



تغییرات کوچک،

نتایج شگفت انگیز

عادت های اتمی

یک راه ساده و مطمئن برای ایجاد
عادت های خوب و شکستن عادات بد

نویسنده:

جیمز کلیر

مترجم: رضا ابراهیمی

شناسنامه کتاب

عنوان کتاب:	عادت های اتمی
مؤلف:	جیمز کلیر
مترجم:	رضا ابراهیمی
ویراستار:	فائزه بابایی
صفحه آرای و طراحی جلد:	فائزه بابایی
عنوان انگلیسی کتاب:	Atomic habits

فهرست مطالب

مقدمه: داستان من ۷

اصول

چرا و چگونه تفاوت بزرگی ایجاد می کند ۱۶

شگفت انگیز عادات اتمی ۱۶

چگونه عادات شما هویت شما را شکل می دهد (و بالعکس) ۳۳

چگونه در ۴ مرحله ساده عادات بهتری بسازیم ۴۵

قانون اول

آن را آشکار کنید ۵۹

مردی که به نظر نمی رسد ۶۰

بهترین راه برای شروع یک عادت جدید ۶۹

انگیزه بیش از حد ارزیابی می شود. محیط زیست اغلب اهمیت بیشتری دارد ۸۱

راز خودکنترلی ۹۱

قانون دوم

آن را جذاب کنید ۹۸

چگونه یک عادت را غیرقابل مقاومت کنیم ۹۹

نقش خانواده و دوستان در شکل دهی به عادات شما ۱۱۰

چگونه علل عادات بد خود را پیدا و رفع کنیم ۱۲۰

قانون سوم

- ۱۳۳..... آسون بگیر
- ۱۳۶..... آهسته راه بروید، اما هرگز به عقب نروید
- ۱۴۰..... قانون کمترین تلاش
- ۱۵۰..... قانون دو دقیقه جلوی تعویق را بگیریم
- ۱۶۰..... چگونه عادت های خوب را اجتناب ناپذیر و عادت های بد را غیرممکن کنیم

قانون چهارم

- ۱۷۲..... راضی کنید
- ۱۸۲..... قاعده اصلی تغییر رفتار ...
- ۱۹۲..... روز به عادات خوب پایبند باشیم
- ۱۹۹..... شریک مسئولیت پذیر می تواند تاکتیک های پیشرفته را تغییر دهد
- ۲۰۱..... حقیقت در مورد استعداد (زمانی که ژن ها مهم هستند و زمانی که ۷ نیستند)
- ۲۱۲..... قانون طلایی: چگونه در زندگی و کار با انگیزه بمانیم
- ۲۲۰..... نکات منفی عادات خوب کراتین
- ۲۳۲..... نتیجه گیری: راز نتایج ماندگار

ضمیمه

- ۲۳۵..... در ادامه چه چیزی را باید بخوانید؟
- ۲۳۶..... درس های کوچک از چهار قانون

۲۴۲..... چگونه می توان این ایده ها را در تجارت به کار برد.....

۲۴۲..... نحوه اعمال این ایده ها در تمرین ها.....

۲۴۳..... تایید کرد.....

۲۴۶..... یادداشت.....

۲۹۶..... درباره نویسنده.....

***** هرگونه کپی برداری از این کتاب یا بخشی از پیگرد قانونی دارد.**

مقدمه

داستان من

در یکی از روزهای پایان سال دوم دبیرستان، یک چوب بیسبال به صورتم خورد. به محض اینکه هم کلاسیم چرخید، چوب از دستش لیز خورد و به سرعت سمت من آمد و محکم به وسط چشمانم برخورد کرد. هیچ خاطره‌ای از آن لحظه به یاد ندارم.

چوب به قدری محکم به صورتم کوبیده شد که دماغم را له کرد. این ضربه باعث شد که بافت نرم مغزم به داخل جمجمه‌ام برخورد کند. بلافاصله سرم گیج رفت و همان لحظه، بینی و جمجمه‌ام چند ترک برداشتند و کاسه چشمانم شکسته شد.

وقتی چشمانم را باز کردم، دیدم مردم دور من جمع شده‌اند و تعدادی برای کمک به من می‌دوند. وقتی به لباسم نگاه کردم متوجه لکه‌های خون روی آن شدم. یکی از همکلاسی‌هایم پیراهنی را از کوله پشتی خودش در آورد و به من داد. من از آن برای بند آوردن خونی که از بینی شکسته‌ام می‌آمد، استفاده کردم. من گیج و شوکه بودم و نمی‌دانستم که چقدر مجروح شده‌ام.

معلمم دستش را دور شانه‌ام حلقه کرد و به سمت دفتر پرستار مدرسه از کنار زمین مسیر را طی می‌کردیم. هربار یک نفر پهلویم را می‌گرفت و من را صاف نگه می‌داشت. آهسته آهسته راه می‌رفتیم. هیچ کس نمی‌دانست که هر دقیقه زودتر رسیدن، چقدر اهمیت دارد.

وقتی به دفتر پرستار رسیدیم، یک سری سوال از من پرسید.

«الان چه سالیه؟»

جواب دادم: «۱۹۹۸». ولی سال ۲۰۰۲ بود.

«رئیس جمهور امریکا کیه؟»

گفتم: «بیل کلینتون». جواب درست جورج بوش بود.

«اسم مامانت چیه؟»

"آه. اوم. «کپ کرده بودم. ده ثانیه گذشت.

تصادفی گفتم: «پتی» متوجه نشدم که ده ثانیه طول کشید تا اسم مادرم را به یاد بیاورم.

این آخرین سوالی بود که به یاد دارم. بدنم نتوانست که التهاب شدید مغزم را کنترل کند و قبل از رسیدن آمبولانس از هوش رفتم. چند دقیقه بعد مرا از مدرسه به بیمارستان منتقل کردند.

اندکی بعد از رسیدن، بدنم شروع به از کار افتادن کرد. نمی توانستم به درستی نفس بکشم و آب دهانم را قورت دهم. اولین بار بود تشنج می کردم. بعد به کلی نفس کشیدم، قطع شد. از آنجایی که پزشکان عجله داشتند که به من اکسیژن بدهند، و بیمارستان محلی برای رسیدگی به این وضعیت بدون تجهیزات بود به یک هلیکوپتر دستور دادند که مرا به بیمارستان بزرگتری در سینسیناتی ببرد.

من را از بیمارستان به سمت سکوی هلیکوپتر روبروی خیابان می بردند. تخت روی پیاده رو پر از دست انداز تکان می خورد. در حالی که یکی از پرستاران مرا به جلو می برد، دیگری با دست پمپ اکسیژن را جلوی دهانم گرفته بود. مادرم که چند لحظه قبل به بیمارستان رسیده بود، سوار هلیکوپتر شد و کنارم نشست او دستم را در طول پرواز گرفته بود. من بیهوش بودم و نمی توانستم خودم نفس بکشم.

در حالی که مادرم با من سوار هلیکوپتر بود، پدرم به خانه رفت که خبر از خواهر و برادرم بگیرد و خبر را به آنها بدهد. در حالی که بغض گلویش را گرفته بود، به خواهرم توضیح داد که بیخیال جشن فارغ التحصیلی سال هشتم شود. بعد از اینکه خواهر و برادرم را به خانواده و دوستان سپرد، به طرف سینسیناتی حرکت کرد تا مادرم تنها نباشد.

وقتی من و مادرم روی پشت بام بیمارستان فرود آمدیم، تیمی بیست نفره از پزشک و پرستار با سرعت به سمت جایگاه هلیکوپتر دویدند و من را با چرخ به بخش تروما بردند. تا آن لحظه، تورم در مغزم آنقدر شدید شده بود که پی در پی دچار تشنج می شدم. استخوان های شکسته ام باید درست می شد، اما شرایطی برای عمل جراحی نداشتم. پس از یک تشنج دیگر - سومین تشنج در روز، من را در حالت کما قرار داد و داخل دستگاه تنفس مصنوعی قرار دادند.

پدر و مادرم با این بیمارستان غریبه نبودند. ده سال قبل که خواهر سه ساله ام به سرطان خون مبتلا بود، وارد همان ساختمان طبقه همکف شده بودند. من آن زمان پنج ساله بودم. برادر کوچکم فقط شش ماه بود. پس از دو

سال و نیم شیمی درمانی، تزریق نخاعی به ستون فقرات و بیوپسی مغز استخوان، خوشبختانه خواهر کوچکم خوشحال و سلامت، بدون سرطان از بیمارستان مرخص شد. و اکنون پس از ده سال زندگی عادی، پدر و مادرم با بچه‌ای دیگر در همان بیمارستان قرار گرفتند.

در حالی که به کما رفته بودم، بیمارستان یک کشیش و یک مددکار اجتماعی را برای دلداری پدر و مادرم فرستاد. این همان کشیشی بود که ده سال قبل روزی که متوجه شدند خواهرم سرطان دارد با آنها ملاقات کرده بود.

وقتی شب شد، یک سری دستگاه مرا زنده نگه می‌داشتند. پدر و مادرم خسته و بی‌قرار روی تشک بیمارستان لحظه ایی خوابشان می‌برد و لحظه ایی از نگرانی بیدار می‌شدند. مادرم بعدها به من گفت: «این یکی از بدترین شب‌هایی بود که تا به حال تجربه کردم.»

بهبودی من

خوشبختانه صبح روز بعد، نفس کشیدنم تقریباً به حالت نرمالی برگشته بود، پزشکان من را از حالت کما بیرون آوردند. وقتی بالاخره به هوش آمدم، متوجه شدم که حس بویایی‌ام را از دست داده‌ام. برای آزمایش، یک پرستار از من خواست که دماغم را فین کنم و پاکت آب سیب را بو کنم. حس بویایی من برگشت، اما - در کمال تعجب - عمل دمیدن بینی‌ام باعث شد تا هوا از بین شکستگی‌های کاسه چشمم عبور کند و چشم چپم را به بیرون هل داد. کره چشمم از حدقه بیرون زد و فقط توسط پلک‌ها و عصب بینایی که چشم را به مغز متصل می‌کند در جای خود مانده بود.

چشم پزشک گفت چشمم به تدریج بعد از اینکه هوا به بیرون بیاید به جای خود بر می‌گردد، اما تشخیص اینکه چه زمانی طول می‌کشد، سخت است. قرار شد یک هفته بعد عمل کنم، که به من فرصت بیشتری برای بهبودی می‌داد. قیافه‌ام جوری به نظر می‌رسید که در یک مسابقه بوکس از یک حریف قوی شکست خورده‌ام، اما من را از بیمارستان مرخص کردند. با دماغی شکسته، چندین شکستگی در صورتم و چشمی از کاسه بیرون زده به خانه برگشتم.

ماه‌های آینده، دوران سختی بود. احساس می‌کردم زندگی من در حال نابودی است. چند هفته دوبینی داشتم. اصلاً نمی‌توانستم مستقیم ببینم. بیشتر از یک ماه طول کشید، تا کره چشمم به جای طبیعی خود برگردد. با وجود تشنجه‌ها و مشکلاتی که در بینایی داشتم، هشت ماه طول کشید که بتوانم دوباره رانندگی کنم. در

دوره های فیزیوتراپی، بیشتر روی الگوهای حرکتی اولیه مانند راه رفتن روی خط مستقیم تمرین می کردم. تصمیم گرفته بودم که اجازه ندهم مصدومیت مرا از پای در آورد، اما گاهی اوقات احساس افسردگی و ناامیدی می کردم.

وقتی یک سال بعد به زمین بیسبال برگشتم، فهمیدیم راه سختی در پیش دارم. بیسبال همیشه بخش مهمی از زندگی من بود. پدرم لیگ رده پایین بیسبال را برای سنت لوئیس کاردینالز بازی کرده بود و من هم رویای بازی حرفه ای را داشتم. بعد از ماه ها توان بخشی، بیشتر از هر چیزی آرزوی برگشتن به زمین بیسبال را داشتم.

اما راه بازگشتم به بیسبال انقدر هم راحت نبود. وقتی نیم فصل شروع شد، من تنها کسی بودم که از تیم بیسبال دانشگاه حذف شدم. من را فرستادند که با سال دومی ها در دانشگاه بازی کنم. من از چهار سالگی بازی می کردم و برای کسی که تلاش و زمان زیادی را صرف این ورزش کرده بود، منع کردنش تحقیرآمیز بود. روزی که این اتفاق افتاد را به خوبی به یاد دارم. در ماشینم نشسته بودم و گریه می کردم و پیچ رادیو را می چرخاندم تا آهنگی پیدا کنم حالم را کمی بهتر کند.

