

הקדמה

מסירת מודעה: המידע בקונטרס זה נאסף ממגוון מקורות, כולל מחקרים רבים בתחום חקר המוח ומניסיונם של מומחים בתחום אשר הקדישו שנים רבות לחקר הנושא. אף שחלק נכבד מהיסודות מופיעים בחז"ל ובספרי רבותינו בעלי המוסר, במקרים רבים הם אינם מוצגים בצורה מפורטת וברורה מספיק עבור אנשים פשוטים כמוני ודכוותי. הבנה אמיתית של מאמרי חז"ל בתחומים אלו עד כדי היכולת לדלות מהם את התובנות שיהיה ניתן ליישםם הלכה למעשה דורשת דעת רחבה וניסיון חיים רב, במיוחד יש לדעת איזה מאמר חז"ל מתאים לכל מצב, כמובן כל זה מקוצר המשיג ולא ח"ו מקוצר המושג. ישנן סיבות נוספות שבגללן נמנענו מלצטט מקורות תורניים בקונטרס זה, וביניהן הרצון שלא יידרש לגניזה.

אם אינך זקוק להסברים אלו, כי אתה מצליח בכוחות עצמך לשנות את מעשיך באמצעות מאמרי חז"ל וספרי מוסר ואתה מרוצה מהתוצאות - אשריך, ואכן קונטרס זה אינו מיועד עבורך.

חשיבות ההרגלים בחיים שלנו:

מרבית הבחירות שאנו עושים מדי יום עשויות להיראות בעינינו כתוצרת של קבלת החלטות מסודרות, אנחנו חיים בתחושה יומיומית שאנו בעצמנו מנהלים את חיינו.

אז בא אגלה לך סוד: לא! לא מדובר בפעולות של ניהול מושכל של החיים שלנו.

מה שמנהל את רוב חיינו אלו הם ההרגלים שלנו.

לכל אחד מאיתנו יש הרגלים - התנהגויות קבועות שאנחנו עושים בחיי היומיום באופן אוטומטי ללא מחשבה ושיקול דעת. סיגלנו לעצמנו הרגלי משמעת עצמית, הרגלים של סדר וניקיון, של בריאות, של אכילה, ושל שינה.

הרגלים של יחסי אנוש, והרגלים של התמודדות עם רגשות, מאורעות, אירועים ומצבים. באופן טבעי, אנחנו מרוצים רק מחלק מההרגלים שלנו ושל הסובבים אותנו.

להרגלים אלו יש השפעה לא רק על החיים הגשמיים שלנו, אלא גם (ואולי בעיקר) על החיים הרוחניים. לדוגמה: האם אנחנו מגיעים לתפילה בזמן? האם אנחנו מתפללים במתינות או בחיפזון? האם אנחנו מצליחים לקבוע לעצמנו הספקים קבועים? האם אנחנו מסכמים סוגיות לאחר לימוד? האם אנחנו חוזרים על הלימוד? האם אנחנו קובעים זמן ללמוד מוסר כל יום? בקיצור, רוב חלקי עבודת ה' הם לגמרי תוצר ישיר של ההרגלים שלנו. מה שאנחנו עושים שוב ושוב יוצר בסופו של דבר את האדם שאנחנו, את הדברים שאנחנו מאמינים, ואת האישיות שאנחנו מייצגים.

קרה לך פעם שניסית לקבל על עצמך קבלה ובימים הראשונים הצלחת, אבל אחרי כמה ימים זה לא בדיוק 'הלך' כמו שרצית (בלשון המעטה)? או אולי רצית להיפטר מהרגל רע והכל היה נראה כ"כ מבטיח, אבל אחרי תקופה קצרה הכל חזר להיות כבתחילה, וההרגל הרע המשיך להיות חלק בלתי נפרד מחייך?

הרבה פעמים אנחנו מנסים לשנות הרגלים רעים ומבטיחים לעצמנו או לאחרים שנשתנה, אבל באופן מפתיע (או שלא) זה לא תמיד מצליח. אנחנו מנסים בכל כוחנו וכוונותינו הטובות להילחם "לשבור" את ההרגלים השליליים ולא תמיד מצליחים. לפעמים מצליחים לזמן קצר ושוב חוזרים להרגלים הקודמים, וחווים אכזבה כפולה - גם על המאמץ הרב שהושקע בשינוי לשווא, וגם על התחושה המייאשת ששוב נכשלנו.

אז יש לי בשורה בשבילך, בחלק גדול מהמקרים, זה לא היה באשמתך!!!

כן! כמו שאתה שומע, פשוט אף פעם לא לימדו אותך איך המח שלך באמת עובד, ואיך הדרך הנכונה לעשות שינוי בהרגלים.

הרבה אנשים ובמיוחד בני התורה משוכנעים שהעניין של שינוי הרגלים הוא רק נושא של כח הרצון אבל דבר זה אינו מדויק כלל וכלל כמו שנראה בהמשך. אבל אל תחשוב שכוונת הדברים היא למעט ביכולת שלך לשנות את המעשים

אלא אדרבה, מטרת הקונטרס היא לפתוח לפניך דרך שתגביר את הסיכויים שלך לשנות את המעשים.

בתוך הקונטרס הזה תמצא את כל מה שאתה צריך כדי לעמוד ברוב המטרות שתציב לעצמך ושעדי עכשיו לא הצלחת, בין אם המדובר הוא על רכישת הרגלים טובים כמו ללמוד יותר ברצינות, להתפלל בכוונה, לקבוע קביעות ללימוד מוסר, להגיע לתפילה בזמן, ובין אם המדובר הוא להיפטר מהרגלים רעים כמו לדבר לשון הרע, לבזבז זמן על דברים שאינם חשובים, ולהיות מפוזר בחיים האישיים והרוחניים.

אני לא אדבר איתך על תיאוריה או על שיטות מורכבות. אני הולך לתת לך טיפים פשוטים ויעילים שתוכל ליישם מיד. אני אשתף איתך את כל הידע, הניסיון, והכלים היעילים ביותר של מיטב המומחים בתחום, ואראה לך איך להשתמש בהם בצורה נכונה. כל זאת מתוך מטרה כנה לעזור לך להצליח.

אדגיש שהרבה מן העצות שתמצא בקונטרס הזה אלו עקרונות מוכרים ומפורסמים, דברים שמחנכים נוטים לומר שוב ושוב. עם זאת, לעתים קרובות מדי, העצות הללו נזרקות לאוויר ללא כל הסבר, או במקרה הטוב, עם הסבר שטחי בלבד. הרבה מחנכים ומדריכים (גם במקרים שהם עצמם כן יודעים את נימוק הדברים) מניחים שעקרונות מסוימים הם כל כך ברורים ומובנים מאליהם, עד שהם מצפים שהחניכים יקבלו אותם מבלי לשאול שאלות. הם רוצים שהחניכים פשוט "יבצעו את ההוראות" מבלי להבין את התהליך העומד מאחוריהם.

גישה זו למרות שהיא מגיעה מתוך כוונה טובה, מפספסת משהו קריטי - את הכוח של ההבנה העמוקה. כאשר אתה לא מקבל הסבר ברור ומעמיק, אתה עלול לפקפק בחשיבות העצות, או גרוע מכך, אתה עלול לנסות ליישם אותן ולא להצליח פשוט כי לא הבנת איך הן באמת פועלות. התוצאה? תסכול, אכזבה, ולעיתים אפילו ויתור.

אבל כאן נכנס הקונטרס שלנו. קונטרס זה לא יתן לך רשימת הוראות, אנחנו רוצים שתבין את ה"למה" ואת ה"איך" העומדים מאחורי כל עצה. נעמיק בהסברים מדעיים ופסיכולוגיים על הדרכים לשינוי הרגלים, כי ידע

הוא כוח. כאשר תבין איך המוח שלך פועל, תוכל לנצל את ההבנה הזו לטובתך, להצליח ליישם את העצות ולהשיג את המטרות שלך.

אנחנו כאן כדי להראות לך שלא מדובר רק בטיפים חינוכיים, מדובר בכלים רבי עוצמה שיעזרו לך להפוך את התובנות הללו לפעולות, ואת הפעולות להרגלים מוצלחים.

תהליך השינוי אינו פשוט, אבל עם הבנה נכונה ומעמיקה, הוא בהחלט אפשרי ומספק.

אבל יש דבר אחד חשוב שאתה צריך לזכור: אם לא תשתמש במידע כאן, הוא לא יועיל לך. למען ההגינות אומר לך שאין פה שום קסם. מי שמיישם ומתמיד - מצליח, ומי שלא - נשאר עם ההרגלים הישנים שלא תמיד משרתים אותו. אני לא מבטיח לך הצלחה מיידית, אבל כן אני יכול להבטיח לך שעם עבודה לא כ"כ קשה ועם התמדה תוכל להשיג כל מה שאתה רוצה.

הכלים הבאים יעזרו לך לרכוש הרגלים טובים, ולהיפטר מהרגלים מזיקים. לא משנה באיזה הרגל מדובר ובאיזה תחום בחיים, השימוש בכלים הללו יעשה לך את הדרך נעימה וקלה יותר, עם הרבה יותר סיכויים להצלחה.

מה הקונטרס לא?

חשוב לי להבהיר כמה נקודות לפני שנתחיל:

ראשית, אין כאן גילויים חדשים או המצאות מהפכניות. אינני טוען שגיליתי רעיונות שלא היו קיימים לפניי, ולא המצאתי את "הגלגל" וגם אני לא מגלה את "אמריקה". וגם אני לא מנסה לקחת קרדיט שמגיע לאחרים. הקונטרס הזה נועד אך ורק להנגיש לך ידע ותובנות שכבר הוכחו כיעילים, לעבד אותם בצורה מתומצתת וברורה, ולהציגם באופן פרקטי שיכול, לדעתי, לתרום רבות לעבודת ה' שלנו. אינך משמש כשפן ניסיונות, וכל הכלים שמובאים כאן מבוססים על מקורות מהימנים, כולל מחקרים מדעיים ותובנות מחיי המעשה, שחלקם אינם נגישים לכל אחד.

שנית, הקונטרס הזה אינו בא לשלול דרכים אחרות לשיפור עצמי. אני מציג כאן רק דרך אחת מתוך רבות, דרך שהוכחה כיעילה ועשויה לסייע לאנשים מסוימים להשיג תוצאות משמעותיות. אם אתה מרוצה מהשיטות שבהן אתה נוקט כבר היום ומרגיש שהן מקדמות אותך, נהדר, הרי שהקונטרס הזה לא נועד עבורך. אני כאן כדי להושיט יד למי שמחפש כלים נוספים שיסייעו לו, ולא כדי לשכנע אותך לזנוח שיטות אחרות שמוכיחות את עצמן עבורך.

ולמען ההוגנות אוסיף ישנם מקרים שבהם השיטות המוצגות בקונטרס אינן מספיקות. מדובר בעיקר בהרגלים או דפוסים עמוקים יותר, אשר שורשיהם נעוצים באמונות מגבילות¹, דפוסי חשיבה או טראומות עבר. במצבים כאלה,

1. אמונות מגבילות הן רעיונות או מחשבות שליליות שאנחנו מחזיקים על עצמנו, על אחרים או על העולם שסביבנו. הן לא תמיד נובעות מהיגיון ברור, אלא מחוויות חיים, לקחי עבר, פרשנויות אישיות או השוואות בלתי מוצדקות לאחרים. אמונות אלו "משרטטות" לנו גבולות, קובעות מה אנחנו חושבים שאפשרי ומה לא, ולעיתים קרובות גורמות לנו לוותר מראש אפילו בלי לנסות.

אמונות מגבילות עלולות להשפיע על תחומים שונים בחיינו – על ההערכה העצמית, על מערכות היחסים שלנו, על ההתקדמות בעבודת ה' ועל השאיפות שלנו. הן מכשילות אותנו בכך שהן מצמצמות את האפשרויות שאנחנו רואים, ופוגעות באמונה שלנו בכוח שנתן לנו הקב"ה להתקדם ולהשתפר. כמה דוגמאות נפוצות לאמונות מגבילות:

"אני לא מספיק טוב": אמונה זו גורמת לאדם להמעיט בערכו, לחשוב שהוא אינו ראוי להצליח ולהימנע מאתגרים מחשש לכישלון. לדוגמה: אברך עשוי להרגיש שהוא "לא בנוי" לעמוד בהספקים גדולים בכולל, ולכן הוא מוותר מראש על התקדמות משמעותית.

