjalanan kebiasaan Anda.

Banyak orang telah menamini kebiasaan mereka, tapi barangkali yang paling terkenal adalah Benjamin Franklin. Sejak usia dua puluh tahun, Franklin membuka buku kecil ke mana pun ia pergi dan menggunakannya untuk menamini tiga belas hal pribadinya yang positif. Daftar ini meliputi aturan-aturan seperti "Tidak membuang waktu. Selalu melakukan sesuatu yang berguna" dan "Menghindari pertincangan omong kosong." Pada pengujung hari, Franklin membuka buku kecilnya dan mencatat kemajuan/kegagalannya.

Jerry Seinfeld kini menggunakan pemantau kebiasaan untuk kesuksesannya menulis materi lawakan. Dalam dokumenter berjudul *Comedian*, ia menerangkan bahwa caranya menulis "tidak pernah menulis runtai" menulis materi lawakan setiap hari. Dengan kata lain, ia tidak berfokus pada seberapa baik atau seberapa buruk suatu lawakan atau seberapa besar inspirasi yang ia rasakan. Ia hanya berfokus pada membuat rangkaian materi panjang.

"Jangan menulis runtai" adalah mantra yang dahsyat. Jangan menulis runtai penemuan pemantauan maka Anda akan menikmati buku bisnis yang sukses. Jangan menulis runtai olahraga maka Anda akan lebih cepat dari yang Anda harapkan. Jangan menulis runtai penciptaan setiap hari maka Anda akan memiliki portofolio yang mengesankan. Pemantau kebiasaan efektif karena memperbesar manfaat Hukum Perubahan Perilaku berkali-kali lipat. Mantra ini secara efektif menjadikan suatu perilaku nyata, menarik, dan memuaskan.

Mari menguraikannya satu demi satu.

Manfaat 1: Pemantau kebiasaan itu terlibat.

Mencatat aksi terdahulu Anda menciptakan pemacu yang dapat menginisiasi langkah berikutnya. Pemantau kebiasaan secara alami membangun serangkaian pemuncak visual seperti tanda vi-

lang pada kalender atau daftar makanan dalam catatan makan Anda. Ketika memandang kalender dan melihat rekam jejak Anda, Anda dipicu untuk melakukannya lagi. Penelitian menunjukkan bahwa orang yang memantau ketagihan saat-saat-saat mereka seperti meminumkan berat badan, berhenti merokok, dan memonitorkan tekanan darah lebih mungkin menyelesaikan perilaku mereka daripada yang tidak. Studi terhadap lebih dari enam ratus orang menunjukkan bahwa mereka yang memantau catatan makan tiap hari berhasil menurunkan berat badan dua kali lebih banyak daripada yang tidak. Akal memantau perilaku dapat memicu dorongan untuk mengubahnya.

Pemantau kebiasaan juga membuat Anda tetap jujur. Kebanyakan kita mempunyai pandangan yang berdistorsi tentang perilaku kita sendiri. Kita merasa telah berbuat lebih baik daripada yang sesungguhnya. Pengukuran menawarkan cara untuk mengataai kebiasaan kita terhadap perilaku kita sendiri dan melihat apa yang terjadi sesungguhnya setiap hari. Sekali pandang ke penjepit kertas dalam gelas membuat Anda langsung tahu berapa banyak yang sudah (atau belum) Anda lakukan. Ketika bekti berada tepat di depan Anda, lebih kecil kemungkinan Anda berbohong pada diri sendiri.

Manfaat 2: Pemantau kebiasaan itu menarik.

Bentuk motivasi yang paling efektif adalah kemajuan. Ketika memperoleh sinyal bahwa kita sedang maju, kita menjadi lebih termotivasi untuk meneruskan di jalan yang sama. Dengan cara ini, pemantau kebiasaan bisa mempunyai efek ketagihan pada motivasi. Tiap kemenangan kecil akan menyegarkan hasrat Anda.

Ini bisa efektif khususnya ketika Anda mengalami hari yang buruk. Ketika sedang merasa terpuruk, inilah hagi Anda untuk melupakan semua kemampuan yang sudah Anda capai. Pemantau kebiasaan menyediakan bukti visual tentang kerja keras Anda—pengingat tentang seberapa jauh Anda telah menempuh perjalanan. Selain itu, kutuk lusuq yang Anda lihat tiap pagi dapat memotivasi Anda untuk mulai karena Anda tidak ingin kehilangan kemajuan dengan memulai rangkaian.

Manfaat 3: Pemantau kebiasaan itu memuaskan.

Ini manfaat paling penting di antara semua. Memantau kebiasaan dapat menjadi bentuk ganjaran tersendiri. Anda bisa merasa puas ketika menyilang semua dari daftar, melengkapi hari dalam catatan olahraga, atau menyilang tanggal pada kalender. Anda bisa merasa puas ketika melihat hasil-hasil Anda tumbuh—ukuran pertambahan lencana, panjang naskah buku—dan kalau Anda merasa puas, besar kemungkinan Anda untuk bertahan.

Pemantau kebiasaan juga membantu Anda tetap berfokus. Anda akan berfokus pada proses, bukan hasil. Anda tidak terpaus pada bayangan tubuh yang rapak. Anda semata berusaha mempertahankan rangkaian kegiatan Anda dan menjadi orang yang tidak pernah melewatkan olahraga.

Untuk ringkasnya, pemantau kebiasaan (1) menciptakan petunjuk visual yang dapat mengingatkan Anda untuk beraksi, (2) semua sifat dasarnya memotivasi karena Anda menyaksikan kemampuan yang Anda buat dan tidak ingin kehilangan jejak puyah, dan (3) terasa memuaskan setiap kali Anda mencatatkan perilaku sukses dalam kebiasaan Anda. Lebih lanjut, pemantau kebiasaan menyediakan bukti visual bahwa Anda telah memilih tipe

orang yang ingin Anda tuju, bentuk pemberian hadiah langsung dan tersepat yang sangat menyenangkan.¹

Anda mungkin penasaran, kalau memantau kebiasaan sangat bermanfaat, mengapa saya harus menunggu begitu lama untuk membalasnya?

Terlepas dari semua manfaat itu, saya baru membahasnya sekarang karena alasan sederhana: banyak orang memiliki gagasan memantau dan membuat pengukuran. Biasanya bisa seperti beban karena memaksa Anda menjalani diet kebiasaan sekaligus kebiasaan yang sedang coba dibangun dan kebiasaan memantunya. Menghitung kalori terkesan sebagai sesuatu yang merepotkan ketika mengikuti diet saja sudah menguras tenaga. Mencatat setiap penalaran, perilaku, kebiasaan menambah pekerjaan sementara banyak yang harus Anda lakukan. Rasanya lebih mudah mengatakan, "Aku cuma akan makan lebih sedikit." Atau, "Aku akan berusaha lebih keras lagi." Atau, "Aku akan ingat untuk melakukannya." Sesuai dugaan, banyak orang mengatakan hal tersebut kepada saya. "Saya punya catatan harian untuk keperluan, tapi saya berharap dapat lebih memanfaatkannya." Atau, "Saya mencatat kegiatan olahraga selama seminggu, tapi lalu berhenti." Saya juga pernah seperti itu. Saya pernah membuat catatan makan untuk memantau asupan kalori. Saya berusaha melakukannya untuk satu awal makan tapi lalu berhenti.

Memantau tidak bagus semua orang, dan kita tidak perlu mengukur semua hidup. Akan tetapi, hampir semua orang bisa mendapatkan manfaat darinya—bahkan tampaknya hanya sementara.

Apa yang bisa dilakukan agar memantau menjadi lebih mudah?

¹Penelitian yang terampil dapat memprediksi implikasi untuk pemantau kebiasaan di masa depan, www.brooks.com.

Pertama, setiap kali mungkin, pengukuran harus otomatis. Anda हरنگkali terkejut sendiri melihat berapa banyak pemantauan yang Anda lakukan tanpa menyadarinya. Laporan kartu kredit menuntut seberapa sering Anda makan di luar. Catatan Elinor merinci berapa langkah yang Anda lakukan dan berapa lama Anda tidur. Kalender mencatat berapa banyak tempat baru yang Anda kunjungi tiap tahun. Begitu Anda tahu di mana bisa mendapatkan data, tambahkan catatan di kalender Anda untuk mengulangnya tiap minggu atau bulan, yang lebih praktis daripada memantainya setiap hari.

Kedua, pemantauan manual harus dibatasi hanya untuk kebiasaan yang paling penting. Lebih baik memantau kebiasaan secara konsisten daripada memantau sepuluh kebiasaan secara sporadis.

Akhirnya, catatlah tiap pengukuran secara langsung setelah kebiasaan dilakukan. Penyelesaian pertama adalah petunjuk untuk mencatatnya. Pendekatan ini memungkinkan Anda menggabungkan metode memungut kebiasaan yang dibahas di Bab 5 dengan memantau kebiasaan.

Rumus untuk memungut kebiasaan + memantau kebiasaan adalah:

Setelah [KEBIASAAN SAAT INI],
aku akan [MEMANTAU KEBIASAANKU].

- Setelah meletakkan telepon sebelum melakukan perawatan pribadi, aku akan meminimalisirkan penjepit kertas.
- Setelah menyelesaikan serangkaian latihan, aku akan mencatatnya dalam buku harian olahraga.
- Setelah mencuci piring di bak cuci, aku akan mencatat apa yang kumakan.

Taktik-taktik ini dapat menjadikan pemertanian kebiasaan Anda lebih mudah. Bahkan sebaliknya Anda bukan tipe orang yang gratis mencatat perilaku sendiri, menurut saya pengakuan selama beberapa pekan akan membuka wawasan Anda. Selalu menyenangkan untuk dapat melihat bagaimana sebenarnya Anda telah menghabiskan waktu.

Artinya, setiap rangkaian kebiasaan berakhir di suatu titik. Dan, lebih penting daripada tiap pengukuran adalah ketika Anda mempunyai rencana yang bagus untuk kebiasaan Anda selanjutnya dari selanjutnya.

CARA PULIH DENGAN CEPAT KETIKA RANGKAIAN KEBIASAAN ANDA TERPUTUS

Tak peduli seberapa konsisten Anda dengan kebiasaan Anda, tanpa dapat dihindari hidup akan menginterupsi Anda entah kapan. Anda tak mungkin sempurna. Setelah berjalan beberapa waktu, boleh jadi situasi darurat muncul—Anda tiba-tiba sakit atau harus melakukan perjalanan dinas yang jauh atau keluarga Anda memerlukan waktu Anda lebih banyak.

Setiap kali ini terjadi pada saya, saya berusaha mengingatkan diri pada aturan sederhana: jangan pernah bolos dua kali.

Kalau suatu hari terpaksa bolos, saya akan berusaha menggantikannya secepat mungkin. Tidak berolahraga satu kali pernah terjadi, tapi saya tidak akan bolos sampai dua kali berturut-turut. Biasanya saya akan makan seluruh pizza yang menjadi jatah saya dalam suatu acara, tetapi saya akan melanjutkannya dengan makan yang selut. Saya mustahil menjadi sempurna, tapi saya bisa menghindari bolos kedua. Segera setelah suatu rangkaian terputus, saya langsung menggantinya dengan rangkaian baru.

Kesalahan pertama tidak pernah membuat Anda hancut. Rantai pengukuran kesalahanlah yang dapat mengarah ke sana. Bo-

dan satu kali hanyalah kecelakaan. Mungkin dua kali sama dengan awal kebiasaan baru.

Ini adalah letak perbedaan antara pemenang dan pesundang. Siapa pun dapat membuat kesalahan satu kali, kecelakaan dalam olahraga, atau kesulitan dalam pekerjaan. Namun, ketika orang sukses gagal, mereka pulih dengan cepat. Terpautnya kebiasaan bukan masalah kalau kebiasaan itu dengan segera dijalankan lagi.

Menurut saya, prinsip ini sangat penting sehingga terus saya jadikan pegangan kalau tidak dapat mengendalikan kebiasaan dengan mudah atau menyederhanakannya seperti yang saya inginkan. Terlalu sering kita terjatuh ke siklus "all-or-nothing" dalam kebiasaan kita. Masalahnya adalah masuk ke pola pikir bahwa kalau kita tidak melakukan sesuatu dengan sempurna tidak usah melakukan sama sekali.

Anda tidak sadar berapa banyak tindakan sekunder datang ke tempat latihan pada hari-hari sial (atau sibuk) Anda. Baga karena boleh lebih besar daripada keuntungan jika Anda berusaha bangkit lagi. Jika Anda mulai dengan 100 dolar, lalu mendapat untung 50%, uang Anda menjadi 150 dolar. Akan tetapi, Anda hanya perlu rugi 33% untuk membawa kembali ke 100 dolar. Dengan kata lain, menghindari rugi 33% sama berharganya dengan meraih keuntungan 50%. Seperti dikatakan oleh Charlie Munger, "Muaran pertama dalam penggabungan (*compounding*): Jangan pernah menginterupsi kalau tidak terpaksa."

Itulah sebanya berlatih, meskipun buruk, tetap paling penting. Tetap berlatih meskipun tidak nasional berfungsi mempertahankan manfaat yang telah terkumpul dari hari-hari latihan terlewat. Cukup melakukan sesuatu—sepeduh kali squar, lima kali sprint, atau yang lain—akan sangat berharga. Jangan sampai tidak berusaha sama sekali. Jangan sia-siakan hasil yang sudah terkumpul selama ini.

Selanjutnya, masalahnya tidak selalu terkait dengan yang terjadi selama olahraga. Yang penting Anda menjadi tipe orang yang tidak pernah bosan latihan. Berhenti ketika Anda merasa baik memang mudah, tapi yang paling penting adalah tetap datang ketika Anda sedang tidak bersemangat melakukannya—bahkan jika yang Anda lakukan lebih sedikit dari yang diharapkan. Berolahraga selama lima menit mungkin tidak membuat performa Anda lebih baik, tapi identitas Anda dipertahankan kembali.

Salah *all-or-nothing* pada perubahan perilaku hanya salah satu kebiasaan yang dapat merusak kebiasaan Anda. Budaya lain yang mungkin—terutama jika Anda menggunakan penantang kebiasaan—adalah mengupayakan sesuatu yang kefiru.

TAHU KAPAN HARUS (DAN KAPAN TIDAK BOLEH) MEMANTAU KEBIASAAN

Misalkan Anda mengoperasikan restoran dan ingin tahu apakah *chef* Anda bekerja dengan baik. Salah satu cara untuk mengukur kesuksesan adalah memantau berapa banyak pelanggan yang datang untuk makan di situ tiap hari. Jika banyak pelanggan yang datang, berarti makanannya enak. Kalau hanya sedikit yang datang, pasti ada yang salah.

Kendati demikian, satu petugurus ini—pendapatan harian—hanya memberikan gambaran terbatas tentang apa yang sesungguhnya sedang terjadi. Hanya karena seseorang datang dan membayar apa yang dimakannya tidak berarti ia menikmati hidangan di situ. Bahkan pelanggan yang kecewa tidak mungkin pulang begitu saja tanpa membayar. Dalam kenyataannya, jika Anda hanya mengukur pendapatan, makanan yang disajikan mungkin memburuk tapi Anda mengimbangiinya dengan meningkatkan pemasaran atau pemberian diskon, misalnya. Sebaliknya, meng-

kin lebih efektif memuaskan berapa banyak pelanggan yang mengunjungi halaman atau berulang kali berapa persen pelanggan yang meninggalkan tip cukup besar.

Salah gelap dari pemertasaan perilaku tertentu adalah kita digelakkan oleh angka, bukan tujuan di balik angka itu. Bila kesuksesan Anda diukur berdasarkan pendapatan per kuartal, Anda akan mengoptimalkan penjualan, pendapatan, dan akuntansi untuk pendapatan per kuartal. Bila kesuksesan Anda diukur dengan angka yang lebih rendah pada skala, Anda akan mengoptimalkan angka yang lebih rendah pada skala, bahkan sensasinya itu berarti melakukan crash diet, minum jus pencuci, dan mencuci pil pembuang lemak. Pikiran manusia menginginkan "kemungkinan" pada permainan apa pun yang sedang dimainkan.

Itulah ini adalah bukti dalam banyak bidang kehidupan. Kita berfokus pada jam kerja yang panjang seolah bekerja, bahkan pada apakah suatu pekerjaan menghasilkan sesuatu yang bermakna. Kita lebih peduli mendapatkan sepuluh ribu langkah ketimbang apa yang kita lakukan supaya sehat. Kita mengejar alibi alibi, bukan memberi tekanan pada pembelian, rasa ingin tahu, dan berpikir kritis. Ponsel kita, kita mengoptimalkan apa yang kita ukur. Ketika memilih pengukuran yang salah, kita mendapatkan perilaku yang salah.

Ini terkadang disebut Hukum Goodhart. Diberi nama demikian untuk mengenang ekonom Charles Goodhart. Hukum ini mengatakan, "Ketika suatu ukuran menjadi target, ukuran itu berhenti menjadi ukuran yang baik." Pengukuran hanya berguna kalau memotivasi Anda dan memandirikan Anda ke gambaran yang lebih besar, bukan ketika ukuran itu menyakiti Anda. Tiap angka hanya sepotong umpan balik dalam sistem keseluruhan.

Dalam dunia yang digerakkan oleh data, kita cenderung menghargai angka secara berlebihan dan menaruhkan hal-hal

yang hanya sebentar, lank, dan sulit dikuatifikasi. Kita ketika merasa faktor yang dapat kita ukur merupakan faktor satu-satunya yang ada. Hanya karena Anda dapat mengukur sesuatu tidak berarti itulah yang paling penting. Dan hanya karena Anda tidak dapat mengukur sesuatu tidak berarti itu sama sekali tidak penting.

Semua ini bertujuan mengatakan pentingnya menjaga pemantauan kebiasaan di tempatnya yang sesuai. Mencatat kebiasaan dan memantau kemajuan bisa terasa memuaskan, tapi pengukuran bukan satu-satunya yang penting. Lebih lanjut, ada banyak cara untuk mengukur kemajuan, dan kadang ada hal-hal yang menundahkan fokus pada sesuatu yang sama sekali berbeda.

Ini adalahnya kesenangan-kesenangan ad hock yang bisa efektif untuk menurunkan berat badan. Angka pada timbangan mungkin terus kepala, jadi jika Anda hanya berfokus pada angka itu, motivasi Anda akan menurun. Namun, Anda mungkin melihat bahwa kulit Anda terlihat lebih baik atau Anda bangun lebih pagi atau gubuk seks Anda meningkat. Semua ini adalah cara yang sudah untuk memantau perbaikan. Jika Anda tidak merasa termotivasi oleh angka pada timbangan, barangkali sudah waktunya beralih ke pengukuran yang berbeda—yang membuat Anda lebih banyak sinyal kemajuan.

Tak peduli bagaimana Anda mengukur perbaikan Anda, pemantauan kebiasaan menawarkan cara sederhana untuk meningkatkan kebiasaan Anda lebih memuaskan. Tiap pengukuran menyediakan sedikit bukti kecil bahwa Anda bergerak ke arah yang benar dan ada kemungkinan langsung meski sebentar untuk pekerjaan yang dilakukan dengan baik.

Ringkasan Bab

- Salah satu perasaan yang paling memuaskan adalah perasaan bahwa kita mengalami kemajuan.
- Peran dari kebiasaan adalah cara sederhana untuk mengukir apakah Anda melakukan kebiasaan—misalnya membuat tanda silang pada kalender.
- Pemetaan kebiasaan dan bentuk pengukuran visual lain dapat menjadikan kebiasaan Anda bermotivasi dengan menyediakan bukti yang jelas tentang kemajuan Anda.
- Jangan putus asa terlalu cepat. Cobalah mempertahankan rangkaian kebiasaan tetap berjalan.
- Jangan pernah membolos atau mengkir dua kali. Kalau Anda mengkir pada suatu hari, cobalah kembali ke jalan yang benar secepat mungkin.
- Hanya karena Anda dapat mengkirkan sesuatu tidak berarti ukiran adalah yang paling penting.

Bab 17

Bagaimana Mitra Akuntabilitas Dapat Mengubah Segalanya

Setelah mengabdikan sebagai seorang pilot dalam Perang Dunia II, Roger Fisher kuliah lagi di Harvard Law School dan menghabiskan 14 tahun mengkhonsasikan diri dalam negosiasi serta manajemen konflik. Ia mendirikan Harvard Negotiation Project dan bekerja bersama sejumlah negara serta tokoh dunia dalam masalah-masalah damai, krisis perundingan, dan kompromi-kompromi diplomatik. Namun, baru pada 1970-an dan 1980-an, ketika ancaman perang nuklir memuncak, Fisher mengembangkan gagasannya yang barangkali paling menarik.

Kaat itu Fisher berfokus pada perancangan strategi yang dapat mencegah perang nuklir, dan ia menemui kenyataan yang sangat menakutkan. Siapa pun presiden yang sedang menjabat, ia akan memiliki akses ke sandi-sandi peluncuran yang mampu mencabut nyawa jutaan orang, tapi tidak akan pernah melihat sendiri siapa yang tewas karena selalu berada ribuan kilometer dari tempat kejadian.

"Yang saya sarankan sangat sederhana," tulisnya dalam tahun 1981. "Tempatkan angka sandi [nuklir] itu dalam kopas kecil

lalu tanam kapsul itu tepat di sebelah kamar jantung seorang nelayan. Balasan itu akan selalu membawa sebuah pria jagal yang besar dan berat setiap kali sedang mendampingi Presiden. Sementara Presiden sempat ingin melancarkan senjata nuklir, satu-satunya yang dapat ia perbuat adalah seretlah dahak membunuh nelayan itu, dengan tangannya sendiri, mencubit nyawa orang yang sama-sama manusia. Presiden akan berkata, "George, maaf, tapi pakaian jada orang lain itu harus mati." Ia harus melihat orang itu dan merasakan apa yang disebut kematian—kematian yang ya-itu. Durah di karpet Gehung Putih, Sang Presiden harus merasakan sendiri realitas itu.

"Ketika surat itu saya sampaikan kepada teman-teman di Pentagon, tanggapan mereka adalah, 'Ya Tuhan, itu mengerikan sekali. Harus mencubit nyawa seseorang akan membuat keputusan Presiden terdistorsi. Ia mungkin tidak pernah menekan tombol.'"

Selama pembahasan kita tentang Hukun Keempat Perubahan Perilaku, kita telah membahas pentingnya menjadikan kebiasaan baik menghasilkan kepuasan secara langsung. Undan Fisher seperti kebalikan Hukun Keempat itu: Menjadikannya mengorbankan secara langsung.

Sama seperti kita lebih mungkin mengulang pengalaman ketika hasil akhirnya memuaskan, kita juga lebih mungkin menghindari pengalaman ketika hasil akhirnya membuat kita sakit. Sakit atau nyeri adalah guru yang efektif. Jika pengalaman terus menyakitkan, kebiasaan itu dapat diperbaiki. Jika pengalaman relatif tidak menyakitkan atau nyeri, pengalaman itu akan diabaikan. Sakit langsung dan mahal suatu kesalahan, makin cepat Anda belajar dari pengalaman itu. Ancaman akan diberi pelajaran negatif membuat seorang teknisi menjauhkan tangan dengan baik. Kemungkinan seorang pelanggan tidak pernah kembali membeli-

at restoran menciptakan makanan-makanan yang lezat. Kerugian akibat salah memotong pembolong darah membuat dokter bedah bernoda lebih menguasai anatomi manusia agar dapat memotong dengan tepat. Ketika akibat suatu perilaku berdampak positif, orang cenderung belajar dengan cepat.

Makin langung suatu Myers, makin kecil peluang suatu perilaku diterapkan. Jika Anda ingin mencegah kebiasaan buruk dan memudahkan perilaku yang tidak sebat, menambahkan akibat langung terhadap tindakan itu adalah cara bagus untuk mengurangi peluangnya.

Kita mengulang kebiasaan buruk karena entah bagaimana kita menemukan manfaat dari itu, dan menjadikan kebiasaan itu sulit ditinggalkan. Cara terbaik yang saya ketahui untuk mengatasi kesulitan ini adalah meninggalkan kecepatan pelaksanaan hukuman yang terkait dengan perilaku itu. Mungkin ada jarak antara aksi dan konsekuensi.

Seperg setelah aksi menghasilkan konsekuensi langung, perilaku mulai berubah. Pelanggan membayar tagihan tepat waktu bila dikenai biaya keterlambatan. Mahasiswa datang ke ruang kuliah ketika nilai ujian mereka dikaitkan dengan kehadiran. Kita akan melompat melewati banyak rintangan guna menghindari sedikit konsekuensi yang langung.