پس از یک سال شک و تردید به خودم، توانستم به عنوان بزرگسال به تیم دانشگاه برگردم، اما به ندرت در زمین حضور پیدا می کردم. در مجموع، من یازده دوره بیسبال دانشگاهی در دبیرستان بازی کردم، که جمعا اندازه ی یک بازی نمی شد.

علی رغم دوران دبیرستان ضعیفی که داشتم، هنوز معتقد بودم که می توانم بازیکن بزرگی بشم. و می دانستم که اگر قرار است اوضاع بهبود یابد، خودم مسئول تحقق آن هستم. نقطه تحول دو سال بعد از مجروحیت رسید، زمانی که وارد دانشگاه دنیسون شدم. این یک شروع جدید بود، و جایی بود که برای اولین بار قدرت شگفت انگیز عادت های کوچک را کشف کردم.

چگونه در مورد عادات یاد گرفتم

رفتن به دنیسون یکی از بهترین تصمیمات زندگی ام بود. در تیم بیسبال جایگاهی را برای خودم به دست آوردم و با اینکه به عنوان دانشجوی سال اول در انتهای فهرست بودم، هیجان زده بودم. با وجود هرج و مرج های دوران دبیرستان، موفق شدم ورزشکار دانشگاهی شوم.

قرار نبود به این زودی ها در تیم بیسبال شروع به کار کنم، بنابراین روی نظم بخشیدن به زندگی ام بیشتر تمرکز کردم. در حالی که دوستانم تا دیروقت بیدار می ماندند و بازی های ویدیویی انجام می دادند، من خودم را عادت

می‌دادم که هر شب زود به رختخواب بروم. در محیط کثیف و بهم ریخته‌ی خوابگاه، سعی میکردم که اتاقم را تمیز و مرتب نگه دارم. این پیشرفت‌ها جزئی بودند، اما احساس کنترل بیشتری روی زندگی‌ام می‌کردم و اعتماد به نفسم بیشتر می‌شد. و این باور به خودم بیشتر در کلاس درسی موج می‌زد، چون که عادت‌های مطالعه‌ام بهتر شد و موفق شدم در سال اولم نمره‌ی A کسب کنم.

عادت یک روال یا رفتاری است که به طور مداوم و در بسیاری از مواقع به صورت خودکار انجام می‌شود. با گذشت هر ترم، عادت‌های کوچک اما ثابتی در خود جمع می‌کردم که در نهایت منجر به نتایجی شد که در شروع کار برای من غیرقابل تصور بود. مثلاً، برای اولین بار در زندگی‌ام، عادت کرده بودم هفته‌ای چند بار وزنه برداری کنم بعد از چند سال، هیکل ۱۹۲ سانتی‌ام از وزن ۷۷ کیلو به ۹۰ کیلو بدون چربی اضافه رسید.

زمانی که فصل دوم رسید، نقش اصلی را در تیم بازی به دست آوردم. در دوره نوجوانی به عنوان کاپیتان تیم انتخاب شدم و در پایان فصل برای تیم منتخب گزینش شدم. اما تا سال آخر طول کشید که عادت‌های خواب، مطالعه و تمرین قدرتی‌ام جواب دادند.

درست شش سال بعد از اینکه با چوب بیسبال به صورتم ضربه خورد، و به کما رفتم، به عنوان بهترین ورزشکار مرد در دانشگاه دنیسون انتخاب شدم و به تیم منتخب دانشگاه‌های آمریکا توسط ESPN معرفی شدم. افتخاری که نصیب تنها سی و سه بازیکن در سراسر کشور می‌شد. تا زمانی که فارغ التحصیل شدم، در هشت دسته مختلف رکورد ثبت کرده بودم. همان سال بالاترین نشان علمی دانشگاه یعنی مدال ریاست، به من اهدا شد.

امیدوارم مرا ببخشید اگر خودستایی به نظر می‌رسد. صادقانه بگویم، هیچ چیز افسانه‌ای یا تاریخی در مورد دوران ورزشی من وجود نداشت. من هیچ وقت به طور حرفه‌ای بازی نکردم. با این وجود، وقتی به آن سال‌ها فکر می‌کنم به چیزهای با ارزشی دست یافته‌ام و توانایی‌هایم را نشان دادم. به اعتقاد من مفاهیم موجود در این کتاب می‌تواند به شما کمک کند پتانسیل‌های خود را شکوفا کنید.

همه ما در زندگی با چالش‌هایی روبرو هستیم. این مصدومیت هم برای من یک چالش بود، و این تجربه یک درس مهم به من آموخت: تغییراتی که در ابتدا کوچک و بی‌اهمیت به نظر می‌رسند، اگر سال‌ها به آن‌ها پایبند باشید، به نتایج قابل توجهی تبدیل می‌شوند. همه ما با شکست مواجه می‌شویم، اما در دراز مدت، کیفیت زندگی ما اغلب به کیفیت عادت‌های ما بستگی دارد. با همان عادت‌ها، نتایج یکسانی خواهید داشت. اما با عادت‌های بهتر، هر چیزی ممکن است.

شاید افرادی باشند که می‌توانند یک شبه به موفقیت‌های باورنکردنی دست یابند. آن‌ها را نمی‌شناسم و مطمئناً خودم یکی از آن‌ها نیستم. یک لحظه تعیین کننده در عبور من از کمای پزشکی به سمت تیم منتخب دانشگاه همچین چیزی وجود نداشت. لحظات بسیاری وجود داشت. این یک پیشرفت تدریجی بود، یک سری از پیروزی‌ها و پیشرفت‌های کوچک. تنها راه پیشرفتم بود و تنها انتخابی که داشتم، شروع کوچک بود. و من همین استراتژی را چند سال بعد زمانی که کسب و کارم را شروع کردم و شروع به نوشتن این کتاب کردم، به کار گرفتم.

چگونه و چرا این کتاب را نوشتم

در نوامبر ۲۰۱۲، شروع به انتشار مقالاتی در jamesclear. com کردم. سال‌ها درباره تجربیات شخصی‌ام با عادات مختلف را می‌نوشتم. و سرانجام آماده شدم برخی از آن‌ها را به صورت عمومی به اشتراک بگذارم. در ابتدا هر دوشنبه و پنجشنبه یک مقاله‌ی جدید را منتشر می‌کردم. در عرض چند ماه، این عادت ساده نوشتن منجر شد هزار مشترک ایمیل من را دنبال کنند و تا پایان سال ۲۰۱۳ این تعداد به بیش از سی هزار نفر افزایش یافت.

در سال ۲۰۱۴، لیست ایمیل من به بیش از صد هزار مشترک افزایش یافت، که به یکی از سریع‌ترین خبرنامه‌های در حال رشد در اینترنت تبدیل شد. زمانی که دو سال قبل شروع به نوشتن کردم، احساس می‌کردم یک کلاهبردار هستم، اما اکنون به‌عنوان متخصص عادت‌ها شناخته شدم – لقب جدیدی که من را هیجان‌زده می‌کرد اما حس ناراحتی هم به‌مراه داشت. من هرگز خودم را استاد این موضوع نمی‌دانستم، بلکه کسی بودم که در کنار خوانندگانم تجربه اندوخته‌ام.

در سال ۲۰۱۵، به دویست هزار مشترک ایمیل رسیدم و قراردادی را با پنگوئن رندوم هاوس امضا کردم تا نوشتن کتابی را که اکنون می‌خوانید آغاز کنم. با افزایش مخاطبانم، فرصت‌های کسب و کار من نیز افزایش یافت. به طور فزاینده‌ای از من خواسته می‌شد که در شرکت‌های برتر در مورد علم شکل‌گیری عادت، تغییر رفتار و بهبود مداوم صحبت کنم. در کنفرانس‌هایی در آمریکا و اروپا سخنرانی‌های اصلی را ارائه دادم.

در سال ۲۰۱۶، مقالات من به طور منظم در نشریه های بزرگ مانند تایم، اینترپرنیور و فوربس دیده شدند. به طرز باورنکردنی، در آن سال بیش از هشت میلیون نفر نوشته من را خواندند. مربیان لیگ ملی فوتبال، بسکتبال و بیس بال شروع به خواندن کارهای من کردند و آن را با تیم های خود به اشتراک گذاشتند.

در ابتدای سال ۲۰۱۷، آکادمی عادت ها را راه اندازی کردم که به پلت فرم آموزشی برتر برای سازمان ها و افراد علاقه مند به ایجاد عادت های بهتر در کار و زندگی تبدیل شد. ۵۰۰ شرکت فورچون و استارت آپ های در حال توسعه شروع به ثبت نام مدیران و آموزش کارکنان خود کردند. در مجموع، بیش از ده هزار رهبر، مدیر، مربی و معلم از آکادمی عادت ها فارغ التحصیل شدند، و همکاری من با آن ها چیزهای زیادی در مورد آنچه برای عملی کردن عادت ها در دنیای واقعی لازم است آموخت.

وقتی در سال ۲۰۱۸ اصلاحات نهایی را روی کتابم انجام دادم، jamesclear.com هر ماه میلیون ها بازدیدکننده داشت و نزدیک به پانصد هزار نفر به خبرنامه ایمیل هفتگی من اضافه می شدند - رقمی که بسیار بالاتر از انتظارات من بود. حتی در مورد چیزی که فکر می کنم مطمئن نیستم.

این کتاب چگونه برای شما مفید خواهد بود

ناوال راویکانت، کارآفرین و سرمایه گذار گفته است:

«برای نوشتن یک کتاب عالی، باید ابتدا کتاب شوید.» اول درباره ایده هایی که در اینجا ذکر شده یاد گرفتم زیرا باید آن ها را زندگی می کردم. من باید به عادت های کوچک تکیه می کردم تا از مصدومیت خود عقب نشینی کنم، در ورزشگاه قوی تر شوم، بصورت حرفه ایی در زمین بازی کنم، نویسنده شوم، کسب و کار موفق بسازم، و به سادگی به یک بزرگسال مسئولیت پذیر تبدیل شوم. عادت های کوچک به من کمک کرد پتانسیل هایم را عملی کنم، و از آنجایی که شما این کتاب را انتخاب کردید، حدس می زنم که دوست دارید توانایی های خود را پیدا کنید.

در صفحات بعدی، یک برنامه گام به گام برای ایجاد عادت های بهتر را به اشتراک خواهم گذاشت - نه برای چند روز یا چند هفته، بلکه برای یک عمر. در حالی که علم از همه چیزهایی که من نوشته ام پشتیبانی می کند، این کتاب یک مقاله پژوهشی دانشگاهی نیست. بلکه یک کتابچه راهنمای عملیات است. وقتی علم چگونگی ایجاد و

تغییر عادت های خودم را به روشی که قابل فهم و انجام است، توضیح می دهم، در جلوی خودتان، توصیه های عملی و عقلایی را پیدا خواهید کرد.

رشته هایی که من از آن ها استفاده می کنم - زیست شناسی، علوم اعصاب، فلسفه، روان شناسی و موارد دیگر - که سال هاست وجود داشته اند. آنچه من به شما پیشنهاد می کنم ترکیبی از بهترین ایده هایی است که افراد باهوش مدت ها پیش کشف کرده اند و همچنین متقاعد کننده ترین اکتشافاتی است که دانشمندان اخیراً انجام داده اند. امیدوارم که به کمک من ایده هایی را پیدا کنید که بیشترین اهمیت را دارند و آن ها را به روشی عملی به هم وصل کنید. هر نکته خردمندانه ایی که در این صفحات ذکر شده است، باید مدیون کارشناسانی باشید که قبل از من بودند. اما هر چیزی که احمقانه است، فرض کنید اشتباه من بوده.

ستون این کتاب مدل چهار مرحله ای من از عادت هاست - سرنخ، تمایل، پاسخ، و پاداش - و چهار قانون تغییر رفتار است که از این مراحل تکامل می یابند. خوانندگان با پیشینه روانشناسی ممکن است بعضی از این اصطلاحات برایشان در شرطی سازی عامل آشنا باشد، که برای اولین بار به عنوان «محرک، پاسخ، پاداش» توسط اسکینر در دهه ۳۰ مطرح شد و اخیراً به عنوان «سرنخ، روتین، پاداش» در کتاب قدرت عادت نوشته چارلز داهیگ محبوب شده.