"הצלחה היא לאחרים, לא לי": אנשים שמחזיקים באמונה זו חושבים שהצלחה שייכת לאנשים "מוכשרים" או "מבורכים" יותר מהם. אדם עשוי להאמין שאין סיכוי שיצליח לבנות בית של תורה מלא בשמחה, כי הוא רואה רק את הקשיים שעומדים בפניו.

"אני לא נולדתי עם הכישורים שצריך לזה": רבים מרגישים שהם מוגבלים לתחומים מסוימים בלבד, ולא מסוגלים להצליח בדברים אחרים כי אין להם "כישרון מולד".

"בלי מצב פלוני לא אוכל להיות מאושר": אמונה זו גורמת לאדם לחשוב שאושר והצלחה תלויים בתנאים חיצוניים בלבד, ולא ירצה לחפש דרכים חילופיות או פתרונות למצב הנוכחי. לדוגמה: "אם לא יהיה לי שקט מוחלט בבית, לעולם לא אצליח ללמוד בריכוז".

"אני לא בנוי לדברים האלה": תפיסה שמדביקה לאדם זהות מגבילה: "אני פשוט לא טיפוס שמתמודד עם קשיים", "אני לא מסוגל לקום מוקדם", או "אני לא בנוי להחזיק בסדר יום קפדני".

"אני לא יכול לשנות מידה פלונית": אמונה זו מכשילה אותנו בעבודת המידות. לדוגמה: אדם עשוי לחשוב ש"כעס הוא חלק ממני, ואין לי סיכוי להיפטר ממנו".

"אני לא יכול לשנות את הכלים שה' נתן לי": תפיסה זו יכולה להוביל אדם להאמין שהוא תקוע עם כוחותיו המוגבלים ואינו יכול לצמוח או להשתפר. לדוגמה: "הקב"ה לא נתן לי זיכרון טוב, אז אין לי מה לנסות לחזור על לימודי".

ייתכן שיידרשו כלים נוספים, חלקם ידועים לי וחלקם פחות, אך אין באפשרותי לפרטם במסגרת קונטרס זה בשל מגבלות המקום והזמן, ייתכן שבעתיד אוכל להקדיש לכך התייחסות נרחבת יותר.

עם זאת, אוכל לומר בבטחה כי רוב ההרגלים וההתנהגויות היומיומיות שאנו רוצים לשנות – יוכלו למצוא פתרון יעיל בעזרת הכלים המוצגים כאן. מטרתי היא להציע לך גישה פשוטה ושימיה שתוכל להתחיל ליישם מיד, מתוך אמונה שהדברים כאן יסייעו לך לצעוד בדרך של צמיחה והתקדמות בעבודת ה'.

אז בוא ונתחיל את המסע הזה יחד. זה הזמן לקחת שליטה על חיך ולהפוך את העצות הללו לכלי בנייה ומימוש. רק לפני שנעבור לחלק הפרקטי, אנחנו צריכים ללמוד כמה דברים לגבי איך המוח שלנו עובד:

פרק א

מודע ותת-מודע

המוח שלנו מחולק לשני חלקים בסיסיים: המודע והתת-מודע. לחלקים אלו עשויים להיות שמות והגדרות שונות בקרב הקהלים השונים. ר' ישראל סלנטר זצ"ל באיגרת ו' קרא להם "כוחות מאירים" ו"כוחות כהים", חלק מרבותינו בעלי המוסר קראו להם "יודעת" ו"השבות". להבדיל, בתחום הנורוביולוגיה (חקר המוח והמערכת העצבית מבחינה פיזיולוגית) מתייחסים ל"קליפה המוחית" (החלק הקדמי של המוח) ול"אונה האחורית" וליתר דיוק, לגנגליונים הבזליים או גרעיני הבסיס. ואילו בשפה עממית (וכן בקרב הפסיכולוגים) מכנים אותם "הכרה" ו"תת-הכרה" או "מודע" ו"תת-מודע". אולם בסופו של דבר, בכל הנוגע לענייננו כולם

"אני לא יכול לסמוך על אחרים, הם רק רוצים לנצל אותי": אמונה זו עשויה להוביל לחוסר אמון קיצוני באנשים אחרים, ולמנוע בניית מערכות יחסים בריאות. לדוגמה: אדם שמרגיש שכל שיתוף פעולה יוביל לניצול, יימנע מלקבל עזרה או לעבוד יחד עם אחרים. אמונות מגבילות כאלה שוכנות עמוק בתת-המודע שלנו ומשפיעות על הדרך שבה אנחנו רואים את עצמנו ואת העולם. אבל – וזה חשוב לזכור – הן לא תמיד נכונות! אפשר ללמוד לזהות אותן, לאתגר אותן, ואף לשנות אותן בעזרת עבודה פנימית וכלים מתאימים. אבל זה לא זה אינו הנושא של קונטרס זה.

מתכוונים לדבר אחד, ואנו מטעמי נוחות, נשתמש במונחים הפשוטים ביותר: המודע והתת-מודע.

המודע הוא החלק שמתעסק עם כל הפעולות שאנחנו עושים מתוך מחשבה מכוונת. לדוגמה, לתת הסברים הגיוניים למעשים שלנו, להבין את המילים שאנחנו קוראים, לחשוב על מה שאנחנו רוצים לכתוב, לחשב חישובים מתמטיים, לחשוב על פתרונות לבעיות, להמציא רעיונות חדשים וכו'.

על מנת להבין טוב יותר את תפקיד המוח המודע, נבחן את הדוגמה הבאה: דמיין שאתה נמצא בחנות ספרים ואתה עומד בפני הבחירה איזה ספר לקנות. כאן המוח המודע שלך מנתח את האפשרויות הזמינות, שוקל את הביקורות ששמעת על הספר, שוקל את האינטרסים האישיים שלך, ולבסוף מקבל החלטה מושכלת. תהליך זה מונע על ידי המוח המודע, השקוע בהתבוננות ובקבלת החלטות.

לעומת זאת, תת המודע הוא הטייס האוטומטי של המוח שלנו. הוא פועל ברקע ודואג לכל הפעולות שאנחנו מבצעים מבלי לחשוב עליהן. הוא אחראי על פעולות חיוניות כגון קצב הדופק, הנשימה, ועוד הרבה יותר, והוא פועל גם בזמן שאנחנו ישנים. בנוסף, הוא מעורב בעיבוד המידע שאנחנו קולטים באמצעות החושים שלנו.

תופעה מרתקת היא שתת המודע לא רק מטפל בפעולות המולדות איתן אנחנו נולדים, אלא גם מנהל התנהגויות נרכשות לאורך זמן. זו הסיבה לכך שאנחנו יכולים לבצע פעולות אוטומטיות כמעט מבלי לחשוב עליהן, כמו הליכה או נהיגה במכונית. סביר להניח שחוויית את המצב שבו אתה הולך בהיסח הדעת, שקוע במחשבותיך, ופתאום מוצא את עצמך בכניסה לביתך מבלי לזכור איך הגעת לשם. זה ממחיש כיצד תת המודע פועל על "טייס אוטומטי".

אפילו ההרגלים שפיתחנו עם הזמן נופלים בסמכותו של תת המודע. הרגלים אלו הן פעולות שחזרו על עצמן כל כך הרבה פעמים עד שהמוח שלנו למד לבצע אותן באופן אוטומטי, להעביר אותן מתחום התודעה אל אגף התת המודע.

והנה ישנו הבדל מאד משמעותי בין פעולות שנובעות מהמודע ובין פעולות שנובעות מן התת מודע. הפעולות שאנחנו מבצעים מתוך המודע הן בדרך כלל קשות יותר לביצוע מכיוון שהן דורשות מאיתנו קבלת החלטות, שזה עצמו דורש אנרגיה מנטלית, כוח רצון ועוד. במקום זאת, הפעולות המונעות על ידי תת המודע אינן דורשות החלטות מכוונות, אלא הן פועלות על "טייס אוטומטי" בכוחות עצמן, עד כדי כך שאנו מרגישים כעין דחף פנימי לבצע אותן, עד שעלינו להשקיע כוח ומאמץ ממשי על מנת להתנגד אליהם².

לכן, המטרה העיקרית שלנו בעת רכישת הרגל חדש היא להעבירו מתחום המודע אל התת מודע. בדרך זו איננו צריכים להסתמך כל על כוח הרצון, והפעולות שלנו מבוצעות בעזרת הגוף שלנו ולא כנגדו.

פרק ב

"אם תרצו אין זו אגדה" זו רק אגדה - מגבלות כוח הרצון

מעמד כוח הרצון ביחס לשינוי ההרגלים: אחת מן הטעויות הנפוצות ביותר שהרבה אנשים מתמודדים איתן כאשר מנסים לשנות את הרגליהם היא להסתמך רק על כוח רצון. לעתים קרובות אנחנו שומעים אמירות כמו "אין דבר

2. ז"ל לשון ר' ישראל סלנטר זצ"ל באגרת ו': "כי אנחנו רואים בכוחות האדם הן הנוגע לשכל, כל לימוד בראשיתו הוא במצב הברור, ובכל זה הולך בכבידות, הנער המתחיל ללמוד עברית, לידע להגיד המלות בתחילה, כמה יתעמל עמו מלמדו להאיר לפניו האותיות, ואח"כ לחבר תיבה שלימה, בכ"ז יתנהג הנער בכבידות גדול בקראו האותיות והמלות, ואח"כ כשיקנה ההרגל הנצרך לפי תבונתו יקרא במרוצה בלי התבוננות כלל, הוא אשר נקרא אצל חוקרי כוחות נפשות האדם, כוחות מאירים ברורים או כהים [קלארע און דונקעלע], כן גם בכוחות התפעלות הנפשי, ישנם כוחות מאירים [קלארע] וכהים [דונקעלע], הכהים המה יותר חזקים ומוציאים פעולתם בהתעוררת מעט בחזק יד, אהבת האדם לצאצאיו כהים המה, וכמעט ברוב העתים אינם נרגשים גם להאדם עצמו, ובהתעוררת קטנה תתלהב לאש בוערת, תאות האדם המה הכהים אשר בלי התעוררת מה, כמעט אינם נרגשים, ולזאת גדול כחם למשול באדם".

העומד בפני הרצון" או "אם תרצו אין זו אגדה", אבל המציאות היא אחרת. ובא נאמר את זה בלשון עדינה - כח הרצון לבד אינו "כצעקתה"³.

אמנם כוח הרצון הוא תכונה ראויה להערצה המאפשרת לנו לעמוד בפיתויים ולהתקדם לקראת המטרות שלנו, זהו המנוע שמניע אותנו לשנות הרגלים שורשיים ולהתגבר על קשיים. הוא יעיל להפליא בתחילת שינוי התנהגות. כאשר אנחנו בעלי מוטיבציה ונחישות גבוהה, כוח הרצון יכול להיות כמו רוח גבית שדוחפת אותנו לעשות את הצעד הראשון ולהתגבר על המכשולים הראשוניים.

אבל יחד עם זאת, חיוני להבין שכוח הרצון איננו החלק היחיד בפאזל בכל הנוגע לשינויים ברי-קיימא לטווח ארוך, וזאת מכמה סיבות: קודם כל, ככל שעובר הזמן המוטיבציה הראשונית עלולה לרדת והפיתויים עלולים לעלות, מה שמקשה על שמירת השליטה העצמית המבוססת על כוח הרצון בלבד.

בודאי מוכרת לך התופעה, שלאחר רגעים של התעוררות גדולה, כגון בתפילות הימים הנוראים או בעת הקפות, בשמיעת הספד על אדם גדול, או לאחר שיחת מוסר מעוררת, אתה חש בלבך רצון גדול להשתפר, אתה מרגיש כי הינך מוכן להילחם ולנצח כל נסיון ובטוח שמכאן ואילך תתייצב בדרך חדשה, ובכל זאת, כעבור כמה ימים ההרגשה הזאת הולכת ונעלמת. והאמת שזה קורה לכולם, כי כוח הרצון אינו דבר יציב וקבוע באדם, ולכן כדי להשיג שינויים ברי קיימא עלינו להשלים את כוח הרצון באסטרטגיות נוספות. אסטרטגיות אלו עשויות לכלול יצירת סביבה אשר תקל על הגשמת המטרות שלנו, התרחקות מפיתויים, חיפוש תמיכה חברתית, ויצירת הרגלים טובים בין היתר.

חשוב לציין שיש בגופנו תהליכים טבעיים שיכולים להפחית ואף לבטל את כוח הרצון. **רעב ועייפות** הן שתי דוגמאות ברורות. כאשר אנחנו רעבים, הגוף שלנו זקוק לאנרגיה בצורת גלוקוז (סוכר) כדי לתפקד כראוי והמוח הוא אחד מהאיברים התלויים ביותר בגלוקוז. אם אנחנו לא אוכלים במשך זמן מה, רמת הגלוקוז בדם עלולה לרדת, מה שמשפיע על תפקוד המוח. המוח זקוק

3. אגב פתגם זה "אין דבר העומד בפני הרצון" אינו מופיע כלל בחז"ל או בראשונים כמו שהרבה חושבים אבל אכמ"ל.