Tentu saja ini ada batasnya. Bila Anda ingin mengambilkan hukuman untuk mengubah perilaku, kekuatan hukuman itu harus beresahan dengan kesulitan relatif perilaku yang ingin dikurangi. Agar menjadi produktif, biaya akibat kebiasaan memuda harus lebih besar daripada biaya untuk mempelajari aksi. Agar menjadi sebat, biaya akibat kesalahan harus lebih besar daripada biaya untuk beroladraga. Didenda karena memkok di restoran atau tidak membuang sampah secara benar menambah konsekuensi terhadap suatu tindakan. Perilaku hanya berubah jika hukuman cukup menyakitkan dan betul-betul diterapkan.

Secara umum, makin terlokalisasi, makin nyata, makin konkret, dan makin langsung suatu konsekuensi, makin besar pengaruhnya pada perilaku individu. Makin global, makin tidak nyata, makin samar, makin tertunda suatu konsekuensi, makin kecil pengaruhnya pada perilaku individu.

Untungnya, ada cara langsung untuk memperbaiki biaya langsung terhadap suatu kebiasaan buruk: membuat kontrak kebiasaan.

KONTRAK KEBIASAAN

Undang-undang pertama yang mengatur sabuk pengaman dikeluarkan di New York pada 1 Desember 1964. Pada waktu itu, hanya 14% orang di Amerika Serikat yang memakai sabuk pengaman secara teratur—tapi hal itu segera berubah.

Dalam lima tahun, setengah warga AS mengenakan sabuk pengaman. Saat itu, mengenakan sabuk pengaman diwajibkan oleh undang-undang di 49 dari 50 negara bagian. Dan tidak hanya di atas kertas, jumlah orang yang mengenakan sabuk pengaman juga telah berubah secara dramatis. Pada 2016, lebih dari 88% orang Amerika memakai sabuk pengaman setiap kali masuk ke mobil. Dalam hanya tiga puluh tahun lebih sedikit, kebiasaan jutaan orang telah berubah secara total.

Undang-undang dan regulasi adalah contoh bagaimana pemerintah dapat mengubah kebiasaan dengan menciptakan kontrak sosial. Sebagai masyarakat, kita secara kolektif sepakat untuk meniadakan aturan-aturan tertentu lalu menegakkannya sebagai kelompok. Setiap kali aturan perundang-undangan baru berpengaruh terhadap perilaku—undang-undang sabuk pengaman, larangan merokok di restoran, kewajiban memilah limbah—itu menjadi contoh tentang kontrak sosial yang menibentuk kebiasaan.

saat kebiasaan kita. Dalam hal ini kelompok sepakat untuk ber-
mulai dengan cara tertentu, dan jika tidak memudahinya, Anda
akan dihukum.

Sama seperti pemerintah menggunakan undang-undang untuk
mengikat warganya diundang. Anda dapat menciptakan kon-
trak kebiasaan untuk membuat diri sendiri diundang. Kontrak
kebiasaan adalah kesepakatan lisan atau tertulis ketika Anda me-
nyatakan komitmen terhadap kebiasaan tertentu serta hukuman
yang akan terjadi sebaliknya Anda tidak mengikutinya.

Bryan Harris, pelakon dari Nashville, Tennessee, adalah orang
pertama yang saya lihat menerapkan strategi ini. Tika lama sete-
lah kelahiran putranya, Harris sadar ia ingin menurunkan bobot
beberapa kilogram. Ia memulai kontrak kebiasaan antara dirinya
sendiri, istrinya, dan pelatih pribadinya. Versi pertamanya berbunyi,
"Sasaran pertama Bryan untuk Q1 2017 adalah mulai makan
dengan benar lagi agar ia merasa lebih baik, terlihat lebih baik,
dan berhasil meraih sasaran jangka panjang untuk memiliki tim-
bangan 100 kg dengan 10% lemak tubuh."

Diketahui permintaan itu, Harris membeberkan peta jalan ini
untuk meraih hasil idealnya:

- Fase 1: Kembali ke diet ketat "slow carb" di Q1.
- Fase 2: Memulai program pemantauan makronutrien rang-
kat di Q2.
- Fase 3: Memperbaiki dan mengoptimalkan detail program
diet dan olahraganya di Q3.

Akhirnya ia mencatat tiap kebiasaan harian yang akan meng-
antarnya ke sasaran. Sebagai contoh, "Catat semua makanan yang
ia konsumsi tiap hari berikut hasil penimbangan tubuhnya tiap
hari."

Selanjutnya ia memfiskus hukuman seandainya tidak menandatangani kontrak. Kalau Bryan tidak melaksanakan kedua hal ini, konsekuensinya berikut terpaksa ditetapkan: ia harus berpakaian lengkap tiap hari dan tiap Minggu pagi sampai satu kuartal berakhir. Yang ditahankan dengan berpakaian lengkap adalah tidak mengenakan jeans, t-shirt, jaket bertudung, atau celana pendek. Ia juga akan memberi Joey (pelatihnya) 200 dolar untuk digunakan semanya kalau melupakan pencatatan makanan untuk sehari.¹

Di bagian bawah kontrak itu, Harris, istrinya, dan pelatihnya menandatangani tanda tangan.

Reaksi awal saya adalah kontrak seperti ini terkesan terlalu formal dan berlebihan, terutama tanda tangan. Namun, Harris meyakinkan saya bahwa menandatangani kontrak adalah indikasi keseriusan. "Setiap kali melewati bagian ini," katanya, "benar-benar seketika saya mulai berdiet."

Tiga bulan kemudian, setelah mencapai target Q1, Harris meningkatkan sasaran. Konsekuensinya juga ditingkatkan. Kalau melampaui target karbohidrat dan protein, ia harus membayar pelatihnya 100 dolar. Kalau lupa menimbang badan, ia harus memberi istrinya 100 dolar untuk dipakai semakanya. Barringkali yang paling menakutkan, kalau lupa berlatih *sprint*, ia harus memakai pakaian resmi setiap hari dan mengenakan topi Alabama sampai akhir kuartal—yang lebih parah daripada hukuman lain.

Strategi itu berhasil. Dengan istri dan pelatihnya bertindak sebagai mitra akuntabilitas, dan dengan kontrak kebiasaan yang mengartikulasikan secara jelas apa yang harus dilakukan setiap hari, Harris berhasil menurunkan berat badan.²

Untuk menjadikan kebiasaan buruk mengesampingkan, opsi ter-

¹ Anda dapat melihat Draft Contract selengkapnya yang dapat diunduh Bryan Harris dan mendapatkan penjelasan lengkap tentang draft dan konsekuensi dari kontrak.

baik Anda adalah menjadikan kebiasaan itu menyakitkan saat itu juga. Mempun kontrak kebiasaan adalah cara langsung untuk melakukannya.

Bahkan sebaliknya Anda tidak ingin mempunyai kontrak kebiasaan selengkap itu, memiliki mitra akuntabilitas adalah sangat membantu. Pelawak Margaret Cho menulis lawakan atau lagu setiap hari. Ia menjadikan "satu lagu per hari" sebagai tantangan di depan temannya, yang membantunya tetap akurat. Tahu ada seseorang yang menyakikan dapat menjadi motivasi yang dahsyat. Anda hampir tidak mungkin memunda-munda atau menyerah karena kerugian langsung ada. Bila Anda tidak mematuhi, barangkali mereka akan memandang Anda sebagai sosok yang tidak dapat dipercaya atau penakut. Tiba-tiba, Anda tidak hanya gagal memenuhi janji pada diri sendiri, tapi juga gagal memenuhi janji pada orang lain.

Anda bahkan dapat mengotomatiskan proses ini. Thomas Frank, politisi di Boulder, Colorado, bangun pukul 5:55 tiap pagi. Jika tidak melakukannya, ia menulis tweet otomatis yang berbunyi, "Pukul 6.19 dan saya tidak bangun karena saya malas jawab ini untuk mendapatkan 5 dolar via PayPal (limit 5), karena bener saya tidak rasak."

Kita selalu berusaha menumpulkan diri terbaik kita pada dunia. Kita menyerah rambut dan menggosok gigi dan berlandasi sebaik mungkin karena kita tahu kebiasaan-kebiasaan itu paling mungkin mendapatkan reaksi yang positif. Kita ingin memperdebat nilai baik dan luhur dari sekolah terbaik agar mendapatkan akses terbaik dari calon pemberi kerja, teman, dan keluarga. Kita peduli terhadap pandangan orang sekitar karena itu berguna agar mereka menyukai kita. Itu tepatnya mengapa mendapatkan mitra akuntabilitas atau memantlatangani kontrak juga banyak gunanya.

Ringkasan Bob

- Kebiasaan Buruk: Kelompok Perilaku Perilaku adalah menjadikannya mengesankan.
- Kita lebih mudah mengidung kebiasaan buruk kita kebiasaan itu menyakitkan atau mengesankan.
- Kita akan lebih dapat menciptakan kebiasaan langsung atas kemungkiran kita. Kita sangat peduli terhadap pandangan orang lain tentang kita, jadi kita tidak ingin orang lain berpandangan buruk tentang kita.
- Kontrak kebiasaan dapat dipakai untuk menumbuhkan biaya sosial pada perilaku mana pun. Kontrak ini membuat kita harus mengeluarkan uang karena melanggar janji di depan umum dan ini menyakitkan.
- Tahu ada orang yang mengawasi Anda dapat menjadi motivator yang sangat.

CARA MENCIPTAKAN KEBIASAAN BAIK

Tahap ke-1	Membuat Rencana Tindakan
1.1	Menilai kemampuan diri dalam melakukan tindakan yang akan dilakukan dengan benar.
1.2	Mengidentifikasi hal yang akan dilakukan: "Mau akan [perilaku] yang [waktu] di [lokasi]."
1.3	Menentukan tindakan: "Apakah [KEBIASAAN] [SUDAH] atau akan [KEBIASAAN] [SUDAH]?"
1.4	Menentukan lingkungan. Menentukan perilaku kebiasaan baik tersebut.
Tahap ke-2	Membuat Rencana Tindakan
2.1	Menggunakan alat bantu. Contohnya alat yang akan dilakukan dengan benar yang perlu dilakukan.
2.2	Menggunakan alat bantu untuk membuat perilaku yang akan dilakukan dengan benar.
2.3	Membuat rencana tindakan. Lakukan semua yang akan dilakukan sesuai dengan kebiasaan yang baik.
Tahap ke-3	Membuat Rencana Tindakan
3.1	Menggunakan Nomenklatur. Gunakan semua tahap antara Anda dan kebiasaan baik Anda.
3.2	Menggunakan lingkungan untuk membuat. Contoh lingkungan yang akan dilakukan di mana kebiasaan baik akan dilakukan.
3.3	Menggunakan media pembelajaran. Contohnya, menggunakan alat yang dapat membantu perilaku yang akan dilakukan.
3.4	Menggunakan Momen. Contohnya, menunjukkan semua kebiasaan yang akan dilakukan dalam dua menit atau kurang.
3.5	Menggunakan kebiasaan. Contohnya, menunjukkan semua kebiasaan yang akan dilakukan dalam dua menit atau kurang.

Indikator ke-4	Indikator ke-5
4.1	Menggunakan kemampuan yang dimiliki untuk menganalisis lingkungan pada dan sekitar lokasi pembangunan, khususnya Anas
4.2	Sebagai "titik tolak" apa saja yang dapat dilakukan ketika menghadapi lingkungan baru, terutama cara untuk melihat masalahnya
4.3	Menggunakan kemampuan komunikasi. Partisipasi dalam kegiatan komunikasi dan "jangan membuat hal-hal"
4.4	Sebagai orang-orang yang baik, ketika kamu menghadapi suatu lingkungan, pastikan lingkungan tersebut bisa jadi sebagai tempat

CARA MENGHENTIKAN KEBIASAAN BURUK

Sifat dan Materi 1A-1	Mengidentifikasi Masalah
1A	Mengidentifikasi masalah, Menemukan penyebab-penyakit kebiasaan buruk Anda dan lingkungan Anda
Sifat dan Materi 1A-2	Mengidentifikasi Tindakan Buruk
2A	Mengungkap dengan apa saja bentuk perilaku Anda masalah dan menyuarakan kebiasaan-kebiasaan buruk
Sifat dan Materi 1A-3	Mengungkap Solusi
3A	Mengungkap hambatan, Mengungkapkan solusi terbaik untuk Anda dan kebiasaan buruk Anda
3B	Menggunakan dan mengelola sumber daya, mencari peluang masa depan untuk hanya yang bermanfaat
Sifat dan Materi 1A-4	Menggunakan Monev
4A	Menggunakan monev, Anda akan dapat mengungkap perilaku Anda
4B	Untuk melihat kebiasaan buruk yang terapan, mengetahui kebiasaan buruk di depan umum, melihat dan menyuarakan

*Anda dapat mengungkap soal yang dapat dijawab untuk
kemungkinan ini, untuk kebiasaan di www.buku.com dan lain-lain*

TAKTIK-TAKTIK TINGKAT MAHIR

Bagaimana Beralih
dari Sekadar Bagus
ke Benar-Benar Dahsyat

Bab 18

Kebenaran tentang Bakat (Ketika Gen Penting dan Kapan Menjadi Tidak Penting)

Banyak orang tidak terkejut mendengar nama Michael Phelps, yang secara luas dipandang sebagai salah seorang atlet terbesar dalam sejarah. Phelps memenangkan lebih banyak medali Olimpiade, tidak hanya dibanding atlet renang nama pun, tapi juga atlet Olimpiade cabang apa pun.

Harusnya segelintir orang yang tahu Michael El Guernou, tapi ia adalah atlet manusia dalam pengertian sendiri. El Guernou adalah pelari Maroko yang memenangkan dua medali emas Olimpiade dan merupakan salah satu pelari jarak menengah paling hebat sepanjang masa. Selama bertahun-tahun, ia pemegang rekor dunia untuk lomba 1.500 meter dan 2.000 meter. Pada ajang Olimpiade Athena, Yunani, 2004, ia memenangkan emas dalam nomor 1.500 meter dan 5.000 meter.

Kedua atlet ini sangat berbeda dalam banyak hal. (Untuk sederhananya, yang satu berlimpah di darat sedangkan yang lain di air.) Namun yang paling mencolok, mereka sangat berbeda dalam tinggi badan. El Guernou memiliki tinggi 172,5 cm. Phelps 190 cm. Mereka berdua berbeda hampir 20 cm, keduanya sama-sama satu

hal: Michael Phelps dan Hicham El Guerrouj mempunyai jarak yang sama antara selangkangan sampai ujung kaki.

Bagaimana mungkin Phelps memiliki kaki yang relatif pendek untuk orang setinggi ia dan torso yang sangat panjang, yang sempurna untuk berenang. El Guerrouj memiliki kaki yang luar biasa panjang tapi bagian atas tubuh yang terbilang pendek. Keduanya yang ideal untuk lari jarak jauh.

Sekarang, bayangkan sendainya dia atlet kelus diusia ini bertukar cabang olahraga. Mengingat prestasi luar biasa mereka dalam olahraga, apakah Michael Phelps menjadi atlet pelari jarak jauh kelas Olimpiade dengan pelatihan yang memadai? Rasanya mustahil. Pada kondisinya yang paling bugar, Phelps memiliki berat 97 kg, 40% lebih berat daripada El Guerrouj, yang bertanding dengan tubuh terbilang sangat ringan, 69 kg. Pelari yang bertubuh lebih tinggi umumnya bobotnya lebih berat, dan setiap kilogram ekstra seperti kawat untuk nomor lari jarak jauh. Dalam lomba kelas elite, Phelps akan gugur di babak awal penyisihan.

Sama halnya, El Guerrouj mungkin pelari terbaik dalam sejarah, tapi ia pasti ditungkirkan akan pernah menaiki Olimpiade sebagai atlet renang. Sejak 1976, tinggi rata-rata peraih medali emas Olimpiade dalam lari 1.500 meter pria adalah 180 cm. Sebagai perbandingan, rata-rata tinggi peraih medali emas Olimpiade dalam renang gaya bebas 100 meter pria adalah 190 cm. Perenang cenderung tinggi dan memiliki punggung serta lengan panjang, yang ideal untuk menarik badan dalam air. El Guerrouj tidak akan pernah ditungkirkan dan akan kalah sebelum berenang.

Rahasia memanfaatkan peluang sukses Anda adalah memilih bidang persewaan yang tepat. Seperti dalam olahraga dan bisnis, ini berlaku pula untuk perubahan perilaku. Kebiasaan lebih mudah diterapkan, dan lebih memuaskan untuk dipertahankan, bila selaras dengan kecenderungan dan kemampuan alami Anda.

Seperti Michael Phelps di kolam renang atau Hicham El Guerrouj di lintasan lari, Anda ingin bertanding dalam bidang tempat peluang Anda besar diperhitungkan.

Pengambilan strategi ini menuntut kita menerima kebenaran sederhana bahwa orang dilahirkan dengan kemampuan berbeda-beda. Sebagian orang tidak suka memisahkan fakta itu. Sepintas lalu, gen-gen Anda terkesan tidak dapat berubah, dan upayakan hanya untuk mengait hal yang ada di luar kendali Anda. Selain itu, frase seperti "*determinisme biologis*" terdengar seolah-olah individu tertentu disediakan untuk sukses sedangkan yang lain dituntut untuk gagal. Namun, inilah pandangan jelic tentang pengaruh gen pada perilaku.

Kekuatan genetika adalah juga keterbatasan. Gen tidak dapat diubah dengan mudah, yang berarti gen memberikan keunggulan dahsyat dalam situasi tertentu, sekaligus menjadi penghalang serius dalam situasi yang tidak selaras. Jika Anda ingin menjadi bintang bola basket, memiliki tinggi 210 cm sangat menguntungkan. Namun, jika Anda ingin menjadi bintang senam, tinggi 210 cm merupakan penghalang besar. Lingkungan kita menentukan kesadaran gen-gen kita dan pemanfaatan bakat-bakat alam kita. Ketika lingkungan kita berubah, begini pula kualitas-kualitas yang menentukan kesuksesan.

Hal ini berlaku tidak hanya untuk karakteristik fisik, tapi juga untuk karakteristik mental. Saya orang yang cakap jika Anda bertanya kepada saya tentang kebiasaan dan perilaku manusia; tidak demikian jika Anda bertanya kepada saya tentang maram, propulsi roket, atau akord gitar. Kompetensi sangat bergantung pada konteks.

Orang yang berada di puncak suatu bidang persaingan tidak hanya sangat terlatih, tapi juga sangat sesuai untuk tugas itu. Jadi, itulah sebabnya jika Anda ingin betul-betul hebat, memilih tempat yang tepat untuk berfokus adalah hal yang sangat penting.

Pendek kata, gen tidak menentukan takdir Anda. Gen menentukan bidang tempat Anda memiliki kesempatan. Seperti kata dokter bernama Gabor Mate, "Gen bisa menentukan, tapi gen tidak menentukan." Bidang tempat Anda secara genetik diturunkan sebagai adalah bidang tempat kebiasaan lebih mungkin memusnahkan. Kuncinya adalah mengarahkan upaya Anda ke tempat-tempat yang akan mengarahkan juga sesuai dengan keahlian alami Anda, menyamakan ambisi dengan kemampuan.

Pertanyaan yang jelas adalah, "Bagaimana saya membayangkan di mana peluang sejalan dengan bakat saya? Bagaimana saya mengenali kesempatan dan keahlian yang tepat bagi saya?" Tempat pertama kita mencari jawaban adalah memahami kepribadian Anda.

CARA KEPERIBADIAN BERPENGARUH TERHADAP KEBIASAAN

Gen-gen Anda bekerja di bawah permukaan setiap kebiasaan. Seungguhnya, di bawah permukaan setiap perilaku. Gen terbukti berpengaruh terhadap segala sesuatu, dari jumlah jam Anda menonton televisi sampai ketungkilan Anda memiliki atau bercerai atau kecenderungan Anda mengalami ketergantungan pada obat, alkohol, atau nikotin. Ada komponen genetik yang kuat tentang seberapa besar hepatitis atau perlawanan Anda sewaktu berhadapan dengan otoritas, seberapa sering atau kuat Anda menghadapi peristiwa-peristiwa yang memicu stres, seberapa produktif atau reaktif kecenderungan Anda, dan seberapa ayik atau bosan Anda ketika sedang mendapatkan pengalaman semacam seperti menonton konser. Sebagaimana kata Robert Plomin, pakar genetika perilaku di King's College, London, "Itara

selarangliah kita harus berhenti menguji untuk melihat apakah kita memiliki komposisi genetik karena sesungguhnya kita tidak dapat menemukan satu pun yang tidak dipengaruhi oleh gen-gen kita."

Sebagai gambaran, kumpulan bakat genetik Anda yang unik akan menentukan kepribadian khusus Anda. Kepribadian Anda adalah seperangkat karakteristik yang konsisten dari semua ke-situasian. Analisis ilmiah paling terbaru tentang bakat kepribadian dikenal sebagai "Big Five", yang diuraikan menjadi lima spektrum perilaku.

1. Keterbukaan pada pengalaman: dari rasa ingin tahu dan kreatifitas yang satu sampai hati-hati dan konservatif yang lain.
2. Kebertahanan: dari terorganisasi dan efisien sampai santai dan spontan.
3. Ekstrover: dari senang bergaul dan bersemangat sampai senang menyendiri dan serius (Anda mungkin mengenalnya sebagai ekstrover versus introver).
4. Kecocokan: dari ramah dan mudah berbalas sampai sulit dan egois.
5. Neurotisisme: dari tenang dan penuh percaya diri tentang diri sendiri dan masa depan.

Kelima karakteristik ini mempunyai dasar biologis. Ekstrover, misalnya, dapat dilacak dari lahir. Ketika disusui menemukan bunyi yang keras di bagian bayi, ada bayi yang tertarik sementara ada pula yang merasa terganggu. Ketika peneliti memantau anak-anak ini sampai dewasa, mereka menemukan bahwa bayi-bayi yang tertarik pada bunyi keras lebih mungkin tumbuh menjadi sosok ekstrover. Bayi-bayi yang terganggu lebih mungkin menjadi sosok introver.

Orang yang sangat mudah menyesuaikan diri biasanya ramah, penuh pertumbuhan, dan hangat. Mereka juga cenderung memiliki kadar oksitosin dalam tubuh lebih tinggi, sejenis hormon yang memengaruhi peran penting dalam pembentukan ikatan sosial, meningkatkan rasa percaya, dan bertindak sebagai modulator alami. Anda dapat dengan mudah membayangkan bagaimana orang dengan oksitosin lebih banyak mungkin cenderung membangun hubungan-hubungan seperti ini: mereka mungkin merasa kasih atau mengaitkan semua masalah rumah.

Sebagai contoh ketiga, mari melihat neurotisme, yaitu tingkat keprihatinan yang dimiliki oleh semua orang dengan tingkat bermacam-macam. Orang dengan kadar neurotisme tinggi cenderung lebih cemas dan khawatir daripada yang lain. Riset ini berkaitan dengan hiperstimulasi amigdala, bagian otak yang bertanggung jawab mendeteksi ancaman. Dengan kata lain, orang yang lebih peka terhadap petunjuk-petunjuk negatif di lingkungan mereka lebih mungkin mendapatkan nilai tinggi dalam neurotisme.

Kebiasaan kita tidak semata-mata ditentukan oleh kepribadian kita, tapi tidak ada keraguan bahwa gen memengaruhi kita ke arah tertentu. Preferensi kita yang berbeda kuat akan membentuk perilaku-perilaku tertentu lebih mudah bagi sebagian orang daripada bagi orang lain. Anda tidak harus meminta maaf atau perbedaan-perbedaan ini atau merasa bersalah karenanya, tapi Anda sungguh harus bekerja sama. Seseorang yang memiliki nilai rendah dalam ketidaktelitian, misalnya, akan berpeluang lebih kecil untuk belajar tapi secara alami dan mungkin perlu menggunakan rancangan lingkungan agar bertahan pada kebiasaan-kebiasaan baik. (Sebagai pengingat bagi pembaca yang kurang dalam ketidaktelitian, rancangan lingkungan adalah strategi yang kita bahas dalam Bab 6 dan 12.)

Untuk mudahnya, Anda harus menibungkan kebiasaan-kebiasaan yang berpeluang bagi kepribadian Anda.¹ Orang bisa mengalami cedera kalau berlari seperti binatang-binatang, tapi kalau Anda lebih suka panjat tebing atau bersepeda atau berdayung, bentuklah kebiasaan latihan yang sesuai dengan minat Anda. Jika teman Anda mengikuti diet rendah karbo, tapi Anda mendapati bahwa yang berhasil bagi Anda adalah diet rendah lemak, ambil yang lebih sesuai bagi Anda. Jika Anda ingin membaca lebih banyak, jangan malu kalau Anda lebih suka membaca novel romantis daripada konflik. Baca apa pun yang membuat Anda merasa puas.² Anda tidak harus menibungkan kebiasaan-kebiasaan yang diajarkan orang lain. Pilihlah kebiasaan yang paling sesuai dengan Anda, bukan kebiasaan yang paling populer.