دانشمندان علوم رفتاری مانند اسکینر دریافتند که اگر پاداش یا تنبیه مناسبی در نظر بگیرید، می توانید مردم را وادار کنید که به روشی خاص عمل کنند. اما در حالی که مدل اسکینر کار بسیار خوبی در توضیح چگونگی تأثیر محرک های خارجی بر عادات ما انجام داد، توضیح خوبی برای چگونگی تأثیر افکار، احساسات و باورهای ما بر رفتار ما نداشت. حالات درونی - خلیات و احساسات ما - نیز مهم هستند. در دهه های اخیر، دانشمندان شروع به تعیین ارتباط بین افکار، احساسات و رفتار ما کرده اند. این تحقیق نیز در این صفحات پوشش داده خواهد شد.

در مجموع، چارچوبی که من ارائه می دهم یک مدل یکپارچه از علوم شناختی و رفتاری است. من معتقدم این یکی از اولین مدل های رفتار انسان است که هم تأثیر محرک های بیرونی و هم احساسات درونی را بر عادات ما به درستی توضیح می دهد. در حالی که برخی از قسمت ها ممکن است آشنا باشند، اما من مطمئنم که جزئیات - و کاربردهای چهار قانون تغییر رفتار - راه جدیدی برای تفکر در مورد عادت های شما ارائه می دهد.

رفتار انسان همیشه در حال تغییر است: موقعیت به موقعیت، لحظه به لحظه، ثانیه به ثانیه. اما این کتاب درباره چیزی است که تغییر نمی کند. این در مورد اصول رفتار انسان است. اصول ماندگاری که می توانید سال به سال

به آنها تکیه کنید. ایده‌هایی که می‌توانید به وسیله آن کسب‌وکار بسازید، خانواده تشکیل دهید، زندگی خودتان را بسازید.

هیچ راه درستی برای ایجاد عادت‌های بهتر وجود ندارد، اما این کتاب بهترین راهی را که من می‌شناسم توصیف می‌کند - رویکردی که صرف‌نظر از اینکه از کجا شروع کرده‌اید یا چه چیزی را می‌خواهید تغییر دهید مؤثر خواهد بود. استراتژی‌هایی که من پوشش می‌دهم برای هر کسی که به دنبال یک سیستم گام به گام برای بهبود است، مرتبط است، خواه اهداف شما بر سلامت، پول، بهره‌وری، روابط یا همه موارد فوق متمرکز باشد. تا زمانی که رفتار انسان درگیر باشد، این کتاب راهنمای شما خواهد بود.

اصول پایه: چرا تغییرات کوچک تفاوت بزرگی ایجاد می کند؟

۱. قدرت شگفت انگیز عادات اتمی

اصول پایه: چرا تغییرات کوچک تفاوت بزرگی ایجاد می کند؟

۱. قدرت شگفت انگیز عادات اتمی



یک روز در سال ۲۰۰۳ سرنوشت بریتیش سایکلینگ تغییر کرد. این سازمان که نهاد حاکم بر دوچرخه سواری حرفه‌ای در بریتانیا است، اخیراً دیو بریلزفورد را به عنوان مدیر اجرایی جدید خود استخدام کرده بود. در آن زمان، دوچرخه سواران حرفه‌ای در بریتانیای کبیر نزدیک به صد سال حد متوسط را تحمل کرده بودند. از سال ۱۹۰۸، سوارکاران بریتانیایی تنها یک مدال طلا را در بازی‌های المپیک کسب کرده بودند و در بزرگترین مسابقه دوچرخه سواری، تور دو فرانس، حتی بدتر از این هم عمل کردند. طی ۱۱۰ سال، هیچ دوچرخه سوار بریتانیایی برنده این مسابقه نشده بود.

در واقع، عملکرد دوچرخه سواران بریتانیایی آنقدر ضعیف بود که یکی از بهترین تولیدکنندگان دوچرخه در اروپا از فروش دوچرخه به تیم آنها خودداری کرد، چونکه می ترسیدند سایر حرفه‌ای‌ها ببینند که بریتانیایی‌ها از وسایل خود استفاده می کنند، به فروششان لطمه بخورد.

بریلزفورد استخدام شده بود تا دوچرخه سواری بریتانیا را در مسیر جدیدی قرار دهد. چیزی که او را از مربیان قبلی متمایز می کرد، تعهد بی وقفه‌اش به استراتژی بود که از آن به عنوان «تجمع دستاوردهای حاشیه‌ای» یاد می کرد، این استراتژی در جستجوی پیشرفت‌های کوچک در هر کاری بود. بریلزفورد می گوید: «کلیات این اصل از این ایده نشأت می گیرد که اگر هر چیزی را که فکر می کنید به دوچرخه سواری مربوط است تقسیم

کنید، و سپس آن را یک درصد بهبود بخشید، وقتی همه آنها را کنار هم قرار دهید، افزایش قابل توجهی خواهید داشت.»

بریلزفورد و مربیان با انجام تغییرات کوچکی که ممکن است از یک تیم دوچرخه سواری حرفه ای انتظار داشته باشید، شروع کردند. آنها صندلی های دوچرخه راحت تری را طراحی کردند و برای چسبندگی بهتر روی لاستیک ها الکل مالیدند. از دوچرخه سواران خواستند برای حفظ دمای ایده آل عضلات پایشان از شلوارک های گرم شونده الکتریکی استفاده کنند و از حسگرهای بیوفیدبک برای نظارت بر واکنش هر ورزشکار به یک تمرین خاص استفاده کردند. این تیم پارچه های مختلف را در یک تونل باد آزمایش کردند و از دوچرخه سواران کوهستان خواستند لباس های مسابقه پیست را بپوشند که ثابت شد سبک تر و آیرودینامیک تر است.

اما به همین ها بسنده نکردند. بریلزفورد و تیمش به بهبود یک درصدی در بخش های نادیده گرفته شده و غیرمنتظره ادامه دادند. آنها انواع مختلفی از ژل های ماساژ را آزمایش کردند تا ببینند کدام یک به سریع ترین ریکاوری عضلات منجر شده است. آنها یک جراح استخدام کردند تا به هر سوارکار بهترین روش شستن دست ها را آموزش دهد تا احتمال سرماخوردگی کاهش یابد. آنها نوع بالش و تشک را که منجر به بهترین خواب شبانه برای هر سوار می شود، تعیین کردند. آنها حتی داخل کامیون تیم را به رنگ سفید در آوردند، تا به آنها کمک کند گرد و غباری کمی را که می تواند عملکرد دوچرخه های تنظیم شده دقیق را کاهش دهد، شناسایی کنند.

با اضافه شدن این نکات و صدها پیشرفت کوچک دیگر، نتایج سریعتر از آن چیزی که کسی تصور می شد به دست آمد.

تنها پنج سال پس از سرکار آمدن بریلزفورد، تیم دوچرخه سواری بریتانیا، قهرمان مسابقات دوچرخه سواری جاده و پیست در بازی های المپیک ۲۰۰۸ پکن شد، جایی که آنها ۶۰ درصد مدال های طلای موجود را به دست آوردند. چهار سال بعد، زمانی که بازی های المپیک به لندن رسید، بریتانیایی ها با ثبت ۹ رکورد المپیک و ۷ رکورد جهانی امتیازشان را بالا بردند.

همان سال، بردلی ویگینز اولین دوچرخه سوار بریتانیایی بود که برنده تور دو فرانس شد. سال بعد، هم تیمی او کریس فروم در این مسابقه پیروز شد و او همچنین دوباره در سال های ۲۰۱۵، ۲۰۱۶ و ۲۰۱۷ پیروز شد و تیم بریتانیایی پنج پیروزی طی شش سال در تور دو فرانس کسب کرد.

در بازه زمانی ده ساله از ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۷، دوچرخه سواران بریتانیایی ۱۷۸ قهرمانی جهان و شصت و شش مدال طلای المپیک و پارالمپیک را به دست آوردند و پنج پیروزی در تور دو فرانس را به دست آوردند که به طور گسترده به عنوان موفق ترین دوره در تاریخ دوچرخه سواری شناخته می شود.

چگونه این اتفاق می افتد؟ چگونه تیمی متشکل از ورزشکاران معمولی با تغییرات کوچکی که در نگاه اول، تفاوت اندکی ایجاد می کند، به قهرمان جهان تبدیل می شود؟ چرا پیشرفت های کوچک منجر به نتایج قابل توجهی می شود، و چگونه می توانید این رویکرد را در زندگی خود تکرار کنید؟

چرا عادت های کوچک تفاوت بزرگی ایجاد می کنند

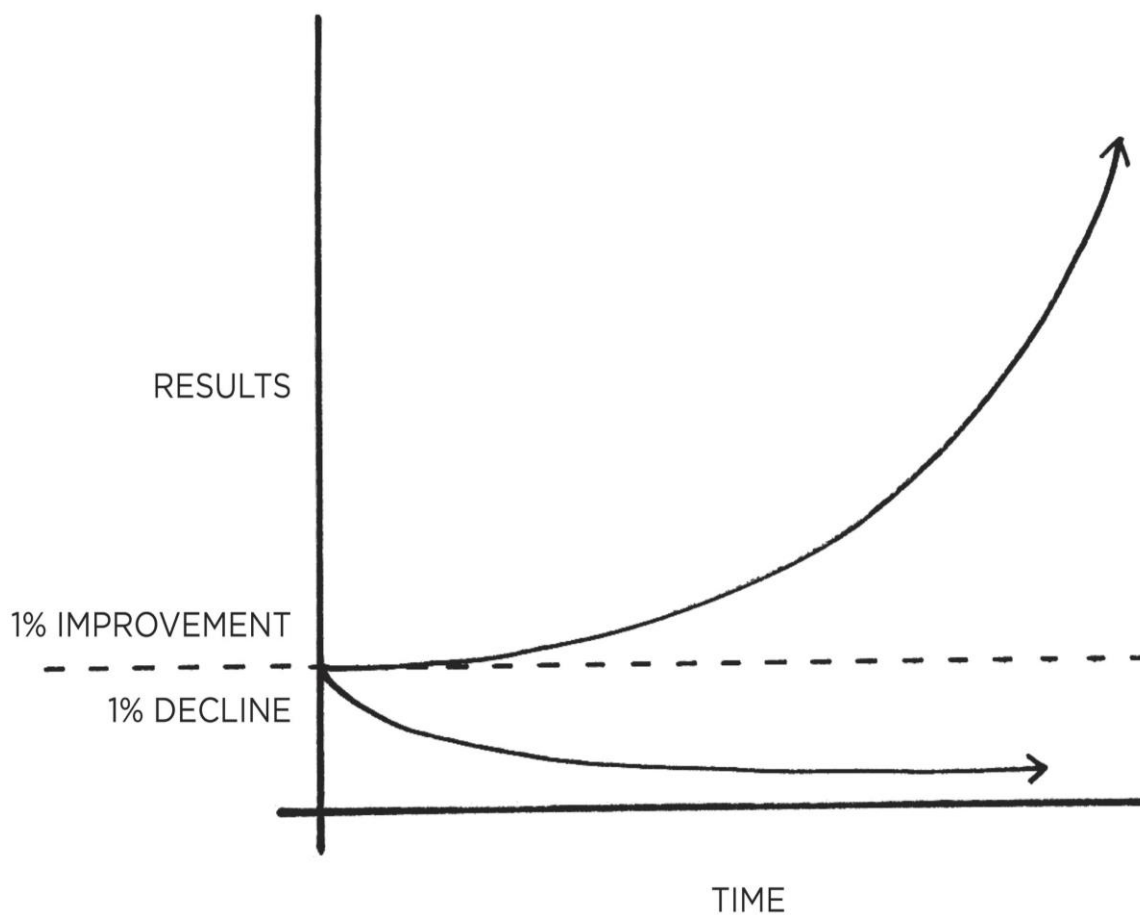
دست کم گرفتن اهمیت یک لحظه تعیین کننده و دست کم گرفتن ارزش بهبودهای کوچک به صورت روزانه بسیار ساده است. خیلی اوقات، ما خودمان را متقاعد می کنیم که برای کسب موفقیتی بزرگ لازم به اقدامی گسترده است. چه کاهش وزن، ایجاد یک کسب و کار، نوشتن کتاب، برنده شدن در مسابقات قهرمانی، یا دستیابی به هر هدف دیگری، ما به خود فشار می آوریم تا پیشرفتی عظیم را انجام دهیم که همه در مورد آن صحبت کنند.