לגלוקוז כדי לקבל החלטות, לשלוט בדחפים (יצרים) ולשמור על שליטה עצמית. כאשר רמת הגלוקוז בדם יורדת עקב רעב, המוח עלול להתקשות להפעיל את כוח רצון כדי לעמוד בפיתויים. כך גם לגבי עייפות, שמדלדלת את משאבי האנרגיה שלנו ומקשה על הפעלת כוח רצון.

לחץ הוא גורם חשוב נוסף שיכול להפריע לכוח הרצון שלנו. כאשר הגוף תופס מצב כמלחץ או כמאיים, על מנת להתכונן כראוי להתמודדות עם המצב הוא מפעיל תגובה המכונה "תגובת הלחץ". במהלך תגובה זו בלוטת יותרת הכליה משחררת שני הורמונים עיקריים: קורטיזול ואדרנלין. הורמונים אלו הם חיוניים לצורך ההתמודדות עם הסכנה, אבל מצד שני יכולים להשפיע לרעה על תפקוד קוגניטיבי וקבלת החלטות רציונליות ושקולות.

לכן, במצבי לחץ המוח עלול להתמלא בדאגות, מה שמקשה להתרכז במשימות הדורשות מעורבות של כוח הרצון.

על כן, חיוני שנכיר במגבלות אלו ונקבל שלא לכל האנשים אותה עוצמה של כוח הרצון ואת אותה יכולת לעמוד בפיתויים. קבלת המגבלות הללו אינה סימן לחולשה, אלא היא הצעד הראשון בחיפוש אחר אסטרטגיות יעילות ומציאותיות לשינוי.

נמצא שכוח הרצון הוא המנוע הראשוני שמניע אותנו לחפש פתרונות ולהתחיל בתהליך השינוי. ללא רצון חזק לשנות, כל האסטרטגיות והכלים הטובים ביותר לא יועילו. הרצון לשינוי הוא מה שמניע אותנו לקרוא חומרי הדרכה, כמו הקונטרס הזה, ולחפש פתרונות מעשיים. בכל תהליך של שינוי, השלב הראשון הוא הרצון האמיתי לשנות. המוטיבציה הפנימית היא מה שגורמת לנו לצאת לדרך חדשה, להתמודד עם הפחדים והקשיים ולחתור לעבר המטרות שלנו.

עם זאת, כוח הרצון לבד אינו מספיק לשינויים ברי-קיימא. הוא רק ההתחלה. לאחר שהתעוררנו והתחלנו בתהליך השינוי, עלינו להשתמש באסטרטגיות נוספות כדי לתמוך בכוח הרצון ולוודא שהשינויים יתמידו לאורך זמן, כח הרצון הוא מה שגורם לנו לקרוא את הקונטרס הזה ודומיו וליישם את האסטרטגיות המוצעות בו. כדי להגיע לשינויים מתמשכים עלינו לשלב את כח הרצון עם

אסטרטגיות חכמות ולהבין את המגבלות הטבעיות של הגוף והנפש שלנו. רק כך נהיה מוכנים יותר להתמודד עם אתגרים ולהשיג את המטרות שלנו ביעילות.

פרק ג

איזה הרגלים בוחר המוח שלנו לאכסן בתת-הכרה?

כדי שהרגל ישתרש בתת המודע שלנו, לא מספיק לחזור עליו פעמים רבות. אלא צריך להיות בנוי בצורה ספציפית: סימן < רוטינה < תגמול. ונסביר את הדברים.

א. סימן (אות או טריגר): השלב הראשון בהרגל הוא זיהוי סימן מקדים או טריגר. כלומר, ההרגל מתחיל במצב או סיטואציה מסוימת, ולא באופן אקראי. הסימן מאותת למוח שהגיע הזמן להתחיל את שגרת ההרגל. הסימן יכול להיות כמעט כל דבר: גירוי חזותי, שמיעתי, ריח או טעם, מחשבה, רגש מסוים, או אפילו נוכחותם של אנשים מסוימים. זיהוי הסימן הוא קריטי, כיוון שהוא מפעיל את מחזור ההרגל כולו.

ב. רוטינה (שגרה או תגובה): הרוטינה היא הפעולה שבאה כתגובה לסימן. זו יכולה להיות תגובה אוטומטית לגירוי או פעולה קבועה שמתבצעת בכל פעם שהסימן מופיע. הרוטינה יכולה להיות פיזית, נפשית או רגשית, והיא החלק המוחשי והנראה ביותר של ההרגל. זהו החלק שאותו אנו שואפים לקבע או לשנות.

ג. תגמול (או פרס): התגמול הוא השלב השלישי והמסכם של ההרגל. זהו מה שהגוף או הנפש מקבלים בעקבות השלמת הרוטינה. התגמול מאותת למוח האם כדאי לזכור את הסימן ולחזור על הרוטינה בעתיד. כדי שהתגמול יהיה אפקטיבי, עליו להיות משמעותי ומספק, כך שהמוח יזהה שהמאמץ שהושקע ברוטינה היה כדאי. התגמול יכול להיות מוחשי, כמו מאכל או חפץ, או רגשי,

כמו תחושת הישג, סיפוק או שמחה. חשוב שהתגמול יהיה מיידי, כדי שתת- ההכרה תבין שהפרס הוא תוצאה ישירה של הרוטינה.

אם התהליך אינו כולל את שלושת השלבים, הוא לא יהפוך להרגל.

ברגע שמקבץ של שלושת השלבים האלו חוזר על עצמו מספר רב של פעמים, המוח שלנו לומד שכל פעם שנבצע את הפעולה המסוימת (הרוטינה) במצב מסוים (הסימן) נזכה לתגמול, והיה אם התגמול הוא מספיק חזק שמצדיק את המאמץ שכרוך ברוטינה, המוח שלנו יחליט שכדאי לחזור על המחזור בכל פעם שהסימן יוצג.

וכיון שאחד התפקידים העיקריים של המוח הוא לחסוך באנרגיה ומאמץ כדי לפנות "מקום" להתעסק בדברים אחרים, המח לוקח מ"איתנו" את הצורך לקחת את ההחלטות בכל פעם מחדש ומעביר את זה לתת ההכרה האוטומטי.. ובום!!! נולד הרגל חדש.

אחרי זה, כיוון שהמוח שלנו יודע שבעקבות האות יבוא תגמול, בכל פעם שנבחין באות, תתעורר בנו התשוקה לאותו גמול. וזו סיבה נוספת לדחף שאנו מרגישים לקיים את ההרגל שלנו.

ישנן הרגלים מסוגים שונים - חלקם פשוטים וחלקם מורכבים, אבל בכולם מתקיים תהליך לולאת ההרגל בת שלושת השלבים. תמיד יש גירוי ותשוקה לגמול, וביניהם יש התנהגות הרגלית שהיא אוטומטית - פועלת ללא חשיבה ושיקול דעת, ללא מודעות ושליטה. כך נוצרים ההרגלים, גם אלו המיטיבים עמנו וגם אלו הפוגעים בנו.

פרק ד

סוף סוף - החלק המעשי

החלק הזה יחולק לשני חלקים:

א. 'סור מרע': כיצד נוכל להיפטר מהרגלים שליליים ומזיקים.

ב. 'עשה טוב': הדרך לאימוץ הרגלים טובים חדשים.

מסיבות של נוחות נתחיל דוקא בדרך לאימוץ הרגלים טובים חדשים.

איך נאמץ הרגל טוב - הלכה למעשה

לאחר שלמדנו כיצד נוצרים הרגלים, נציג כאן רשימה של טיפים שיקלו עלינו את המלאכה ויעזרו לנו לרכוש הרגלים חדשים. טיפים אלו מבוססים על עקרונות מדעיים ופסיכולוגיים, ומתאימים לשימוש יומיומי.

אבל לפני הכל, אני רוצה לעצור לרגע ולהגיד לך שאם אכן הגעת עד לכאן וקראת את כל הקונטרס עד לנקודה זו, זה מעיד על משהו טוב בהחלט... זה מוכיח שחשוב לך להשתפר ושאתה מחויב לשיפור עצמי ולצמיחה אישית. אל תקח את זה כמובן מאליו, הרצון להשתפר והנכונות ללמוד הם הצעדים הראשונים והחשובים ביותר בדרך להצלחה. אני רוצה לברך אותך על ההתקדמות שלך עד כה, המשך כך וזכור - כל צעד קטן קדימה הוא חלק מהמסע הגדול שלך להצלחה ולמימוש יכולותיך. אתה כבר בדרך הנכונה, והדרך עוד מלאה בהזדמנויות מדהימות עבורך.

..הא נזכרתי, בחלק מהשלבים של התהליך תצטרך לכתוב, כפי שיתבאר לך, ולכן מומלץ שיהיה לך פנקס מיוחד כדי שתוכל לכתוב את הדברים בצורה מסודרת.

אז בוא נתחיל: קודם כל, אתה צריך לבחור מהו ההרגל הטוב שאתה רוצה לאמץ לעצמך, הוא יכול להיות בכל תחום שאתה רוצה. לצורך ההדגמה, נניח שאתה רוצה להתרגל ללמוד מוסר מדי יום.

והנה כאן יש להזהיר הזהרה חשובה: **הרגל חדש אחד בכל פעם.** ולמה?

מהמפתחות החשובים ביותר להצלחה באימוץ הרגלים חדשים הם ריכוז וסבלנות. מומלץ בחום להתמקד בו זמנית רק בהרגל אחד, או לכל היותר בשנים. אני בטוח שיש הרבה תחומים בחייך שאתה רוצה לשפר, אבל חוסר סבלנות יכול להיות האויב הגרוע ביותר שלך.

הסיבה מאחורי הצעה זו היא פשוטה אך יעילה: **שינוי לוקח זמן**. כאשר אתה מנסה להתמודד עם יותר מדי הרגלים בבת אחת, אתה מסתכן בפיזור האנרגיה והמוטיבציה שלך, מה שעלול להוביל לתסכול ולנטישת המטרות.

סבלנות עם עצמך היא חיונית. לעתים קרובות אנו קשים עם עצמנו יותר ממה שאנו צריכים להיות ומצפים לתוצאות מיידיות. זכור ששינוי אמיתי הוא תהליך הדרגתי, וכל צעד קטן בכיוון הנכון הוא הישג שמקרב אותך אל היעד. אתה יכול לכתוב רשימה של כל ההרגלים שאתה מעוניין כרגע לעצב (ליצור או לשנות) ומהם תיקח רק אחד למשך תקופה, העובדה שההרגלים נמצאים כעת ברשימת המתנה יכולה לעזור לך להתמודד עם החשק והשאיפה לגמוע את הדרך ולהתקדם בכולם יחד.

אל תשכח שזו דרך ארוכה שהיא קצרה, אחרי כמה חודשי תרגול עם ההרגל הראשון הוא יהיה מושרש היטב בחייך, ותוכל להתקדם בשלוחה להרגל הבא. עם הלך רוח זה, אתה תשתפר בכל היבטי חייך באופן עקבי ומתמשך. יש לך את הכוח לשנות את עצמך לגמרי - אבל בצעד אחד בכל פעם!

נחזור לענייננו, בחרנו בדוגמה ללמוד מוסר בכל יום.

עכשיו, תכתוב את זה בדף. וכאן יש לי עוד הערה חשובה והיא על **תועלת הכתיבה**.

אנשים רבים נוטים לזלזל בחשיבותה של כתיבת דברים הללו, מתוך מחשבה שזה מיותר ולא הכרחי כי גם ללא כתיבה הם לא ישכחו. אבל צריך לדעת שזו טעות, משום שהסיבה שחשוב כל כך לכתוב אינה כדי שלא נשכח, אלא מסיבות אחרות, ביניהן אלו:

א. **בהירות**: כתיבת המטרות שלך מאלצת אותך להגדיר אותן במדויק. כשיש לך אותן בראש, הן יכולות להיות מעורפלות ומופשטות, אבל על ידי כתיבתם, אתה הופך אותן לקונקרטיות. זה עוזר לך לדמיין את מה שאתה רוצה להשיג בצורה ברורה יותר ונותן לך מיקוד ספציפי. על ידי הבנה ברורה יותר של מה אתה רוצה להשיג, אתה יכול לבנות תוכנית מדויקת יותר להשגת יעדים אלה.