Ada versi untuk setiap kebiasaan yang dapat mendatangkan kenyamanan dan kepuasan pada diri Anda. Carilah kebiasaan yang dapat dinikmati supaya bertahan lama. Inilah gagasan pokok di balik *Hidden Kewajiban*.

Menyesuaikan kebiasaan dengan kepribadian adalah awal yang baik, tapi ini bukan akhir kisah kita. Mari mengalihkan perhatian untuk menemukan dan merancang situasi-situasi yang menguntungkan Anda secara alami.

CARA Mencari ARENA TEMPAT ANDA BERPELUANG MENANG

Mendapatkan arena tempat Anda berpeluang menang sangatlah penting untuk mempertahankan motivasi dan membuat Anda merasa sukses. Menurut teori, Anda dapat menikmati hampir apa

¹ Jika Anda tertarik untuk menibung hal-hal yang baik, Anda dapat menggunakan daftar ini yang paling mudah di cari dan diubah sesuai kepribadian.

² Kalau Anda bisa salah satu petualangan Harry Potter, saya paham.

pun. Dalam praktiknya, Anda lebih mungkin mengikuti hal-hal yang memudahkan Anda. Orang yang berbakat dalam suatu bidang cenderung lebih kompeten dalam tugasnya dan karena itu dipuji karena hasil kerjanya baik. Mereka tetap bersemangat karena kemajuan mereka nyata sementara banyak orang lain telah gagal, dan karena mereka mendapatkan perhatian berupa gaji lebih baik dan kesempatan lebih besar, yang tidak hanya membiayai mereka lebih banyak tapi juga memotivasi mereka untuk menghasilkan karya yang lebih bernilai. Ini lingkaran keberuntungan.

Amati kebiasaan yang tepat, maka kemajuan menjadi mudah. Amati kebiasaan yang keliru, maka hal itu menjadi sulit.

Bagaimana Anda memilih kebiasaan yang tepat? Langkah pertama adalah sesuatu yang kita fokus dalam Hukum Ketiga: menjadikannya mudah. Dalam banyak kasus, ketika orang mengadopsi kebiasaan yang salah, itu seringkali berarti mereka mengambil kebiasaan yang terlalu sulit. Ketika kebiasaan itu mudah, Anda lebih mungkin meraih kesuksesan. Ketika sukses, Anda lebih mungkin merasa puas. Kemudian demikian, ada yang perlu diwujudkan. Dalam jangka panjang, jika Anda terus maju dan mengalami peningkatan, dalam bidang apa pun, tantangan akan menjadi makin sulit. Pada suatu ketika, Anda perlu memastikan Anda bermain di arena yang sesuai dengan persentase Anda. Bagaimana cara membayangkannya?

Pendekatan yang paling umum adalah *trial and error*. Tentu saja, ada masalah dengan strategi ini: hidup ini singkat. Anda tidak punya waktu untuk mencoba setiap karier, berpacaran dengan semua orang yang mungkin, atau memastikan semua slot parkir. Untungnya, ada cara yang efektif untuk mengproba situasi sulit ini, dan cara itu dikenal sebagai *explor/exploit trade-off*.

Pada awal aktivitas baru harus ada masa *exploration*. Dalam hubungan, ini disebut pacaran. Dalam perkuliahan, ini disebut

pengetahuan umum dan keterampilan intelektual. Dalam situasi ini disebut *open testing*. Sasarannya adalah mencoba sebanyak kemungkinan, mencermati sebanyak mungkin gagasan, dan membuat saja sebesar-besarnya.

Setelah babak eksplorasi awal ini, pindahkan fokus Anda ke solusi terbaik yang telah Anda temukan – tapi sedikit sepuluh berdiskusifemen. Kaitinbangan yang tepat bergantung pada apakah Anda sedang menang atau kalah. Bila sedang menang, Anda berdiskusifemen dan terus berdiskusifemen. Bila sedang kalah, berhutlah berdiskusifemen dan berdiskusifemen lagi.

Dalam jangka panjang, yang berangkai paling efektif adalah mempergunakan strategi yang terkesan memberikan hasil-hasil terbaik pada sekitar 80 hingga 90% waktu dan berdiskusifemen pada 10 sampai 20% sisanya. Google dikenal meminta karyawan-karyawannya menghabiskan 80% waktu kerja pada tugas wajib mereka dan 20% pada proyek-proyek pilihan sendiri, yang mengantar ke penciptaan produk-produk dahsyat seperti AdWords dan Gmail.

Pendekatan yang optimal juga bergantung pada berapa banyak waktu yang Anda miliki. Bila waktu Anda banyak – misalnya orang yang baru memulai karier – lebih banyak akal kalau berdiskusifemen karena begitu menemukan tempat yang tepat, Anda masih mempunyai banyak waktu untuk eksplorasi. Bila waktu Anda tinggal sedikit – misalnya tenggat proyek sudah dekat – Anda harus menerapkan solusi terbaik yang Anda temukan sejauh ini dan mendapatkan hasil.

Ketika mengeksplorasi opsi-opsi berbeda, ada terangkakan pertanyaan bagi diri sendiri untuk terus berfokus pada kebiasaan dan bidang yang paling memuaskan bagi Anda.

Apa yang terasa menyenangkan bagi saya, tapi sukses bagi orang lain? Yunda apakah Anda sesuai untuk suatu tugas bukannya apakah Anda menyukainya tapi apakah Anda mampu menangani pengorbanan untuk tugas itu dengan lebih mudah daripada kebanyakan orang lain? Kapan Anda menikmati pekerjaan itu sementara kebanyakan orang lain mengahib? Pekerjaan yang tidak terlalu memberatkan bagi Anda tapi menyakitkan bagi orang lain adalah pekerjaan yang sesuai bagi Anda.

Apa yang membuat saya lupa waktu? *Flow* adalah situasi mental yang Anda rasakan ketika sangat berfokus pada tugas yang sedang dikerjakan sehingga lupa dengan urusan-urusan lain. Campuran antara kebutuhan dan prestasi puncak inilah yang dialami oleh atlet dan pekerja seni ketika sedang “dalam zona.” Hampir mustahil mengalami *flow* tapi tidak merasakan kepuasan dari suatu tugas setelahnya sampai tingkat tertentu.

Di mana saya mendapatkan faedah lebih besar dibanding kebanyakan orang lain? Kita harus membandingkan diri dengan orang-orang di sekitar kita, dan perilaku yang lebih mungkin memuaskan ketimbang dibandingkan berarti sesuai bagi kita. Ketika saya mulai menulis di jamesclear.com, daftar email saya tumbuh sangat pesat. Saya tidak terlalu yakin apa yang saya kerjakan dengan baik, tapi saya tahu bahwa hasil-hasil itu terkemas datang lebih cepat bagi saya daripada bagi beberapa teman saya, yang memotivasi saya untuk terus menulis.

Apa yang datang secara alami kepada saya? Untuk menulis, abadikan apa yang telah diajarkan kepada Anda. Abadikan apa yang orang sekitar katakan kepada Anda. Apa yang terasa alami bagi saya? Kapan saya merasa hidup? Kapan saya merasa

Anda dengan diri saya yang sejati?" Jangan ada penilaian terhadap diri sendiri atau untuk menyenungkan orang lain. Jangan ada tebakan kedua atau kritik pada diri sendiri. Hanya perasaan jujur dan utuh. Setiap kali Anda merasa disentuh dan asli, Anda berada di arah yang benar.

Sejauh ini, sebagian proses ini hanya kebetulan. Michael Phelps dan Hilary Ti Guernsey beruntung terlahir dengan seperangkat kemampuan langka yang dibekali tinggi oleh masyarakat dan ditempatkan di lingkungan yang ideal untuk kemampuan-kemampuan itu. Kita semua memiliki waktu yang terbatas di planet ini, dan yang betul-betul hebat di antara kita adalah orang-orang yang tidak hanya bekerja keras, tapi juga memiliki keberuntungan yang baik untuk bertemu dengan kesempatan-kesempatan yang menguntungkan kita.

Namun, bagaimana jika Anda tidak ingin bergantung pada keberuntungan?

Jika Anda tidak berhasil menemukan arena tempat keberuntungan berpihak kepada Anda, ciptakanlah arena itu. Scott Adams, karikaturis di buku *Dilbert*, mengatakan, "Setiap orang mempunyai setidaknya sejumlah bidang tempat ia berada di 25% teratas dengan sedikit usaha. Dalam kasus saya, saya mampu menggambar dengan lebih baik daripada kebanyakan orang, tapi saya hampir tidak dapat mengikat diri sendiri. Dan saya tidak lebih lucu dibanding kebanyakan standup comedian yang tidak pernah menghasilkan karya besar, tapi saya lebih lucu daripada kebanyakan orang. Yang masih adalah sedikit sekali orang yang mampu menggabungkan keduanya keduanya. Dan ketika Anda menambatkan liter belah ketupat bintu saya, tiba-tiba saja mempunyai topik yang hanya sedikit karikaturis dapat berharap memahaminya tanpa menjalarkannya."

Ketika tidak mampu menang dengan menjadi lebih baik, Anda dapat menang dengan menjadi berbeda. Dengan menggabungkan

keterampilan-keterampilan. Anda mengurangi tingkat kompetitif, yang menjadikan Anda lebih mudah memojol. Anda dapat meminimalkan perlunya keunggulan genetik (atau pengalaman bertahun-tahun) dengan memojol ulang aturan-aturan. Seorang pemain yang bagus bekerja keras untuk mematahkan permainan yang juga diturunkan oleh semua orang. Seorang pemain yang hebat menciptakan permainan baru yang berpihak pada kekuatan dan menutup kelemahan mereka.

Oh perguruan tinggi, saya merancang jurusan saya sendiri, biomedika, yang merupakan perpaduan antara fisika, kimia, biologi, dan astronomi. Saya tidak cukup cerdas untuk menaruh di antara mahasiswa-mahasiswa jurusan fisika atau biologi, jadi saya menciptakan arena saya sendiri. Dan karena cukup dengan saya—saya hanya mengambil mata kuliah yang menarik bagi saya—belajar tidak terasa sebagai kewajiban. Saya juga menjadi lebih mudah menghindari perangkap pembungkaman diri dengan orang lain. Lagi pula, tidak ada orang yang mengambil kontinuitas mata kuliah seperti saya, jadi saya dapat mengatakan apakah mereka lebih baik atau lebih buruk.

Spesialisasi adalah cara menuju untuk mengatasi "misalib" karena memiliki sisi buruk. Semakin Anda menguasai suatu keterampilan khusus, semakin sulit bagi orang lain untuk bersaing dengan Anda. Banyak bisnisawan lebih kuat daripada kebanyakan pemain piano, tapi bahkan bisnisawan bertubuh besar bisa kalah dalam satu piano karena hanya ada piano memiliki kekuatan di bagian khusus. Bahkan sendainya bukan yang paling hebat, Anda sering kali dapat menang dengan menjadi yang terbaik dalam kategori yang sangat khusus.

Air mendidih akan membuat kentang jadi lunak, tapi telur jadi keras. Anda tidak dapat menginubelikan apakah Anda seperti kentang atau seperti telur, tapi Anda dapat memutuskan bermain

di arena tempat orang bisa lebih baik ketika kerja atau lunak. Bila dapat menemukan lingkungan yang lebih menguntungkan, Anda dapat mengubah stress dari semula merugikan menjadi menguntungkan Anda.

CARA MEMANFAATKAN GEN-GEN ANDA SECARA MAKSIMAL

Gen kita tidak menentukan kemampuan bekerja keras. Gen dijadikan kerja keras jalan. Gen mengatakan kepada kita apa yang perlu diberi kerja keras. Begitu menyadari kekuatan-kekuatan kita, kita tahu di mana harus menginvestasikan waktu dan energi. Kita tahu tipe kesempatan yang harus dicari dan tipe tantangan yang harus dihindari. Makin baik kita memahami sifat dasar kita, makin baik strategi yang dapat kita jalankan.

Perbedaan biologis itu penting. Nanti kemudian, akan lebih produktif kalau kita berfokus pada apakah kita memenuhi potensi sendiri daripada membandingkan diri dengan orang lain. Kenyataan bahwa Anda memiliki batas alami dalam kemampuan tertentu sama sekali tidak terkait dengan apakah Anda telah mencapai batas kemampuan. Orang dapat terperangkap pada kenyataan bahwa mereka mempunyai batas sehingga jaring mengarahkan upaya yang diperlukan untuk melampauinya.

Selanjutnya, gen tidak dapat memberitahu Anda apakah jika Anda tidak melakukan apa yang harus dilakukan. Betul, tapi tak mustahil atlet yang mengalami cedera memiliki gen lebih baik, tapi jika Anda tidak melakukan latihan yang cukup, tidak mungkin mengatakan bahwa Anda telah memaksimalkan faktor genetik. Sampai Anda bekerja keras seperti atlet yang Anda kagumi, jangan mengatakan bahwa kesuksesan mereka hanya kebencian.

Untuk ringkasnya, satu cara terbaik untuk memastikan kebiasaan-kebiasaan Anda tetap memuncak dalam jangka panjang adalah memilih perilaku-perilaku yang selaras dengan kepribadian dan keterampilan Anda. Berikut adalah pada hal-hal yang ternyata mudah.

Ringkasan Bab

- Bahaya memaksimalkan peluang sukses Anda adalah memilih arena kompetisi yang tepat.
- Ambil kebiasaan yang tepat, maka kemajuan menjadi mudah. Ambil kebiasaan yang keliru, maka hidup menjadi sulit.
- Gen tidak dapat diubah dengan mudah, yang berarti gen menyediakan kerangka yang besar dalam lingkungan yang menguntungkan dan kekurangan yang serius dalam lingkungan yang tidak mendukung.
- Kebiasaan menjadi lebih mudah ketika selaras dengan kemampuan alami. Pilihlah kebiasaan yang paling sesuai dengan Anda.
- Berfokuslah di arena yang memaksimalkan kekuatan Anda. Jika arena seperti itu tidak ada, ciptakalah.
- Gen tidak menentukan keberhasilan bekerja keras. Gen menjadikannya lebih. Gen memengaruhi apa yang harus kita lakukan secara maksimal.

Bab 19

Aturan Goldilocks: Bagaimana Tetap Termotivasi dalam Hidup dan Pekerjaan

Pada 1955, Disneyland baru dibuka di Anaheim, California, ketika seorang anak sepuluh tahun datang dan meminta pekerjaan. Kaki itu undang-undang tenaga kerja masih honger dan si anak berusaha mendapatkan pekerjaan sebagai penjual buku panduan seharga setengah dolar per exemplar.

Dalam setahun, ia dipindahkan ke toko esap Disney, tempat ia belajar trik dari karyawan-karyawan yang lebih tua. Ia berkecimpungan dengan liburan dan menerbitkan esap sederhana di depan penonton. Tak lama kemudian ia mendapat hiburan yang dimaknainya bukan pertunjukan esap melainkan melonak secara umum. Ia menetapkan cita-cita menjadi pelawak.

Ia, yang masih berusia belasan tahun, mulai tampil di klub-klub kecil di sekitar Los Angeles. Pengunjungnya sedikit dan waktu tampilnya singkat. Ia jarang naik panggung lebih dari lima menit. Kebanyakan pengunjung terlalu sibuk dengan minuman mereka atau mengobrol ketimbang menyimak pertunjukannya. Pada suatu malam, ia tampil dengan *hot stand-up* di sebuah klub yang penuh pengunjung.

Bukan pekerjaan yang generikupun, tapi tak diragukan lagi penampilannya bertambah baik. Alat akustiknya pertamanya hanya satu atau dua menit. Setelah usia SMA, materi musiknya berkembang dan ia bisa tampil selama lima menit. Beberapa tahun kemudian, ia mampu tampil sepuluh menit. Ketika berusia sembilan belas tahun, ia tampil seminggu sekali dengan rata-rata puluh menit sehari tampil. Ia sempat harus menbara tiga puluh selama pertunjukannya supaya bisa genap dua puluh menit, tapi ketertampilannya terus meningkat.

Ia menghubungkan sepuluh tahun lagi untuk berdiskusi, melakukan penyusunan, dan berlatih. Ia mengundil pekerjaan sebagai penulis naskah televisi dan, secara bertahap, berhasil tampil sendiri dalam talk show. Pada pertengahan 1970-an, ia berhasil tampil sebagai bintang tamu reguler di *The Tonight Show* dan *Saturday Night Live*.

Akhirnya, setelah hampir lima belas tahun bekerja keras, orang muda ini menjadi terkenal. Ia menjual ke 60 juta besar dalam 63 hari. Lalu 72 juta besar dalam 80 hari. Selanjutnya 85 juta besar dalam 90 hari. Ia mendapat 18,69% peminton dalam suatu pertandingan di Ohio. Sejumlah 45.000 tiket perarah resmi untuk pertandingan tiga harinya di New York. Ia berhasil menjadi puncak dalam genre-nya dan menjadi salah seorang pemain paling sukses di eranya.

Ia bernama Steve Martin.

Kisah Martin memunculkan pertanyaan yang mendasar tentang apa yang dipelainya untuk mempertahankan kebiasaan dalam jangka panjang. Koneksi bukan untuk orang penalar atau pemula. Sederet membayangkan situasi yang menunjukkan janteng kebanyakan orang ketika tampil sendirian di panggung dan gagal membuat senyap jitu tertawa. Nahun, Steve Martin berhadapan dengan kesulitan seperti itu setiap minggu selama delapan belas

tahun, ia berkata, "Sepuluh tahun untuk belajar, empat tahun untuk menyempurnakan, dan empat tahun untuk sukses besar."

Mengapa sebagian orang, seperti Martin, bertahan dengan kebiasaan-kebiasaan mereka—entah berlatih melawan atau menggambar kartun atau bermain gitar—padahal kebanyakan kita sulit untuk tetap termotivasi? Bagaimana kita merancang kebiasaan-kebiasaan yang membuat kita tertarik mendidik, bukan malahlah menipui? Ilustrasi mempelajari pertanyaan ini selama bertahun-tahun. Meski masih banyak yang harus dipelajari, satu temuan yang paling konsisten adalah bahwa mempertahankan motivasi dan meraih hasil memuaskan adalah mengerjakan tugas dengan "tingkat kesulitan yang masih terkendali".

Orak munia menyukai tantangan, tapi hanya jika berada dalam zona kesulitan yang optimal. Jika seorang bermain tenis dan berusaha bermain series melawan anak berusia empat tahun, Anda akan segera menjadi bosan. Itu terlalu mudah. Anda akan memenangkan semua angka. Sebaliknya, jika bermain melawan pemain profesional seperti Roger Federer atau Serena Williams, Anda akan dengan cepat kehilangan semangat karena pertandingan terlalu sulit.

Sekarang pertandingan tennis tenis melawan orang yang setara. Selama pertandingan, Anda memenangkan beberapa angka dan kehilangan beberapa angka. Anda mempunyai peluang yang baik untuk menang, tapi hanya jika Anda sungguh berusaha. Fokus Anda menguap. Perhatian Anda tak mudah teralihkan, dan Anda mendapati diri tertarik sepenuhnya pada apa yang sedang Anda lakukan. Ini tantangan, tapi dengan tingkat kesulitan yang masih terkendali, dan merupakan contoh pertama untuk *Anuran Goldilocks*.

Anuran Goldilocks menetapkan bahwa manusia mengalami motivasi puncak ketika sedang mengerjakan tugas-tugas yang te-

put berada di tepi tetahu kemampuannya saat ini. Tidak terlalu sulit. Tidak terlalu mudah. Tapi ya.

Katier komedi Martin adalah comik yang sangat bagus tentang penerapan Aturan Goldilocks. Tapi tahun, ia memperpanjang penantian komedi—tapi hanya satu atau dua menit. Ia selalu menambahkan bahan baru, tapi juga mempertahankan beberapa lelucon yang diaamin membuat orang tertawa. Cukup banyak kemampuan membuatnya tetap termotivasi, tapi kesalahan yang timbul juga cukup untuk membuatnya tetap bekerja keras.

Ketika Anda memulai kebiasaan baru, penting untuk mempertahankan perilaku itu semudah mungkin sehingga Anda dapat bertahan meski keadaan sedang tidak ideal. Ini gagasan yang kita bicarakan secara terperinci sesuatu membahas *Prinsip Ketiga Perubahan Perilaku*.

Namun, begitu kebiasaan menjadi rutinitas, penting untuk terus maju meski hanya sedikit. Perbaiki dan tantangan kecil ini membuat Anda tetap sibuk. Dan jika Anda sampai tepat ke Zona Goldilocks, Anda dapat meraih kondisi flow.¹

¹ Saya menggunakan rumus Goldilocks yang ada yang berarti bahwa jika seseorang kondisi flow, maka ada tiga elemen penting hal itu. Hal ini adalah: 1) tingkat kesulitan menantang diri sendiri dalam dua aspek: *flow* 1 dan *flow* 2. *Flow* 1 yaitu dari seberapa banyak energi, proses-proses yang ada. Kita belajar dengan sangat cepat (cepat seperti kita akan) dalam diri kita. 1. Seseorang *flow* 2 mengidentifikasi proses-proses berpikir yang lebih sulit dan berkesan, mereka sangatlah penting, dan memantulkannya. Tidak hanya dengan *flow*, ada sangat menyedihkan *flow* 1 dan *flow* 2 berada di ujung-ujung yang berlawanan dalam spektrum berpikir. Maka ada dua hal, maka ada pengajaran, maka *flow* 2, maka kita *flow* berada tepat di tengah antara *flow* 1 dan *flow* 2. Anda secara penuh menggunakan pengetahuan secara dan aplikasi yang aktif dengan tugas untuk bekerja keras, mempertahankan tantangan di dua kemampuan Anda. Anda merasa baik ini terdapat pengalaman. Maka ada dan aplikasi bawah sadar bekerja secara secara sempurna.

ATURAN GOLDILOCKS



GAMBAR 10 Motivasi maksimum terjadi ketika Anda menghadapi tantangan dengan kesulitan yang tepat. Terlalu mudah atau terlalu sulit akan membuat Aturan Emas Goldilocks yang membantu tingkat kesulitan optimal tersebut (11) menjadi lebih sederhana dan lebih mudah.

Kondisi flow adalah pengalaman berada “dalam zona itu” dan seringkali sepenuhnya dalam suatu aktivitas. Ilustrasi mencoba membuat kuantifikasi untuk perasaan ini. Mereka menemukan bahwa untuk mencapai kondisi flow, suatu tugas harus kira-kira 4% di atas kemampuan Anda saat ini. Dalam hidup nyata biasanya tidak layak melakukan kuantifikasi atas tingkat kesulitan suatu tindakan dengan cara ini, tapi gagasan pokok Aturan Goldilocks tetap berlaku: mengerjakan tantangan dengan tingkat kesulitan yang masih terkendali—sesuatu yang masih berada di batas kemampuan—agaknya sangatlah penting untuk mempertahankan motivasi.

Perbaikan memerlukan keseimbangan yang sangat halus. Anda perlu secara teratur mencari tantangan yang mendorong Anda sampai ke batas sambil terus meraih kemajuan yang cukup agar tetap termotivasi. Perilaku perlu tetap terus baru agar tetap menarik dan memuaskan. Tanpa keragaman, kita menjadi bosan. Dan kebosanan mungkin adalah musuh paling besar dalam melakukan penyempurnaan diri.

CARA TETAP BERFOKUS KETIKA ANDA BOSAN MEMPERJUANGKAN SASARAN ANDA

Setelah karier bobol saya berakhir, saya mencari cabang olahraga baru. Saya bergabung dengan tim angkat berat dan suatu hari seorang pelatih terkenal mengampungi arena kami. Selama kariernya yang panjang, ia telah melatih ribuan atlet, termasuk sejumlah atlet Olimpiade. Saya memperkenalkan diri dan kami mulai berbincang tentang proses perbaikan.

"Apa perbedaan antara atlet terbaik dan semua orang lain?" tanya saya. "Apa yang sesungguhnya dilakukan oleh orang sukses yang tidak dilakukan oleh kebanyakan orang?"

Ia menyebut *habit-focus* yang mungkin sudah Anda duga: genetik, keberuntungan, bakat. Akan tetapi, kemudian ia mengatakan sesuatu yang tak saya duga. "Pada suatu hari, itu terkait dengan siapa yang mampu mengatasi kebosanan berlatih setiap hari, melakukan hal yang sama berulang-ulang."

Jawabannya mengjutkan saya karena itu cara pikir yang berbeda tentang cara kerja. Orang bicara tentang "memotivasi sesuatu" dalam memperjuangkan sasaran. Entah dalam bisnis atau olahraga atau seni. Anda mendengar orang berkata seperti, "Semuanya bergantung pada semangat." Atau, "Anda harus sungguh menginginkannya." Akibatnya, banyak di antara kita menjadi ter-

ukan ketika kehilangan fokus atau motivasi karena menurut kita orang sukses memiliki cadangan semangat yang berlimpah. Namun, pelatih yang satu ini mengatakan bahwa orang yang unggul sukses merupakan kemampuannya motivasi seperti semua orang lain. Bedanya adalah mereka sudah mencari cara untuk tetap datang berlatih meskipun sebetulnya mereka bosan.