در همین حال، بهبود یک درصدی خیلی به چشم نمی آید - گاهی اوقات حتی قابل توجه نیست - اما می تواند بسیار معنی دارتر باشد، به خصوص در دراز مدت. تفاوتی که یک بهبود کوچک در طول زمان می تواند ایجاد کند شگفت انگیز است. در ریاضیات به این صورت است: اگر بتوانید به مدت یک سال هر روز یک درصد بهتر شوید، تا پایان کار، سی و هفت برابر بهتر خواهید شد. برعکس، اگر به مدت یک سال هر روز یک درصد بدتر شوید، تقریباً به صفر نزدیک می شوید. چیزی که به عنوان یک برد کوچک یا یک شکست جزئی شروع می شود به چیزی بسیار بیشتر انباشته می شود.

۱٪ بهتر در هر روز

۱ درصد بدتر در هر روز از یک سال ضرب در $99.36,0 = 0.03$

۱درصد بهتر در هر روز از یک سال ضرب در $1,01365 = 37,78$



شکل ۱: اثرات عادات کوچک در طی زمان ترکیب می شود. برای مثال، اگر بتوانید هر روز فقط ۱ درصد بهتر شوید، پس از یک سال به نتایجی نزدیک به ۳۷ برابر بهتر خواهید رسید.

عادت ها، تجمع منافع بهبودی های شخصی هستند. همان طور که برای سود بیشتر به سرمایه ی بیشتر نیاز است و از طریق آن چند برابر می شود، تأثیر عادت های شما با تکرار آن ها چند برابر می شود. به نظر می رسد که آن ها در هر روز تفاوت کمی ایجاد می کنند اما تأثیر آن ها در طول ماه ها و سال ها می تواند بسیار زیاد باشد. تنها با نگاه کردن به گذشته دو، پنج یا شاید ده سال بعد است که ارزش عادت های خوب و عواقب عادت های بد به طرز چشمگیری آشکار می شود.

درک این موضوع در زندگی روزمره می تواند برایتان دشوار باشد. ما اغلب تغییرات کوچک را نادیده می گیریم، زیرا به نظر می رسد در لحظه چندان اهمیتی ندارند. اگر اکنون کمی پول پس انداز کنید، بازهم میلیونر نیستید. اگر سه روز پشت سر هم به باشگاه بروید، باز هم هیکل بدفرمی دارید. اگر امشب یک ساعت ماندارین (زبان چینی) را مطالعه کنید، هنوز آن را یاد نگرفته اید. ما تغییرات کمی ایجاد می کنیم، اما نتایج هرگز به سرعت به دست نمی آیند و بنابراین به روال قبلی خود بازمی گردیم.

متأسفانه، سرعت تغییرات انقدر آرام است که باعث می شود متوجه عاقبت عادت های بدتان هم نشوید. اگر امروز یک وعده غذایی ناسالم می خورید، وزن تن تغییر زیادی نمی کند. اگر امشب تا دیر وقت کار کنید و خانواده خود را نادیده بگیرید، آن ها شما را خواهند بخشید. اگر وقتتان را تلف کنید و پروژه خود را تا فردا به تعویق بیندازید، معمولاً وقت برای تمام کردن آن وجود دارد. انتخاب یک تصمیم واحد آسان است.

اما وقتی اشتباهات یک درصدی را هر روز تکرار می کنیم تصمیمات نادرستمان هر روز ادامه می یابد، مدام اشتباهات کوچک انجام می شود و با بهانه های کوچک به توجیه کارمان می پردازیم. انتخاب های کوچک ما به نتایج سمی تبدیل می شوند. این نتایج انباشته شدن بسیاری از گام های اشتباه است – افت یک درصدی اینجا و آنجا – که در نهایت منجر به یک مشکل می شود.

تأثیر ایجاد شده توسط تغییر در عادت های شما شبیه به تأثیر تغییر مسیر هواپیما فقط به اندازه ی چند درجه است. تصور کنید در حال پرواز از لس آنجلس به شهر نیویورک هستید. اگر خلبانی که از فرودگاه حرکت می کند، مسیر را فقط ۳٫۵ درجه به سمت جنوب تنظیم کند، شما به جای نیویورک در واشنگتن فرود خواهید آمد. چنین تغییر کوچکی در هنگام برخاستن به سختی قابل توجه است – دماغه هواپیما فقط چند متر جابجا می شود – اما وقتی در سراسر امریکا بزرگ می شود تأثیر آن نمایان می شود، صدها مایل آن طرف فرود می آید.

به طور مشابه، یک تغییر جزئی در عادت های روزانه شما می تواند زندگی شما را به مقصدی بسیار متفاوت هدایت کند. انتخابی که ۱ درصد بهتر یا ۱ درصد بدتر است، در حال حاضر بی اهمیت به نظر می رسد، اما در گذر

زمان، این انتخابها تفاوت بین فردی که هستید و کسی که می‌توانید باشید را تعیین می‌کند. موفقیت محصول عادت‌های روزانه است نه تحولات یک باره در زندگی.

با این حال، مهم نیست که در حال حاضر چقدر موفق یا ناموفق هستید. آنچه مهم است این است که آیا عادت‌هایتان شما را در مسیر موفقیت قرار می‌دهد یا خیر. شما باید بیشتر نگران مسیر فعلی خود باشید تا نتایج فعلی. اگر میلیونر هستید اما بیشتر از درآمدی که در ماه دارید خرج می‌کنید، پس در مسیر بدی قرار دارید. اگر عادات خرج کردن شما تغییر نکند، پایان خوبی نخواهد داشت. برعکس، اگر ورشکست هستید، اما هر ماه اندکی پس‌انداز می‌کنید، در مسیر آزادی مالی قرار دارید - حتی اگر کندتر از آنچه می‌خواهید حرکت می‌کنید.

نتایج شما در آینده محصول عادت‌های فعلی شما هستند. دارایی خالص شما معیاری برای سنجش عادت‌های مالی شماست. وزن شما معیاری برای سنجش عادات غذایی شما است. دانش شما معیاری از عادات یادگیری شما است. شلوغی شما معیاری برای سنجش عادت‌های تمیز کردن شما است. همان چیزی را که تکرار می‌کنید به دست می‌آورید.

اگر می‌خواهید پیش‌بینی کنید که در زندگی به کجا می‌رسید، تنها کاری که باید انجام دهید این است که منحنی دستاوردها یا ضررهای کوچک را دنبال کنید و ببینید که چگونه انتخاب‌های روزانه‌تان در ده یا بیست سال آینده جمع می‌شوند. آیا کمتر از درآمدی که در هر ماه دارید خرج می‌کنید؟ آیا هر هفته به باشگاه می‌روید؟ آیا هر روز کتاب می‌خوانید و چیز جدیدی یاد می‌گیرید؟ تلاش‌های کوچکی مانند این‌ها مواردی هستند که آینده شما را مشخص می‌کنند.

مرز بین موفقیت و شکست در طول زمان نمایان می‌شود. زمان هر چیزی را چند برابر می‌کند. عادت‌های خوب زمان را متحد شما می‌کند. عادت‌های بد زمان را دشمن شما می‌کند.

عادت‌ها مثل یک شمشیر دو لبه هستند. عادت‌های بد می‌توانند شما را به راحتی از بین ببرند، به همین دلیل است که درک جزئیات بسیار مهم است. شما باید بدانید که عادت‌ها چگونه کار می‌کنند و چگونه آن‌ها را مطابق میل خود طراحی کنید، تا بتوانید از نیمه خطرناک تیغه در امان باشید.

عادات شما می تواند به نفع یا ضرر شما ترکیب شود

ترکیب مثبت

ترکیبات بهره وری انجام یک کار اضافی در هر روز یک گام کوچک است، اما برای کل حرفه‌ی شما اهمیت زیادی دارد. تأثیر خودکار کردن یک کار قدیمی یا یادگیری یک مهارت جدید می تواند حتی بیشتر باشد. هرچه بدون فکر کردن بتوانید از عهده کارهای بیشتری برآیید، مغزتان آزادتر می شود تا روی سایر بخش ها تمرکز کند.

ترکیبات دانش یادگیری یک ایده جدید شما را به یک نابغه تبدیل نمی کند، اما تعهد به یادگیری مادام العمر می تواند متحول کننده باشد. علاوه بر این، هر کتابی که می خوانید نه تنها چیز جدیدی را به شما می آموزد، بلکه راه های متفاوتی را برای تفکر درباره ایده های قدیمی باز می کند. همانطور که وارن بافت می گوید: «عملکرد دانش اینگونه است. مانند سود سرمایه گذاری انباشته می شود.»

ترکیب روابط مردم رفتار شما را به شما منعکس می کنند. هر چه بیشتر به دیگران کمک کنید، دیگران بیشتر می خواهند به شما کمک کنند. کمی مهربان بودن در هر تعامل می تواند به شبکه ای از ارتباطات گسترده و قوی در طول زمان منجر شود.

ترکیب منفی

ترکیبات استرس کلافگی از ترافیک. مسئولیت های سنگین فرزندپروری نگرانی از گذران زندگی. نگرانی از فشار خون کمی بالا. به خودی خود، این علل رایج استرس قابل کنترل هستند. اما زمانی که آن ها برای سال ها ادامه داشته باشند، همین جمع شدن استرس های کم منجر به مشکلات جدی سلامتی می شود.

ترکیب افکار منفی هر چه بیشتر خود را بی ارزش، احمق یا زشت تصور کنید، بیشتر خود را شرطی می کنید که زندگی را اینگونه تفسیر کنید. شما در یک حلقه فکر گرفتار می شوید. همین امر درباره ی نحوه تفکر شما در مورد دیگران نیز صادق است. زمانی که عادت کردید مردم را عصبانی، ناعادلانه یا خودخواه ببینید، آن دسته از افراد را همه جا می بینید.

ترکیبات خشمگین شورش ها، اعتراضات و جنبش های توده ای به ندرت نتیجه یک رویداد واحد است. درعوض، یک مجموعه ی طولانی از ریز تجاوزها و نکات منفی روزانه به آرامی زیاد می شوند تا زمانی که حد تحمل پایین می آید و خشم مانند آتش سوزی گسترده می شود.

پیشرفت واقعا چه شکلی است

تصور کنید که یک تکه یخ روی میز روبروی شما قرار دارد. اتاق سرد است و شما می توانید بخار نفس خود را ببینید. در حال حاضر دمای اتاق منفی ۴ درجه است. به آرامی اتاق شروع به گرم شدن می کند.

منفی ۳ درجه.

منفی ۲ درجه.

تکه یخ هنوز روی میز روبروی شما است.

منفی ۱ درجه

صفر

هنوز، هیچ اتفاقی نیفتاده.

سپس دما به ۱ درجه می رسد. یخ شروع به آب شدن می کند. تغییر یک درجه ای که ظاهراً تفاوتی با افزایش دما قبل از آن ندارد، قفل یک تغییر بزرگ را باز کرده است.

لحظات رسیدن به موفقیت اغلب نتیجه اقدامات قبلی بسیاری است که پتانسیل لازم برای ایجاد یک تغییر بزرگ را ایجاد می کند. این الگو در همه جا خود را نشان می دهد. سرطان ۸۰ درصد از عمر خود را مخفی سپری می کند، بعد در عرض چند ماه بدن را درگیر می کند. بامبو در پنج سال اول به ندرت دیده می شود، زیرا در طول این زمان سیستم های ریشه ای گسترده را در زیر زمین ایجاد می کند و بعد از شش هفته در آسمان قد میکشد.

به طور مشابه، عادت ها نیز تفاوتی ندارند، تا زمانی که از یک حد مشخصی عبور نکنید و سطح جدیدی از عملکرد را باز کنید. در مراحل اولیه و میانی بعد از هر تلاش، اغلب دره ناامیدی وجود دارد. شما انتظار دارید که

به صورت خطی پیشرفت کنید و این ناامید کننده است که چگونه تغییرات می تواند در طول روزها، هفته های اول بی ثمر به نظر برسد.