ב. **מחויבות אקטיבית** (מחויבות פעילה): פעולת כתיבת המטרות שלך יוצרת מחויבות אקטיבית כלפי עצמך. אם הקדשת את הזמן והמאמץ להעלות את המטרות שלך על הנייר, העלית את עצמך לרמה גבוהה יותר של מחויבות מאילו היית רק חושב עליהן. מחויבות זו תניע אותך ותקדם אותך לנקוט בצעדים נוספים כדי להשיג את המטרות שלך.

ג. **תזכורת מתמדת**: כשהמטרות שלך כתובות ונראות לעין, הן מתפקדות כתזכורת מתמדת למה שאתה רוצה להשיג. זה מונע מהמטרות שלך לדעוך להישכח או להידחות ללא הגבלת זמן. בכל פעם שאתה רואה את המטרות שלך כתובות, אתה מחזק את המחויבות שלך לעבוד לקראתן.

ד. **אחריות אישית**: על ידי כתיבת המטרות שלך, אתה לוקח אחריות על השגתן. אתה הופך ל"שופט" ול"צד הנאשם" של עצמך. אם אתה לא מתקדם לעבר המטרות שלך, אתה מבין שאתה שובר מחויבות לעצמך, מה שעלול להוביל לרגשות של חוסר שביעות רצון. תחושה זו תניע אותך להמשיך.

ה. **הפחתת לחץ**: כאשר יש לך תוכנית ברורה וכתובה, אתה נוטה להרגיש פחות מתוח לגבי המטרות שלך. הידיעה שחשבת היטב כיצד להשיג אותן ויש לך תוכנית סדורה לכך, מסוגלת להפחית ממך לחץ ואי שקט נפשי.

ו. **יצירת תחושת הישג**: כשאתה מציב מטרות ברורות ומתעד אותן, אתה חווה תחושת הישג עוד לפני שהשגת את המטרות הללו במלואן. זה יכול להיות מניע רב עוצמה ויכול לעזור לך להישאר ממוקד ומחויב בדרך שלך להצלחה.

כעת, אנחנו הולכים לראות כמה כללים פשוטים ליצירת הרגלים בריאים:

הכלל הראשון: הפוך אותו לבולט

קודם כל, אתה צריך להחליט מה הולך להיות הסימן שלך. אתה לא יכול פשוט לומר, "אני אלמד 15 דקות מוסר כל יום", אתה צריך סימן מוגדר שיגיד למוח שלך "הגיע הזמן ללמוד". לעיל כתבנו שעקרונית כל דבר יכול להוות טריגר לפעולה. אבל עדיף לעשות את זה בולט ככל האפשר, משהו שאי אפשר להתעלם ממנו. ומכיוון שהראייה היא החוש שמספק את מירב המידע למוח,

סימן חזותי הוא הטוב ביותר. למשל, אתה יכול להגיד לעצמך שברגע שאתה נכנס לבית המדרש, זה אומר שהגיע הזמן ללמוד.

עכשיו תכתוב את זה בפנקס.

הכלל השני: עשה אותו מפורט

הכלל הזה הוא מאד קל לביצוע, אבל יש לו עוצמה רבה בתהליך אימוץ הרגל.⁴ לאחר שהחלטנו איזה הרגל אנחנו רוצים לשלב בחיינו, חיוני שנגדיר במדויק איך הולכים לבצע את זה. עלינו לתכנן ברמת פירוט מרבית שתאפשר אחר כך ביצוע יעיל וחלק. לדוגמה: במקרה שלנו, במקום לכתוב סתם "אני אלמד כל יום 15 דקות מוסר", נכתוב "אני אכנס לבית המדרש, אוריד את הכובע והחליפה, אגש לארון, אקח ספר מסילת ישרים, אשב במקום פלוני ואלמד בו 15 דקות".

יתר על כן, חשוב מאד לצפות ולזהות מראש מכשולים אפשריים שעלולים להיווצר בדרך לביצוע ההרגל הרצוי, ולמצוא להם פתרון. לדוגמה: מה תעשה במקרה שלא תמצא את הספר בארון, או מה תעשה אם מישהו כבר יושב במקומך. יראה משהו בסגנון:

"אם לא אמצא מסילת ישרים תוך 20 שניות, אז באותו יום אלמד שערי תשובה".

4. הנה עובדה מהנה על כוחו של תכנון! בשנת 2001, קבוצה של חוקרים בריטיים יצאה לחקור את הרגלי הספורט של 248 מתנדבים במהלך השבועיים הקרובים. לשם כך הם חילקו את המתנדבים לשלוש קבוצות:

קבוצה א': חברי קבוצה זו היו צריכים לתעד רק לאחר מעשה מתי הם עשו ספורט.
קבוצה ב': בנוסף לרישום מתי עשו ספורט, הם קיבלו שיחת מוטיבציה כדי להגביר את הרגלי הספורט שלהם. בשיחה זו סיפרו להם על היתרונות הבריאותיים וניסו להניע אותם.
קבוצה ג': כמו קבוצה ב', קיבלו את שיחת המוטיבציה, אבל התבקשו לרשום מראש איפה, באיזה יום ובאיזו שעה הם מתכננים לעשות ספורט.
התוצאות היו מפתיעות. בקבוצה א' ובקבוצה ב' רק 35% ו-38% מהמתנדבים, בהתאמה, עשו ספורט לפחות פעם בשבוע. אבל בקבוצה ג' 91% מהמתנדבים עשו זאת! זה מראה שכאשר יש לך תוכנית קונקרטית, הספקות נעלמים והפעולה הופכת להיות הרבה יותר סבירה, התכנון עושה את ההבדל.

למרות שהיבטים אלה עשויים להיראות מיותרים, הם למעשה ממלאים תפקיד חיוני באוטומציה של הפעולות שלנו. על ידי חיזוי ותכנון קפדני של מרכיבים אלו, נשחרר מעצמנו את הנטל של קבלת החלטות מתמדת לגבי מתי והיכן לנקוט כל פעולה. גישה זו תאפשר לנו לבצע את המשימה בצורה חלקה יותר ותעניק לנו תחושת סיפוק נוספת מביצוע תוכנית שנקבעה מראש. תמיד קל יותר לעקוב אחר הוראות מאשר לקבל החלטות ברגע. זכור זאת, וכמובן, תרשום את הפרטים הללו בפנקס שלך. בהצלחה!

הכלל השלישי: עשה אותו נגיש

כשתבקר בצרכניה ותמצא את עצמך בתור לקופה, תבחין שבגובה היד נמצאים המוצרים שבדרך כלל מפתים אותנו לקנות באימפולסיביות, כמו ממתקים, שוקולדים ופיתויים נוספים. למה הם עושים את זה? כי החושים שלנו שולחים לנו אותות, והאותות הללו לפעמים מתעתעים בנו, לכן, כמה שזה יהיה לנו יותר נגיש, יש יותר סיכוי שנקנה.

מה זה קשור להרגלים החדשים שלך? ובכן, מסתבר שגם אתה יכול לשלוח לעצמך אותות להניע את ההרגלים האלה. לדוגמה, אם אתה רוצה להקפיד על קריאת שמע שעל המיטה, תניח סדר קרי"ש לידך מעל השידה, כדי שכשתבוא לישון בלילה, תמצא אותו ממש שם, קרוב בהישג יד ומוכן לקריאה. הרבה יותר קל מאשר אם תשמור אותו על מדף בסלון, נכון?

כך גם לגבי לימוד מוסר בכל יום. אם יהיה לך ספר סמוך ונגיש, יהיה לך יותר קל להתמיד בהרגלך. אתה יכול כמובן לקנות ספר מוסר במהדורת כיס ואז לא תצטרך לחפש אותו בארון בכל פעם (ועל הדרך להרוויח, שאף פעם לא יקרה שהספר יהיה בשימוש בשעה שתצטרך אותו), דבר זה יקל עליך את מימוש ההרגל. אז נכון שלא כל ספר אתה יכול להשיג במהדורת כיס, עדיין אין קובץ מפרשים במהדורת כיס (נכון להיום...), אבל העיקרון ברור, עלינו לגרום לכך שהרוטינה של ההרגל תיעשה בצורה שהכי קל לבצע אותה, כדי לסלק מכשולים מיותרים.

הכלל הרביעי: תעשה את זה נעים - בלי 'מסירות נפש'

ככל שההרגל מהנה יותר, כך הוא ישתרש מהר יותר בתת המודע שלנו. וכך לצד השני, ככל שההרגל פחות נעים, הוא ידרוש זמן רב יותר להתבסס בתת המודע. מסיבה זו חשוב להרגיש בנוח כאשר מאמצים הרגל חדש. זה כרוך בשני היבטים מהותיים: הפיכתו למהנה והפיכתו לקל לביצוע.⁵

איך תהפכו הרגל למהנה?

חפשו הנאה בפעולה - במידת האפשר, בחרו בפעולה שאתם נהנים ממנה. כגון בדוגמה שלנו, ללמוד מוסר כל יום, למד בספר שאתה נהנה ללמוד בו.

ובכן, לפעמים זה קל, אבל הבעיה מתחילה כשאנחנו רוצים לאמץ הרגל על נושא שאנחנו לא אוהבים בכלל, איך נהפוך אותו לפעולה נעימה. אז החדשות הטובות הן, שישנן אסטרטגיות להפוך גם הרגל כזה לחוויה מהנה, הנה:

1. להפוך אותו למהנה באמצעות פעולות חיצוניות: אחת הטכניקות היעילות היא לשלב במהלך השלמת המשימה אלמנטים חיצוניים שאנחנו אוהבים. לדוגמה, לשמוע מוזיקה רגועה, לשתות משקה מתוק, או לאכול סוכריה בזמן שאנו מבצעים את ההרגל. שינויים קטנים אלו יכולים ליצור תחושה נעימה, שעוזרת "להטעות" את התת-ההכרה שלנו, וליצור אסוציאציות חיוביות עם ההרגל שלנו.

2. להתמקד בחלקים הנעימים. כאשר במהלך היום אנו מוצאים את עצמנו מהרהרים אודות ההרגל החדש והוא איננו מוצא חן בעינינו, באותה עת, במקום

5. חשוב לציין שישנה טעות נפוצה בהבנת עצה זו להקל על ההרגל. אנשים חושבים שסיבת המלצה זו היא כדי שיצליחו לעמוד בקיום ההרגל, לדעתם היא מכוונת בעיקר למי שאין לו מספיק 'כח הרצון', כי מי שמוכן להתאמץ לא צריך להקל על ההרגל. אבל האמת היא שמחשבה זו שורשה בטעות, הסיבה העיקרית להקל על הרגל היא כדי לאפשר לו להשתרש בתת המודע שלנו. כאשר אנו מתמודדים עם רכישת הרגל שגורם לנו להרגשה לא נעימה ולמאמץ ניכר, המוח לא יראה סיבה מוצדקת לשמור עליו אלא אם כן התגמול הנלווה אליו יהיה גדול במיוחד. גם אם מישורו יכול לשמור על הרגל לא נעים במשך זמן רב מבלי לוותר, הוא יישאר ברמה המודעת ולא יהפוך לפעולה אוטומטית הנתועה בתת המודע.

להתרכז בהיבטים הלא נעימים שבו, חשוב להפנות את תשומת לבנו להיבטים החיוביים שבו. בדוגמה שלנו, במקום לומר, 'הוי, היום אני צריך ללמוד מוסר במשך 15 דקות, אין לי כוח לזה!', אנחנו יכולים לשנות את נקודת המבט שלנו, 'להיום אני הולך להתחזק ע"י הלימוד'.

במקום להתייחס אל ההרגל כאל חובה ומטלה, נתייחס אליו כאל הזדמנות לצמיחה ומימוש. אני לא מתכוון שבכך החלק הלא נעים ייעלם באורח פלא, וגם לא שתמציא מציאות שאינה קיימת, אלא שתפנה את תשומת הלב שלך ותתמקד רק בחצי התמונה שאתה אוהב, ותנסה להתעלם מהחצי שאותו אתה לא אוהב.⁶

3. להפוך את ההרגל למושך יותר מבחינה חברתית. אם תשתדל להיות בסביבה של אנשים שיש להם כבר את ההרגל הזה ותראה אותם מבצעים אותו באופן עקבי, תוכל להשתמש בהם כמודל לחיקוי ולהשראה. צפייה בהצלחתם של אחרים עשויה לעורר בך את הכוחות ללכת בעקבותיהם ולפתח את ההרגל בעצמך.