Mengapa semua mengharuskan orang berlatih. Namun, tidak sering orang berlatih, maka menimbulkan rutinitas yang dijalan. Begitu seorang peserta mulai merasakan hasil dan belajar menaruh harapan, minat mulai pulas. Terkadang kejadiannya lebih cepat lagi. Yang harus dilakukan adalah datang ke arena beberapa hari berturut-turut atau mengganggu pesan melalui blog tepat waktu dan memberitahu satu hari berlalu tanpa terlihat mana. Segalanya berjalan dengan baik. Mudah memvisualkan libur sehari karena Anda berada di tempat yang baik.

Aturan terbesar atas kesuksesan bukanlah kegagalan melakukan cara baru. Kita menjadi bosan dengan kebiasaan ketika kebiasaan itu tak lagi membuat kita bersemangat. Hasilnya dapat dihindari. Dan ketika kebiasaan kita menjadi biasa, kita mulai merasa kebosanan dalam mencari hal-hal baru. Barangkali ini selubuhnya kita terperangkap dalam lingkaran: pindah dari satu latihan ke latihan berikutnya, dari satu diet ke yang lain, dari satu gagasan bisnis ke gagasan lain. Begitu mengalami sedikit penurunan motivasi, kita mulai mencari strategi baru—bahkan sendainya yang lama masih berhasil. Seperti kata Machiavelli, "Orang meniadakan hal-hal baru modernisasi sehingga mereka yang sudah berhasil pun mengingkarkan perubahan sama seperti mereka yang belum berhasil."

Barangkali ini selubuhnya banyak produk yang paling menimbulkan kebiasaan adalah produk yang menyediakan bentuk-bentuk baru secara sinambing. Video game menyediakan hal-hal baru

secara visual. Pornografi menyediakan hal-hal baru secara seksual. *Food food* menyediakan hal-hal baru dalam bidang kuliner. Tapi penglihatan ini menawarkan elemen-elemen keputihan yang berkelanjutan.

Dalam psikologi, ini dikenal sebagai “gangguan yang berubah-ubah” atau *variable reward*.¹ Mesin koin atau slot machine adalah contoh paling umum di dunia nyata. Seorang penjudi sekali menang jackpot, tapi tidak dalam interval yang dapat diramal-kan. Itulah gangguan berubah-ubah. Sifat berubah-ubah ini dapat menimbulkan keinginan dijanjikan, meningkatkan daya ingat, dan mempercepat pembentukan kebiasaan.

Gangguan yang berubah-ubah tidak akan menciptakan gairah—artinya, Anda tidak dapat memberikan kepada seseorang ganjaran yang tidak menarik serta intervalnya pun bervariasi, namun berharga. Itu akan menghambat pikirannya—tapi gangguan seperti ini adalah cara yang delays untuk menyalakan tingkat gairah yang sudah kita alami karena mengurangi kebosanan.

Uraian kasar yang ada terjadi pada rasio 50/50 antara sukses dan gagal. Dalam setengah rentang waktu Anda mendapatkan apa yang Anda inginkan. Dalam setengah rentang waktu Anda tidak mendapatkan apa yang Anda inginkan. Yang Anda perlukan hanyalah “kemungkinan” yang cukup untuk mengalami kepuasan dan cukup untuk “ingin” mengalami hasil tersebut. Ini salah satu manfaat dari mengikuti Aturan Goldilocks. Jika Anda sudah tertarik pada suatu kebiasaan, melawan tantangan dengan kemu-

¹Prinsip gangguan yang berubah-ubah terjadi secara alamiah. Pada masa kecil di laboratorium, psikolog Harvard terkenal B.F. Skinner melihat kebiasaan terapan terbentuk pada hewan yang diberikan dan menghukum adalah proses yang sangat menguntungkan waktu karena ia bisa membuat pola secara akurat dan menghukum menggunakan waktu. Skiner itu mendeskripsikan “kebiasaan kepada diri sendiri sebagai orang sendiri, itu hanya diartikan sebagai” ia mendeskripsikan sebuah siklus dari siklus habit formation (ini, di luar dugaan, mengilhami teori pendidikan modern lebih mengesampingkan model conditioning).

Itan yang masih berkendali adalah cara yang baik untuk membuat sesuatu tetap menarik.

Tentu saja, tidak semua kebiasaan memiliki konsep ganjaran yang bernilai, dan Anda tidak ingin hal itu terjadi. Bila Google hanya kadang-kadang memberikan hasil pencarian yang berguna, saya segera akan beralih ke pesaingnya. Kalau Uber hanya melayani sebagian pemesanan saya, saya ragu apakah saya masih akan menggunakan layanan itu. Dan kalau membersihkan gigi tiap malam namun hanya kadang-kadang merasakan mulut yang bersih, rasanya saya akan meninggalkan kebiasaan itu.

Dengan ganjaran yang berubah-ubah atau tidak, tidak ada kebiasaan yang untuk selamanya menarik. Pada suatu ketika, setiap orang menghadapi tantangan yang sama dalam perjalanan mempersembahkan diri. Anda harus bisa menerima bahwa kebiasaan akan datang.

Kita semua mempunyai sesuatu yang ingin kita raih serta cita-cita yang ingin kita penuhi, tapi tak peduli apa yang sedang Anda coba untuk lakukan dengan lebih baik, jika Anda berjanji hanya ketika hal itu mudah atau sangat menarik, Anda tidak akan pernah cukup konsisten untuk meraih hasil-hasil yang luar biasa.

Saya dapat menjamin bahwa seandainya Anda berusaha memulai suatu kebiasaan dan terus mempertahankannya, akan ada hari-hari ketika Anda merasa ingin berhenti. Ketika memulai suatu bisnis, akan ada hari-hari ketika Anda merasa tidak bersemangat. Ketika Anda sedang di suatu kebugaran, ada latihan-latihan yang ingin Anda lewatkan saja. Ketika tiba waktu untuk menulis, akan ada hari-hari ketika Anda merasa tidak ingin mengetik. Namun, Anda terus melakukannya meskipun sedang kesal, tidak nyaman, atau malas melakukannya. Itulah yang membedakan perbedaan antara profesional dan amatir.

Profesional memilih saat pada jadwal, namun memilih menyelesaikan kewajiban. Profesional tahu mana yang penting bagi me-

reka lalu melakukan kewajibannya dengan sadar, amatir mundur dari kewajiban dengan alasan ada yang lebih mendesak dalam hidup mereka.

David Galt, penulis dan instruktur meditasi, mendorong murid-muridnya menghindari menjadi "meditator cuaca yang baik". Sama halnya, Anda tidak ingin menjadi atlet, penulis, atau apa pun lainnya yang beraksi hanya ketika situasi sedang nyaman. Ketika mata kebiasaan sungguh penting bagi Anda, Anda harus bersedia mempertahankannya dalam situasi hati apa pun. Profesional bertindak bahkan ketika suasana hati sedang tidak mendukung. Mereka mungkin tidak menikmatinya, tapi mereka punya cara agar kewajiban tetap dijalankan.

Ada banyak situasi yang membuat saya merasa tidak berdaya menyelesaikan tugas, tapi saya tidak pernah menyerah karena laptop berolahraga. Banyak artikel yang rasanya tidak ingin saya selesaikan, tapi saya tidak pernah menyerah ketika artikel itu terbit sesuai jadwal. Ada banyak kesempatan ketika saya ingin sekali bermalas-malasan, tapi saya tidak pernah menyerah karena memmalaskan diri datang atau bekerja atau melakukan sesuatu yang penting bagi saya.

Satu caranya cara untuk menjadi hebat adalah terus bersemangat ketika mengerjakan hal yang sama berulang-ulang. Anda harus jatuh cinta pada kebosanan.

Ringkasan Bab

- *Ancan Goldlocks* mengatakan bahwa manusia mengalami motivasi puncak ketika mengerjakan tugas yang tepat berada di batas kemampuan mereka saat itu.
- Ancaman terbesar dari kesuksesan bukanlah kegagalan, melainkan kebosanan.

- Ketika kebiasaan menjadi rutin, yang dikerjakan menjadi kurang menarik dan kurang mendatangkan kepuasan. Artinya kita merasa bosan.
- Siapa pun dapat bekerja keras ketika merasa termotivasi. Kemampuan untuk terus berusaha meskipun hal itu tidak menggairahkan adalah hal yang menjadikan orang berbeda.
- Profesional bertahan pada profesi yang sudah dipilih, untuk mencari alasan untuk melewatkannya.

Bab 20

Pengorbanan dalam Menciptakan Kebiasaan Baik

Kebiasaan menciptakan landasan untuk penguasaan sesuatu. Dalam cerita, baru setelah langkah langkah dasar tidak boleh catur menjadi otomatis seorang pemain dapat bertukar pada permainan di tingkat berikutnya. Tiap keping informasi yang tertimpan dalam ingatan membuka ruang mental untuk permainan yang lebih sulit. Ini berlaku untuk penyek apa pun. Ketika sangat mengetahui gerakan-gerakan yang sederhana sehingga dapat melakukannya tanpa berpikir, Anda bebas untuk memberikan perhatian pada bagian-bagian di tingkat yang lebih tinggi. Dengan cara ini, kebiasaan menjadi tulang punggung dalam proses pelatihan kesempurnaan.

Kendati demikian, manfaat yang kita peroleh dari kebiasaan bukan tanpa pengorbanan. Pada awalnya, tiap pertandingan mengembangkan ketahanan, kecepatan, dan keterampilan. Namun setelah itu, ketika kebiasaan menjadi otomatis, Anda menjadi kurang peka terhadap campur balik. Anda terjaturnya ke dalam permainan tanpa dipikir. Kita jadi lebih mudah membiarkan kesalahan terjadi. Ketika mampu menghasilkan yang "cukup baik"

secara otomatis. Anda berhenti berpikir tentang cara melakukan-mya secara lebih baik.

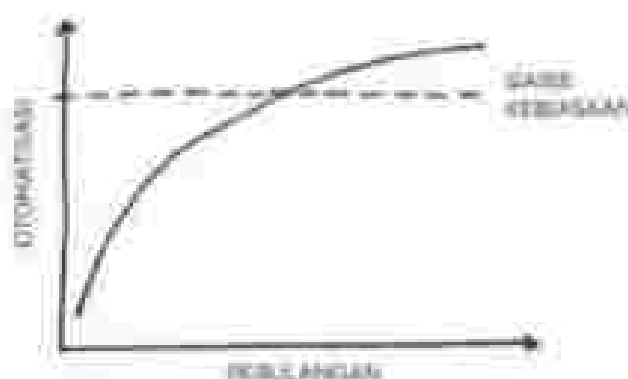
Salah poin kebiasaan adalah kita dapat melakukan sesuatu tanpa berpikir. Salah negatif kebiasaan adalah Anda menjadi terbiasa melakukan sesuatu dengan cara tertentu dan berfokus memperbaiki kesalahan-kesalahan kecil. Anda beranggapan terus menjadi lebih baik karena makin berpengalaman. Dalam kenyataannya, Anda hanya memperkuat kebiasaan Anda saat ini—bukan menjadikannya lebih baik. Sebenarnya, ada pendituan yang menunjukkan bahwa begitu suatu keterampilan berhasil dikuasai, biasanya sejalan dengan waktu ada sedikit penurunan performa.

Biasanya penurunan performa yang kecil itu tidak membuat orang khawatir. Anda tidak memerlukan sistem yang terus-menerus memperbaiki cara Anda menggosok gigi, mengikat tali sepatu, atau menyeduh teh. Dengan kebiasaan-kebiasaan seperti ini, cukup baik biasanya berarti cukup baik. Lebih sedikit energi yang Anda kerahkan pada pilihan-pilihan yang kecil, makin banyak yang dapat Anda sediakan pada pilihan yang sungguh penting.

Namun, ketika ingin memaksimalkan potensi dan meraih performa tingkat tinggi, Anda memerlukan pendekatan yang lebih beragam. Anda tidak dapat mengandalkan hal-hal yang sama secara membabi-buta, lalu berharap menjadi juara. Kebiasaan itu perlu, tapi tidak cukup untuk meraih kepanjatan. Yang Anda perlukan adalah kombinasi antara kebiasaan yang otomatis dan praktik yang disengaja.

$$\text{Kebiasaan} + \text{Praktik Disengaja} = \text{Penguasaan}$$

MENGUASAI SATU KEBIASAAN



MENGUASAI SUATU BIDANG



ILUSTRASI 10. Proses menjadi ahli menuntut Anda untuk menghidupkan sebuah sisi perubahan di atas yang lain. Saat kebiasaan dihidupkan di atas yang sudah ada sampai tingkat performa baru tersebut akan berkembang di tingkat yang lebih tinggi berikutnya.

Untuk menjadi ahli, keterampilan tertentu memang perlu menjadi otomatis. Pemain bola basket harus mampu men-dribble bola tanpa berpikir sebelum mampu meningkatkan ke keterampilan mengoper bola dengan tangan yang tidak dominan. Dokter bedah perlu menguasai latihan pertama berjangkang sampai

mampu melakukannya dengan mata tertutup, supaya mereka dapat berfokus pada rumus variabel yang timbul selama operasi. Namun, setelah kebiasaan berhasil dikuasai, Anda harus kembali ke bagian pekerjaan yang lebih sulit dan mulai membangun kebiasaan berikutnya.

Menjadi ahli adalah proses menyempitkan fokus ke elemen kesukesan yang sangat kecil, mengulangnya sampai Anda menginternalisasikan keterampilan itu, lalu menggunakan kebiasaan baru ini sebagai fondasi untuk maju ke batas pengembangan Anda berikutnya. Tugas-tugas lama menjadi lebih mudah pada putaran kedua, tapi tidak menjadi lebih mudah secara keseluruhan karena sekarang Anda menambahkan energi ke tantangan berikutnya. tiap kebiasaan membuka kunci ke tingkat performa berikutnya. Ini siklus yang tidak akhir.

Walaupun kebiasaan-kebiasaan itu sangat berguna, yang Anda perlukan adalah cara untuk mempertahankan performa sepanjang waktu, agar Anda dapat terus memperhalus dan memperluasnya. Tepat saat itulah Anda mulai merasa telah menguasai suatu keterampilan—tepat ketika sesuatu mulai terasa otomatis dan Anda menjadi nyaman—jadi Anda harus menghindari jatuh ke jebakan rasa puas diri.

Bagaimana solusinya? Buat sistem untuk refleksi dan peningkatan ulang.

CARA MENINJAU ULANG KEBIASAAN DAN MEMBUAT PENYESUAIAN

Pada 1986, Los Angeles Lakers memiliki salah satu tim bola basket paling berhasil yang pernah terbentuk, tapi mereka jarang dikenang karena hal itu. Tim itu memulai musim kompetisi NBA 1983–1984 dengan rekor 29–5 yang menakutkan. “Para ahli berkata kami mungkin tim terbaik dalam sejarah bola basket,” kata

pelatih kepala Pat Riley asal musim kompetisi berakhir. Sungguh di luar dugaan, Lakers terancam-sandung dalam pertandingan-pertandingan final 1985 dan kalah di Western Conference Finals. "Tim terbaik dalam sejarah bola basket" bahkan tidak berhasil ikut dalam kejuaraan NBA.

Setelah kekalahan itu, Riley tidak mau lagi mendengar tentang betapa hebatnya pemain-pemainnya dan seberapa menjanjikan tim yang dipimpinnya. Ia tidak ingin melihat lilau-lilau kece-melangan itu diawali dengan penurunan performa secara bertahap. Ia ingin Lakers tampil maksimal sesuai potensi mereka dari pertandingan satu ke pertandingan berikutnya. Pada musim panas 1986, ia menciptakan rencana kerja yang akan ia lakukan, sistem yang ia sebut program Career Best Effort atau CBE.

"Ketika pemain baru bergabung dengan Lakers," jelas Riley, "kami melacak statistik bola basket mereka sampai ke tingkat SMA. Saya menyuruhnya Taking Their Number. Kami mencari data skor yang akan tentang apa yang mampu dilakukan oleh seorang pemain, lalu menubuhkannya agar sesuai dengan rencana kami untuk tim, berdasarkan pandangan bahwa ia akan memper-tunjukkan lalu meningkatkan rata-ratanya."

Setelah menentukan garis dasar tingkat performa seorang pemain, Riley memantapkan langkah kunci. Ia meminta tiap pemain "memperbaiki output dengan sekurangnya 1% selama musim pertandingan. Kalau mereka sukses, itu akan menjadi CBE, atau Career Best Effort." Mirip British Cycling team yang kita bahas di Bab 1, Lakers mengejar performa puncak dengan menjadi sedikit lebih baik setiap hari.

Riley berhati-hati dengan mengatakan bahwa CBE tidak hanya terkait dengan titik titik dan statistik melainkan berarti meng-gerakan "upaya terbaik secara spiritual, mental, dan fisik." Para pemain mendapat kredit ketika "menibarkan lesun berlari men-

dekat ketika pemain itu tahu bahwa wasit akan meniup peluit karena foul, diving sewaktu mengejar bola lepas, mencoba meraih bola kembali setelah berhasil atau tidak, membantu teman satu tim ketika pemain yang ia kawat sudah melewatinya, dan perbuatan-perbuatan "kepadlawanan lawan" lain."

Sebagai contoh, Magic Johnson—pemain bintang Lakers pada masa itu—memiliki 11 poin, 8 rebound, 12 assist, dan 5 turnover dalam suatu pertandingan. Magic juga memperoleh kredit untuk "kepadlawanan lawan" dengan diving setelah kehilangan bola (+1). Akhirnya, ia bermain dengan total 33 menit dalam pertandingan itu selamanya.

Angka-angka positif ($11 + 8 + 12 + 2 + 1$) dikurangi menjadi 34. Kemudian, kami mengurangnya dengan 5 turnover ($34 - 5$) menjadi 29. Akhirnya, kami membagi 29 dengan 33 menit yang dimainkan.

$$29/33 = 0,879$$

Angka CRE Magic adalah 0,879. Angka ini dihitung untuk semua pertandingan yang dimainkan oleh seorang pemain, dan CRE rata-rata yang harus ditanggapi 1% oleh seorang pemain selama satu musim kompetisi. Riley membandingkan CRE pemain tiap pemain dengan tidak hanya performa yang sudah berlalu, tapi juga CRE pemain lain dalam liga. Sebagaimana kata Riley, "Kami memeringkat anggota tim bersama lainan di liga yang bermain di posisi sama dan memfiks definisi peran yang hampir sama."

Penulis artikel (daliraga Jackie MacMullan mengatakan, "Riley mengumumkani atlet terbaik dalam liga dengan cetak tebal di papan pengumuman tiap minggu dan mengukur mereka terhadap pertama-pertama yang setara di kelas yang sama. Pemain yang solid dan andal umumnya memperoleh skor 500-an, sedangkan pemain elite memperoleh skor sekurang-kurangnya 800. Magic Johnson,

yang menghasilkan 138 *triple-double* selama kariernya, sering mendapat nilai lebih dari 1.000."

The Lakers juga menekankan kemampuan tahun demi tahun dengan membuat perbandingan historis atas data CBE. Kami Riley, "Kami membandingkan November 1986 dengan November 1985, lalu menunjukkan kepada pemain apakah mereka menjadi lebih baik atau lebih buruk pada poin yang sama dalam musim berikutnya sebagainya. Kemudian kami menunjukkan angka performa masing-masing untuk Desember 1986, yang dibandingkan dengan hasil November."

Lakers menatap CBE pada Oktober 1986. Delapan bulan kemudian, mereka menjadi juara NBA. Tahun berikutnya, Pat Riley mengantar timnya ke gelar juara berikutnya dengan menjadikan Lakers tim pertama dalam dua puluh tahun yang memenangkan turnamen NBA berturut-turut. Setelah itu ia berkata, "Memertakan upaya adalah hal terpenting untuk proyek apa pun. Cara meraih kesuksesan adalah dengan belajar melakukan sesuatu dengan benar, lalu melakukannya dengan cara yang sama setiap kali."

Program CBE adalah contoh utama ketekunan refleksi dan peningkatan ulang. Pemain-pemain Lakers menantang berbakat. CBE membantu mereka mendapatkan apa yang mereka miliki secara maksimal, dan memastikan kebiasaan kebiasaan mereka terus meningkat, bahkan mereka mempro.

Refleksi dan peningkatan ulang memungkinkan perbaikan jangka panjang atas semua kebiasaan karena membuat Anda menyadari kesalahan Anda dan memastikan Anda mempertimbangkan cara-cara yang mungkin untuk memperbaikinya. Tanpa refleksi, kita bisa mencari-cari alasan, membuat rasionalisasi, dan berpegang pada diri sendiri. Kita tidak memiliki proses untuk menentukan apakah performa kita baik atau terus di-handling kemudia.

hanya di semua bidang menggunakan bermacam-macam cara untuk refleksi dan peninjauan ulang, dan proses itu tidak harus rumit. Pelatih Kenya Eliud Kipchoge adalah salah seorang pelari maraton terhebat sepanjang masa dan pernah medali emas Olimpiade. Ia selalu membuat catatan atas setiap latihan yang ia baca lagi setelahnya, untuk mencari bagian-bagian yang dapat ia sempurnakan. Begitu pula, pemenang medali emas Katie Ledecky mencatat keberaguan pada skala 1 sampai 10 dan menyempurnakan catatan tentang apa yang ia makan serta seberapa baik ia tidur. Ia juga menyempurnakan catatan waktu yang dibuat oleh pemenang pertandingan lain. Pada tiap akhir pekan, pelatihnya ikut membaca catatannya dan menambahkan saran.

Ternyata tidak hanya atlet. Ketika pelawak Chris Rock menyempurnakan materi hujat, ia tampil dua di klub-klub kecil sebanyak belasan kali dan menguji respons lawakannya. Ia membaca catatan ke panggung dan mencatat bagian mana yang berhasil dan bagian mana perlu diperbaiki. Beberapa hari lawakan yang betul-betul sukses dan bertahan akan membentuk tulang punggung pertunjukan berikutnya.

Saya kenal eksekutif dan investor yang memimpin "jurnal keputusan" (*decision journal*), tempat ia mencatat keputusan-keputusan penting yang dibuatnya tiap minggu, mengapa ia membuatnya, dan hasil apa yang diharapkannya. Ia meninjau ulang pilihan-pilihan pada akhir tiap bulan atau tahun untuk melihat di mana ia melakukan kesalahan.¹

Perhatikan tidak hanya tentang membentuk kebiasaan, tapi juga tentang menyempurnakannya. Refleksi dan peninjauan ulang menjamin Anda mengabdikan waktu pada hal-hal yang benar dan membuat kontrol atas setiap kali diperlakukan—seperti Pat Riley

¹ Saya membuat contoh bagi pembaca yang tertarik mempelajari *decision journal*. Jurnal ini merupakan bagian dari *habit journal* di atomichabits.com/journal.

mengoreksi usaha penulis-pemainya setiap malam. Anda tidak ingin mempertahankan suatu kebiasaan kalau kebiasaan itu tidak efektif.

Secara pribadi, saya menerapkan tiga cara pokok untuk refleksi dan peninjauan ulang. Tiap Desember saya membuat "Ulasan Tahunan" (*Annual Review*), untuk mencermati kinerja saya selama setahun yang baru berlalu. Saya menilai kebiasaan-kebiasaan saya selama tahun itu dengan menghitung berapa banyak artikel yang saya terbitkan, berapa banyak olahraga yang saya lakukan, berapa banyak tempat baru yang saya kunjungi, dan sebagainya.¹ Kemudian, saya menuliskan kemauan (atau kemunduran) saya dengan menjawab tiga pertanyaan berikut:

1. Apa yang berjalan dengan baik tahun ini?
2. Apa yang tidak berjalan dengan begitu baik tahun ini?
3. Apa yang saya pelajari dari hal itu?

Enam bulan kemudian, ketika musim panas tiba, saya membuat apa yang disebut "Laporan Integritas" (*Integrity Report*). Seperti semua orang lain, saya melakukan banyak kesalahan. Laporan Integritas membantu saya menyadari di mana saya salah dan memotivasi saya untuk kembali ke jalur semula. Saya menggunakannya sebagai kesempatan untuk menghayati kembali nilai-nilai pokok saya serta mempertimbangkan apakah saya sudah hidup dengan cara yang sesuai. Inilah saatnya saya menuliskan identitas saya dan bagaimana saya dapat berusaha menjadi tipe orang yang saya inginkan.²

Laporan Integritas tahunan saya menjawab tiga pertanyaan berikut:

¹ Anda dapat melihat *Annual Review* saya di <http://www.integrityreport.com>.