انگار قرار نیست به جایی برسید. این مشخصه هر فرآیند ترکیبی است: قدرتمندترین نتایج با تعویق ظاهر می شود.

این یکی از دلایل اصلی است که باعث می شود ایجاد عادت های ماندگار آنقدر سخت باشد. مردم چند تغییر کوچک ایجاد می کنند، نمی توانند نتیجه ملموسی را ببینند و تصمیم می گیرند که دیگر ادامه ندهید. شما فکر می کنید، «من یک ماه است که هر روز می دوم، پس چرا هیچ تغییری در بدنم نمی بینم؟» به محض اینکه این نوع تفکر غلبه کرد، به راحتی می توان اجازه داد که عادت های خوب از بین بروند. اما برای ایجاد تفاوت معنادار، عادت ها باید به اندازه کافی ادامه داشته باشند تا از این قله عبور کنند - چیزی که من آن را قله پتانسیل نهفته می نامم.

اگر برای ایجاد یک عادت خوب یا ترک عادت بد در تلاش هستید، به این دلیل نیست که توانایی خود را برای بهبود از دست داده اید. اغلب به این دلیل است که شما هنوز از قله ی پتانسیل نهفته عبور نکرده اید. شکایت از دست نیافتن به موفقیت علیرغم تلاش زیاد مانند شکایت از ذوب نشدن یخ است وقتی آن را از منفی ۴ تا صفر درجه گرم کردید. کار شما هدر نمی رود. فقط در حال ذخیره شدن است. نتیجه فقط در یک نقطه یعنی ۱ درجه معلوم می شود.

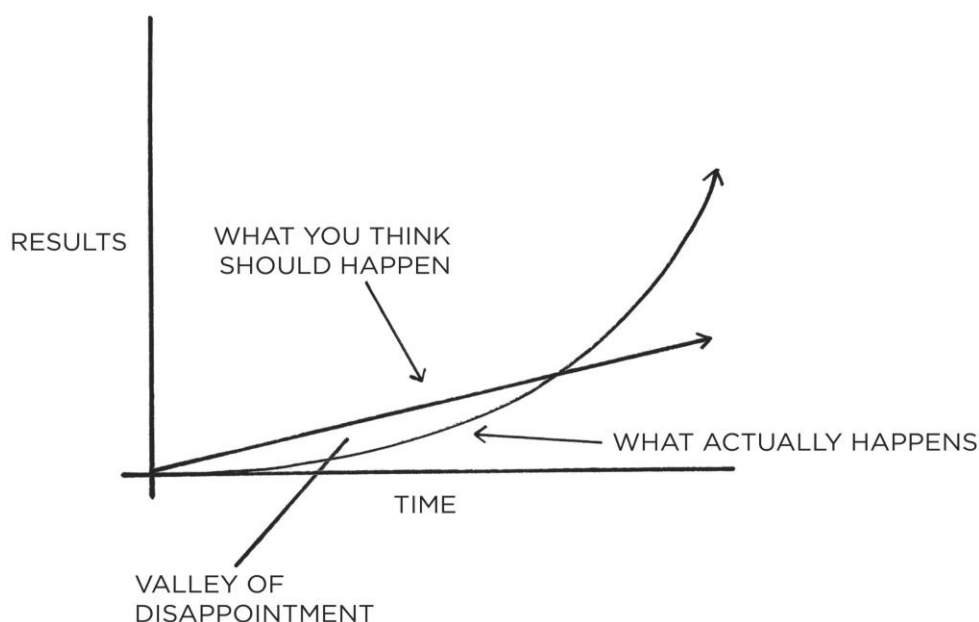
وقتی بالاخره از قله ی پتانسیل نهفته عبور کنید، مردم آن را موفقیت یک شبه می نامند. دنیای بیرون فقط رویداد نهایی را می بیند نه همه تلاش های قبل از آن. اما می دانید که این کاری است که مدت ها پیش انجام می دادید - زمانی که به نظر می رسید هیچ پیشرفتی نمی کنید - که پرش امروز را ممکن می کند.

این معادل انسانی فشار زمین شناسی است. دو صفحه تکتونیکی می توانند میلیون ها سال روی یکدیگر ساییده شوند، در حالی که تنش به آرامی ایجاد می شود. بعد یک روز یک بار دیگر به همدیگر ساییده می شوند، به همان روشی که از قدیم الایام داشتند، اما این بار تنش خیلی زیاد است. زلزله ای فوران می کند. تغییر ممکن است سال ها طول بکشد - قبل از اینکه یکباره اتفاق بیفتد.

تسلط روی هر کاری نیاز به صبر دارد. سان آنتونیو اسپرز، یکی از موفق ترین تیم های تاریخ NBA، نقل قولی از جیکوب ریس، اصلاح طلب سابق در رختکن بازیکنان خود نصب کرده: «وقتی به نظر می رسد هیچ چیزی به من

کمک نمی کند، می روم و به سنگبری نگاه می کنم که سنگش را چکش می کند، شاید. صد بار بدون اینکه به اندازه یک ترک در آن ظاهر شود به ضربه زدن ادامه دهد. با این حال، در صد و یکمین ضربه، دو نیم خواهد شد، و من می دانم که این آخرین ضربه نبود که کارساز بود - بلکه تمام ضربات قبلی تاثیر خود را گذاشتند.

قله ی پتانسیل نهفته



شکل ۲: ما اغلب انتظار داریم که پیشرفت خطی باشد. حداقل امیدواریم که سریع پیشرفت کنیم. در واقع، نتایج تلاش های ما اغلب با تأخیر ظاهر می شود. شاید ماه ها یا سال ها بعد به ارزش واقعی کارهای قبلی که انجام داده ایم پی ببریم. این تأخیر می تواند منجر به «دره ناامیدی» شود که در آن افراد پس از انجام هفته ها یا ماه ها کار سخت بدون هیچ نتیجه ای احساس دلسردی می کنند. اما، این کار به هدر نمی رود بلکه ذخیره می شود. تنها کمی دیرتر ارزش کامل تلاش های قبلی آشکار می شود.

همه ی پیشرفت های بزرگ از شروع کوچک می آیند. بذر هر عادت ی یک تصمیم کوچک است. اما با تکرار آن تصمیم، یک عادت جوانه می زند و قوی تر می شود. ریشه ها خود را محکم می کنند و شاخه ها رشد می کنند. ترک عادت بد مانند ریشه کن کردن یک بلوط قدرتمند در درونمان و ایجاد یک عادت خوب مانند پرورش یک گل ظریف هر روز در یک سال است.

اما چه چیزی تعیین می کند که ما به اندازه کافی به یک عادت پایبند هستیم که از قله ی پتانسیل نهفته جان سالم به در ببریم و به طرف دیگر نفوذ کنیم؟ چه چیزی باعث می شود برخی افراد به سمت عادت های ناخواسته بروند و بعضی را قادر می سازد از اثرات انباشته شده ی عادت های خوب لذت ببرند؟

اهداف را فراموش کنید، به جای آن بر روی سیستم ها تمرکز کنید

تجربه های پیشین مدعی است که بهترین راه برای رسیدن به آنچه در زندگی می خواهیم - هیکل بهتر، ایجاد یک کسب و کار موفق، استراحت بیشتر و نگرانی کمتر، گذراندن زمان بیشتر با دوستان و خانواده -، با تعیین اهداف مشخص عملی است.

من هم بعد از سال ها اینگونه به عادت هایم نزدیک شدم. در ابتدا هر کدام هدفی بود که باید به آن می رسیدم. من برای نمراتی که می خواستم در مدرسه کسب کنم، وزنه هایی که می خواستم در ورزشگاه بلند کنم، سودهایی که می خواستم در تجارت کسب کنم، اهداف تعیین کردم. در چند مورد موفق بودم، اما در بسیاری از آن ها شکست خوردم. در نهایت، متوجه شدم که نتایج من ارتباط بسیار کمی با اهدافی که تعیین کرده ام دارد و تقریباً همه چیز مربوط به سیستم هایی است که دنبال می کنم.

تفاوت بین سیستم ها و اهداف چیست؟ این تمایزی است که من اولین بار از اسکات آدامز، کاریکاتوریست کمیک دیلبرت یاد گرفتم. اهداف مربوط به نتایجی هستند که می خواهید به دست آورید. سیستم ها در مورد فرآیندهایی هستند که منجر به آن نتایج می شوند.

اگر مربی هستید، ممکن است هدف شما قهرمانی باشد. سیستم شما نحوه ی جذب بازیکنان، مدیریت کمک مربیان خود و اجرای تمرین است.

اگر یک کارآفرین هستید، ممکن است هدف شما ایجاد یک کسب و کار میلیون دلاری باشد،

سیستم شما نحوه آزمایش ایده های محصول، استخدام کارمندان و اجرای کمپین های بازاریابی است.

اگر نوازنده هستید، شاید هدف شما نواختن یک قطعه جدید باشد. سیستم شما این است که چند بار تمرین می کنید، چگونه میزان های دشوار را شکست می دهید و با آن مقابله می کنید و روش شما برای دریافت بازخورد از مربی خود چگونه است.

حال یک سوال جالب: اگر به طور کامل اهداف خود را نادیده می‌گرفتید و فقط روی سیستم خود تمرکز می‌کردید، آیا باز هم موفق می‌شدید؟ به عنوان مثال، اگر شما یک مربی بسکتبال بودید و هدف خود را برای قهرمانی نادیده می‌گرفتید و فقط روی کارهایی که تیم خود در تمرینات روزانه انجام می‌دهد تمرکز می‌کردید، آیا باز هم نتیجه می‌گرفتید؟

من فکر می‌کنم.

هدف در هر ورزشی این است که با بهترین امتیاز کار را به پایان برسانیم، اما مضحک است که کل بازی را با خیره شدن به تابلوی امتیاز سپری کنیم. تنها راه برای پیروزی واقعی این است که هر روز بهتر شوید. به قول بیل والش، برنده سه بار سوپر بول، «امتیاز خودش می‌آید.» همین امر در مورد سایر زمینه‌های زندگی نیز صادق است. اگر نتایج بهتری می‌خواهید، پس هدف‌گذاری را فراموش کنید. در عوض روی سیستم خود تمرکز کنید. منظور من از این جمله چیست؟ آیا اهداف کاملاً بی‌فایده هستند؟ البته که نه. اهداف برای تعیین جهت خوب هستند، اما سیستم‌ها برای پیشرفت بهترین هستند. تعداد انگشت شماری از مشکلات زمانی به وجود می‌آیند که شما زمان زیادی را صرف فکر کردن به اهداف خود می‌کنید و زمان کافی را برای طراحی سیستم خود ندارید.

مشکل شماره ۱: برنده‌ها و بازنده‌ها اهداف یکسانی دارند.

هدف‌گذاری از یک نوع تمایل نادرست به بقا سر چشمه می‌گیرد. ما روی افرادی تمرکز می‌کنیم که در نهایت برنده می‌شوند - بقایافته‌ها - و به اشتباه تصور می‌کنیم که اهداف بلندپروازانه منجر به موفقیت آن‌ها شده است در حالی که از همه افرادی که هدف یکسانی با آنها داشتند اما موفق نشدند چشم‌پوشی می‌کنیم.

هر شرکت‌کننده‌ی المپیکی دوست دارد مدال طلا بگیرد. هر نامزد انتخاباتی می‌خواهد انتخاب شود. و اگر افراد موفق و ناموفق اهداف یکسانی داشته باشند، هدف نمی‌تواند چیزی باشد که برنده‌ها را از بازنده‌ها متمایز می‌کند. این هدف قهرمانی در تور دو فرانس نبود که دوچرخه‌سواران بریتانیایی را به قله این ورزش سوق داد. احتمالاً، آن‌ها می‌خواستند هر سال پیش از این مسابقه را برنده شوند - درست مانند هر تیم حرفه‌ای دیگر. هدف همیشه وجود داشت. تنها زمانی که آن‌ها سیستمی از پیشرفت‌های کوچک مداوم را پیاده‌سازی کردند، به نتیجه متفاوتی دست یافتند.

مشکل شماره ۲: دستیابی به یک هدف تنها یک تغییر لحظه‌ای است.

تصور کنید یک اتاق نامرتب دارید و برای تمیز کردن آن هدف تعیین کرده اید.