4. והדבר הכי חשוב: התחילו בקטן, 'מכסה מינימלית':

מכסה מינימלית פירושה כמות קטנה מאוד של ההרגל החדש שתהיה המינימום שתצטרכו לעשות בכל פעם. זו צריכה להיות כמות כל כך קטנה, עד שתדע שתוכל לבצע אותה ללא מאמץ גם בימים בהם תהיה חסר מוטיבציה. לדוגמה, אם המטרה שלך היא ללמוד מוסר 15 דקות בכל יום, המכסה המינימלית יכולה להיות משהו כמו **שלושים שניות**.

ימה, כזה קצת?! - 'כן, כזה קצת!!'

6. במבט ראשון, דבר זה עשוי להיראות בעיניך מגוחך, 'וכי אני עובד על עצמי? הלא אני יודע את האמת!.. אך המציאות היא, שהתת-מודע שלנו דווקא אינו מבדיל כל כך בין מציאות לדמיון ובקלות רבה ניתן לרמות אותו. דוגמה פשוטה לכך היא כיצד אנשים מגיבים רגשית לסיפורים או לאירועים בדיוניים, ניתן להבחין בבירור, שאנשים מתעצבנים מהתנהגויות רעות שמוצגות בסיפורים, מרגישים מתח בעת קריאת סיפור מותח, חווים עצב ואף עיניהם זולגות דמעות של ממש בסיפור טרגי מכמיר לב. דוגמה נוספת לכך היא, שכאשר תשמע תיאור מפורט של לימון עסיסי חתוך, וסביר מאוד שתתחיל לייצר ריר בפה. כיום ניתן להוכיח את הדבר עוד יותר באמצעות מציאות מדומה.

זאת צריכה להיות כמות שתוכל לעשות תמיד, גם ביום שיש לך חתונה, גם בשמחת תורה, וגם ביום הבחירות... בקיצור, תמיד.

חשוב לציין שמכסה מינימלית אין הכוונה שצריך ללמוד רק 30 שניות. שהרי אם לאחר שלמדת את ה-30 שניות אתה מרגיש שאתה רוצה להמשיך, תמשיך בשמחה כמה שאתה רוצה. מכסה המינימלית היא רק נקודת ההתחלה שאותה תרגיש מחויב לעשות, ואילו על מה שמעבר למכסה זו, תרשה לעצמך לחוש שזו 'מידת חסידות'.

ואיך תדע אם המכסה המינימלית שלך גדולה מדי? התשובה פשוטה: אם בשעה שאתה מקיים אותה, אתה מרגיש הרגשה של ויתור והקרבה - אתה צריך להפחית מכמות המכסה.

אולי אתה תוהה מה היתרון בקביעת כמות כה קטנה. התשובה היא, שאמנם מבחינת ההתקדמות לעבר המטרה שלך במימוש ההרגל, כמות קטנה כזו אינה תורמת הרבה. אבל כאן אנחנו עוסקים במשהו חשוב הרבה יותר: שילוב ההרגל בתת-המודע והפיכתו לחלק משגרת החיים שלך. ולגבי זה, גם כמות קטנה מאוד יש לה השפעה גדולה. לדוגמה במקרה שלנו, אתה מתרגל שבאופן אוטומטי מיד כשאתה נכנס לבית המדרש אתה ניגש לארון, לוקח ספר ומתחיל ללמוד. עם הזמן כשההרגל כבר יהיה מושרש בחיך תוכל להגדיל את כמות הזמן.

התגמול

כעת, הגענו לפרק הכללים על התגמול. התגמול, כפי שהסברנו לעיל, הוא המרכיב שישכנע את המוח שלנו שכדאי לשמור על ההרגל בתת המודע. הרעיון הוא, ביצוע פעולה כלשהי לאחר שגרת ההרגל שתעניק לנו סיפוק מידי.

פרס זה יכול להיות מכל סוג, כל עוד הוא עומד בתנאי אחד: להיות מידי. ואני לא מתכוון "למייד" כפשוטו, לא צריך יתוך כדי דיבור ולא 'בכדי הילוך מיל', הזמן יכול להשתנות בהתאם לאדם ולאופי ההרגל. הרעיון הוא שהמוח יוכל לחבר בבירור את פעולת ההרגל עם הסיפוק שלאחריו.

התגמול יכול להיות מכל סוג שהוא - כל דבר שיגרום לך הנאה. הנאה זו לא צריכה להיות בהכרח משהו גדול או מיוחד, אלא הכל תלוי בכמות המאמץ שאתה משקיע בהרגל. אם אתה עושה צעדים קטנים, יספיקו לך תגמולים קטנים, זה יכול להיות שתיה או אכילה של משהו טעים [גם דבר שבכל מקרה היית צפוי לאכול או לשתות מאוחר יותר], לבצע תרגיל של נשימות עמוקות למשך דקה - שמרגיע ומעניק תחושת סיפוק מיידית, לצאת לנשום אוויר צח למשך דקה. אתה גם יכול להשתמש ב"תגמול פסיכולוגי" [תגמול פרי המחשבה], לדוגמה: השמחה הפשוטה בידיעה שאתה מתקדם לקראת מימוש המטרות שלך, יכולה בעצמה להוות עבורך פרס ממשי.

וכאן המקום להדגיש טעות נפוצה: אל לנו לזלזל בערכו של התגמול. לעתים קרובות קיימת נטייה לחשוב, שרק ילדים צריכים להשתכנע באמצעות תגמולים כי הם עדיין לא מבינים את חשיבותם של ההרגלים הטובים, אך את המבוגרים שמודעים לחשיבותם מיותר לשכנע. אבל זוהי טעות, כי השיקולים הללו נכונים רק במה שנוגע למודע שלנו, אולם לגבי תת-המודע, ידיעת 'החשיבות' לבד לא עוזרת, אלא צריך להרגיש ולחוות את ההנאה בסמיכות להרגל כדי לחבר ולקשר ביניהם. לתת המודע שלנו לא אכפת אם בעוד שלוש, חמש או עשר שנים נשיג סיפוק. מה שהוא מחפש זה הנאה מיידית, ולכן התגמול הוא דבר הכרחי.

מצד שני, כאנשים שמבינים את הרלוונטיות והחשיבות של ההרגלים הטובים, אנחנו לא בהכרח זקוקים לפינוקים של ממש כדי לחוות הנאה, הרבה פעמים, עצם השמחה בהתקדמות שלנו במימוש מטרותינו יכולה להשתוות או אף לגבור על הנאות גשמיות [וכמדומני שזאת הסיבה שהרבה 'גדולים' לא היו זקוקים לתגמולים חיצוניים]. אך כל זה תלוי כמה שמחה באמת אנחנו מרגישים עם ההתקדמות שלנו. ואם אנחנו לא מרגישים מספיק שמחה, הווי אומר שעדיין אנחנו זקוקים לתגמול חיצוני.

חשוב לזכור: כל עוד ש"תגמול פסיכולוגי" יעיל, יותר מתגמול פיזי מכמה סיבות: ראשית, לא תמיד תהיה לנו אפשרות לתגמול פיזי; שנית, לתגמולים פיזיים עלולות להיות תופעות לוואי לא רצויות, כגון עלייה במשקל במקרה של מזון, מה שעלול להוביל לבעיות בריאותיות; שלישית, לפעמים התגמולים

האלה יכולים להיות יקרים מעבר ליכולת הכלכלית שלנו. ומעל הכל אנחנו לא רוצים לעודד בנו את רדיפת התאוות, לא רוצים שיצא שכרנו בהפסדנו לקנות הרגל רע בדרך לקניית הרגל טוב. לכן, אם אנו יכולים לחוות סיפוק אמיתי ככל שאנו מתקדמים בדרכנו לשלמות, גישה זו יעילה הרבה יותר. להלן, נכתוב כמה עצות שיכולות לסייע במטרה זו.

עם זאת, אל לנו לשלול לחלוטין את האפשרות של תגמולים פיזיים, מכיוון שלפעמים הם עשויים להיות האפשרות היחידה שיש לנו. שהרי, מה אפשר לעשות לפעמים – לצערנו – המציאות היא, שהנאות פיזיות משכנעות אותנו יותר מהנאות רוחניות. לעיתים ניתן לשלב לסירוגין תגמולים מיידיים בעלי אופי פסיכולוגי עם תגמולים פיזיים. לדוגמה, אנו יכולים לתגמל את עצמנו בהנאה פיזית אם שמרנו על ההרגל הטוב חמישה ימים.

כל אחד מאיתנו צריך להכיר את עצמו, ולחשוב מה באמת משמח אותו, ללא הונאה עצמית, ולהשתמש בהבנה הזו כדי להועיל לעצמו בתהליך יצירת ההרגלים. המפתח הוא למצוא את האיזון והאסטרטגיה המתאימים ביותר לצרכים האישיים שלנו.

עצות לחיזוק ה"תגמול הפסיכולוגי"

כדי לעזור לך לחזק את התגמול הפסיכולוגי, הנה כמה נקודות למחשבה שתוכל לפתח:

תהנה מהדרך, לא רק מהיעד: במרדף אחר החלומות והמטרות שלך, אתה מוצא את עצמך לעתים קרובות מסתכל אל האופק, מדמיין את ההצלחה הגדולה שאתה מקווה להשיג. אתה חולם על היום שבו סוף סוף תשיג את המטרה הסופית שלך ותחוה את הסיפוק שאתה מייחל לו. אבל מה עם המסע עצמו? האם שקלת את החשיבות של כל צעד שאתה עושה בדרך שלך להצלחה?

צריך לדעת שהצלחה היא מסע, לא יעד. במסע הזה, כל צעד קטן שאתה עושה הוא ניצחון בפני עצמו. כל אתגר שניצב בפניך, כל מכשול שאתה מתגבר עליו, וכל הישג שהשגת ראויים להכרה ולשמחה שלך, ועליך להודות

עליהם להקב"ה. אינך צריך לחכות עד שתגיע לפסגת ההר כדי להרגיש שהצלחת, כי ההצלחה האמיתית טמונה בתהליך. במיוחד כשאנו עוסקים במטרות רוחניות, שכל עבודה קטנה היא באמת נצח נצחים.

למה כל כך חשוב להעריך כל צעד ולחגוג את ההישגים שלך, לא משנה כמה הם קטנים? הסיבה נעוצה בפסיכולוגיה של המוח האנושי. כאשר אתה לוקח את הזמן לזהות את המאמצים שלך ולחגוג את הניצחונות שלך, אתה מאמן את המוח שלך לקשר את ההתקדמות עם רגשות חיוביים. זה מחזק את המוטיבציה שלך, מגביר את הביטחון שלך ומניע אותך להתקדם בנחישות.

בכל פעם שאתה חוגג את ההישגים שלך, אתה מיישם את כוחו של החיזוק החיובי, המוח שלך משחרר הורמונים של הרגשה טובה, כמו דופמין, שגורמים לך להרגיש טוב עם עצמך ומייצרים לך מוטיבציה להמשיך. זהו הקסם של החגיגה: היא מחברת אותך רגשית לדרך שלך להצלחה, ומניעה אותך לשמור על המומנטום.

זכור, הצלחה היא מרתון, לא ספרינט. כל צעד שאתה עושה מקרב אותך קצת יותר לחלומות שלך. נצל כל הזדמנות כדי לחגוג את הזכות שלך להיות במסילת העולה. תשמח עם ההישגים הקטנים שלך ותודה עליהם, כי הם אלו שידריכו אותך אל המטרות הגדולות ביותר.

אז - האם אתה מוכן לאמץ את הכוח להעריך כל צעד במסע שלך להצלחה? חגוג את הניצחונות שלך, קטנים ככל שיהיו, ואפשר לעצמך להרגיש את המומנטום והשמחה שמגיעים עם כל הישג. עם כל צעד שאתה עושה וכל חגיגה שאתה חוגג, אתה צעד אחד קרוב יותר לחיים יוצאי הדופן שמגיעים לך. חגוג את המסע שלך, תודה להקב"ה והמשך להתקדם לעבר עתיד מזהיר!

תאר לעצמך שכל הרגל שאתה מאמץ הוא כמו חוט בודד, כל כך דק שבקושי אפשר להבחין בו. בהתחלה זה אולי נראה, כאילו אינו עושה הרבה הבדל, אבל הנה הטריק: בכל פעם שאתה חוזר על ההרגל הזה, אתה מוסיף חוט חדש לחבל הזה.

ככל שאתה ממשיך לטוות, יום אחר יום, שבוע אחר שבוע, החוטים האלה משתלבים ומתחזקים. ההרגל שלך הופך לחבל עבה וחזק יותר ויותר. ופתאום, אתה מבין, שהחבל הזה כל כך חזק שאי אפשר לקרוע אותו.