² Anda dapat melihat *Integrity Report* saya di <http://www.integrityreport.com>.

1. Apa nilai-nilai pokok yang menggerakkan hidup dan kerja saya?
2. Bagaimana saya hidup dan bekerja dengan integritas sekarang ini?
3. Bagaimana saya dapat menetapkan standar lebih tinggi pada masa mendatang?

Kedua laporan ini tidak memakan waktu lama—hanya beberapa jam setiap tahun—tapi merupakan cat-cat yang sangat penting dalam rangka penyempurnaan. Laporan-laporan ini mencegah pemertamaan bertahap yang terjadi ketika perhatian saya berkurang. Laporan-laporan ini menjadi pengingat tahunan untuk meninjau kembali identitas yang saya dambakan dan mempertimbangkan bagaimana kebiasaan-kebiasaan saya membantu saya menjadi sosok orang yang saya inginkan. Laporan-laporan ini menunjukkan kapan saya harus meng-upgrade kebiasaan-kebiasaan saya dan mengambil tantangan baru, serta kapan saya harus berjuang keras lagi serta berfokus pada hal-hal mendasar.

Refleksi juga dapat memberi kita perspektif yang benar. Kebiasaan sehari-hari berperan besar karena strukturnya yang kompleks, tapi terlalu memusatkan perhatian sehari-hari ini seperti melihat diri dalam cermin pada jarak yang terlalu dekat. Anda dapat melihat setiap cacat dan melupakan gambaran yang lebih besar. Umpama halnya bisa terlalu banyak. Sebaliknya, tidak pernah meninjau ulang kebiasaan sama seperti tidak pernah bercermin. Anda bisa tidak menyadari kesalahan-kesalahan yang mudah diperbaiki—ceda kecil pada kornea Anda, sisa makanan pada gigi Anda. Umpama halnya bisa terlalu sedikit. Refleksi dan perhitungan ulang secara berkala ini seperti bercermin pada jarak menengah yang normal. Anda dapat menyaksikan perubahan-perubahan penting yang harus dilakukan tanpa kehilangan gambaran yang lebih besar. Yang diinginkan adalah memandang se-

buah gunung secara keseluruhan, bukan terhenti pada tiap puncak dan lembahnya.

Akhirnya, refleksi dan peninjauan ulang menawarkan waktu yang ideal untuk melihat kembali aspek aspek paling penting dalam perubahan perilaku identitas.

CARA MEMBONGKAR KEYAKINAN YANG MENGHAMBAT

Pada awalnya, mengulang kebiasaan itu penting untuk membangun kembali semangat identitas yang Anda kehendaki. Bagaimana, ketika Anda sudah menggunakan identitas baru itu, keyakinan-keyakinan yang sama dapat menghambat Anda dalam perjalanan ke tingkat pemerintahan berikutnya. Ketika bekerja melawan Anda, identitas Anda menciptakan semacam ‘kepondoan’ yang mendorong penyangkalan terhadap titik titik lemah dan mencegah Anda mengalami pertumbuhan yang sesungguhnya. Ini adalah satu kekurangan terbesar sewaktu kita melawan kebiasaan.

Makin suci suatu gagasan bagi kita—artinya, makin dalam ikatannya terhadap identitas kita—makin kuat kita mempertahankannya terhadap kritik. Anda melihatnya di setiap industri. Guru yang mengabdikan metode-metode pengajaran yang konvensional dan bertahan pada program pengajaran yang sudah lama ia kuasai. Manajer veteran yang bertekad bekerja sesuai ‘carutnya’. Dokter hebal yang tidak menghiraukan gagasan miranya yang lebih muda. Kelompok musik yang menghasilkan album pertama yang luar biasa, tapi lalu tidak berkembang. Makin erat kita berpegang pada suatu identitas, makin sulit kita untuk tumbuh lebih dari itu.

Salah solusinya adalah menghindari menjadikan salah satu aspek dalam identitas Anda sebagai bagian terbesar tentang siapa

diri Anda. Dalam kata-kata investor Paul Graham, “Juga supaya identitas Anda tetap kecil.” Semakin Anda membiarkan identitas tunggal mendefinisikan Anda, makin kecil kemampuan Anda untuk beradaptasi ketika kesulitan menghadang. Bila Anda mengikatkan segala sesuatu pada suatu tujuan, seorang mitra di perusahaan, atau yang lain, kegagalan dalam hal itu akan meruntuhkan Anda. Bila Anda memakan sayuran, lalu mengalami kondisi kesehatan yang memaksa Anda berhenti pola makan, Anda akan mengalami krisis identitas. Ketika berpegang terlalu kuat pada satu identitas, Anda menjadi rapuh. Kegagalan satu hal itu akan membuat Anda kehilangan jati diri.

Selama sebagian besar masa muda saya, menjadi atlet adalah bagian utama identitas saya. Setelah karier bisbol saya berakhir, saya berujung mencari jati diri. Ketika Anda mengembangkan seluruh hidup untuk mendefinisikan diri ke satu arah dan hal itu tiba-tiba bubar, siapakah Anda sekarang?

Vietnam militer dan mantan pebisnis melaporkan perasaan-perasaan serupa. Jika identitas Anda terbungkus dalam keyakinan seperti “Aku prajurit yang hebat,” apa yang terjadi ketika masa bakti Anda berakhir? Bagi banyak pengusaha, identitas mereka kurang lebih di sekitar kalimat “Aku sang CEO” atau “Aku sang pendiri.” Bila Anda menghabiskan semua waktu terluang Anda untuk bisnis, apa yang akan Anda rasakan setelah meniadai perusahaan itu?

Kunci dalam mitigasi kehilangan identitas ini adalah mendefinisikan ulang diri Anda selebaskan sehingga Anda harus mempertahankan aspek-aspek penting identitas Anda, bahkan jika peran khas Anda berubah.

- “Aku seorang atlet” menjadi “Aku tipe orang yang bermetil tangguh dan menyukai tantangan fisik.”
- “Aku prajurit yang hebat” berubah menjadi “Aku tipe orang yang disiplin, dapat diandalkan, dan hebat dalam tim.”

- “Aku seorang CEO” berubah menjadi “Aku tipe orang yang membangun dan menciptakan sesuatu.”

Bila dilihat secara efektif, identitas dapat menjadi fokus, bukan rapuh. Seperti air mengalir melalui rintangan, identitas Anda menyesuaikan diri terhadap situasi, bukan menentanginya.

Berikut kata mutiara dari *Tao Te Ching* yang memudahi gagasan tadi dengan sempurna:

*Manusia terlahir diluar kendali, lunak dan lentur;
Ketika mati, mereka keras dan kaku.
Tumbuhan terlahir lembut dan lunak;
Ketika mati, mereka rapuh dan kering.
Jadi, siapa pun yang kaku dan tidak lentur
adalah pengikat kematian.
Siapa pun yang lembut dan lentur
adalah pengikat kehidupan.
Yang keras dan kaku akan dipatahkan.
Yang lunak dan lentur akan menang.*

~ LAO Tzu

Kebiasaan memberikan semacam manfaat, tapi sisi negatifnya adalah dapat mengunci kita pada pola pikir dan bertindak yang sudah ada—bukan mencakup dunia sekitar terus berubah. Tidak ada yang permanen. Hidup senantiasa berubah. Anda perlu secara berkala memeriksa kembali untuk melihat apakah kebiasaan dan keyakinan lama masih bekerja bagi Anda.

Tidak memiliki kesadaran diri adalah racun. Berleket dari pembelajaran ulang adalah obatnya.

Ringkasan Bab

- Sisi positif kebiasaan adalah kita dapat melakukan sesuatu tanpa berpikir. Sisi negatifnya adalah kita menanggung beban penguasaan terjadinya kesalahan-kesalahan kecil.
- Kebiasaan + Praktik Disiplin = Penguasaan
- Refleksi dan peningkatan ulang adalah proses yang memungkinkan Anda tetap menyadari performa Anda sejalan dengan waktu.
- Makin kencang kita berpegang pada sebuah identitas, makin sulit bagi kita untuk berubah.

Kesimpulan

Rahasia agar Hasil Berkelanjutan

Ada kisah Yunani kuno yang dikenal sebagai Paradoke Soranos¹, yang bicara tentang pengaruh aksi kecil ketika diulang cukup sering. Salah satu rumusan paradoke itu adalah sebagai berikut: Dapatkah sebuah koin menjadikan seseorang kaya? Bila Anda memberi seseorang setumpuk koin bernilai 1.000 rupiah, Anda tidak akan mengatakan bahwa ia kaya. Namun, bagaimana jika Anda menambahkan setumpuk lagi? Setumpuk lagi? Dan setumpuk lagi? Terus seperti itu. Pada suatu ketika Anda harus mengakui bahwa tak seorang pun dapat menjadi kaya kecuali koin dapat menjadikannya demikian.

Kita bisa mengatakan hal yang sama untuk atomik habits. Dapatkah perubahan yang sangat kecil mengubah hidup Anda? Mungkin! Anda akan mengerjakannya. Namun, bagaimana kalau Anda menambahkan satu lagi? Dan satu lagi? Dan satu lagi? Tiga atau lebih ketika, Anda harus mengakui bahwa hidup Anda berubah berkat satu perubahan kecil.

¹ Kisah ini tercatat di dalam Yunani kuno, yang berarti kesimpulan.

Yang dipandang penting dalam perubahan perilaku bukanlah satu persen perbaikan tunggal, melainkan ribuan perubahan seperti itu. Sekumpulan *atomic habits* yang saling bertumpuk yang belakangan masing-masing menjadi aksi dasar dalam sistem keseluruhan yang penting.

Pada awalnya, perbaikan-perbaikan kecil sering kali terkesan tak bermakna karena tergilas oleh beban sistem. Sepanjang jalan tidak akan menjadikan Anda kapa, suatu perubahan positif seperti meditasi selama satu menit atau membaca satu halaman tiap hari mutakhir menghasilkan perbedaan yang bisa terlihat.

Ragamannya, sedikit demi sedikit, ketika Anda terus menambahkan selapis perubahan kecil ke atas yang sudah ada, timbangan hidup Anda berubah. Tiap perbaikan seperti menanambuhkan sebutir pasir ke sisi pasir pada timbangan, pelan-pelan bergerak ke arah yang menguntungkan Anda. Akhirnya, bila konsisten, Anda akan mencapai *tipping point*. Tiba tiba, semua perubahan kecil itu menjadi terasa mudah. Bobot dalam bekerja bagi Anda, bukan melawan Anda.

Sepanjang pemerintahan buku ini, kita menyaksikan pilihan cerita tentang orang-orang yang berprestasi puncak. Kita mendengar tentang peraih medali emas Olimpiade, seniman peraih penghargaan, tokoh bisnis, dokter perencana masa, dan komedian masyhur yang menggunakan ilmu kebiasaan-kebiasaan kecil untuk mencapai keahlian mereka dan mengangkat mereka ke posisi puncak di bidang masing-masing. Tiap orang, tim, dan perusahaan yang kita bahas telah menghadapi lingkungan yang berbeda, tapi akhirnya maju dengan cara yang sama: melalui komitmen untuk meraih perbaikan-perbaikan sangat kecil secara berkelanjutan, dan tanpa kenal lelah.

Keuksesan bukanlah urusan yang harus dinanti atau girls first yang harus dihebingi. Keuksesan adalah sistem yang harus di-

sempurnakan, proses tak berujung yang harus ditingkatkan. Dalam Bab 1, saya berkata, "Jika Anda merasa sulit mengubah kebiasaan, masalahnya bukan Anda. Masalahnya adalah sistem Anda. Kebiasaan buruk berulang lagi dan lagi bukan karena Anda tidak ingin berubah, melainkan karena Anda memiliki sistem yang keliru untuk mendapatkan perubahan."

Karena buku ini hampir selesai, saya berharap lebih lanjutnya lah yang benar. Dengan Kaidah Keempat Perubahan Perilaku, Anda memiliki seperangkat alat dan strategi yang dapat Anda gunakan untuk membangun sistem dan menemui kebiasaan yang lebih baik. Kadang suatu kebiasaan sulit diungkap dan Anda perlu menjadikannya terlihat. Kali lain, Anda merasa tidak ingin memahaminya jadi Anda perlu menjadikannya menarik. Dalam banyak kasus, Anda mungkin menyadari bahwa sebuah kebiasaan akan terlihat sulit dan Anda perlu menjadikannya mudah. Dan ada kalanya, Anda merasa tidak ingin mempertahankannya, jadi Anda akan perlu menjadikannya memuaskan.

Perilaku-perilaku di sini mudah.

Ajarkan Tak terlihat
Menarik (Tidak menarik)
Mudah Sulit
Memuaskan Tidak memuaskan

Perilaku-perilaku di sini sulit.

Anda ingin mendorong kebiasaan-kebiasaan baik Anda ke sisi mudah dan ajarkan dengan menjadikannya terlihat, menarik, mudah, dan memuaskan. Sementara itu, Anda ingin mengoreksi kebiasaan-kebiasaan buruk ke sisi kasar dengan menjadikannya tak terlihat, tidak menarik, sulit, dan memuaskan.

Isi penses yang berkelanjutan. Tidak ada garis finis. Tidak ada solusi yang permanen. Setiap kali mencari perbaikan. Anda dapat berhasil seperti Khalid Keempat Perubahan Perilaku sampai Anda menemukan kemacetan berikutnya. Menjadikannya terlihat. Menjadikannya menarik. Menjadikannya mudah. Menjadikannya memuaskan. Berulang-ulang. Salah satu cara berikutnya untuk mendapatkan 1% yang lebih baik.

Rahasia mendapatkan hasil yang berkelanjutan adalah jangan pernah berhenti melakukan perbaikan. Betapa menakutkan hasil yang dapat Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti. Betapa menakutkan hancur yang dapat Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti berusaha. Betapa menakutkan perusakan yang Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti berbuat. Betapa menakutkan pengetahuan yang dapat Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti belajar. Betapa menakutkan kekayaan yang dapat Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti menabung. Betapa menakutkan pertemanan yang dapat Anda bangun sendainya Anda tidak berhenti bersikap peduli. Kebiasaan-kebiasaan kecil tidak hanya bertumpuk. Kebiasaan-kebiasaan itu membentuk gelombang yang dahsyat.

Itulah kekuatan di balik *atomic habits*. Perubahan-perubahan yang sangat kecil. Hasil-hasil yang menakutkan.

LAMPIRAN

Apa yang Sebaiknya Anda Baca Setelah Ini?

Terima kasih banyak sudah meluangkan waktu untuk membaca buku ini. Semoga sekali dapat membagikan karya ini kepada Anda. Jika Anda mencari sesuatu untuk dibaca setelah ini, mungkin saya menawarkan saran.

Jika tertarik *Anime Habits*, berarti Anda mungkin menyukai tulisan saya yang lain pula. Artikel-artikel terakhir saya diunggah dalam buletin mingguan saya yang gratis. Pelanggan buletin saya juga adalah orang pertama yang akan mendengar tentang buku serta proyek terbaru saya. Akhirnya, selain karya sendiri, setiap tahun saya mengorganisir daftar buku favorit saya dari penulis lain dalam berbagai topik.

Anda dapat mendaftarkan diri di:
animichabits.com/newsletter

Pelajaran-Pelajaran Kecil dari Empat Kaidah

Dalam buku ini saya memperkenalkan model empat langkah untuk perilaku manusia: petunjuk, gairah, tanggapan, ganjaran. Kerangka ini tidak hanya mengajari kita cara menciptakan kebiasaan-kebiasaan baru, tapi juga menyingkapkan sejumlah wawasan menarik tentang perilaku manusia.

Fase Masalah		Fase Sehat	
1. Petunjuk	2. Gairah	3. Tanggapan	4. Ganjaran

Dalam subbab ini saya menghimpun sejumlah pelajaran (dan akal sehat) yang ditegakkan oleh model tersebut. Tujuan contoh-contoh ini adalah menekankan betapa bermanfaat dan luas kerangka ini ketika menjelaskan perilaku manusia. Begitu memahami model ini, Anda akan menyediakan contoh di mana-mana.

Kesadaran datang sebelum hasrat. Gairah atau hasrat insang-lup-lup terjadi ketika Anda memberi makan pada suatu petunjuk. Otak Anda membangun emosi atau perasaan untuk men-

jelaskan situasi Anda yang saat ini, dan itu berarti gairah hanya dapat terjadi setelah Anda melihat kesempatan.

Kebahagiaan muncul ketika hasrat tidak ada. Ketika Anda melihat suatu petunjuk, tapi tidak ingin mengubah situasi, berarti Anda puas dengan situasi saat ini. Kebahagiaan bukan tentang perubahan keinginan (yang setara dengan kepemimpinan atau kepuasan), tapi terkait dengan ketidadaan hasrat. Kebahagiaan datang ketika Anda tidak merasakan dorongan untuk memisahkan hal yang berbeda. Kebahagiaan adalah situasi yang Anda mauhi ketika tak lagi ingin mengubah situasi Anda.

Kendati demikian, kebahagiaan tidak hadir karena selalu ada hasrat baru yang menantang Anda. Seperti kata Cael Soder, "Kebahagiaan adalah ruang antara satu hasrat yang terpuaskan dan hasrat baru yang sedang terbentuk." Begitu pula, penderitaan adalah ruang antara gairah untuk mengubah keadaan dan saat ketika perubahan itu tercapai.

Yang kita kejar adalah gagasan tentang kenikmatan. Kita mengejar bayangan kenikmatan yang kita visualisasikan dalam pikiran. Saat berakut, kita tidak tahu akan seperti apa untuk mendapatkan gambaran itu atau bahkan apakah hal itu akan memuaskan kita. Rasa puas harus datang setelahnya. Inilah yang ditunjukkan oleh ahli saraf Austria Victor Frankl ketika mengatakan bahwa kebahagiaan tidak dapat dikejar, kebahagiaan harus terjadi. Hasrat dicari. Kenikmatan berasal dari atas.

Damai terjadi ketika Anda tidak mengubah pengamatan Anda menjadi masalah. Langkah pertama dalam suatu perilaku adalah pengamatan. Anda melihat petunjuk, serangkaian informasi, peristiwa. Jika tidak ingin berakut terhadap apa yang Anda amati, berarti Anda merasa damai.

Gairah terkait dengan keinginan untuk berbagi sesuatu. Pengamatan tanpa gairah adalah kesadaran bahwa Anda tidak perlu

memperbaiki apa pun. Hasil Anda bukanlah sesuatu yang tak terbantah. Anda tidak berhasrat mengalami perubahan situasi. Pilihan Anda tidak membangkitkan masalah yang harus Anda pecahkan. Anda semata mengamati dan hadir dalam situasi itu.

Dengan "mengapa" yang cukup kuat Anda dapat mengatasi "bagaimana" yang seperti apa pun. Friedrich Nietzsche, filsuf dan penyair Jerman, terkenal karena menulis, "Ia yang memiliki mengapa untuk hidup, mengapa menanggung hampir semua *Apagisme*." Frasa ini mengandung kebenaran penting tentang perilaku manusia. Jika motivasi dan hasrat Anda cukup besar (yaitu mengapa Anda berakut), Anda akan berakut bahkan ketika yang Anda hadapi sangat sulit. Hasil yang besar dapat menghasilkan aksi yang dahsyat—bahkan ketika hambatan terlihat tinggi.

Merasa ingin tahu itu lebih baik daripada menjadi orang cerdas. Termotivasi dan memiliki rasa ingin tahu lebih berguna daripada menjadi cerdas karena inilah yang membuat orang berakut. Kecerdasan tidak akan pernah memberikan hasil dengan sendirinya karena tidak menggerakkan Anda untuk berakut. Hasil, bukan kecerdasan, yang memicu perilaku. Seperti kata Naval Ravikant, "Kunci untuk melakukan sesuatu adalah membandingkan hasrat atas sesuatu itu."

Emosi menggerakkan perilaku. Setiap keputusan adalah keputusan emosional di tingkat tertentu. Apa pun alasan logis Anda untuk melakukan aksi, Anda semata merasa harus melakukannya karena emosi. Sebenarnya, orang dengan pusat emosi yang rusak pada dasarnya dapat merasakan sejumlah alasan untuk berakut tapi tidak terdorong untuk berakut karena tidak memiliki emosi untuk menggerakkan aksi itu. Inilah sebabnya galah ada sebelum tanggapan. Perasaan hadir terlebih dahulu, baru setelah itu perilaku.

Kita hanya bisa rasional dan logis setelah merasakan emosi. Modus primer otak adalah merasa; modus sekundernya adalah

berpikir. Tanggapan pertama kita—bagian bawah sadar otak yang cepat—adalah mengoptimalkan perasaan dan membuat antisipasi. Tanggapan kedua kita—bagian otak sadar yang lambat—adalah bagian yang melakukan “berpikir”.

Psikolog menyebutnya Sistem 1 (perasaan dan penilaian cepat) versus Sistem 2 (analisis rasional). Perasaan datang terlebih dahulu (Sistem 1); rasionalitas menginterferensi sesudahnya (Sistem 2). Hal ini bekerja dengan bagus karena keduanya selaras, tapi menghasilkan pikiran-pikiran yang tidak logis dan emosional ketika tidak selaras.

Tanggapan Anda cenderung mengikuti emosi. Pikiran dan akal bergerak pada apa yang menurut kita menarik, tidak harus pada yang logis. Dua orang dapat melihat peristiwa fakta yang sama tapi bereaksi dengan sangat berbeda karena mengolah fakta-fakta itu melalui penyaring emosi yang unik. Ini satu alasan mengapa menggunakan emosi biasanya lebih mudah daripada meminta menggunakan akal. Jika suatu topik membuat seseorang merasa emosional, ia jarang tertarik pada data yang terkait. Ini sebabnya emosi dapat menjadi ancaman bagi pembuatan keputusan yang bijak.

Ditinjau dari sudut lain, kebanyakan orang percaya bahwa tanggapan yang masuk akal adalah tanggapan yang menguntungkan mereka; tanggapan yang memuaskan hasrat mereka. Menghadapi situasi dari posisi emosi lebih cepat memangkiskan Anda mendasarkan tanggapan itu pada data, bukan pada emosi.

Penderitaan mendorong kemajuan. Sumber semua penderitaan adalah hasrat untuk mengubah situasi. Penderitaan juga sumber semua kemajuan. Hasrat untuk mengubah situasi Anda adalah kekuatan yang Anda gunakan untuk mengambil tindakan. Keinginan mendapatkan lebih banyak kali yang mendorong manusia mencari perbaikan, mengembangkan teknologi baru, dan mencapai tingkat yang lebih tinggi. Dengan gairah, kita kecewa

tapi tergerak untuk bertindak. Tanpa girah, kita puas tapi tidak memiliki ambisi.

Tindakan Anda mengungkapkan betapa besar keinginan Anda. Bila Anda terus mengatakan sesuatu adalah prioritas tapi tidak pernah melakukannya, berarti Anda tidak sungguh-sungguh menginginkannya. Sudah waktunya membuka percakapan yang jujur dengan diri sendiri. Tindakan Anda mengungkapkan motivasi seperti Anda.

Ganjatan ada di ujung lain penghirupan. Tanggapan (penghirupan energi) selalu mendahului ganjatan (pengumpulan sumber daya). Ganjatan hanya datang setelah energi dikerahkan.

Pengendalian diri itu sulit karena langkah ini tidak mendatangkan kepuasan. Ganjatan adalah hasil yang membuat girah terpuaskan. Ini menjadikan pengendalian diri tidak efektif karena menghalangi keinginan dasarnya tidak memenuhikannya. Menghadangi gairah tidak memuaskan hasrat; langkah itu semata-mata mengabaikannya. Pengendalian diri menciptakan ruang untuk berdayanya hasrat. Pengendalian diri menuntut Anda melepaskan hasrat, bukan memenuhikannya.

Harapan kita menentukan kepuasan kita. Keserjanaan antara girah dan ganjatan yang akan kita terima menentukan seberapa besar kepuasan yang kita rasakan setelah melakukan tindakan. Bila kesenjangan antara harapan dan hasil bersifat positif (ada keputan dan ketakjuban), berarti kita lebih mungkin mengulang suatu perilaku di masa mendatang. Bila kesenjangan itu negatif (ada kekecewaan dan frustrasi), berarti kecil kemungkinannya untuk melakukan hal seperti itu lagi.

Sebagai contoh, jika berharap mendapatkan 10 dolar lalu mendapatkan 100 dolar, Anda merasa luar biasa senang. Bila mengharapkan 100 dolar lalu mendapatkan 10 dolar, Anda merasa kecewa. Pengharapan Anda mengubah kepuasan Anda. Pengalaman umum yang didahului dengan pengharapan tinggi adalah

kekecewaan. Pengalaman umum yang didahului dengan pengharapan rendah adalah kesuksesan. Ketika rasa suka dan keteguhan kurang lebih sama, Anda merasa puas.