اگر انرژی را برای مرتب کردن وسایل خود دارید، در حال حاضر یک اتاق تمیز خواهید داشت. اما اگر همان عادات بی‌نظمی را حفظ کنید که قبلاً به یک اتاق درهم و برهم منجر شده بود، به زودی اتاقتان مثل قبل خواهد شد و دوباره برای تمیز کردنش باید اراده کنید. شما سیستم پشت آن را تغییر نداده‌اید تنها به دنبال نتیجه هستید. در واقع شما یک مشکل را بدون توجه به علت درمان کردید.

دستیابی به هدف زندگی شما را فقط برای یک لحظه تغییر می‌دهد. این چیزی غیرمعمول در باره‌ی بهبود است. ما فکر می‌کنیم باید نتایج خود را تغییر دهیم، اما نتیجه مشکل نیست. آنچه ما واقعاً باید تغییر دهیم، سیستم‌هایی است که باعث این نتایج می‌شوند. وقتی مشکلات را در سطح نتایج حل می‌کنید، آن‌ها را فقط به طور موقت حل می‌کنید. به منظور بهبود برای همیشه، شما باید مشکلات را در سطح سیستم حل کنید. ورودی‌ها را درست کنید و خروجی‌ها خودشان درست می‌شوند.

مشکل شماره ۳: اهداف رضایتمندی شما را محدود می‌کنند.

فرض ضمنی پشت هر هدفی این است: «وقتی به هدفم رسیدم، خوشحال خواهم شد.» مشکل ذهنیت هدف دار این است که شما دائماً شادی را به نقطه عطف بعدی موکول می‌کنید. من بارها در این تله افتاده‌ام که شمارش را در دست ندارم. برای سالها، شادی همیشه چیزی بود که آینده من از آن لذت می‌برد. به خودم قول دادم که وقتی بیست پوند عضله اضافه کردم یا بعد از اینکه کسب و کارم در نیویورک تایمز منتشر شد، بالاخره می‌توانم آرامش داشته باشم.

علاوه بر این، اهداف یک تعارض «یا-یا» ایجاد می‌کنند: یا به هدف خود می‌رسید و موفق هستید یا شکست می‌خورید و ناامید می‌شوید. شما از نظر ذهنی خود را در یک نسخه باریک از خوشبختی قرار می‌دهید. این نادرست است. بعید است که مسیر واقعی شما در زندگی با سفری که در هنگام حرکت در ذهن داشتید مطابقت داشته باشد. وقتی راه‌های موفقیت زیادی وجود دارد، محدود کردن رضایت خود به یک سناریو منطقی نیست.

ذهنیت سیستم دار پادزهر را فراهم می کند. وقتی به جای محصول و نتیجه عاشق فرآیند و مسیرش می شوید، لازم نیست منتظر بمانید تا به خودتان اجازه شاد بودن بدهید. شما می توانید هر زمان که سیستم شما در حال اجرا است راضی باشید. و یک سیستم می تواند در اشکال مختلف موفق باشد، نه فقط آن چیزی که شما از ابتدا تصور می کنید.

مشکل شماره ۴: اهداف با پیشرفت بلندمدت در تضاد هستند.

در نهایت، یک ذهنیت هدف گرا می تواند یک اثر «یویو» ایجاد کند. بسیاری از دوندگان ماه ها سخت کار می کنند، اما به محض عبور از خط پایان، تمرین را متوقف می کنند. مسابقه دیگر برای ایجاد انگیزه در آن ها وجود ندارد. وقتی تمام تلاش شما بر روی یک هدف خاص متمرکز می شود، پس از رسیدن به آن چه چیزی باقی می ماند که شما را به جلو سوق دهد؟ به همین دلیل است که بسیاری از افراد پس از رسیدن به یک هدف، به عادت های قدیمی خود بر می گردند.

هدف از تعیین اهداف، برنده شدن در بازی است. اما هدف از ساختن سیستم ها ادامه بازی است. تفکرهای بلندمدت، تفکری بدون هدف می باشد. و قرار نیست به هیچ دستاورد مشخصی برسید. بلکه در مورد چرخه پالایش بی پایان و بهبود پی در پی است. در نهایت، این تعهد شما به فرآیند است که پیشرفت شما را تعیین می کند.

سیستمی از عادات اتمی

اگر در تغییر عادات خود مشکل دارید، مشکل شما نیست. مشکل از سیستم شماست. عادت های بد بارها و بارها تکرار می شوند نه به این دلیل که نمی خواهید تغییر کنید، بلکه به این دلیل که سیستم اشتباهی برای تغییر دارید.

شما به سطح اهدافی که دارید نمی رسید. بلکه به سطح سیستم های خود سقوط می کنید.

تمرکز بر سیستم کلی، به جای یک هدف واحد، یکی از موضوعات اصلی این کتاب است. همچنین یکی از معانی عمیق پشت کلمه اتمی است. تا به حال، احتمالاً متوجه شده اید که عادت اتمی به یک تغییر کوچک، یک سود نهایی یا یک درصد بهبودی اشاره دارد. اما عادات اتمی فقط یک عادت قدیمی، هر چند کوچک، نیستند. آن ها

عادات کوچکی هستند که بخشی از یک سیستم بزرگتر هستند. همانطور که اتمها بلوکهای سازنده مولکولها هستند، عادات اتمی نیز بلوکهای سازنده نتایج قابل توجه هستند.

عادتها مانند اتمهای زندگی ما هستند. هر یک واحد اساسی هستند که به بهبود کلی شما کمک می کنند. در ابتدا، این عادات کوچک بی اهمیت به نظر می رسند، اما به زودی روی هم انباشته می شوند و باعث موفقیت های بزرگی می شوند که به درجه ای افزایش می یابد که بسیار بیشتر از هزینه سرمایه گذاری اولیه آنهاست. آنها هر دو کوچک و قدرتمند هستند. این معنای عبارت عادات اتمی است - یک تمرین یا روال منظم که نه تنها کوچک و آسان است، بلکه منبع قدرت باورنکردنی است. جزء سیستم رشد مرکب.

خلاصه ی فصل

- عادت ها، باعث منفعت های چندین برابری درونی می شوند. در درازمدت یک درصد بهتر شدن هر روز اهمیت زیادی دارد.
- عادت ها یک شمشیر دو لبه هستند. آن ها می توانند به نفع شما یا علیه شما کار کنند، به همین دلیل است که درک جزئیات ضروری می باشد.
- تغییرات کوچک اغلب تا زمانی که از یک آستانه بحرانی عبور نکنید، تفاوتی ایجاد نمی کنند. قوی ترین نتایج هر فرآیند، به مرور ظاهر می شوند باید صبور باشید.
- عادت اتمی یک عادت کوچکی هستند که بخشی از یک سیستم بزرگتر می باشند. همانطور که اتم ها بلوک های سازنده مولکول ها هستند، عادات اتمی نیز بلوک های سازنده نتایج قابل توجه هستند.
- اگر نتایج بهتری می خواهید، پس هدف گذاری را فراموش کنید. در عوض روی سیستم خود تمرکز کنید.
- شما به سطح اهداف خود نمی رسید. شما به سطح سیستم های خود سقوط می کنید.

فصل ۲

چگونه عادات شما هویت شما را شکل می دهند (و بالعکس)



آیا تکرار عادات بد بسیار آسان و ایجاد عادت های خوب آنقدر سخت است؟ چیزهای کمی می توانند تاثیر قوی بر زندگی شما به اندازه بهبود عادات روزانه شما داشته باشند. و با این حال این احتمال وجود دارد که در این زمان سال آینده شما همان کار را انجام دهید تا کاری که دوست داشتید را.

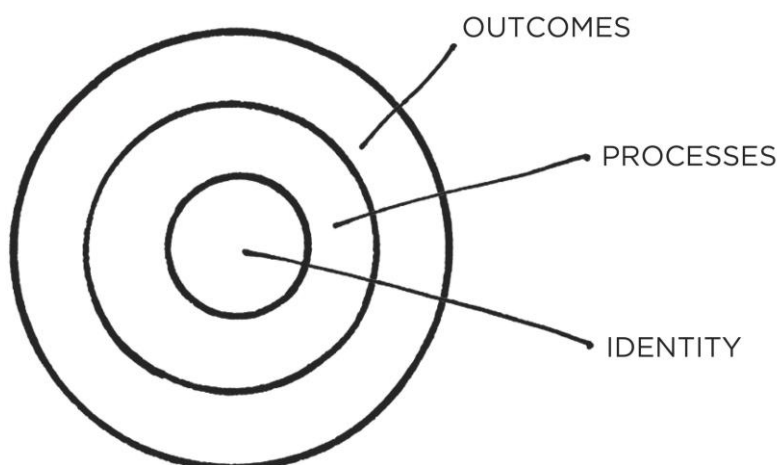
حفظ عادات خوب برای بیش از چند روز، حتی با تلاش خالصانه و گهگاهی انگیزه، اغلب دشوار است. عاداتی مانند ورزش، مدیتیشن، یادداشت روزانه و آشپزی برای یک یا دو روز معقول هستند و سپس به دردرسر تبدیل می شوند.

با این حال، هنگامی که عادت های شما ایجاد شد، به نظر می رسد که برای همیشه باقی می ماند - به خصوص عادات ناخواسته علیرغم بهترین نیت ما مانند عادات ناسالم مانند خوردن غذاهای ناسالم، تماشای بیش از حد تلویزیون، به تعویق انداختن کار و سیگار کشیدن می تواند به نظر غیرممکن باشد.

تغییر عادات به دو دلیل چالش برانگیز است: (۱) ما سعی می کنیم چیز اشتباهی را تغییر دهیم و (۲) ما سعی می کنیم عادات خود را به روشی اشتباه تغییر دهیم. در این فصل به اولین نکته می پردازم. در فصول بعدی به دومی پاسخ خواهیم داد.

اولین اشتباه ما این است که سعی می‌کنیم چیز اشتباه را تغییر دهیم. برای درک منظور من، در نظر بگیرید که سه سطح وجود دارد که در آن تغییر می‌تواند رخ دهد. می‌توانید آن‌ها را مانند لایه‌های پیاز تصور کنید.

سه لایه تغییر رفتار



شکل ۳: سه لایه تغییر رفتار وجود دارد: تغییر در نتایج، تغییر در فرآیندهای شما، یا تغییر در هویت شما.

لایه اول نتایج شما را تغییر می‌دهد. این سطح به تغییر نتایج شما مربوط می‌شود: کاهش وزن، انتشار کتاب، برنده شدن در مسابقات قهرمانی. بیشتر اهدافی که تعیین می‌کنید با این سطح از تغییر مرتبط هستند.

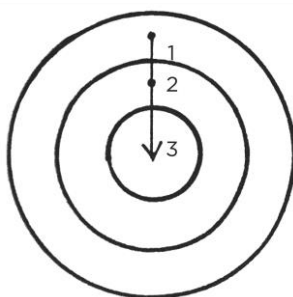
لایه دوم روند شما را تغییر می‌دهد. این سطح به تغییر عادات و سیستم‌های شما مربوط می‌شود: اجرای یک روال جدید در باشگاه، مرتب کردن میز خود برای بهتر کار کردن، توسعه تمرین مراقبه. بیشتر عادت‌هایی که ایجاد می‌کنید با این سطح مرتبط هستند.

سومین و عمیق‌ترین لایه تغییر هویت شماست. این سطح به تغییر باورهای شما مربوط می‌شود: جهان بینی شما، تصویر شما از خود، قضاوت شما در مورد خود و دیگران. بیشتر باورها، مفروضات و سوگیری‌هایی که دارید با این سطح مرتبط هستند.

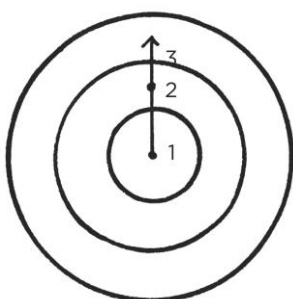
نتایج مربوط به چیزی است که به دست می آورید. فرآیندها مربوط به کاری است که شما انجام می دهید. هویت چیزی است که شما به آن اعتقاد دارید. وقتی صحبت از ایجاد عادات ماندگار می شود - وقتی صحبت از ایجاد سیستمی با ۱ درصد پیشرفت می شود - مشکل این نیست که یک سطح از سطح دیگر «بهتر» یا «بدتر» است. همه سطوح تغییر به شیوه خود مفید هستند. مشکل در جهت تغییر است.