עכשיו, הנה המסר המכריע: אתה בוחר אילו חוטים להוסיף לחבל הזה. אתה יכול לטוות חבל שמרים אותך להצלחה, מלא בהרגלים שמניעים אותך לעבר המטרות שלך. ולחלופין, אתה יכול לטוות חבל שגורר אותך למטה, למלא את חייך בהרגלים מגבילים ומצמצמים.

אז איך לחגוג את ההישג? החגיגה לא חייבת להיות משהו מוגזם. אתה יכול לאמץ שיטות פשוטות שיעזרו לך להעריך כל שלב ולשמור על המוטיבציה שלך:

שמור על יומן ההישגים: עקוב אחרי ההצלחות שלך. קח את הפנקס, ותעשה "יו" על כל פעם שביצעת בהצלחה את המכסה המינימלית שלך. למה דווקא בכתב? כי נקיטת פעולה פיזית מספקת חיזוק מוחשי וגלוי יותר להישג שלך, ויוצרת זיכרון חזק יותר. במקום שההישג יתפוגג במהירות מתודעתך, הפעולה הפיזית יוצרת רושם מתמשך, וזה יוצר קשר חזק יותר בין פעולת ההרגל לתגמול, שממילא מחזק את היווצרות ההרגל.

מחקרים מדעיים מוכיחים שאדם יכול לעורר שחרור של הורמונים הקשורים לאושר כגון דופמין וסרוטונין, באמצעות פעולות חיצוניות. לדוגמה, כאשר אנו מאמצים הבעות פנים חיוביות, כגון חיוך אפילו אם הוא מאולץ, אנו חווים עלייה בפעילות המוח הקשורה לתגמול, מה שמוביל אותנו לרגשות חיוביים יותר. באופן דומה, אם אנו מזעיפים פנים או מביעים ביטוי המצביע על עצב או כעס, אנו מחזקים את החוויה של אותם רגשות שליליים.

ידיעה זו נותנת לנו כלי רב עוצמה למנף לטובתנו. לאחר השלמת תרגול ההרגל שלך, בשעה שאתה בא לסמן את ה"יו" בפנקס, תרים עיניך למעלה, עצום אותם, תן לחיוך אמיתי להאיר את פניך ותנשום נשימה עמוקה דרך האף. תרגיש את השלווה שממלאת אותך תוך מספר שניות! נצל את הרגעים הללו להודות להקב"ה על הזכות שיש לך לעסוק בעבודה זו, לפסוע בדרכם של בני

עלייה, והתפלל במילים שלך, שיוסיף וייתן לך את הסייעתא דשמיא הנצרכת להמשך הדרך.

דבר זה יש לו תועלת כפולה. מלבד התועלת הרוחנית שבזה (בניהם חיזוק הרגשת קירבת ואהבת ה', וחיזוק השמחה בעבודתו) אתה גם מחזק את תחושת התגמול. משום שבדרך כלל, פעולות הודאה והתפילה בכוונה, גורמות להרגשה נעימה של אושר ושמחה. פעולה זו, פשוטה אך עמוקה, היא מתנה שתעזור לנו לחזק את המוטיבציה ולגבש את ההרגלים לטווח ארוך.

הצב לעצמך יעדים בינוניים עם תגמול גדול יותר: בנוסף, מלבד התגמול המיידי היומי אחרי עשיית ההרגל הטוב, אתה יכול לעשות לעצמך "מבצעים" גדולים יותר. לדוגמה, תרשום בפנקס שאם אחרי שבועיים עמדת בהרגל מעל 90% מהפעמים, תקבל תגמול מיוחד (גדול יותר מהתגמול היומי). תשתדל שלא יהיו דברים קשים במיוחד כדי שלא תתייאש. המטרה היא לתת לך מוטיבציה, ולא ההיפך.

פרק ה

איך לשבור הרגלים רעים

לאחר שהבנו כיצד פועלים ההרגלים וכיצד ניתן לרכוש הרגלים חדשים, ניגש כעת ללמידה על הדרך להיפטר מהרגלים רעים. בגדול, קיימות שתי גישות: הדרך הקצרה, שהיא שטחית יותר, והדרך הארוכה, שהיא יסודית ומעמיקה.

הדרך הקצרה - הימנעות מטריגרים:

הדרך הידועה ביותר שהיא גם הפשוטה ביותר זה לברוח מהניסיון. כלומר, להימנע מהטריגרים שמפעילים את ההרגל הלא רצוי. כולנו כבר שמענו על העצה לברוח מנסיונות, אבל כעת, אחרי שהבנו כיצד פועל המוח שלנו, נוכל להבין את משמעותה העמוקה יותר של העצה הזו. הימנעות מטריגרים אינה רק שמירה על מרחק כדי להימנע מהפיתוי, אלא היא מניעת הרצון להפעיל

את ההרגל הרע מלכתחילה. כאשר הטריגר לא יזדמן, לא יהיה כלל רצון להפעיל את ההרגל הרע. כאשר הטריגר אינו בסביבה, אין מה שיפעיל את השגרה הרעה.

כדי לשפר את תהליך ההימנעות מטריגרים, ניתן להשתמש בעקרונות שלמדנו ליצירת הרגלים טובים, אך להפוך אותם. במקום הכלל הראשון "הפוך אותו לבולט" - **הפוך אותו לבלתי נראה**: נהפוך את הטריגר לבלתי נראה. כלומר, אם מסיבה כלשהי אינך יכול להעלים את הטריגר לחלוטין מהחיים שלך, לפחות השתדל להפוך אותו לפחות בולט.

לדוגמה, נניח שיש לך הרגל לשמוע 'קווי מידע' באמצע הלימוד, והטריגר לכך הוא כל פעם שאתה רואה את מכשיר הסלולר. במקרה כזה, השתדל שהמכשיר לא יהיה מצוי בטווח הראייה שלך כלל. ניתן לשים אותו בכיס החליפה או להניח אותו במקום אחר שאינו גלוי לעין.

לעשות את זה לא נגיש: כנגד הכלל של "לעשות את זה נגיש", יש להפוך את הטריגר לכמה שפחות נגיש, לדוגמה, הנח את הפלאפון במקום רחוק, הוצא את הכרטיס סים, או תבצע פעולות נוספות שידרשו ממך מאמץ כדי לחזור ולהתקשר, כגון מחק את המספרים שאתה מתקשר אליהם לעיתים קרובות כדי להקשות עליך לחייג אליהם שנית. במידה ואינך רוצה למחוק את המספרים לגמרי כי אתה זקוק להם בזמנים אחרים - שלא בזמן הלימוד, אתה יכול לשמור אותם במקום פחות נגיש, למשל על דף נייר שמונח במקום מסוים.

העיקרון הוא לגרום לך שההרגל הרע ידרוש מאמץ רב יותר לביצוע, כך שהמוח ילמד בהדרגה שהרוטינה כרוכה במאמץ וכבר אינה משתלמת, שהרי הרוטינה כרוכה במאמץ גדול יותר מהתגמול שהיא מביאה.

הפיכת ההרגל לבלתי נעים: כמו כן, ניתן לשנות את התפיסה לגבי ההרגל הרע. בעוד שביצירת הרגלים טובים אנו מתמקדים בחלקים החיוביים של ההרגל כמו שכתבנו בכלל הרביעי, כאן נתמקד בצדדים השליליים והמזיקים של ההרגל הרע. ברור שלא נוכל להפוך דבר מהנה ומשעשע למשעמם ולא נעים לחלוטין, אך נוכל לנסות למקד את תשומת הלב בחלקים הפחות נעימים

והמזיקים של ההרגל. ננסה ככל האפשר לא לחשוב על ההנאות שההרגל מביא, אלא על הנזקים וההשלכות השליליות שהוא גורם. המטרה היא לשנות את הקשר המנטלי שיש לנו עם ההרגל הרע, כך שהוא ייראה פחות מושך ופחות כדאי.⁷

הדרך היסודית

למרות שהשיטה להימנע מטריגרים יכולה להיות יעילה מאוד, פעמים רבות היא אינה מספיקה. ישנם מצבים שבהם הטריגרים אינם בשליטתנו, כגון שהטריגר הם זמני לחץ בעבודה או מצבים חברתיים שאי אפשר להימנע מהם. לדוגמה, אם אתם מוצאים את עצמכם בסיטואציה שבה אתם חייבים לדבר עם אנשים שמסיחים את דעתכם מהלימוד, לא תמיד תוכלו להימנע מכך. במקרים כאלו, אנו זקוקים לעצה יסודית יותר: כיצד לעקור מן השורש את ההרגל הרע ולמנוע את הופעתו בכל פעם מחדש.

7. עם זאת, יש להדגיש נקודה חשובה לגבי עצה זו: יש להיזהר שלא להפריז בה, משום שמיקוד יתר בהשפעות השליליות עלול להפוך עצה זו לבלתי מועילה ובמקרים מסוימים אפילו למזיקה. בין היתר עלולות להתגבר כך תחושות של לחץ וחרדה, במיוחד אם כבר חווית רגשות כאלו בעבר בצורה משמעותית. חרדה מוגברת, מלבד חסרונותיה בפני עצמה, עלולה להוביל להתנהגות המנוגדת למטרה, כמו חזרה להרגל הרע כמנגנון התמודדות.

לדוגמה, אם אדם מנסה להפסיק לעשן, ומתמקד שוב ושוב במחשבותיו אודות הנזקים הבריאותיים של העישון, רמת החרדה שלו עלולה לעלות בגלל החשש מהנזקים שכבר נגרמו לו או מהאפשרות שלא יצליח להתמיד בהפסקת העישון. כאשר החרדה עולה, המוח מחפש דרכים להפחית אותה באופן מיידי. במקרה כזה, אם בעבר היווה עבורו העישון דרך להפחתת חרדה ולחץ, המוח עלול לחזור אל ההרגל הזה כמנגנון התמודדות. כלומר, למרות שהאדם יודע שהעישון מזיק, החרדה המוגברת דוחפת אותו לחפש הקלה מיידי, שמובילה אותו בחזרה אל העישון. למרבה הצער, תופעה זו מצויה בהרבה הרגלים, ובמיוחד בנושאים שבקדושה.

חשש נוסף, הוא מהיווצרות תחושות של תסכול ויאוש. כאשר כל תשומת הלב מופנית לנזקים ולהשפעות שליליות, אנשים עלולים להרגיש שכל מאמצייהם לא יספיקו ולא יביאו לשינוי אמיתי, במיוחד אם האדם אינו רואה שינויים מהירים. תחושות שליליות לאורך תקופה מתמדת עלולות לגרום לירידה ברצון להמשיך בתהליך השינוי, מה שעלול בסופו של דבר לגרום לוותר.

לכן, חשוב להשתמש בגישה זו בהירות ולהבין שהיא לא מתאימה לכל אחד ובכל מצב. יש לקחת אותה במינון המתאים, וכאשר רואים שהיא גורמת להרגשות מזיקות, יש להפסיק את השימוש בה לחלוטין.

הרגל רע אינו ניתן למחיקה אלא לשכתוב

אז קודם כל חשוב לדעת שבניגוד לדעה הרווחת, הרגלים רעים אינם ניתנים למחיקה באמצעות כוח הרצון. מחקרים רבים הראו שביטול מוחלט של הרגל קיים הוא כמעט בלתי אפשרי. גם אם אדם נמנע מהרגל כלשהו במשך שנים רבות, המוח לא באמת שוכח אותו. אז מה כן ניתן לעשות? פשוט מאד, במקום לבטל הרגל רע, המפתח להתגבר עליו טמון בהחלפתו בהרגל רצוי יותר.

אמנם נכון שאם אדם מתרחק מטריגרים במשך זמן רב, הוא עשוי להרגיש כאילו השתחרר לחלוטין מההרגל. אולם, המציאות היא שכל עוד אותו "קובץ" לא יוחלף באחר, הוא ימשיך להישמר ב"דיסק קשיח" במוח שלנו. וכשהטריגר יופיע שוב, המוח ישחזר את ה"קובץ", יוציא אותו מ"סל המחזור", ינער ממנו את האבק וינסה להפעיל אותו. זו הסיבה שאנשים שהיו מכורים לסיגריות, לאלכוהול, להימורים או להתמכרויות אחרות, עלולים ליפול בחזרה אל ההתמכרות בקלות רבה, גם לאחר שנים של הימנעות מההרגל. תופעה זו מסבירה גם, מדוע אדם יכול לחזור ולרכוב שוב על אופניים לאחר עשרות שנים שלא רכב בהם, וזאת אחרי מספר דקות מועט של תרגול.