Kepuasan = Rasa suka - Keteguhan

Itulah keartifan di balik ungkapan terkenal Seneca, "Miskin itu bukan memiliki terlalu sedikit, melainkan menginginkan lebih banyak." Bila keteguhan Anda melebihi rasa suka, Anda akan selalu tidak puas. Anda senantiasa memberi bobot lebih pada masalah ketimbang pada solusi.

Kebahagiaan itu relatif. Ketika saya mulai membagikan tuhan kepada banyak orang, perlu tiga bulan untuk mendapatkan seribu pelanggan. Ketika merasa sangat keberhasilan itu, saya meneritiskannya kepada orang tua dan kakak saya. Saya merasa terkejut dan termotivasi. Beberapa tahun kemudian, saya sadar sekarang seribu orang mendaftar setiap hari. Namun, saya bahkan tidak terpuik untuk meneritiskannya kepada siapa pun. Itu terasa normal. Saya mendapatkan hasil sembilan puluh kali lebih cepat daripada sebelumnya, tapi kegembiraan saya hanya bertambah sedikit. Baru beberapa hari kemudian saya sadar betapa absurd rasanya ketika saya tidak merasakan sesuatu yang sebenarnya tahun sebelumnya hanya suatu mimpi yang mustahil.

Nyeri akibat kegagalan berkorelasi dengan tingginya pengharapan. Ketika hasil itu tinggi, sakit rasanya ketika hasilnya tidak Anda sukai. Gagal mendapatkan sesuatu yang Anda inginkan memlatangkan rasa sakit lebih daripada gagal mendapatkan sesuatu yang sebenarnya tidak begitu Anda pikirkan. Ini sebabnya orang mengatakan, "Saya tidak ingin berharap lagi."

Perasaan datang sebelum dan setelah perilaku. Sebelum mengambil tindakan, ada perasaan yang memotivasi Anda untuk

melakukannya—gairah, hasrat, nafsu, atau sekadar keinginan. Setelah berhasil, ada perasaan yang mengganjil Anda untuk mengulang tindakan itu di masa mendatang—*rasa dilampi*.

Perilaku > Gairah (Perasaan) > Tanggapan > Gairahan (Perasaan)

Apa yang kita rasakan berpengaruh terhadap apa yang kita lakukan, dan apa yang kita lakukan berpengaruh terhadap apa yang kita rasakan.

Hasrat yang memulai. Kenikmatan yang mempertahankan. Ingin dan suka adalah dua hal yang menggenggam perilaku. Kalau tidak ingin, Anda tidak punya alasan untuk melakukannya. Hasrat dan keinginanlah yang memicu perilaku. Namun, kalau hasratnya tidak dapat diikhtisari, Anda tidak punya alasan untuk mengulangnya. Kenikmatan dan kepuasan yang mempertahankan perilaku. Merasa termotivasi membuat Anda beraksi. Merasa sukses membuat Anda mengulangnya.

Harapan menurun sejalan dengan pengalaman, kemudian digantikan oleh penerimaan. Pertama kali suatu keinginan muncul, ada harapan tentang apa yang dapat terjadi. Harapan (keinginan) Anda dibarengi banya pada janji. Ketika kesempatan itu datang lagi, harapan Anda dileserikan pada realitas. Anda mulai memahami bagaimana proses bekerja dan harapan Anda lambat laun digantikan dengan ramalan yang lebih akurat dan penerimaan atas hasil yang mungkin.

Ini salah satu alasan kita terus berharap pada skema yang lebih untuk kelas kaya atau kelas menengah. Rencana-rencana baru menawarkan harapan karena kita tidak memiliki pengalaman untuk memodifikasi harapan. Strategi-strategi baru terkesan lebih menarik daripada rencana-rencana lama karena rencana-rencana baru dapat memiliki harapan yang tak terbatas. Seperti kita

Aristoteles, "Orang muda mudah dikelabui karena mereka lekas berharap." Bungkali ini dapat direvisi menjadi "Orang muda mudah dikelabui karena mereka hanya berharap." Mereka tidak memiliki pengalaman sebagai tempat untuk melentokkan harapan. Pada akhirnya, yang Anda miliki memang hanya harapan.

Bagaimana Menerapkan Gagasan-Gagasan Ini pada Bisnis

Selama bertahun-tahun saya telah berbicara di perusahaan-perusahaan yang masuk daftar Fortune 500 dan perusahaan-perusahaan rintisan yang baru dimulai tentang bagaimana menerapkan ilmu *Small Habits* ini untuk menjadikan bisnis yang lebih efektif dan menghasilkan produk yang lebih baik. Saya telah menghimpun banyak strategi paling praktis dari situ dalam bab pendek, sebagai bonus. Saya yakin Anda akan mendapatkannya sebagai tambahan yang sangat bermanfaat, selain gagasan-gagasan utama yang dibahas dalam *Atomic Habits*.

Anda dapat mengambil bab ini di:
atomichabits.com/business

Bagaimana Menerapkan Gagasan-Gagasan Ini dalam Mengasuh Anak

Salah satu pertanyaan paling umum yang saya dengar dari pendidik antara lain, "Bagaimana saya membuat anak-anak saya melakukannya?" Gagasan dalam *Atomic Habits* dimaksudkan untuk diterapkan secara luas (bukankah rencana juga universal?), yang berarti Anda pastinya dapat menjumpai banyak strategi yang berguna dalam pokok bahasan. Artinya, menjadi orang tua memiliki tantangan tersendiri. Sebagai ibu rumah, saya merangkum panduan singkat tentang bagaimana menerapkan gagasan-gagasan ini khusus untuk kegiatan menjadi orang tua.

Anda dapat mengambil bab ini di:
atomichabits.com/parenting

Ucapan Terima Kasih

Saya mengabdikan banyak orang selama pembuatan buku ini. Sebelum kepada siapa pun yang lain, saya harus berterima kasih kepada diri saya, Kristy, yang tak terpisahkan sepanjang proses ini. Ia telah memantapkan semua proses yang dapat diandalkan oleh siapa pun dalam menulis buku: pasangan, teman, pengagum, pengkritik, pengunting, peneliti, terapis. Tak berlebihan bila berkata buku ini tidak akan sama tanpa dia. Boleh jadi buku ini tidak akan ada sama sekali. Seperti semua hal lain dalam hidup kami, kami melakukannya bersama.

Kedua, saya berterima kasih kepada keluarga saya, selain atas dukungan dan dorongan untuk buku ini, juga atas kepercayaan kepada saya untuk proyek apa pun yang saya kerjakan. Selama bertahun-tahun saya mendapatkan manfaat dari dukungan orang tua, kakak nenek, dan saudara-saudara sebanding. Secara khusus, saya ingin blum dan Dal tahu saya mencintai mereka istimewa rasanya ketika tahu bahwa orang tua menjadi pengagum kita yang paling dahsyat.

Ketiga, kepada asisten saya, Lyndsey Nuckels. Dalam hal ini, tugasnya lebih dari sekadar jabatanmu karena ia diminta melakukan hampir semua yang dapat dibayangkan untuk suatu bisnis kecil. Syukurlah, keterampilan dan bakatnya lebih dahsyat dibanding gaya manajemen saya yang meragukan. Beberapa subbab dalam buku ini memang merupakan hasil kerja kami berdua. Saya berterima kasih sekali atas bantuannya.

Untuk isi dan tulisan dalam buku ini, saya menyempatkan daftar puji-pujian orang yang berhak atas ucapan terima kasih saya. Sebagai awal, ada beberapa orang tempat saya telah belajar begitu banyak sehingga akan sangat jahat bila tidak menyebarkan nama mereka. Leo Babauta, Charles Duhigg, Nir Eyal, dan Eli Fogg telah memengaruhi pemikiran-pemikiran dan kebiasaan-kebiasaan saya dengan cara yang bermakna. Karya dan gagasan mereka dapat dijumpai tersebar di seluruh buku. Bila Anda menikmati buku ini, saya mengajukan Anda membaca tulisan-tulisan mereka pula.

Pada berbagai tahap penulisan, saya memperoleh manfaat dari penduaan banyak editor profesional. Terima kasih kepada Peter Guzzardi yang telah membimbing saya melewati hal-hal bobok awal proses penulisan dan atas teguran-teguran ketika saya angkuh memerikakannya. Saya berterang huai kepada Blake Atwood dan Robin DeLaBough karena telah mengubuh naskah cetak ayam pertama saya yang buruk dan kelewat panjang menjadi naskah yang padat dan mudah dibaca. Saya berterima kasih kepada Anne Barngraver atas kemampuannya menambahkan gaya berkreasi dan puisi ke dalam tulisan saya.

Saya ingin berterima kasih kepada banyak orang yang membaca versi awal naskah, termasuk Bruce Ammons, Darcey Ansell, Tim Ballard, Vishal Bhargava, Charlotte Blank, Jemima Burt, Sam Campbell, Al Carlin, Nicky Case, Julie Chang, Jason Collins,

Debra Cury, Roger Dooley, Tiago Forte, Matt Gartiand, Andrew Grent, Randy Griffin, Jon Gigami, Adam Gilbert, Stephan Gnyus, Jeremy Hendon, Jane Horvath, Joshira Jansoni, Josh Kaufman, Anne Kavanagh, Chris Klain, Zolt Loper, Cady Maconi, Cyd Madsen, Kiera McGrath, Amy Mitchell, Anna Molina, Stacey Morris, Tara-Nicholle Nelson, Taylor Pearson, Max Shank, Trey Shelton, Jason Stern, Jacob Zangelidis, dan Ari Zelmanow. Buku ini mendapat manfaat yang banyak dari umpan balik Anda semua.

Kepada tim di Avery dan Penguin Random House yang menerbitkan buku ini, terima kasih. Saya berutang terima kasih khusus kepada penerbit saya, Megan Newman, atas kesabaran yang luar biasa karena saya terus mendesakinya dengan tenggat yang ketat. Ia memberi saya ruang yang saya perlukan untuk menciptakan buku yang saya banggakan dan menghubungkan gagasan-gagasan saya pada setiap bab. Kepada Nina, atas kemampuannya mengubah tulisan saya sambil mempertahankan pesan aslinya. Kepada Lindsey, Fern, Casey, dan anggota tim PHH lain yang menyebarkan pesan buku ini kepada lebih banyak orang daripada seandainya saya kerjakan sendiri. Kepada Pete Gorman, atas rancangan sampul buku ini yang indah.

Dan kepada istri saya, Lisa O'Mara, atas bimbingan dan sukurannya di setiap tahap proses penulisan.

Kepada banyak teman dan anggota keluarga yang memotivasi "Bagaimana kisah buku Anda?" serta memancarkan dukungan semangat ketika saya terpaksa menaruh "Pelat-pelat saja"—terima kasih. Setiap penulis berhadapan dengan momen gelap sesedikit menulis buku, dan kita yang ramah cukup untuk membantu bangkit lagi esok hari.

Saya yakin pasti ada orang yang terlupakan, tapi saya terus memperbarui daftar orang yang telah berpengaruh terhadap pemikiran saya di jamesclear.com/thanks.

Dan akhirnya, kepada Anda. Hidup ini singkat dan Anda telah meluangkan sebagian waktu yang berharga untuk membaca buku ini. Terima kasih.

—Mei 2018

Catatan

Dalam subbab ini, saya menyertakan serangkaian catatan, rujukan, dan kongan untuk tiap bab dalam buku ini. Saya percaya kebanyakan pembaca merasa daftar ini cukup. Bagaimanapun, saya juga sadar bahwa keponakanku inilah berubah-ubah sejalan dengan waktu dan rujukan-rujukan untuk buku ini mungkin perlu diperbarui. Selain itu, saya tidak berkesempatan melakukan penelitian etnografi di mana dalam buku ini—entah mengaitkan gapura dengan orang yang sudah atau tidak memberikan kredit kepada orang yang berhak. (Jika Anda yakin itulah yang terjadi, tidak masalah saya di james@jamesdew.com supaya saya dapat segera mungkin memperbaikinya.)

Selain catatan berikut, Anda dapat mencrimakan versi yang ter-
sebut diperbarui di annichabita.com/endnotes.

PENDAHULUAN

1. Jika menulis berdasarkan dengan kemendiknas, dipelajari dengan bahasa-
terapan, mungkin Anda bertanya: "Keterampilan apa saja yang penting? Apakah
bukan satu-satunya hal yang bertanggung jawab terhadap keberhasilan, tapi mungkin
terpencilkan, dalam paling penting yang ada dalam bahasa Anda. Dan satu-satunya

- menjadi World and Olympic records set at the 2012 Summer Olympic Games.
- 17 Bradley Wiggins menjadi pendahap sepeda leggat pertama. Andrew Lingman, "Bradley Wiggins' Breakthrough Primetime," <https://www.schindler.com/blog/entry/Bradley-Wiggins-Breakthrough> (accessed on 21 April 2018).
- 17 Chris Froome menang: Kristin Sykes, "Chris Froome," <https://www.britannica.com/biography/Chris-Froome> (accessed on 20 October 2017).
- 17 Selain menang, sepeda tahun dari 2007 hingga 2012: "Models won't be the Great Britain Cycling Team at world championships, Olympic Games and Paralympic Games since 2007," British Cycling, https://www.britaincycling.org/eng/riding/press/2016/06/01/01_gh-cyclingteam-GH-Cycling-Team-Medal-History-01-01-2016/01_gh-cyclingteam-GH-Cycling-Team-Medal-History-01-01-2016, diakses 8 Juni 2018.
- 18 Anda akan 17 kali lebih baik lagi. Hmm, seorang pengemudi dan penulis. But membaca versi awal buku ini, sudah membaca hal ini, ia berkesimpulan: "Kalau hal-hal ini benar, Anda membutuhkan 1,01 kali lebih baik. Namun kami memperkirakan kebutuhan sesungguhnya 10 kali lebih besar." 7 April 2014.
- 19 Kefisien seperti bunga matahari? Banyak orang telah mengamati bagaimana tanaman berputar pada kepala mereka dengan waktu. Untuk beberapa kali (1) dan buku ini akan saya menulis buku ini Lee Rubenstein, "The Power of Plant Movement," *Los Angeles*, 28 Januari 2014, <http://www.losangeles.com/la-book/Morgan-Huettel-+The-Potability-Strong-Now-Confession-Book-11-Booker-2017-10p/www.losangeles.com/la-book/The-Potability-Strong-Now-Confession-Book-11-Booker-2017-10p>, diakses 11 April 2018.
- 20 Menyelesaikan satu tugas tambahan seperti bisa satu ilmuwan, "A small productivity gain, compounded over 50 years, is worth a lot," *FastCompany* (1) San Antonio, 18 April 2014, <http://blog.venturebeat.com/2014/04/18/>
- 21 Kefisien seperti lebih pedang yang tajam di kepala itu. Saya ingin menyanyi kecil kepada Juan Pablo yang menambahkan kegunaan kepada saya sebagai penulis. Juan Pablo mengatakan, "There's a double edge sword." Twitter, 25 February 2016, <https://twitter.com/juanpabloperez/status/6980771142384>.
- 22 Makin banyak tugas yang harus Anda lakukan maka berpikir: "Kalau 10 orang itu," "The foundation of productivity is habit. The more you do someone really, the more you're automatically doing it in the first place," *Entrepreneur*, Twitter, 10 April 2014, <https://twitter.com/ramon-hernandez/status/254421144211421144>.
- 23 Tapi buku yang Anda baca tidak hanya mengungkapkan: "Gagasan 101—buku ini menjelaskan gagasan-gagasan baru mengungkapkan nilai gagasan-gagasan lama—adalah sebuah yang pertama kali saya dengar dari Patrick O'Quinn baru, yang menulis, 'Ini adalah pengemudi ini lengkap, bukan lama

yang bernomor 410 dapat menjadi 1015, sehingga akan lebih kuat di mata masyarakat." <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-03-01-410-could-become-1015-if-bitcoin-gets-accepted>

24. **Beberapa menghabiskan 40 persen tabungannya tak terdistribusi.** "How to Live a Long, Higher Quality Life with Your 401k, 403(b), 457, and 529 Plans," *Investor's Pad Guide*, 7 Maret 2017, <https://www.investorpad.com/article>
25. **The San Antonio Spurs Hurt More.** "NBA Finals: A Back, Thumper and Cracking of Spurs' Marbury to Game 7," *ESPN Sports*, 21 Juni 2013, http://www.espn.com/nba/story/_/id/104444/spurs-back-thumper-and-cracking-of-spurs-marbury-to-game-7
26. **Anggota rumah gender ini berantakan dan kritis berantakan** "Disruption of house or equivalent," oleh prh@hwhr.org, 19 Mei 2018, <https://www.hwhr.org/1946167/1946167.html>
27. **BHIN Nelayan belukawan: Penguasa ini mengabaikan BHIN nelayan dan Mr. Maroon.** akan di lakukan yang termasuk, "such future hope for life as a single document," <https://www.bhinn.com/indonesian>
28. **sementara bukanlah perbedaan antara pemenang dari pecundang.** Angkat tepi bagi pemilik *Crusade* Ben Ferguson karena mengabaikan kata mutiara ini oleh his perhimpunan yang dirangsang pada 28 February 2017.
29. **Anda jatuh ke tanah, maka Anda harus ini terinspirasi karena mengabaikan kata mutiara dari Archibald:** "Kita tidak akan ke tanah penghirupan kita, kita akan ke tanah pinus kita."

BAB 2

30. **Anda dapat menyanyikan mereka seperti lapisan-lapisan putih** "How to Angkat tepi untuk House Rock, Sebagai "Lighthouse Zone" apa memiliki selang-selang ini apa, apa termasuk apa yang berbeda. Untuk apa lebih banyak, that House Rock, How with Why How Great Leaders Japan Turned to This House Rock, *Perilaku Pengajaran*, 2015, 27.
31. **Saya berharap beruntung mengabaikan fakta.** "Ketika ketuhan yang signifikan dalam sebuah ini dibuktikan sebagai perwujudan untuk lapisan manusia, apa artinya ini ini oleh Clark, Liliat House Clark, "The Powerful Psychological House that Helps You Make and Break Habits," *Further*, 16 November 2017, <http://thefurthermagazine.com>
32. **Penelitian menunjukkan bahwa begini orang** (Christopher J. Taylor et al., "Motivating Teams Forward by Inviting the Left," *Proceedings of the National Academy of Sciences USA*, no. 31 (2013): 12609-12609.
33. **Ada hubungan antara Lani Fungo's.** *A Theory of Capitalist Democracy* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1997).
34. **Identitas Anda secara efektif adalah "Informasi yang hilang" yang melat pada diri Anda.** Secara efektif, identitas adalah kata dalam bahasa Latin

54. pikiran sadar adalah sumber kreativitas dalam otak. William H. Galbraith, Michael A. Jagan, and Robert K. Lee, "Division of Attention: The Single Channel Hypothesis Revisited," *Quarterly Journal of Experimental Psychology Section A* 41, no. 1 (1989), doi:10.1080/14640748908404270.
55. pikiran sadar memang mendominasi tugas. Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2011).
56. kebiasaan mengalahkan kebiasaan buruk. John R. Anderson, "Acquisition of Cognitive Skill," *Psychological Review* 69, no. 4 (1962), doi:10.1037/h0029430.
57. Perilaku tidak akan berubah. Antonio J. Damasio, *The Strange Order of Things: Life, Feeling, and the Making of Culture* (New York: Pantheon Books, 2018). *The Feeling Brain: How Emotions are Made* (London: Pan Books, 2019).

SAR 4

68. Psikolog Gary Klein Gary pertama kali menuliskan tentang mode ini dari Daniel Kahneman, tapi kemudian digantikan oleh Gary Klein dalam sebuah email pada 16 Maret 2017. Email juga menyebutkan Klein itu adalah seorang, yang menggunakan konsep untuk belajar. Gary A. Klein, *Source of Power: How People Make Decisions* (Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 45–48.
69. mode ini bisa sangat menguntungkan bagi semua pada saat ini (dari Gary A. Klein, *Source of Power: How People Make Decisions* (Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 36–40).
70. Karena manusia adalah sangat mudah belajar. Kita sering punya kebiasaan yang berasal dari yang datang dari kita. Misalnya, kebiasaan, kita adalah orang-orang yang ini, yang mereka di dalam rumah dan rumah mereka di lain rumah juga. Hal yang lain: Perilaku yang paling penting itu adalah kebiasaan, kita bisa sangat baik. Kebiasaan itu sebagai perilaku dalam sebuah hari.
71. Ahli radiologi berpengalaman dapat melihat hasil pemeriksaan otak. Nicholas Kalkhorst, "The Algorithm: Will You See This?" *New Yorker*, 7 April 2017, <https://www.newyorker.com/magazine/2017/04/09/what-robots-see>.
72. Kita manusia sangat mudah petaruh. Fikrihan Juman, *Manusia dan Kecerdasan: Mengembangkan potensi diri sebagai 'manusia petaruh'*.
73. Kami menggunakan kata-kata pelanggan. John van Doren, "What's the Problem With Being Done With Your House?" *Atlantic* 12 Agustus 2017. <https://www.theatlantic.com/ideas/archive/51976/what-the-damn-thing-prove-how-what-is-not-don't/>.
74. Bertanya kepada rekan kerja apakah mereka sudah membaca laporan ini. @XThadJura, "What Group Finds How You Picked Up Some Your Line of Work," *Reddit*, 4 Januari 2019, <https://www.reddit.com/r/askReddit/comments/51976/what-group-finds-how-you-picked-up-some-your-lycta>.

72. **Utah menung tali-tali yang beracun-racun sebagai program positif.** *InvestigativeChick*, "What Happens When You Pick Up from Your Use of Trash," *Reddit*, 4 Januari 2018, https://www.reddit.com/r/askReddit/comments/81u6p7/what_happens_when_you_pick_up_from_your_trash/.
73. **"Tinggal Anda membuat yang tak diadani menjadi diadani?"** Wawancara dengan ahli ling. sa. populer, area wawancara kecilnya dalam sebuah sumber online. Mengacu program untuk kalimat berikut: "The psychological rule says that when an inner stimulus is not made conscious, it happens outside us too. That is to say, when the individual remains unconscious and does not become conscious of his inner affects, the world must perceive out of the conflict and he has no opposing factor." Dapat dilihat secara jelas C. G. Jung, *Man: A Course for the Psychology of the Self* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1958), 11.
74. **Contoh dan Menganalisis mengapa kesalahan.** *Alan Goodstein*, "El Gato," *Japan Times*, 11 Oktober 2005, <https://www.japantimes.co.jp/news/2005/10/11/business-japan/05WJL0000001>.
75. **MTA subway system di New York City.** *Alan Richman*, "Why Japan's Rail System Could Stop Driving at 100mph," *Alan Richman*, 18 Maret 2017, <http://www.alanrichman.com/articles/why-japan-and-sailing-again-must>.

DAB 5

76. **profesi di Britania Raya untuk bekerja.** *Andy Allen, Thomas Gehlb, dan Rachel Sharrow*, "Combining Motivational and Volitional Interventions to Promote Exercise Participation: Promoting Motivation Theory and Application across businesses," *British Journal of Health Psychology* 7 (2002): 169-184.
77. **dan implementasi ini efektif.** *Perry Coulton dan Rachel Sharrow*, "Implementation, Incentive and Goal Achievement: A Meta-Analysis of Effects and Processes," *Advances in Experimental Social Psychology* 36 (2006): 68-116.
78. **mengetahui kapan waktu dan tanggal tepatnya.** *Anda menulis artikel untuk:* *Katherine L. Milgram, John Brehmer, James J. Choi, David Lubens, and Brigitte C. Mathews*, "Using Implementation Intention: Prompts to Enhance Influenza Vaccination Rates," *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, no. 26 (June 2011): 10417-10420.
79. **mengetahui waktu agenda pemerintahan.** *Katherine L. Milgram, John Brehmer, James J. Choi, David Lubens, dan Brigitte C. Mathews*, "Planning Prompts as a Means of Enhancing Prevention-Motivating Effects," *Prevention Medicine* 56, no. 1 (January 2012): 93-95.
80. **kegiatan ilmiah pribadi.** *David N. Sussman dan Todd Rogers*, "On the Role of a Single Brief Implementation Intervention, Time Pressure, and Cognitive Priming," *Psychological Science* 21, no. 2 (2010): 194-195.