بسیاری از مردم فرآیند تغییر عادات خود را با تمرکز بر آنچه می خواهند به دست آورند، آغاز می کنند. این ما را به عادات مبنی بر نتیجه سوق می دهد. اما باید به جای آن باید عادات مبنی بر هویت ایجاد کنید. با این رویکرد، ما با تمرکز بر اینکه چه کسی می خواهیم شویم، شروع می کنیم.

عادات مبنی بر نتیجه



عادات مبنی بر هویت



شکل ۴: با عادات مبنی بر نتیجه، تمرکز بر چیزی است که می خواهید به آن برسید. با عادات مبنی بر هویت، تمرکز بر این است که می خواهید چه کسی شوید.

تصور کنید دو نفر در برابر سیگار مقاومت می کنند. وقتی به او پیشنهاد دود می دهند، نفر اول می گوید: «نه ممنون. من سعی می کنم ترک کنم.» پاسخ منطقی به نظر می رسد، اما این فرد همچنان معتقد است که سیگاری است و سعی می کند چیز دیگری باشد. آن ها امیدوارند رفتارشان تغییر کند در حالی که همان باورها را دارند.

نفر دوم با گفتن: «نه متشکرم. من سیگاری نیستم.» این یک تفاوت کوچک است، اما این جواب نشان دهنده تغییر هویت است. سیگار بخشی از زندگی قبلی آن ها بود، نه زندگی فعلی آن ها. آن ها دیگر به عنوان فردی که سیگار می کشد شناخته نمی شوند.

بسیاری از مردم حتی زمانی که قصد پیشرفت دارند، تغییر هویت را در نظر نمی گیرند. آن ها فقط فکر می کنند، "من می خواهم لاغر شوم (نتیجه) و اگر به این رژیم پایبند باشم، لاغر می شوم (فرآیند)." آن ها اهدافی را تعیین می کنند و اقداماتی را که برای دستیابی به آن اهداف انجام می دهند، بدون در نظر گرفتن باورهایی که باعث اعمال آن ها می شود. آن ها هرگز دیدگاه خود را تغییر نمی دهند و متوجه نمی شوند که هویت قدیمی آن ها می تواند برنامه های جدید آن ها را برای تغییر خراب کند.

در پس هر سیستمی از اعمال، نظامی از باورها نهفته است. نظام دموکراسی بر باورهایی مانند آزادی، رای اکثریت و برابری اجتماعی بنا شده است. نظام دیکتاتوری مجموعه باورهای بسیار متفاوتی مانند قدرت مطلق و تبعیت شدید را دارد. شما می توانید راه های زیادی برای جلب رأی بیشتر مردم در یک حکومت دموکراسی تصور کنید، اما چنین تغییر رفتاری هرگز در یک دیکتاتوری به وجود نمی آید. این هویت نظام نیست. رای دادن رفتاری است که تحت مجموعه ای از باورها غیرممکن است.

الگوی مشابهی وجود دارد زمانی که در مورد افراد، سازمان ها یا جوامع صحبت می کنیم. مجموعه ای از باورها و مفروضات وجود دارد که سیستم را شکل می دهد، هویتی در پس عادت ها.

رفتاری که با شخصیتتان همخوانی ندارد ماندگار نخواهد بود. شما ممکن است پول بیشتری بخواهید، اما اگر هویت شما فردی است که به جای خلق کردن پول، بیشتر مصرف می کند، آنگاه به جای کسب درآمد، به سمت خرج کردن کشیده می شوید. ممکن است خواهان سلامتی بهتری باشید، اما اگر راحتی طلبی را به جای اقدام کردن در اولویت قرار دهید، به جای تمرین و ورزش به طرف خوش گذرانی کشیده می شوید. اگر هرگز باورهای اساسی که منجر به رفتار گذشته شما شده است را تغییر ندهید، تغییر عادت ها سخت است. شما یک هدف جدید و برنامه جدید دارید، اما چیزی که هستید را تغییر نداده اید.

داستان برایان کلارک، کارآفرینی از بولدر، کلرادو، مثال خوبی است. کلارک به من گفت: «از وقتی یادم می آید، ناخن هایم را می جویدم. این به عنوان یک عادت عصبی از زمانی که من جوان بودم شروع شد، و سپس به یک عادت غیر بهداشتی تبدیل شد. یک روز تصمیم گرفتم از جویدن ناخن هایم دست بکشم تا زمانی که کمی رشد کنند. تنها از طریق اراده آگاهانه، موفق شدم این کار را انجام دهم.»

سپس، کلارک کار غافلگیرکننده ای انجام داد.

او گفت: «از همسرم خواستم برای اولین بار برایم نوبت مانیکور بگیرد. فکر من این بود که اگر برای نگهداری از ناخن هایم هزینه کنم، دیگر آن ها را نخواهم جوید. و این کار جواب داد، اما نه به دلیل مالی. اتفاقی که افتاد این بود که برای اولین بار انگشتانم واقعا زیبا شدند. مانیکوریست حتی گفت - با وجود جویدن - ناخن های واقعا سالم و جذابی دارم. ناگهان به ناخن هایم افتخار کردم. و اگرچه هرگز چنین اشتیاقی را نداشتم، اما همه چیز تغییر کرد. از آن زمان هرگز ناخن هایم را نجویده ام. حتی به آنها نزدیک هم نشدم و به این دلیل اکنون با افتخار از آن ها مراقبت می کنم.»

شکل نهایی انگیزه درونی زمانی است که یک عادت بخشی از هویت شما شود. اینکه بگویم من ادمی هستم که فلان چیز را می خواهم بسیار متفاوت است با اینکه من ادمی با فلان شخصیت باشم.

هرچه نسبت به جنبه خاصی از هویت خود غرور بیشتری داشته باشید، انگیزه بیشتری برای حفظ عادت های مربوط به آن خواهید داشت. اگر به ظاهر موهای خود افتخار می کنید، انواع عادات را برای مراقبت و نگهداری از آن ایجاد خواهید کرد. اگر به اندازه عضله های خود افتخار می کنید، مطمئناً هرگز از تمرین هایتان دست نمی کشید. اگر به روسری هایی که می بافید افتخار می کنید، احتمالاً هر هفته ساعت های بیشتری را صرف بافتن خواهید کرد. هنگامی که غرور شما درگیر می شود، برای حفظ عادت های خود با چنگ و دندان مبارزه می کنید.

تغییر رفتار واقعی تغییر هویت است. ممکن است به دلیل انگیزه یک عادت را شروع کنید، اما تنها دلیلی که به آن پایبند می مانید این است که بخشی از هویت شما شود. هر کسی می تواند خود را متقاعد کند که یک یا دو بار به باشگاه برود یا غذای سالم بخورد، اما اگر در پشت این رفتار باور خود را تغییر ندهد، به سختی می تواند به این تغییرات پایبند باشد. بهبودها فقط موقتی هستند تا زمانی که به بخشی از آنچه که هستید یعنی هویت شما تبدیل شوند.

هدف خواندن یک کتاب نیست، هدف کتاب خوان شدن است.

هدف شرکت درماراتن نیست، هدف دوندگی شدن است.

هدف یادگیری یک ساز نیست، هدف نوازنده شدن است.

رفتارهای شما معمولاً بازتابی از هویت شماست. کاری که انجام می‌دهید نشان‌دهنده شخصیتی است که شما به آن باور دارید – چه آگاهانه و چه ناخودآگاه. تحقیقات نشان داده است که وقتی فردی به جنبه خاصی از هویت خود اعتقاد داشته باشد، احتمال بیشتری دارد که مطابق با آن باور عمل کند. برای مثال، افرادی که به عنوان «رای‌دهنده» شناخته می‌شوند، نسبت به کسانی که صرفاً ادعا می‌کنند خواهان «رای دادن» هستند، احتمال بیشتری برای رأی دادن داشتند. به طور مشابه، فردی که ورزش را در هویت خود می‌گنجاند، مجبور نیست خود را متقاعد کند که تمرین کند. انجام کار درست آسان است، وقتی رفتار و هویت شما کاملاً در یک راستا قرار دارند، دیگر لازم نیست

دنبال تغییر رفتار خود باشید فقط بر اساس شخصیتی که باور دارید رفتار می‌کنید.

مانند بقیه‌ی جنبه‌های شکل‌گیری یک عادت، این مورد نیز یک شمشیر دو لبه است. هنگامی که همه چیز به نفع شماست، تغییر هویت می‌تواند نیروی قدرتمندی برای بهبود خود باشد. با این حال، هنگامی که شرایط به ضرر شماست، تغییر هویت می‌تواند خیلی سخت باشد. زمانی که یک هویت را پذیرفتید، به راحتی می‌توانید اجازه دهید که وفاداری به آن بر توانایی تغییر شما تأثیر بگذارد. بسیاری از مردم با پیروی کورکورانه از هنجارهای مرتبط با هویت خود، چشم‌هایشان را بسته‌اند.

«من در مسیریابی افتضاح هستم.»

«من آدمی نیستم که صبح زود بیدار بشوم.»

«من در به خاطر سپردن نام افراد خیلی کم حافظه‌ام.»

«من همیشه دیر می‌رسم.»

«من با تکنولوژی میانه‌ی خوبی ندارم.»

«من در ریاضیات خیلی ضعیف هستم.»

... و هزاران مورد دیگر

وقتی داستانی را سال‌ها به خود تلقین کرده اید، به راحتی می‌تواند در شیارهای ذهن شما جای گیرد و آن‌ها را به عنوان یک واقعیت پذیرفتید. با گذشت زمان، شما شروع به مقاومت در برابر اقدامات خاصی می‌کنید. با خود می‌گویید «من چنین کسی نیستم». فشار درونی برای حفظ تصویر خود از خودتان و رفتاری مطابق با باورهای شما وجود دارد. شما هر راهی را که بتوانید برای جلوگیری از تناقض با خودتان پیدا می‌کنید.

هر چه یک فکر یا عمل عمیق‌تر به هویت شما گره خورده باشد، تغییر آن دشوارتر است. باور کردن آنچه فرهنگ شما به آن معتقد است (هویت گروهی) یا انجام کاری که از خودانگاره شما (هویت شخصی) حمایت می‌کند، حتی اگر اشتباه باشد، راحت است. بزرگترین مانع برای تغییر مثبت در هر سطحی - فردی، تیمی، اجتماعی - تضاد هویت است. عادت‌های خوب می‌توانند منطقی باشند، اما اگر با هویت شما تضاد داشته باشند، در عملی کردن آن‌ها شکست می‌خورید.

هر روز ممکن است با عادت‌های خود کلنجار بروید زیرا خیلی سرتان شلوغ است یا خسته‌اید یا بیش از حد مغزتان درگیر است یا صدها دلیل دیگر. با این حال، دلیل واقعی عدم رعایت عادت‌ها در درازمدت این است که تصور شما از خود مانع تغییر می‌شود. به همین دلیل است که نمی‌توانید به یک نسخه از هویت خود خیلی وابسته شوید. پیشرفت مستلزم فراموش کردن است. تبدیل شدن به بهترین نسخه از خود مستلزم آن است که به طور مداوم باورهای خود را ویرایش کنید و هویت خود را ارتقا و گسترش دهید.

این ما را به یک سوال مهم می‌رساند: اگر باورها و جهان بینی شما نقش مهمی در رفتار شما دارند، در ابتدا از کجا می‌آیند؟ هویت شما دقیقاً چگونه شکل می‌گیرد؟ و چگونه می‌توانید بر جنبه‌های جدیدی از هویت خود تأکید کنید که در خدمت شما هستند و به تدریج موانع پیش رویتان را از بین ببرید؟

فرآیند دو مرحله‌ای برای تغییر هویت

هویت شما در قالب عادت‌های شما ظاهر می‌شود. شما با باورهای از پیش تعیین شده متولد نشده اید. هر باوری، از جمله باورهای مربوط به خودتان، از طریق تجربه آموخته و جلا داده می‌شود.

به طور دقیق تر، عادت‌های شما تجسمی از هویت شما هستند. وقتی هر روز تخت خود را مرتب می‌کنید، هویت یک فرد منظم را تجسم می‌دهید. وقتی هر روز می‌نویسید، هویت یک فرد خلاق را نشان می‌دهید و وقتی هر روز تمرین می‌کنید، هویت یک فرد ورزشکار را.