הסיבה שהרגל שנשכח אינו נעלם, קשורה רבות לאופן שבו המוח שלנו עובד. כאשר אנו רוכשים הרגל, המוח שלנו יוצר קשרים עצביים מוצקים, מושרשים עמוק בתודעתנו. חיבורים אלו אינם מאוחסנים באותה מערכת זיכרון שמשמשת לאחסון חוויות אחרות. הוכחה ברורה לכך ניתן לראות במקרים של נזק מוחי הכולל אובדן זכרון של אירועי העבר, שאינו משפיע על ההרגלים אשר נשארים קיימים ועומדים על כנם. דבר זה מצביע על כך שההרגלים מאוחסנים ומנוהלים בצורה שונה במוח שלנו, דבר שתורם לשמירתם לאורך זמן.

מלבד זאת, מבחינה מעשית, קשה מאוד פשוט להתנתק מהרגל ולהפסיק ליישם אותו, כי כפי שלמדנו לעיל כל הרגל בא לספק משהו, כל ההרגלים שיש לנו עכשיו, טובים או רעים, נמצאים בחיינו מסיבה כלשהי. במובן מסויים, ההתנהגויות הללו מספקות לנו תועלת מסויימת, גם אם הן רעות לנו במובנים אחרים.

לפעמים התועלת היא ביולוגית, כמו במקרה של עישון. לפעמים היא תועלת רגשית, כמו לדוגמה, אדם שמסרב להיפרד מהרגל הנמצא ב'איזור הנוחות שלו', למרות שהוא יודע שאין זה טוב לו. ובמקרים רבים, ההרגל הרע הוא דרך קלה להתמודד עם לחץ או שעמום.

לדוגמה, קריאת עיתון בכל יום, האזנה לקווי מידע זמן רב מדי, או בדיקת דואר אלקטרוני בתדירות גבוהה, מצד אחד יכולים לגרום לאדם להרגיש מחובר עם הסביבה, אך מצד שני, ההתעסקות בכל הדברים הללו הורסת את הפרודוקטיביות [יעילות] שלו, מפזרת את תשומת לבו, ולפעמים אף גורמת לו ללחץ. ולמרות זאת אדם חוזר לעשות את זה שוב ושוב כי זה מספק לו צורך, שמונע ממנו להרגיש שהוא "מפספס" משהו.

לכן, מכיוון שהרגלים רעים מספקים תועלת כלשהי בחיך, יהיה קשה מאוד פשוט לחסל אותם. כי הפסקתם מבלי להותיר להם תחליף, תשאיר צרכים מסוימים שלא ייענו ותחושה מתמדת של חוסר סיפוק. (זו הסיבה שעצה כמו "פשוט תפסיק לעשות את זה" עובדת לעתים רחוקות).

במקום זאת, יש להחליף הרגל רע בהרגל חדש המספק תגמול דומה.

לדוגמה, אדם שמעשן כשהוא לחוץ, "פשוט להפסיק" כשזה יקרה. במקום זאת, עליו צריך למצוא דרך אחרת להתמודד עם לחץ ולהכניס את ההתנהגות החדשה במקום עישון סיגריה. כדאי שיהיה לו תוכנית מבעוד מועד כיצד יגיב כשיתמודד עם לחץ או השעמום שהם גורמים את הרגל הרע.

יהיה ההרגל אשר יהיה, אתה צריך שתהיה לך תוכנית סדורה לפעולה אחרת במקרה של הופעת הטריגר, שתחליף את ההרגל הלא רצוי שאתה מתמודד אתו.

במילים אחרות, הרגלים לא רצויים נותנים מענה לצרכים מסוימים בחיינו. ומסיבה זו, עדיף להחליף את ההרגל הלא רצוי שלנו בהתנהגות מטיבה יותר שתענה על אותו צורך. אם פשוט נתעלם מהרגלים רעים מבלי להחליף אותם, יצטברו לנו צרכים מסוימים שלא ייענו, ולנו, יהיה לנו קשה לדבוק בשגרת "פשוט אל תעשה את זה" לאורך זמן.

אז איך עושים את זה הלכה למעשה?

לפי מחקרים, הדרך הנכונה להחליף הרגל, היא לשמור על אותו האות, ולשנות רק את שגרת הביניים לשגרה מטיבה יותר שתספק לנו תגמול דומה או הקרוב ביותר האפשרי.

כדי להשיג זאת, חיוני לזהות בדיוק מהו האות ומהו התגמול. לפעמים האות והתגמול ברורים למדי, אך לפעמים עלינו לערוך עבודת בילוש קטנה, על מנת לגלות מהו באמת האות ומהו התגמול אותו אנחנו מחפשים.

לדוגמה, אדם הרגיל להקדיש זמן רב מדי ליחדשות' (קווי נייעס, עיתון וכדו') עלול לחשוב בחלק מהמקרים, שהתגמול שהוא מחפש הוא מילוי סקרנות או הרגשת מעורבות במה שקורה בעולם, בעוד שבחלק מהמקרים המניע האמיתי שלו הוא לחפש במה להתעסק כדי לדחות מטלות מאתגרות אחרות או לנסות לברוח מהמציאות הפרטית שלו.

חשוב לדעת שרוב ההרגלים הרעים נגרמים משני דברים עיקריים: מתח ושיעמום. הרגלים כמו כסיסת ציפורניים, קניות מיותרות ועד לבזבז זמן באינטרנט, יכולים להיות תגובה פשוטה ללחץ ולשיעמום.

עם זאת, ההתמודדות עם לחץ ושיעמום לא חייבת להיות כך. אפשר ללמוד דרכים חדשות ובריאות להתמודדות עם מתח ושיעמום, את הדרכים הללו נוכל להחליף בהרגלים הרעים שלנו.

כמובן שלפעמים הלחץ או השיעמום שאנו חווים על פני השטח יכול להיגרם מבעיות עמוקות יותר. יתכן ויהיה קשה לך להתמודד עם הבעיות האלה, אך אתה צריך להיות כנה עם עצמך, האם באמת אתה רוצה לעשות שינויים טובים בחיך.

האם יש לך אמונות או סיבות מסוימות מאחורי ההרגלים הרעים שלך? האם יש משהו עמוק יותר, כמו פחדים, או אמונות מגבילות, שגורמים לך להיאחז במשהו שמזיק לך?

הכרתך בסיבות הגורמות להרגלים הרעים שלך, חיונית כדי להתגבר עליהם. אם אינך בטוח כיצד לזהות את מרכיבי ההרגל שלך, הנה לך מדריך ייעודי לך, צעד אחרי צעד.

פרק ו

נספח: מדריך איך לזהות המרכיבים של הרגל צעד אחר צעד⁸

שלב 1: זיהוי השגרה

כדי להבין את הרגלים שלך, עליך לזהות את המרכיבים שלו. לאחר שאבחנת את ההרגל של התנהגות מסוימת, תוכל לחפש דרכים להחליף אותו בשגרה חדשה.

לדוגמה, דמיין שיש לך הרגל רע, דומה לזה שהיה לך⁹ כשחיפשתי מידע לספר הזה, ללכת לקפיטריה ולקנות עוגיית שוקולד ציפס בכל אחר צהריים. נניח שהרגל הזה גרם לך לעלות כמה קילוגרמים. למעשה, גרם לך לעלות בדיוק 3.5 ק"ג ואתה לא מרוצה מהמצב הזה. ניסית לכפות על עצמך להפסיק; אפילו הגעת לשים פתק דביק על המחשב שלך שאומר "לא עוד עוגיות".

עם זאת, בכל אחר צהריים אתה מצליח להתעלם מהפתק הזה, לקום, ללכת לקפיטריה, לקנות עוגייה ואוכל אותה תוך כדי שיחה עם חברים ליד הקופה. אתה מרגיש טוב בהתחלה, אבל אז אתה מרגיש רע. אתה מבטיח לעצמך שמחר תאסוף את כוח הרצון להתנגד. מחר יהיה שונה.

אבל למחרת, ההרגל שוב משתלט.

8. פרק זה לקוח כמעט מילה במילה מהספר "כוחו של הרגל" מאת צ'ארלס דואיג.
9. כלומר לצ'ארלס דואיג מחבר הספר "כוחו של הרגל".

איך מתחילים לאבחן ולשנות את ההתנהגות הזו? התשובה היא על ידי פתרון לולאת ההרגל. והצעד הראשון הוא לזהות את השגרה. בתרחיש העוגיות הזה, כמו ברוב ההרגלים, השגרה היא ההיבט הבולט ביותר: זהו ההתנהגות שאתה רוצה לשנות. השגרה שלך היא לקום מהשולחן שלך אחר הצהריים, ללכת לקפיטריה, לקנות עוגיית שוקולד ציפס ולאכול אותה תוך כדי שיחה עם חברים. אז זה מה שאתה שם בלולאה:

עכשיו, כמה שאלות פחות ברורות: מהו האות עבור השגרה הזו? האם זה רעב? שעמום? ירידה ברמות הסוכר בדם? אתה צריך הפסקה לפני שאתה נכנס למשימה אחרת?

ומה הפרס? העוגייה עצמה? שינוי הנוף? הסחת הדעת הזמנית? התרועעות עם עמיתים לעבודה? או פרץ האנרגיה שנובע מפיצוץ הסוכר הזה?

כדי לפתור את זה, תצטרך להתנסות קצת.

שלב 2: התנסות עם פרסים

הפרסים הם חזקים כי מספקים את הדחפים. אבל לעתים קרובות אנחנו לא מודעים לדחפים שמניעים את ההתנהגויות שלנו. רוב הדחפים הם כאלה: ברורים בדיעבד, אבל קשים להפליא לראות כשאנחנו תחת השפעתם.

כדי לגלות אילו דחפים מניעים הרגלים מסוימים, כדאי להתנסות בפרסים שונים. זה יכול לקחת כמה ימים, שבוע או יותר. במהלך תקופה זו, לא אמורה להיות עליכם שום לחץ לבצע שינוי אמיתי; ראו את עצמכם כמדענים בשלב איסוף הנתונים.

ביום הראשון של הניסוי שלך, כאשר אתה מרגיש צורך ללכת לקפיטריה ולקנות עוגייה, התאם את השגרה שלך כך שתספק לך פרס אחר. לדוגמה, במקום ללכת לקפיטריה, תצא לטיול מסביב הרחוב ואז תחזור לשולחן בלי לאכול כלום. למחרת, לך לקפיטריה חטיף שוקולד, ואכול אותו בשולחן שלך. למחרת, לך לקפיטריה, קנה תפוח ואכל אותו תוך כדי שיחה עם חברים. יום

אחר נסה כוס קפה. ויום אחר במקום ללכת לקפיטריה, לך למשרד של חברך, תשוחח כמה דקות וחזור לשולחן שלך.

אתם מבינים את הרעיון. מה שתבחרו לעשות במקום לקנות עוגייה לא חשוב. העניין הוא לנסות השערות שונות כדי לקבוע איזה דחף מניע את השגרה שלכם. האם אתם משתוקקים לעוגייה או להפסקה מהעבודה? אם זה העוגייה, האם זה בגלל שאתם רעבים? (במקרה זה התפוח אמור לעבוד באותה מידה.) או שזה בגלל שאתם רוצים את פרץ האנרגיה שהעוגייה מספקת? (ואז הקפה אמור להספיק.) או שאתם הולכים לקפיטריה כתירוץ להתרועע והעוגייה היא רק תירוץ נוח? (אם כן, ללכת למשרד של מישהו ולשוחח כמה דקות אמור לספק את הצורך).

במהלך ניסוי ארבע או חמש פרסים שונים, ניתן להשתמש בטריק ישן לחיפוש דפוסים: לאחר כל פעילות, רשמו על דף נייר את שלושת הדברים הראשונים שעולים לכם בראש כשאתם חוזרים לשולחן העבודה. אלה יכולים להיות רגשות, מחשבות אקראיות, השתקפויות על איך אתם מרגישים או פשוט שלושת המילים הראשונות שעולות לכם בראש.

לאחר מכן, הגדירו שעון מעורר לצלצל בעוד 15 דקות. וכאשר יצלצל שאלו את עצמכם: האם אתם עדיין מרגישים צורך לאכול את העוגייה הזו?

הסיבה שחשוב לכתוב שלושה דברים (גם אם הם מילים חסרות משמעות) היא כפולה. ראשית, זה מחייב אתכם להכיר לרגע במה אתם חושבים או מרגישים. כתיבת שלוש מילים מחייבת רגע של תשומת לב. יתרה מזאת, מחקרים מראים שכתיבת כמה מילים עוזרת לזכור מאוחר יותר מה חשבתם באותו רגע. בסוף הניסוי, כשתסקרו את ההערות שלכם, יהיה הרבה יותר קל לזכור מה חשבתם ומה הרגשתם באותו רגע, מכיוון שהמילים שלכם יפעילו גל של זיכרונות.