45. Program program lain pemerintah yang relevan "Tidurmandiri sesuai the World Am Increasing Behavioral Science," *The Economist*, [16 Mei 2017, <http://www.economist.com/news/international/21722163-experiments-improve-diet-drowsy-approach-gaining-ground-policy-makers-around>].
46. orang yang memiliki rencana spesifik untuk setiap hari dan di mana Elizabeth Lewis and Gary Latham, "Building a Productively United Theory of Goal Setting and Task Motivation: A 38 Year Odyssey," *American Psychologist* 57, no. 9 (2002): 706-720, doi:10.1037/0003-065X.57.9.705.
47. harapan biasanya lebih tinggi. Hongbin Dai, Katherine L. Millman, and Jason Han, "The Fresh Start Effect: Temporal Landmarks Motivate Aspirational Behavior," *Psychological Science*, 2014, doi:10.1177/0956797614544088.
48. penulis Jason Zweig mengatakan Jason Zweig, "Wrote Your Financial IQ: A Value Packed Discussion with Jason Zweig" wawancara dengan Brian Patrick, *The Knowledge Project*, Future Story, audio, <https://www.theknowledgeproject.com/jason-zweig-knowledge-project>.
49. banyak cara untuk menggunakan alat implementasi. Untuk lebih memampukan kebiasaan, saya berfokus pada buku karya S. J. Scott, yang menulis buku dengan judul yang sama. Berlatarbelak yang saya pelajari, konsepnya agak berbeda, tapi saya menyadari bahwa itu dan rencana ini merupakan bagian dari itu. Penulis sebelumnya seperti Courtney Carson dan Jeffrey Smith juga menggunakan daftar pemampukan kebiasaan, tapi dalam konteks berbeda.
50. Filad Francis Denis Diderot "Denis Diderot," *New World Encyclopedia*, http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Denis_Diderot, unduhan tanggal 24 Oktober 2017.
51. menulis bahwa Encyclopédie Britannica, vol. 8 (1911), cc "Denis Diderot" bahwa Diderot sering dicatatkan sebagai pemberan penting dalam. Bagaimanapun, saya belum berhasil menemukan sumber yang menyatakan bahwa ini memberikan atau yang memotivasi saya untuk yang memotivasi. Bila Anda berkenan berlatar belakang yang memiliki pengalaman menulis ulang, akan bisa memotivasi saya supaya bisa dapat menginspirasi orang seperti anda dan kitab Diderot yang terkenal.
52. "Jalag versus kearifan, keteguhan, ketekunan" Denis Diderot, "Begins for My Old Drowsing Gears," dan kemudian oleh Michael Anshel, 2013, <https://www.anshel.org/diderot/michael-anshel/D08040401.htm>.
53. Erik Diderot mengatakan Johnathan, *The Cheapest American*, 184, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000.
54. yang diciptakan oleh El Fogg Diderot hal ini, saya menggunakan istilah seperti kebiasaan untuk membantu ke pengendalian untuk kebiasaan baru dan kebiasaan sebelumnya. Untuk tujuan ini, saya berfokus pada buku karya El Fogg Diderot yang menggunakan istilah "perencanaan" (kemungkinan untuk memotivasi pembaca ini karena kebiasaan lama berfokus sebagai "jangka" yang membuat kebiasaan baru yang berada di depannya. Tak peduli

uritik yang tidak ada, apa pun itu strategi yang sangat cerdas. Untuk lebih lanjut banyak tentang konsep Fogg dan The Habit Methodnya, kunjungi saja <https://www.foggmethod.com>.

88. "Tato datang, tato hilang?" Dan Tato jadi banyak. "How a tattoo can not only stay, but also change things" *Tattoo*, 11 February 2018. <https://www.tattoojournal.com/news/627781-047408704>.

BAB 6

89. Anne Thorndike, Anne K. Thorndike et al., "3-D-Pose Labeling and Gender Attribution: Interventions to Improve Healthy Food and Beverage Choices" *American Journal of Public Health* 102, no. 5 (2012), doi:10.1199/ajph.2011.200211.
90. memilih produk bukan hanya apa produk itu, tetapi juga produsen itu memiliki reputasi apakah produsen itu memiliki reputasi yang baik dan baik atau tidak memiliki reputasi yang buruknya. Memilih oleh itu pribadi, "percaya diri, sebagai hasil, adalah salah satu aspek utama terhadap perilaku pembelian konsumen yang identifikasi". Untuk lebih lanjut tentang, lihat D. J. Cohen dan S. R. Nissey, "Consumer Influences on Eating Behaviors: Perceptual Processing and Dietary Choices," *Obesity Reviews* 13, no. 9 (2012), doi:10.1111/j.1467-9868.2012.01806.x and Andrew J. Hill, Lisa D. Mager, dan John L. Hordick, "Taste and Palatability: Tracking Ratings of Subjective Experience Before, during and after the Consumption of Natural and Low Natural Food," *Appetite* 6, no. 4 (1984), doi:10.1016/0195-2646(84)90006-2.
91. Perilaku adalah fungsi Perilaku di mana Lingkungan, Kognitif, dan Perceptual of Ecological Psychology (New York: McGraw-Hill, 1986).
92. Richard Dwyer, August Horvath, dan, "The Significance of Impulse Buying Behavior," *Journal of Marketing* 35, no. 2 (1971), doi:10.2307/1110476.
93. di persan produsen Coca Cola Michael Moss, "Backed to the Future: Coke by a Trick in the Mouth," *New York Times*, 17 Agustus 2014. <http://www.nytimes.com/2014/08/17/dining/coming-to-know-the-product-with-coca-cola/>, 1-4.
94. Orang merasa Bad Taste karena, dalam sejarah yang terhadap konsumen tidak mengkonsumsi makanan ini, masyarakat T. Raghuram et al., "Associations between Exposure to Unhealthy Food Cues, Unhealthy Food Consumption, and Body Weight in Communities with High Prevalence of Obesity," *British Medical Journal* 348, no. 7916 (2014), doi:10.1136/bmj.g1484.
95. Tubuh manusia memiliki sifat-sifat yang sangat kompleks. Untuk lebih D. Wilson, *Intelligence in Animals: How the Adaptive Mechanisms* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2004), 34.
96. strategi untuk daya otak digunakan untuk pengamatan H. R. Wolf et al., "Orientation Maps of Subjective Concepts in Visual Cortex," *Science* 274, no. 5285 (1996), doi:10.1126/science.274.5285.2110.

99. Ketika penyalakan energi gas dan sudah dipadamkan, saya (si pembuat buku) Danella Mendaya di sebuah industri di Kelantan, (Dunyah, pada 1973, Untuk tahu lebih banyak, lihat Danella Mendaya and Diana Wright, *Shaking in Systems: A Primer* (White River Junction, VT: Chelsea Green, 2011), 109.
100. untuk memurnikan Mata pemfalsihan kamus kecil. Tahunan aktual adalah 4%, tapi menggaris variabel yang digunakan, penghematan sekitar 3 minggu (1% per tahun merupakan ukuran yang wajar. Rube Evers-Pritchard, "Living in Budget-Quoting Cars," *Motor That Stick*, Winter 2013. <https://web.archive.org/web/2013/01/01/01>).
101. tidak — adalah saat satu-satunya di ruangan itu. "Tubuh-tubuh yang meliputi pengubahan stimulus menjadi lebih dipadukan dengan sistem untuk membantu para pemirsa manusia. Prinsipnya, mereka yang mengalami gangguan pada tubuh mereka untuk hanya pergi ke kamar dan berbaring di tempat tidur mereka ketika mereka benar-benar lelah. Tidak mereka sudah lelah dan tidak, mereka diminta bangun dan pindah ke ruangan lain. Mereka yang sudah, waktu sudah dengan waktu, pindah memutarikan tubuh dengan menggunakan tempat tidur dengan "selanjut waktu untuk tidur" dan mereka dengan kegiatan kegiatan lain (membaca buku, bermain permainan, dan sebagainya) yang akhirnya berhasil untuk dengan cepat karena proses yang berulang — yang menjadi hampir otomatis sehingga di tempat tidur mereka karena sudah menjadi yang sudah sudah menjadi bagian mereka." Untuk tahu lebih banyak, lihat Charles M. Allen et al., "Psychological and Behavioral Treatment of Insomnia: Update of the Recent Evidence (1996-2004)," *Sleep* 29, no. 11 (2006): 1410-1015/doi.org/10.1093/sleep/29.11.1410, dan Gregory C. Carr, "The Best Way to Change Your Habits: Control Your Environment," *Spreading Mind*, <https://www.spreadingmind.com/creating-habits>.
102. kebiasaan dapat diubah lebih mudah di lingkungan baru. S. Thompson, J. Michelson, V. Abdallah, V. Johnson, D. Morris, K. Kirby, dan A. Brown, "Measurement of Change" as Opportunities for Influencing Behavior: A Report of the Department for Environment, Food and Rural Affairs (London: DEFRA, 2011), [http://ruraldefra.defra.gov.uk/Documents/assets/Documents/MeasurementChange-EVIDENCEsummaryofflow2011\(2\).pdf](http://ruraldefra.defra.gov.uk/Documents/assets/Documents/MeasurementChange-EVIDENCEsummaryofflow2011(2).pdf).
103. ketika Anda melangkah ke luar dari lingkungan normal, perilaku harian perilaku cenderung bahwa lebih mudah mengubah perilaku ketika lingkungan Anda berubah. Sangat umum, para ilmuwan mengubah kebiasaan kebiasaan individu ketika mereka pindah sekolah. Wendy Wood and David A. Neal, "Habit Through Habit: Improvements in Building and Maintaining Health Behavior Change," *Behavioral Science and Policy* 2, no. 1 (2016): doi:10.1016/j.bsp.2016.0006, W. Wood, L. Tava, and M. C. Wit, "Changing Circumstances, Changing Habits," *Journal of Personality and Social Psychology* 88, no. 4 (2005): doi:10.1037/0022-3514.88.4.618.
104. Anda tidak bergantung: perbedaan petualang petualang. Lingkungan lama / Beresgaji di wilayahnya 50% perubahan perilaku yang akan akan sangat pindah ke tempat baru. Jeffrey G. Geyer-Wit, Wendy Wood, dan Louis Tan,

"Changing Circumstances, Changing Habits," *Psychiatr. Human.* 16, no. 4 (2002): 443-147; doi:10.1023/A:10144144.

BAB 7

- 101 Penelitian terapan mengungkapkan bahwa 75% peserta juga memiliki: Lee N. Babin, et al. "Current Vietnam War Survivors: Vietnam War Era Study of Changing Our View of History," *American Journal on Addictions* 16, no. 3 (2007): 44-18; doi:10.1111/j.1521-8849.2007.00846.x.
- 102 Penemuan Special Action Office of Drug Abuse Prevention: "Corrupt How President's Message on Drug Abuse Control," *New York Times*, 14 Jan 1971. <https://www.nytimes.com/1971/01/14/us/politics/corrupt-how-president-s-message-on-drug-abuse-control.html>.
- 103 Analisis dari sepuluh individu yang memulai karier di Vietnam: Lee N. Babin, Sharon H. Davis, and David N. Simon, "How Permeable Was Vietnam Drug Addiction?" *American Journal of Public Health* 94, no. 12 (sep94): 1876; doi:10.2106/ajph.94.12.sep94.
- 104 75% peserta karier mengalami ketergantungan juga: Robert F. Smith, et al. "Lapse and Relapse Following Intensive Treatment of Opioid Dependence," *Arch. Medical Journal* 193, no. 9 (Oct 2009).
- 105 orang yang "ditangkapkan" lebih baik dalam menangani hal-hal mereka: GD Selat Hoffman, et al. "Therapist Disposition: An Experimental Sampling Study on How People Control Their Emotions," *Psychiatr. Human.* 16, no. 4 (2012): 44-18; doi:10.1023/A:10144144.
- 106 Lebih mudah mempraktikkan keahlian dari karier Anda tidak harus mengimikannya: "Model priming bisa untuk pengendalian diri adalah perilaku di atas ini dan bisa di uji lain, jadi mereka bertanya... Kita cenderung membatasi orang yang berkecenderungan untuk sebagai orang yang membatasi pertumbuhan ini dengan tidak mengizinkan orang yang mampu baik dalam pengendalian diri tidak pernah mengalami pertumbuhan ini sama sekali" Supra lebih John. Dan Brian Rorick, "The Myth of Self-Control," *For*, 24 November 2016, <https://www.washingtonpost.com/health/2016/11/24/44000000/self-control-psychology-2016/>.
- 107 Kebiasaan yang telah terintegrasi dalam pikiran dapat dipadatkan: Wendy Wood dan Dennis T. Higgins, "Psychology of Habit," *Annual Review of Psychology* 65, no. 1 (2014): doi:10.1146/annurev-psych-122414-034417.
- 108 Petunjuk mudah bertanya: "The Biology of Motivation and Habits: Why We Drop the Ball," *Therapist Development*, 2016, <http://www.therapistdevelopment.com/biology-of-motivation-habits>, diakses Juli 2016.
- 109 Menjelaskan orang gemuk dengan presentasi presentasi berat badan: Robert F. Jackson, Rebecca J. Beeken, dan Jane Wardle, "Increased Weight Discrimination and Changes in Weight, Waist Circumference, and Weight Status," *Obesity*, 2014, doi:10.1002/ob.22091.

108. Menampilkan gambar panti asuhan kepada penulis Kelly McGregal, *The Uddle of Iron: Why Iron Is Good for You, and How to Get Good at It* (New York: Avery, 2014), vi.
109. Menampilkan gambar bekas kepada pengarang novel James M. McMillen, "How Science Is Unlocking the Secrets of Autism," *National Geographic*, September 2017, <https://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/for-autism/iron/>.

BAB 8

113. Nika Tiberius melakukan perjalanan ekspedisi ke Nibela Tiberius, *The Flying Gull Bird: Tiberius Tiberius* (1901), "Nibela Tiberius," *New World Encyclopedia*, http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Nibela_Tiberius, Tiberius, terakhir dilihat 30 September 2018.
114. angu akan menarik benda-benda apa pun yang paling dekat, James L. Gould, *Ethology: The Mechanisms and Evolution of Behavior* (New York: Norton, 1967), 36-41.
115. Industri makanan modern bergantung pada pengembangan James Watson, *Why Humans Eat: How Food* (New York: Knopf, 2007).
116. Hampir setiap makanan dalam kantung: "Cooking, Eating and Creating Cakes," *Elle Magazine*, November 27, 2017, <https://www.elle.com/story/11616728/cooking>.
117. Keringat dingin ... adalah persediaan yang sangat menarik James Watson, *Why Humans Eat: How Food* (New York: Knopf, 2007).
118. string seperti itu memungkinkan ahli ilmu pangan menentukan "Mia pada" Michael Moss, *Salt Sugar Fat: How the Food Giants Hooked Us* (London: Allen, 2014).
119. "Kita menjadi kelewat pada dalam merencanakan tubuh kita sendiri?" Rujukan ini adalah berasal dari karya Stephen Constant, "What Are Some People 'Carbohydrate'?" 26 Juli 2017, <http://www.mindfulnesscenter.com/blog/are-some-people-carbohydrate>. Versi adaptasi diberikan dengan izin melalui komunikasi email dengan pengarang pada April 2018.
120. Peringatan Jepang: "Peringatan Jepang ditetapkan secara tidak resmi, Pada 1954, James Oda dan Peter Miller, dua ahli ilmu asal di Smithsonian, menemukan komunitas di Jepang yang dilatih di garis anti-jepang. Peringatan diberikan sebagai bentuk apresiasi terhadap jeda jeda ini, pengalihan dari musuh menjadi teman. Oda dan Miller berunding. Mereka menemukan secara resmi di sebuah rumah budaya masyarakat (Shari), serta bagian dari yang menghubungkan dua orang Jepang. Ada nilai penting dari waktu, dan menghubungkan juga perantara, dan menekankan tim Jepang. Ada orang dalam jaringan. Maka yang membantu Anda merasa senang sekali. Akan tetapi, Oda dan Miller dengan cepat menemukan bahwa komunitas yang berlatar belakang ini, mereka menggunakan aktivitas

121. setiap kali depresi naik, begitu pula motivasi Anda. Depresi mendorong Anda untuk mencari kebahagiaan, dan bereslah. "Simak, PENCAMARAN intelektual yang dirangsang depresi ini, dan Neural dan mental representasi anda (NMA), mendorong sifat gairah, disiplin, motivasi, rasa ingin tahu, minat, dan harapan. Depresi sebenarnya setiap kali kita (atau manusia) mengalami kondisi yang lebihnya ... Saya dapat melihat bahwa itu dan ungkapan kognitif yang menggigit, bahwa PENCAMARAN yang kasar melibatkan kekecewaan dan pengalihan usaha." David White plus, What Karen Red, "Depression: Your NEURALS become highly Not Be Working, A Conversation with Neuroscientist Jack Panksepp," *Thallogosia Post*, 3 December 2017, <http://www.thallogosia.com/articles/karen-red-depression-your-working-is-not-working.html>.
122. sistem pengeras yang ditakutkan dalam studi Wolfram Schulz, "Multiple Reward Signals in the Brain," *Nature Reviews Neuroscience* 3, no. 3 (2002), doi:10.1038/15116.
123. 100% nukleus accumbens meningkatkan ketiba gairah menuju Kent Hovvige, *perencanaan dengan pribadi*, 8 Maret 2017.
124. Byrne memodifikasi seperti statumen Hackme Staff, "Nucleus Accumbens," *Howkiss*, 12 Juli 2017, <https://blog.hackme-staff.com/en/entry/1734467966>.
125. "menghilangkan kebiasaan could meruntuhkan Selfie?" *Cyberia, Twitter Personality Entertainment*, *Roblox*, July 8, 2017, <https://www.youtube.com/watch?v=actv1Jk1C>.
126. "Kend memahami Nucleus accumbens sebagai konsepnya untuk manusia": James Pogg, "Nucleus Accumbens: Beyond ANS, Nighttime Sleep," *ADDge*, May 10, 2016, <http://addge.com/2016/05/10/nucleus-accumbens-beyond-ans-nighttime-sleep/>.
127. "lebih banyak perilaku yang mungkin akan membuat perilaku yang lebih mungkin" (see E. Rusbultin, *Phenomenology of Behavior, Love, and Concepts in Psychology* (Newport, CT: Greenwood Press, 1990), 34).

BAB 9

128. "Seorang gadis tidak ditaklukkan, ia dijajah dan ditaklukkan," Harold Linscott, "Father of a Prodigy Now Claims Genius Can Be Taught," *Deseret News*, December 25, 1961, <https://www.deseretnews.com/article/294174147/147147-1-PRODIGY-LATE-CHILD-GENIUS-CAN-BE-TAUGHT.html?pg=all>.
129. Kita semua tahu bahwa kita bisa kelompok Pank J. Robinson and Robert Boyd, *Not by Gene Alone: How Culture Transforms Human Evolution* (Chicago: University of Chicago Press, 2016).
130. "peluang seseorang menjadi kegemukan bertambah 50%," Nicholas A. Christakis and James H. Fowler, "The Spread of Obesity in a Large Social

- New York*: Wiley; New England Journal of Medicine 357, no. 8 (2007), doi:10.1056/nejmoa060982; J. A. Buckman, "The Impact of Obesity in a Large Rural Nonacademic U.S. State," *Journal of Pediatrics* 200 (2009), doi:10.1016/j.pediatrics.2009.07.034.
- [14] *Jika seorang yang berpacaran menderita kanker*. Amy J. Garo et al., "Randomized Controlled Trial Examining the Impact Effect of a Nationally Available Weight Management Program on Unintended Spouse's Cancer Risk," *Cancer* 28, no. 3 (2014), doi:10.1002/cncr.22098.
- [15] *Dari apakah dalam angiotensin II, report menjadi testimoni Mike Morrison*, "Finding the Difference Between Dependable and Undependable" sources or High Level Attacks, The James Altucher Show, January 2017, <http://jamesaltucher.com/2017/the-difference-between-dependable-and-undependable/>.
- [16] *makin tinggi IQ sebuah Anda pada usia sekolah atau dua belas Ryan McLean, Nicholas Karick, and Helen Insworth*, "On the Longitudinal Association Between Peer and Adolescent Intelligence: Can Our Friends Make Us Smarter?", *Perspectives*, 10 September 2016, doi:10.1002/perp.12362.
- [17] *Selama Asuh mengatakan wawancara eksperimen: Harold Kelley, Guetters, Group Leadership and Mass Research in Human Relations* (Pittsburgh, Pa.: Carnegie Press, 1931), 177–180.
- [18] *Pada akhir eksperimen, hampir 75% subjek Kapan Lahir merasa yakin bahwa hal itu lebih benar dari dalam kelompok yang tidak optimal untuk itu jadi akan sangat mengejutkan! kerakusan untuk mereka bahwa mungkin ada sesuatu itu berbeda. Ketika Anda mengalami perubahan yang berbeda dari kelompok, jadi lebih mudah mengembalikannya jika Anda punya teman. Ketika Anda menunjukkan perilaku untuk melakukan secara sosial adalah orang. Supaya lebih jelas, lihat Solomon E. Asch, "Opinion and Social Pressure," *Scientific American* 141, no. 5 (1966), doi:10.1086/sciam.141.5.23111; dan William R. Sherry and Robert S. Miller, "The Effects of Common Breeding and Common Pumping Patterns on Reduction of Confusion," *Journal of Experimental Social Psychology* 11, no. 3 (1975), doi:10.1016/0022-006X(75)90021-0.*
- Hampir 75% subjek membuat pilihan yang salah interpretasi setelah tiga grup, dengan total jumlah keputusan dalam eksperimen, ketika dia pergi keas. Maka ini yang muncul, kesimpulan yang akan diharapkan akan signifikan dapat mengkonfirmasi kemampuan Anda membuat keputusan yang akurat.
- [19] *Kepada dapat menemukan cara yang efektif Lyda C. Esler, Odile Sibani, Roger Munday, dan Christopher Bowick*, "Cross-cultural differences in net-leading efficiency between wild chimpanzees," *Animal Behaviour* 117 (2016), 14–23.

- 206 Kritik konstitusi memuatkan istilah yang menyebut Stephen Leeb dalam ke Pakitan. *And Garamita: The Chechilat Ideology: How to Get Things Right* (Garamita, India: Pngapi Random House, 2018).
- 207 "The Pakistan: Sufyanid which when new?" *Science Religion Islam*, which is known for providing email dengan Stephen Leeb pada 26 Jan 2018.
- 207 Angka ini merujuk sebanyak 22% Stephen P. Leeb et al., "Effect of Handwashing on Child Health: A Randomized Controlled Trial" *Lancet* 361, no. 9381 (2003), doi:10.1016/S0140-6736(03)00612-7.
- 207 "Lebih dari 95% rumah tangga" Anna Brown, Mahesh Aggarwala, Taty Ayres, Timothy Tillery, Mary Tery, dan Stephen P. Leeb, "Surround improvement handwashing reduction over 7 years after a cluster randomized community based trial of handwashing promotion in Karachi, Pakistan," *Tropical Medicine & International Health* 15, no. 3 (2010): 249-267. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC283664/>
- 207 Peranan karet yang diperkenalkan pada 1880 dari Mary Hellen, "How We Have Made Our Toilet," *ThoughtCo*, 14 October 2017. <https://www.thoughtco.com/history-of-toilet-and-clothing-past-194126/>.
- 208 Wrigley memuatkan informasi dari Jennifer P. Mathews, *Chloe: The Changing Case of the American from the Ancient Maya to William H. Hays* (Tucson: University of Arizona Press, 2009), 44-46.
- 208 Wrigley menjadi pabrik permen karet terbesar: "William Wrigley Jr." *Encyclopedia Britannica*, <https://www.britannica.com/biography/William-Wrigley-Jr> (diakses 8 Jan 2018).
- 208 Pesta gigi memiliki perjalanan yang kompleks sama: Charles Doherty, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business* (New York: Random House, 2014), chap. 2.
- 208 orang tua mulai menghidupkan: "Sparkly, Aprax," "What Are the Current Psychology Ideas that You Know or Have Used?" *Holistic*, 11 November 2016. <https://www.holistic.com/11-Are-holistic-ideas-are-actually-what-you-the-200-100-psychology-ideas-that-you-know/>
- 210 Firdy piring yang menunjukkan manusia modern: dari Mcdonald, French (H. Brown, dan John G. French, *Biographical Placement and Age of Modern Human from Ethical, Biological*, *Science* 471, no. 7227 (2011), doi:10.1126/science.12124.
- 210 modernitas — Kerting 18th sama: beberapa penelitian menunjukkan bahwa alasan untuk modernitas merupakan proposal modern untuk apa yang akan datang. Untuk lebih persis bahwa, tentu saja, dan banyak masalah yang akan terjadi karena lebih lanjut masalah yang akan yang bermakna untuk apa yang akan datang dan banyak yang modern untuk apa yang akan datang 18 dan tahun lalu. *Science* *Modernity: New Jacques Hablas, dan Philipp Goss*, "The Evolution of Modern Human from Stage," *Science*, *Advances* 6, no. 1 (2010), 1001-1002.