למה אזעקת ה-15 דקות? כי המטרה של הבדיקות הללו היא לקבוע את הפרס שאתה משתוקק לו. אם 15 דקות לאחר אכילת דונאט אתה עדיין מרגיש צורך לקום וללכת לקפיטריה, אז ההרגל שלך לא מונע על ידי תשוקה לסוכר. אם, לאחר שיחה בשולחן העבודה של עמית, אתה עדיין רוצה עוגייה, אז הצורך בקשר אנושי אינו מה שמניע את ההתנהגות שלך.

מצד שני, אם 15 דקות לאחר שיחה עם חבר קל לך לחזור לעבודה, אז זיהית את הפרס (הסחת דעת זמנית והתרועעות) שההרגל שלך ניסה לספק.

על ידי התנסות בפרסים שונים, אתה יכול לבדוד את מה שאתה באמת משתוקק לו, וזה חיוני לעיצוב מחדש של ההרגל.

ברגע שגילית את השגרה והפרס, מה שנותר הוא לזהות את האות.

שלב 3: זיהוי האות

לפני כעשור, פסיכולוג מאוניברסיטת מערב אונטריו יצא לענות על שאלה שהטרידה חוקרים חברתיים במשך שנים: מדוע חלק מעדי ראייה לפשעים זוכרים לא נכון את מה שהם רואים, בעוד שאחרים זוכרים את האירועים במדויק?

זיכרונות של עדי ראייה, כמובן, חשובים להפליא. ובכל זאת, מחקרים מצביעים על כך שעדי ראייה לעתים קרובות זוכרים לא נכון את מה שהם צופים בו. הם מתעקשים שהגנב היה גבר, למשל, כשהוא לבש חצאית; או שהפשע התרחש בשקיעה, למרות שדוחות המשטרה אומרים שהוא התרחש בשעה 2:00 אחר הצהריים. עדי ראייה אחרים, לעומת זאת, יכולים לזכור את הפשעים שהיו עדים להם עם זיכרון כמעט מושלם.

עשרות מחקרים בחנו תופעה זו, בניסיון לקבוע מדוע חלק מהאנשים הם עדים טובים יותר מאחרים. חוקרים העלו השערה שלחלק מהאנשים פשוט יש זיכרון טוב יותר או שפשע שמתרחש במקום מוכר קל יותר לזכור. אבל תיאוריות אלה לא הוכיחו את עצמן: אנשים עם זיכרון חזק וחלש, או שהכירו את זירת הפשע קצת או הרבה, היו בעלי סיכוי שווה לחלוטין לזכור לא נכון מה קרה.

הפסיכולוג מאוניברסיטת מערב אונטריו נקט גישה שונה. הוא תהה אם חוקרים עושים טעות בכך שהתמקדו ב"מה" שאמרו המראיינים והעדים, ולא ב"איך" הם אמרו את זה. הוא חשד שישנם רמזים עדינים שהשפיעו על תהליך החקירה. אבל כשהוא צפה שוב ושוב בסרטונים של ראיונות עדים, בחיפוש

אחר רמזים אלה, לא הצליח לראות שום דבר. הייתה כל כך הרבה פעילות בכל ראיון (כל הבעות הפנים, הדרכים השונות שבהן שאלו שאלות, הרגשות המשתנים) שהוא לא הצליח לזהות שום דפוס.

ואז עלה לו רעיון: הוא ערך רשימה של כמה אלמנטים שהוא יתמקד בהם: טון הדיבור של המראיינים, הבעות הפנים של העדים והמרחק שבין העד למראיין. לאחר מכן, הוא ביטל כל מידע שעשוי להסיח את דעתו מאותם אלמנטים. הוא הנמיך את עוצמת הסרטון כך שבמקום לשמוע מילים, הדבר היחיד שהוא היה יכול לזהות היה טון הדיבור של המראיין. הוא שם דף נייר על פניו של המראיין, כך שכל מה שהוא יכול היה לראות היו הבעות הפנים של העדים. הוא החזיק סרט מדידה מול המסך כדי למדוד את המרחק ביניהם.

וכשהחל ללמוד את האלמנטים הספציפיים האלה, צצו דפוסים. הוא ראה שעדויות שזוכרות לא נכון את העובדות נחקרו בדרך כלל על ידי שוטרים שהשתמשו בטון אדיב וידידותי. כאשר העדים חייכו יותר או ישבו קרוב יותר לאדם ששואל את השאלות, היה סביר יותר שהם יזכרו לא נכון.

במילים אחרות, כאשר הרמזים הסביבתיים אמרו "אנחנו חברים" (טון אדיב, פנים מחייכות), היה סביר יותר שהעדים יזכרו לא נכון מה קרה. אולי זה היה בגלל שאותות החברות האלה, באופן לא מודע, הפעילו את ההרגל של העדים לרצות את המראיין.

אבל החשיבות של הניסוי הזה היא שאותם סרטים נצפו על ידי עשרות חוקרים אחרים. הרבה אנשים אינטליגנטיים ראו את אותם דפוסים, אבל אף אחד לא זיהה אותם קודם. כי בכל סרט היה יותר מדי מידע כדי לראות רמז עדין.

עם זאת, ברגע שהפסיכולוג החליט להתמקד רק בשלוש קטגוריות של התנהגות ולסלק את המידע המיותר, הדפוסים קפצו לעין.

החיים שלנו דומים. הסיבה שקשה כל כך לזהות את הרמזים שמפעילים את ההרגלים שלנו היא בגלל שיש יותר מדי מידע שמפציץ אותנו. שאל את עצמך: אתה אוכל ארוחת בוקר בשעה מסוימת כל יום כי אתה רעב? או כי השעון

מראה 7:30? או כי הילדים שלך התחילו לאכול? או שאתה כבר לבוש וזה הזמן שבו מופיע ההרגל של ארוחת בוקר?

כאשר אתה פונה אוטומטית שמאלה במכונית שלך בזמן שאתה נוהג לעבודה, מה מפעיל את ההתנהגות הזו? שלט רחוב? עץ מסוים? הידיעה שזו, למעשה, הדרך הנכונה? כולם יחד?

כדי לזהות רמז בתוך הרעש, אנו יכולים להשתמש באותה מערכת כמו הפסיכולוג: לזהות מראש קטגוריות של התנהגויות כדי לבחון אותן ולראות דפוסים.

למרבה המזל, המדע מציע קצת עזרה בנושא זה. ניסויים הראו שכמעט כל הרמזים הרגילים משתלבים באחת מחמש קטגוריות:

- מיקום
- זמן
- מצב רגשי
- אנשים אחרים
- פעולה קודמת מיידית

אז, אם אתה מנסה לגלות את הרמז להרגל של 'ללכת לקפיטריה ולקנות עוגיית שוקולד צ'יפס', כתוב חמש דברים ברגע שעולה לך הצורך (אלה ההערות האמיתיות שלי כשניסיתי לאבחן את ההרגל שלי):

- היכן אתה נמצא? יושב בשולחן שלי.
- מה השעה? 15:36.
- מה המצב הרגשי שלך? משועמם.
- מי עוד נמצא כאן? אף אחד.
- איזו פעולה קדמה לדחף? עניתי על דוא"ל.

למחרת:

- היכן אתה נמצא? מתרחק מחדר הצילום.
- מה השעה? 15:18.

- מה המצב הרגשי שלך? שמח.
- מי עוד נמצא כאן? משה כהן.
- איזו פעולה קדמה לדחף? העתקתי מסמך.

ביום השלישי:

- היכן אתה נמצא? חדר ישיבות.
- מה השעה? 15:41.
- מה המצב הרגשי שלך? עייף, נרגש מהפרויקט שעליו אני עובד.
- מי עוד נמצא כאן? עורכים שיגיעו לפגישה הזו.
- איזו פעולה קדמה לדחף? התיישבתי כי הפגישה עומדת להתחיל.

שלושה ימים לאחר מכן, היה די ברור איזה רמז הפעיל את ההרגל שלי לאכול עוגיות: הרגשתי צורך לאכול חטיף בשעה מסוימת של היום. כבר גיליתי, בשלב 2, שהרעב לא היה זה שהניע את ההתנהגות שלי. הפרס שחיפשתי היה הסחת דעת זמנית, כזו שמקבלים כשמפטטים עם חבר. ועכשיו ידעתי שההרגל מופעל בין 15:00 ל-16:00.

שלב 4: הכינו תוכנית

ברגע שגיליתם את מחזור ההרגל שלכם, זיהיתם את הפרס שמניע את ההתנהגות שלכם, האות שמפעיל אותה והשגרה עצמה, אתם יכולים להתחיל לשנות את ההתנהגות. ניתן לעבור לשגרה טובה יותר על ידי תכנון האות ובחירת התנהגות שתספק לכם את הפרס שאתם משתוקקים לו. מה שאתם צריכים זה תוכנית.

בהקדמה, למדנו שהרגל הוא בחירה שאנו עושים במודע בשלב מסוים ואז מפסיקים לחשוב עליו, אבל ממשיכים לעשות אותו, לעתים קרובות כל יום.

במילים אחרות, הרגל הוא נוסחה שמוחנו עוקב אחריה באופן אוטומטי: כשיקרה את ה"אות", אעשה את ה"שיגרה" כדי לקבל את ה"תגמול".

כדי לעצב מחדש את הנוסחה הזו, אנו צריכים להתחיל לקבל שוב החלטות. והדרך הקלה ביותר לעשות זאת, על פי מחקרים רבים, היא באמצעות תוכנית. בפסיכולוגיה, תוכניות אלו נקראות "כוונות יישומיות".

ניקח לדוגמה את ההרגל שלי לאכול עוגיות אחר הצהריים. באמצעות מסגרת זו, גיליתי שהאות שלי היה בערך בשעה 15:30. ידעתי שהשגרה שלי היא ללכת לקפיטריה, לקנות עוגייה ולפטפט עם חברים. ובאמצעות ניסויים, למדתי שבעצם לא העוגייה היא זו שחשקתי בה, אלא יותר זמן של הסחת דעת והזדמנות להתרועע.

אז כתבתי תוכנית:

- בשעה 15:30, כל יום, אני הולך לשולחן של חבר ומדבר איתו 10 דקות.
- כדי לוודא שאני זוכר לעשות את זה, הגדרתי את שעון המעורר שלי לשעה 15:30.

זה לא עבד מיד. היו ימים שהייתי עסוק מדי והתעלמתי מהשעון המעורר ואז סטייתי מהדרך. פעמים אחרות נראה לי יותר מדי עבודה למצוא חבר שמוכן לדבר; היה קל יותר להשיג עוגייה, אז ויתרתי על הדחף. אבל ביום שהקפדתי על התוכנית שלי (כשהשעון המעורר צלצל, הכרחתי את עצמי ללכת לשולחן של חבר ולפטפט 10 דקות) גיליתי שסיימתי את יום העבודה בהרגשה טובה יותר. לא הלכתי לקפיטריה, לא אכלתי אפילו עוגייה אחת והרגשתי טוב. עם הזמן, הכל הפך לאוטומטי: כשהשעון המעורר צלצל, מצאתי חבר וסיימתי את היום עם תחושת הישג קטנה, אבל אמיתית. אחרי כמה שבועות, כמעט לא חשבתי על השגרה. וכשלא מצאתי אף אחד לדבר איתו, הלכתי לקפיטריה, קניתי תה ושתתי אותו עם חברים.

כל זה קרה לפני בערך שישה חודשים. כבר אין לי את השעון; איבדתי אותו בשלב מסוים. אבל בסביבות 15:30 בכל יום, אני קם בהיסח הדעת, מסתכל מסביב לחדר החדשות בחיפוש אחרי מישהו לדבר איתו, מבלה 10 דקות בדיבורים על החדשות ואז חוזר לשולחן שלי. זה קורה כמעט בלי שאני שם לב. זה הפך להרגל.

ברור ששיפור הרגלים מסוימים יכול להיות קשה יותר. אבל מסגרת זו היא נקודת התחלה. לפעמים השינוי לוקח הרבה זמן. לפעמים זה דורש ניסויים וחוויות חוזרות ונשנות. רוב האנשים שבסופו של דבר שוברים הרגלים רעים מנסים ונכשלים מספר פעמים לפני שהם גורמים לזה לעבוד. אבל ברגע שאתה מבין איך עובד הרגל, ברגע שאתה מאבחן את האות, השגרה והפרס, אתה רוכש שליטה עליו.