10952786; W. Mischel, Y. Shoda, and M. Rodriguez, "Delay of Gratification in Children," *Science* 244, no. 4906 (1989), doi:10.1126/science.2638086; Walter Mischel, Yochi Shoda, and Philip E. Peake, "The Nature of Attentional Compensation Deficits in Preschool Delay of Gratification," *Journal of Personality and Social Psychology* 74, no. 4 (1998), doi:10.1037/0022-3514.74.4.844-857; Yochi Shoda, Walter Mischel, dan Philip E. Peake, "Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competence from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions," *Developmental Psychology* 26, no. 6 (1990), doi:10.1037/0012-1649.26.6.979.

BAB 15

- 218 "Saya akan mulai dengan 100 penjiptan kertas dalam satu minggu," Tweet @yanniss, melalui akun pribadi, 1 April 2013.
- 219 Benjamin Franklin, *Benjamin Franklin dan Frank Woodworth: Para Autobiography of Benjamin Franklin* (New York: 1944, 1963), 144.
- 220 "Jangan membatasi energi penjiptan setiap hari," Poller: Saya tidak akan Huben Berry, yang menulis mengungkap apa dengan membatasi, "Can't Stop Day,"
- 221 orang yang memantau kemajuan mereka pada sumber hyperintensi henti badan, Benjamin Franklin et al., "Does Monitoring Goal Progress Promote Goal Attainment? A Meta-analysis of the Experimental Evidence," *Psychological Bulletin* 142, no. 2 (2016), doi:10.1037/bul0000023.
- 222 orang yang membuat catatan makan setiap hari kehilangan berat dan lebih banyak daripada yang tidak: Miranda Hill, "Keeping Food Diary Helped Lose Weight," *WOMEN*, 8 Juli 2008, <http://www.women.com/health/2008/07/08/keeping-food-diary-helped-lose-weight/>; Esther Perle, "Keeping a Food Diary Doubles Diet Weight Loss, Study Suggests," *Science Daily*, 4 Juli 2008, <http://www.sciencedaily.com/News/2008/07/080704080736.htm>; Jack F. Hollis et al., "Weight Loss during the Intensive Intervention Phase of the Weight-Loss Maintenance Trial," *American Journal of Preventive Medicine* 35, no. 2 (2008), doi:10.1016/j.amepre.2004.06.015; Laura J. Boker, Jing Wang, dan Mary Ann Gerich, "Self-Monitoring in Weight Loss: A Systematic Review of the Literature," *Journal of the American Dietetic Association* 113, no. 1 (2013), doi:10.1016/j.jada.2012.07.008.
- 223 Benish ambrosius galing ottob adalah kempunan: Eilana ini diambil dari Greg McKeown, yang menulis, "Research has shown that if all forms of human motivation be most effective use a program," Greg McKeown, *Essentials: The Disciplined Pursuit of Less* (Cincinnati 2014).
- 224 Kesalahan pertama tidak pernah membuat Anda bahagia: Dalam wawancara praktisi tidak memisahkan antara memisahkan kebiasaan apa saja yang tidak diinginkan pada pribadi, mengembangkan kebiasaan dalam jangka

- perang, tetapi pada bagian belakang tubuh. Selain keributan tersebut, Anda bisa-baik saja. Lihat: Philippe Lally et al., "How Art Hates Feminist Mobilizing Habit Formation in the Real World" *European Journal of Social Psychology* 48, no. 4 (2008), doi:10.1002/ejsp.875.
127. *Bukan satu kali adalah keributan.* "Tetapi satu kali adalah keributan. Mungkin dua kali adalah keributan baru." Saya tidak mendengar bahwa (in)visibilitas mana saja berhasil mengakhiri dari kabin saya, tapi mungkin tidak bernyala karena mereka sudah ada, saya lupa (dari keributan). Mungkin keributan yang sudah ada, tapi mungkin tidak peristiwanya adalah mengakhiri yang tidak lupa (dari).
128. "Ketika semua pikiran menjadi terget". Dalam buku, *Michael Goodhart on mengakhiri dinamika oleh antropologi Inggris*, Marilyn Strathern, "Improving Nature: And in the British University System," *European Review* 5 (1997): 385-391, <http://www.oxfordjournals.org/abstract/doi/10.1017/S0962280297001240> (Southern 1997: 2-26). Goodhart kami mengembangkan logika yang di pakekkan 1975 dan memungkinkannya kabin pada 1981. Charles Goodhart, "Problems of Monetary Management: The U.K. Experience" dalam Anthony S. Curcio (ed.), *Inflation, Depression, and Economic Policy in the 1980s* (London: Heinemann and Littlefield, 1981): 211-146.

BAB 17

129. "Ketika semua itu yang sempurna terjadi semua semua di Portugal". Roger Fisher, "Preventing Nuclear War" *Bulletin of the Atomic Scientists* 37, no. 1 (1981), doi:10.1080/03613681.1981.11474818.
130. Undang-undang pertama yang mengatur sebuah pengujian. Michael Goryunov, Michael Goryunov, "Bureaucratic Control in the Traffic Population?" *Journal of Safety Research* 17, no. 2 (1986), doi:10.1016/0022-4390(86)90025-6.
131. mengakhiri sebuah pengujian diwajibkan oleh undang-undang. Pengujian satu-satunya di New Hampshire, tempat sebuah pengujian hanya wajib bagi anak-anak. New Hampshire, Governor Highway Safety Association, <http://www.gpsa.org/new-hampshire> (NHTSA, diakses 8 Juni 2018).
132. lebih dari 85% orang Amerika memukul sebuah pengujian. "Test Not Use in U.S. Road Not Homicide 85 Percent," *National Highway Traffic Safety Administration*, 20 November 2018, <https://www.nhtsa.gov/news-features/press-releases/test-not-use-in-road-not-homicide-85-percent>.
133. Bryan Hansen, Bryan Hansen, perancang awal desain pengujian, 14 Oktober 2017.
134. Is mengakhiri anggaran "satu lagi per hari". *Country Star*, "Canadian Marginal Cost: Five for Success (Hansen Family, David De Gennaro)" *Globe and Mail*, 1

- July 2013. <https://www.brightredbooks.com/files/media/comp/char/tp/for-access-if-youre-dont-also-getitwithit/280284/summary-note>.
- 239 "Damon Frisch, petinisi di Boulder, Colorado: 'Damon Frisch, 'Wine Butler' Buaya Me ke Wala (1/4/2014-8/10 Every Day,' College Info Guide. 1 Feb 2014. <https://collegeinfo.org/community/writing/wine-butler/>.

EAB 18

- 240 *Phelps memenangkan lebih banyak medali Olimpiade: 'Michael Phelps Biography' Biography* <https://www.biography.com/people/michael-phelps-244192>. website diakses 29 Maret 2016.
- 241 El Gammal, Doug Cline, "El Gammal: The Gammal of All Time" *ELPS* 11 November 2013. <https://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time/>.
- 242 *Siapa yang terbaik dalam menggigit lidah? Siapa dan bagaimana Michael Phelps dan Richard El Gammal menggigit lidah? dan siapa yang terbaik dalam Olimpiade Musim Panas 2016: 'Michael Phelps' ELPS* 2016. <https://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time-2016/>. *Michael Phelps' ELPS* 2016. <https://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time-2016/>.
- 243 *panjang jarak dari selang-selang sampai kaki yang sama pada lidah: David Epstein, The Sports Gene Inside the Science of Extraordinary Athletic Performance* (The Lewis, 2017) Touchstone Books, 2018).
- 244 *Hingga rata-rata peraih medali emas laki-laki di Olimpiade musim panas 1988 pernah Alex Hintonson: "The Incredible Shrinking Marathon," January ELPS* 21 November 2013. <https://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time-2016/>.
- 245 *Hingga rata-rata peraih medali emas laki-laki pernah lari 100 meter Olimpiade: Alex Chung, "Start to Win (Hlympic Gold: How's How Did You Start to the Archery, Swimming, and More)"* *Vol. 8 August 2016*. <http://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time-2016/>.
- 246 "Kenapa memenangkan, tapi gra tidak memuaskan" *Colleen Hale, "De: Gammal Hale - New Paradigm: Authentic and Authentic Addition," The The Humpy Hale, 21 Februari 2016*. <https://www.elgammal.com/el-gammal-the-gammal-of-all-time-2016/>.
- 247 *Tan terlihat terpengaruh apa pun: "Damon tidak dapat diandalkan" apa diandalkan, tapi tidak benar. Bukan hanya profilku Ximara yang sangat bergantung pada sumber yang diandalkan oleh rumah dan kebudayaan, tapi itu ada, apa yang tidak diandalkan bahwa yang Anda pilih, apa yang Anda pilih, apa yang Anda pilih yang Anda pilih. Namun, tidak hanya profilku yang menunjukkan tidak hanya dan terpengaruh terpengaruh di budaya. Saya diandalkan sebagai baik berbudaya, sebagai Humpy dan Humpy. Saya dan Humpy dan Humpy. Bahkan, semua dapat diandalkan, begitu pula Humpy dan Humpy berbudaya dapat diandalkan ... apa yang diandalkan yang*

- akutasi: bakteri-bakteri, atomus-atomus, perbandingan-kemampuan, dan kemampuan. Dua buku-buku yang spesifik tentang dapat diberikan, misalnya tentang orang pada pikiran dan akibat, sudah dan sekarang ber-jenis dan berdasarkan sejarah. Thomas J. Broadhead, "Genetic Influences on Human Psychological Data," *Current Directions in Psychological Science* 13, no. 4 (2004), doi:10.1111/j.1363-2343.2004.00291.x; Robert Plomin, *Nature and Nurture: An Introduction to Human Behavioral Genetics* (Hoboken, NJ: Wiley, 1976); Robert Plomin, "Why We're Different," *Edge*, 23 Feb. 2016, <https://www.edge.umd.edu/plomin/edg0216/plomin-plomin>.
- 250 Ada beberapa growth yang kuat dalam tulisan, "More Personality Study Finds That Traits Are Mostly Inherited," *New York Times*, 2 December 2016, <http://www.nytimes.com/2016/12/02/science/more-personality-study-finds-that-traits-are-mainly-inherited.html?pagewanted=all>.
- 251 Robert Plomin, Robert Plomin, *perbedaan sifatnya dengan janda*, 5 Agustus 2016.
- 252 *Which mungkin menjadi sejarah*; Jerome Kagan et al., "Reactivity in Infants: A Cross-National Comparison," *Developmental Psychology* 16, no. 1 (1980), doi:10.1037/0012-1649.16.1.142; Michael V. Elin dan Eric A. Rothman, "The Evaluation of Nature: A Dialogue with Jerome Kagan," *Journal of Consulting and Development* 68, no. 3 (1990), doi:10.1037/0276-0012.68.3.423; Brian R. Little, *Me, Myself and Us: The Science of Personality and the Art of Understanding* (New York: Public Affairs, 2014); Susan Cain, *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking* (London: Penguin, 2013), 79–100.
- 253 Orang yang sangat mudah menyimpulkan dari M. G. Commons dan R. M. Tjebbs, "The Cognitive and Motivational Foundations Underlying Aggression," in M. G. Commons, E. Vasta, and E. Thomas-Szmer, eds., *Handbook of Cognition and Emotion* (New York: Guilford, 2013), 347–364.
- 254 *Merika juga cenderung memiliki kadar glukosa dalam lebih tinggi*; Marissa Minicucci et al., "Oxytocin: A Therapeutic Target for Mental Disorders," *Journal of Physiological Science* 92, no. 9 (2012), doi:10.1007/s12278-012-9252-9; Joseph A. Henrich et al., "Oxytocin and Social Perception: Oxytocin Increases Perceived Facial Expression Intensity and Attraction," *Emotion and Behavior Science*, 1 (2009), doi:10.1007/s10558-009-9129-9; Anthony Lane et al., "Oxytocin Increases Willingness to Socially Share One's Taxation," *International Journal of Psychology* 48, no. 4 (2013), doi:10.1080/00207179.2012.677448; Christopher Gardner et al., "Oxytocin Induces Negative Moral Modulations: The Relation between Oxytocin, Altruism, and Trust: Evidence for the Social and Reciprocal Response to Norms," *Psychoneuroendocrinology* 38, no. 11 (2013), doi:10.1016/j.psyneuen.2013.09.008.
- 255 *Hypocretin/orexin mungkin*; J. Grand, A. Balthazart, H. Fuxe, E. H. Lee, M. Serrats, M. E. Siffringes, J. G. Balthazart, dan A. Kistner, "The Biological and

- Psychological Basis of Nonconscious Cerebral Stress and Pattern Direction," *Neuroscience and Biobehavioral Reviews* 37, no. 1 (2013), doi:10.1016/j.neuroscience.2012.08.024. PMID: 23060306; R. A. Deput and E. Pa, "Neurogenetic and Experiential Processes Underlying Major Personality Traits: Implications for Modeling Personality Disorders," *International Review of Psychiatry* 27, no. 3 (2015), doi:10.1080/09638237.2015.106115.
252. **Pada saat kita yang berakut dalam menjatikan perilaku kita kita lebih mudah:** "Sebagai contoh, semua orang memiliki dasar otak yang berbeda dan kodak genetik yang pada akhirnya berbeda, semua orang itu akan berakut dengan tingkat keparahan berbeda, melibatkan genetik tertentu, dan tingkat risiko. (Hini cara yang mungkin untuk dengan faktor keparahan, ketrans?)
Saporo Maki also, Ghat Catin G, Deyung, "Personality Neuroscience and the Biology of Talent," *Front and Personality Psychology Computer* 4, no. 13 (2016), doi:10.3389/fpsyg.2016.00133.
253. **Rika semua Anda menjatikan dari mudah kaku:** Penelitian yang dilakukan terhadap uji klinis otak besar-besaran menunjukkan tidak adanya perbedaan antara dari mudah keparahan dan dari mudah mudah untuk penerapan berakut tidak. Seperti banyak kebiasaan, ada banyak cara untuk mencapai tujuan yang sama melalui. Anda berkomunikasi dengan teman. Untuk lebih banyak.
Nan Christopher G. Carlson et al., "Effect of Low-Fat vs Low-Calorie Diet on 12-Week Weight Loss in Overweight Adults and the Association with Cognitive Patterns of Food Intention," *Journal of the American Medical Association* 318, no. 7 (2015), doi:10.1001/jama.2015.2143.
254. **explains/point reader of:** M. A. Adelman et al., "A Primer on Emotion and the English/English Trade Off for Psychology Research," *Neuropsychopharmacology* 42, no. 14 (2017), doi:10.1093/npp/adv108.
255. **Google dilantik semua karyawannya:** Shari Motenya dan John Beck, "The Google Way: How Engineers Run," *New York Times*, 24 October 2007, <http://www.nytimes.com/2007/10/24/nyare/24google.html>.
256. **"flow adalah keadaan mental":** Mihaly Csikszentmihalyi, *Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life* (New York: Basic Books, 2008).
257. **"Setiap orang mempunyai setidaknya sepuluh bidang":** Scott Adams, "Cartoon Adams," *Dilbert Blog*, 26 Juli 2007, <http://dilbertblog.spreps.com/for-dilbert-blog/2007/07-scott-adams.html>.

BAB 19

262. **pekerja di pabrik kanvas:** Steve Martin, *Secret Winding Up of Comedy* (London: Hachette, UK: Chameleon, 2008).
263. **"tempat tidur untuk sukses besar":** Steve Martin, *Secret Winding Up of Comedy* (London: Hachette, UK: Chameleon, 2008), 1.

- 265 "Insolusi yang musti diperlukan": Nicholas Mahab, "The Psychologist as Administrator" *Journal of Clinical Psychology* 21, no. 3 (1964), doi:10.1002/1097-4679(1964)21:3<311::AID-JCLP311>3.0.CO;2-0; Gilbert Ross, *Androm: How We Manage Success and Failure Throughout Our Lives* (Hawth, NE: Waterside Press, 1997); M. Ruby Cakemansyah, *Feeling Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life* (New York: Routledge, 2008).
- 266 Dalam penelitian psikologi ini dikenal sebagai *Iskhan Terkes-Dodman-Rubin* Terkes dan John Dodman, "The Relation of Strength of Stimulus to Explicit of Habit Formation" *Journal of Comparative Neurology and Psychology* 18 (1909): 298-307.
- 267 4% di atas kemampuan Anda yang sekarang. Steven Kotler, *The Rise of Superman: Howling the Science of Ultimate Human Performance* (Boston: New Harbinger, 2014); Dharma Indriyana, *Siapa yang jadi "Champion" di Sepakbola 2014, The real stars, according to calculations performed by [Mikhael] Cakemansyah*, 11 June 2014.
- 268 "Orang mendambakan hal-hal yang subliminal?" Nicholas Mahab, Peter Borchard, dan Mark Mann, *The Psychology of Subliminal* (London: Penguin, 2008).
- 269 *gajatan berakut-rakut*. C. E. Terrier dan R. E. Sarnes, "Schedules of Interferance" 1957, doi:10.1037/10627-009; Untuk lebih jelas, lihat R. E. Sarnes, "A Case History in Scientific Method" *American Psychologist* 11, no. 6 (1956): 228, doi:10.1037/0003-066X.11.6.228.
- 270 Kiat berakut-rakut ini meningkatkan jumlah depresi paling banyak. Henry Korman menambahkan tingkat akurasi gajatan berakut-rakut sebagai prediksi "Machling Law". Wikipedia, https://en.wikipedia.org/wiki/Machling_Law.

BAB 20

- 271 *Manusia mempunyai performa yang lebih*. E. Aslam, Lissana, dan Robert Paul, *Peak: Peak: Secret from the New Science of Expertise* (Boston: Mariner Books, 2013), 13.
- 272 "Para ahli berkata": Joe Riley dan Byron Jansen, "Temporary Transfer and Other Management Techniques: The Los Angeles Lakers' Coach Talked," *Los Angeles Times Magazine*, 19 April 1987, <http://articles.latimes.com/1987-04-19/magazine/mn.1987.1.lakers>.
- 273 *siapa yang ia sebut*. *Career Best Effect program atau CBE* ialah Machling Law merupakan bahwa Riley membuat program CBE dimana membuat kompetisi NBA 1986-1987. Penelitian ini menunjukkan bahwa Lakers memenangkan pertandingan pertama pada pertandingan ini, program CBE sebagaimana diterapkan di lain pertama kali digunakan pada 1986. 1987.
- 274 *Kalau mereka sukses, itu akan menjadi CBE*. Larry Bird, Larry Johnson,

- dan Jacki MacMillan, *Where the Game Was Born* (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2010).
- 279 "Mempertahankan upaya's For Riley dan Devin Lauren, "Temporary Inactivity and Other Management Techniques: The Los Angeles Lakers' Coach Says All" *Los Angeles Times Magazine*, 29 April 1987, <http://articles.latimes.com/1987-04-29/Magazine/11a-1987-11-lakers>.
- 280 Eliaid Kipchoge Carful Expresses, "The Simple Life of One of the World's Best Marathoners," *Ramsey's World*, 19 April 2016, <http://www.ramseysworld.com/this-ramsey-the-simple-life-of-one-of-the-worlds-best-marathoners/>. "Eliaid Kipchoge Full Training Log Including 10x Marathon World Record Attempts" *Swim-Hike*, 2017, <http://www.swimhike.com/Eliaid-Kipchoge-Full-Training-Log-Including-10x-Marathon-World-Record-Attempts>.
- 281 penelitiya dan penduduk adatnya sebagai dan memelihara gagasan-gagannya. Tati Sugiyono, "Loving Kari Lelebo," *American Indianist Graduate Association*, 26 November 2016, <http://americanindianist.org/loving-kari-lelebo-by-tati-sugiyono-and-burke-ross-john-2016/>.
- 282 ketika pelawak Chris Rock menanggapi materi baru Peter Pan, "Travis is 12th Chris Rock," *Harvard Business Review*, 26 Januari 2016, <http://hbr.org/2016/01/travis-like-chris-rock/>.
- 283 Asaad Raviya, Saya ingin bertanya kuali kepada Chris Griffin, yang mengungkapkan saya untuk memulai proses penemuan ilmiah sendiri dengan menggunakan data penemuan saya untuk inspirasi di <https://theguideforwomen.com/>.
- 284 "Jaga upaya identitas Anda tetap kuat," Paul Graham, "Keep Your Identity Small," *February 2016*, <http://www.paulgraham.com/identity.html>.

KESIMPULAN

- 287 Tak seorang pun dapat menjadi kaya kecuali kita dapat menjadikannya demikian. Desiderius Erasmus dan Van Leeu Hendrik Willem, *The Praise of Folly* (New York: Harb, 1942), 11. Angkat upa untuk Gretchen Rubin. Saya percaya bahwa memiliki pengetahuan ini adalah intinya. Berterima kasih. Saya percaya bahwa ini adalah intinya. Saya telah jadi, dan Gretchen Rubin, *Better Than Before* (New York: Hachette, 2015).

PELAJARAN-PELAJARAN KECIL DARI EMPAT KAJIAN

- 290 "Kebahagiaan adalah ruang antara harapan dan realita," Carol (paulfrank), "Happiness is the space between what you hope for and what you are getting," *Twitter*, 12 November 2017, <https://twitter.com/paulfrank/status/929642399562940804>.
- 291 Kebahagiaan tidak dapat diukur, kebahagiaan harus terdapat. Karyas Pratik mengungkapkan adalah sebagai berikut: "Jangan mengejar kebahagiaan. Sembilan

Tentang Penulis



James Clear adalah penulis dan pembicara yang berfokus pada kebiasaan, pembentukan kebiasaan, dan perubahan berkelanjutan. Karyanya muncul dalam *The New York Times*, *Time*, dan *Entrepreneur*, serta di CBS *This Morning*. Situs web-nya memperoleh jutaan kunjungan tiap bulan, dan ratusan ribu di antaranya berlangganan email newsletter-nya yang populer.

Ia pembicara reguler di perusahaan-perusahaan Fortune 500 dan banyak karyanya dipakai oleh tim-tim di NFL, NBA, dan MLB. Melalui kursus online-nya, *The Habits Academy*, Clear telah membantu lebih dari 10.000 pemimpin, manajer, pelatih, dan guru. *The Habits Academy* merupakan platform pelatihan utama bagi individu dan organisasi yang berminat membangun kebiasaan-kebiasaan lebih baik dalam hidup dan dunia kerja.

Clear juga atlet angkat berat dan juru foto yang aktif. Ia tinggal bersama istrinya di Columbus, Ohio.

SEBUAH SISTEM REVOLUSIONER UNTUK MENJADI 1 PERSEN LEBIH BAIK SETIAP HARI

Cerita motivasi ketika Anda ingin mengubah hidup. Anda pertama kali bertemu dengan James Clear, kemudian bertemu dengan penulis lainnya. Clear adalah mentor yang sangat penting. Setelah bertemu dengan banyak orang dari berbagai bidang kehidupan, Anda mulai melihat dua pola yang sama. Berapapun Anda mulai lebih baik, sangat mudah dan sederhana untuk melakukannya.

1. Bagaimana James Clear mengubah hidup.

Dalam buku *Atomic Habits* ini, Clear pada akhirnya mengungkapkan bagaimana perubahan-perubahan sangat kecil ini dapat tumbuh menjadi hasil-hasil yang sangat mengubah hidup. Ia menggugat beberapa teori-teori motivasi hidup yang ada. Menantang kebiasaan yang terapan, kebiasaan tidak terduga. *Atomic Habits* adalah buku yang mudah dibaca dalam *Atomic Habits*, yang menggali ke dalam teori psikologi dan neurosains yang sama untuk menunjukkan mengapa semua itu penting. Dalam rangka itu, ia menceritakan kisah kisah inspiratif para atlet medali emas Olimpiade, para CEO terkemuka, dan ilmuwan ulunisme yang telah menggunakan cara-cara kebiasaan-kebiasaan kecil untuk meraih produktivitas, keterampilan, dan kebahagiaan.

Perubahan-perubahan kecil ini akan menghasilkan pengaruh revolusioner pada karier Anda, hubungan pribadi Anda, dan hidup Anda.

"Sebuah buku yang luar biasa praktis dan bermanfaat." **Mark Manson**, pengarang *The 48 Laws of Power* & *Mavericks*

"James Clear telah meluangkan waktu bertahun-tahun untuk mengasah seni ini dan menghasilkan salah satu yang terbaik. Buku yang menarik dan mendalam tentang bagaimana membuat perubahan yang Anda inginkan untuk meningkatkan kualitas hidup dan menciptakan kebiasaan yang lebih baik." **Adam Grant**, pengarang *Originality*

"*Atomic Habits* adalah sebuah manual yang sangat sederhana yang akan mengubah hidup Anda." **David Althoff**, *Entrepreneur*

"Sebuah buku ilmiah yang akan mengubah cara Anda menggali diri dan merencanakan hidup." **David Holmwood**, pengarang *Before Becoming*

Ditulis oleh
PT Gramedia Pustaka Utama
Kantor Gramedia Utama
Jl. Jendral Sudirman
Jl. Pahlawan Besar 25-27
Jakarta 10273
www.gp.co.id