هر چه بیشتر یک رفتار را تکرار کنید، هویت مربوط به آن رفتار را بیشتر تقویت می‌کنید. در واقع، کلمه هویت در اصل از ترکیب دو کلمه به معنای وجود و مکرر گرفته شده است. هویت شما به معنای واقعی کلمه «هستی مکرر» شماست.

در حال حاضر، فقط به این دلیل هویت خودتان را باور دارید که مدرکی برای اثبات آن وجود دارد. اگر بیست سال هر یکشنبه به کلیسا بروید، شواهدی دارید که نشان می‌دهد مذهبی هستید. اگر هر شب یک ساعت زیست‌شناسی بخوانید، نشان می‌دهد اهل مطالعه هستید. اگر حتی زمانی که برف می‌بارد به باشگاه می‌روید، نشان می‌دهد به تناسب اندام متعهد هستید. هرچه شواهد بیشتری برای یک باور داشته باشید، قوی‌تر آن را باور خواهید کرد.

در اوایل دوران جوانی ام، خودم را نویسنده نمی‌دانستم. اگر از هر یک از معلمان دبیرستان یا استادان دانشگاه من بپرسید، به شما خواهند گفت که نهایتاً یک نویسنده متوسط بودم: مطمئناً سرشناس نبودم. وقتی کار نویسندگی را شروع کردم، در چند سال اول هر دوشنبه و پنجشنبه یک مقاله جدید منتشر می‌کردم. با افزایش شواهد، هویت من به عنوان یک نویسنده رشد کرد در واقع به عنوان یک نویسنده شروع نکردم فقط با عادت‌هایم یکی شدم.

البته عادت‌های شما تنها اعمالی نیستند که بر هویت شما تأثیر می‌گذارند، اما به دلیل تکرار شدن زیاد معمولاً مهم‌ترین آن‌ها هستند. هر تجربه‌ای در زندگی تصویر شما را از خودتان تغییر می‌دهد، اما دلیل نمی‌شود چون یک بار به توپ ضربه زدید شما خود را یک فوتبالیست بدانید یا با کشیدن یک عکس خود را یک هنرمند قلمداد کنید. اما با تکرار این اقدامات، شواهد جمع می‌شوند و تصویر شما از خود شروع به تغییر می‌کند. تأثیر

تجربه‌های یک‌باره از بین می‌رود در حالی که تأثیر عادت‌ها با گذشت زمان تقویت می‌شود، به این معنی که فرایند شکل‌گیری هویت شما با توجه به عادت‌هایتان صورت می‌گیرد. به این ترتیب، روند ایجاد عادت‌ها در واقع پروسه‌ی خود شدن است.

این یک تکامل تدریجی است. ما با یک بشکن و تصمیم به اینکه یک فرد کاملاً جدید باشیم تغییر نمی‌کنیم. ما ذره ذره، روز به روز، عادت به عادت تغییر می‌کنیم. ما به طور مداوم در حال ریز تکامل خود هستیم.

هر عادت مانند یک پیشنهاد است: «هی، شاید من این هستم.» اگر کتابی را تمام کردید، شاید از آن دسته افرادی هستید که مطالعه را دوست دارید. اگر به باشگاه می‌روید، شاید ورزش را دوست دارید. اگر نواختن گیتار را تمرین می‌کنید، شاید از آن دسته افرادی هستید که موسیقی را دوست دارید.

هر اقدامی که انجام می‌دهید، یک رای به نوع شخصیتی است که می‌خواهید به آن تبدیل شوید. هیچ تک اقدامی باورهای شما را تغییر نمی‌دهد، اما با جمع شدن آراء، شواهد هویت جدید شما نیز افزایش می‌یابد. این یکی از دلایلی است که چرا تغییر معنادار نیاز به تغییر اساسی ندارد. عادت‌های کوچک می‌توانند با ارائه شواهدی از هویت جدید تفاوت معناداری ایجاد کنند. و اگر تغییر معنادار باشد، در واقع بزرگ است. این پارادوکس ایجاد پیشرفت‌های کوچک است.

با کنار هم گذاشتن همه اینها، می‌توانید ببینید که عادت‌ها مسیر تغییر هویت شما هستند. عملی‌ترین راه برای تغییر شخصیت خود این است که کاری را که انجام می‌دهید تغییر دهید.

هر بار که یک صفحه می‌نویسید، یک نویسنده هستید.

هر بار که ویولن تمرین می‌کنید، یک نوازنده هستید.

هر بار که تمرینی را شروع می‌کنید، یک ورزشکار هستید.

هر بار که کارکنان خود را تشویق می‌کنید، یک رهبر هستید.

هر عادت نه تنها نتیجه می‌دهد بلکه چیز بسیار مهمتری را به شما می‌آموزد: اعتماد به خود. شما شروع به باور می‌کنید که واقعاً می‌توانید این چیزها را به انجام برسانید. وقتی آرا افزایش می‌یابد و شواهد شروع به تغییر می‌کنند، داستانی که برای خود تعریف می‌کنید نیز شروع به تغییر می‌کند.

البته برعکس هم عمل میکند هر بار که انتخاب می کنید یک عادت بد را انجام دهید، رای به آن هویت است. خبر خوب این است که شما نیازی به کامل بودن ندارید. در هر انتخاباتی قرار است به هر دو طرف رای داده شود. برای پیروزی در انتخابات نیازی به رای وحدت رویه ندارید. شما فقط به اکثریت نیاز دارید فرقی نمی کند که چند رای به یک رفتار بد بدهید یا یک عادت غیر سازنده. هدف شما صرفاً برنده شدن در اکثر مواقع است. هویت های جدید نیازمند شواهد جدید هستند. اگر به همان آرایی که همیشه داده اید ادامه دهید، همان نتایجی را خواهید گرفت که همیشه داشته اید. اگر رای شما تغییر نکند، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد.

این یک فرآیند دو مرحله ای ساده است:

۱. نوع فردی را که می خواهید باشید تعیین کنید.

۲. با بردهای کوچک آن را به خود ثابت کنید.

ابتدا تصمیم بگیرید که می خواهید چه کسی باشید. این در هر سطحی صادق است - به عنوان یک فرد، به عنوان یک تیم، به عنوان یک جامعه، به عنوان یک ملت. برای چه چیزی می خواهید بایستید؟ اصول و ارزش های شما چیست؟ دوست دارید چه کسی شوید؟

اینها سوالات بزرگی هستند و بسیاری از مردم مطمئن نیستند که از کجا شروع کنند - اما آنها می دانند که چه نوع نتایجی را می خواهند: درست کردن شکم شش تکه یا احساس اضطراب کمتر یا دو برابر کردن حقوق خود. خوب است. از آنجا شروع کنید و از نتایجی که می خواهید به سمت افرادی که می توانند آن نتایج را به دست آورند، کار کنید. از خود بپرسید: «چه شخصیتی می تواند به نتیجه ای که می خواهم برسد؟» می تواند چهل پوند وزن کم کند؟ می تواند یک زبان جدید یاد بگیرد؟ و یا چه کسی می تواند یک استارت آپ موفق را اداره کند؟ به عنوان مثال، «چه کسی می تواند یک کتاب بنویسد؟» احتمالاً کسی است که سازگار و قابل اعتماد است. اکنون تمرکز شما از نوشتن یک کتاب (مبتنی بر نتیجه) به فردی ثابت و قابل اعتماد (مبتنی بر هویت) تغییر می کند.

این فرآیند می تواند به باورهایی مانند:

من معلمی هستم که از دانش آموزانش دفاع می کند. «

«من از آن دسته پزشکی هستم که به هر بیمار زمان و همدلی لازم را می دهد.»

«من از آن دسته مدیرانی هستم که از کارمندانش دفاع می‌کند.»

هنگامی که به نوع فردی که می‌خواهید باشید دست پیدا کنید، می‌توانید قدم‌های کوچکی برای تقویت هویت مورد نظر خود بردارید. دوستی دارم که بیش از ۱۰۰ پوند وزن کم کرد و از خود پرسید: «یک فرد سالم چه کار می‌کند؟» تمام روز از این سوال به عنوان راهنما استفاده می‌کرد. آیا یک فرد سالم راه می‌رود یا سوار تاکسی می‌شود؟ آیا یک فرد سالم بوریو سفارش می‌دهد یا سالاد؟ او تصور می‌کرد که اگر به اندازه کافی مانند یک فرد سالم رفتار کند، در نهایت به آن شخص تبدیل می‌شود. حق با او بود.

مفهوم عادات مبتنی بر هویت اولین مقدمه‌ی ما برای موضوع کلیدی دیگر در این کتاب است: حلقه‌های بازخورد. عادات شما هویت شما را شکل می‌دهد و هویت شما عادات شما را شکل می‌دهد. این یک خیابان دو طرفه است. شکل‌گیری همه عادات یک حلقه بازخورد است (مفهومی که در فصل بعدی به طور عمیق بررسی خواهیم کرد)، اما مهم است که اجازه دهید ارزش‌ها، اصول و هویت شما به جای نتایج شما، حلقه را هدایت کند. تمرکز همیشه باید روی تبدیل شدن به آن نوع آدم باشد، نه به دست آوردن یک نتیجه خاص.

دلیل واقعی اهمیت عادات

تغییر هویت، ستاره قطبی تغییر عادت است. در ادامه این کتاب دستورالعمل‌های گام به گام در مورد چگونگی ایجاد عادت‌های بهتر در خود، خانواده، تیم، شرکت و هر جای دیگری که می‌خواهید ارائه می‌کند. اما سوال واقعی این است: «آیا شما تبدیل به فردی می‌شوید که می‌خواهید تبدیل شوید؟». اولین قدم چيستی یا چگونگی نیست، بلکه چه شخصیتی است. شما باید بدانید که می‌خواهید چه کسی باشید. در غیر این صورت، تلاش شما برای تغییر مانند یک قایق بدون سکان است. و به همین دلیل است که ما از اینجا شروع می‌کنیم. شما این قدرت را دارید که باورهای خود را در مورد خودتان تغییر دهید. هویت شما روی سنگ نوشته نشده. شما در هر لحظه یک انتخاب دارید. شما می‌توانید هویتی را که می‌خواهید با عاداتی که امروز انتخاب می‌کنید، تقویت کنید، انتخاب کنید. و این ما را به هدف عمیق‌تر این کتاب و دلیل واقعی اهمیت عادات می‌رساند. ایجاد عادات بهتر این نیست که روز خود را با راهکارهای مفید پر کنید. موضوع این نیست که هر شب نخ دندان بکشید یا هر روز صبح دوش آب سرد بگیرید یا هر روز یک لباس بپوشید. یا اینکه در مورد دستیابی به معیارهای خارجی موفقیت مانند کسب درآمد بیشتر، کاهش وزن یا کاهش استرس نیست. عادت‌ها می‌توانند به

شما در دستیابی به همه این‌ها کمک کنند، اما اساساً به معنای داشتن چیزی نیستند. بلکه به واسطه آن‌ها در حال تبدیل شدن به یک نفر دیگر هستند.

در نهایت، عادات شما اهمیت دارند، زیرا به شما کمک می‌کنند تا به آن شخصی تبدیل شوید که می‌خواهید باشید. آن‌ها کانالی هستند که از طریق آن‌ها عمیق‌ترین باورهای خود را در مورد خود ایجاد می‌کنید. به معنای واقعی کلمه، شما به عادت‌های خود تبدیل می‌شوید.

خلاصه‌ی فصل

سه سطح تغییر وجود دارد: تغییر نتیجه، تغییر فرآیند و تغییر هویت.

موثرترین راه برای تغییر عادت‌های خود این است که بر روی آنچه می‌خواهید به دست آورید تمرکز نکنید، بلکه روی کسی که می‌خواهید تبدیل شوید تمرکز کنید.

هویت شما از عادات شما ظاهر می‌شود. هر عملی رای است برای نوع فردی که می‌خواهید تبدیل شوید.

تبدیل شدن به بهترین نسخه از خود مستلزم آن است که به طور مداوم باورهای خود را ویرایش کنید و هویت خود را ارتقا دهید و گسترش دهید.

دلیل واقعی اهمیت عادات به این دلیل نیست که آن‌ها می‌توانند نتایج بهتری برای شما داشته باشند (اگرچه می‌توانند این کار را انجام دهند)، بلکه به این دلیل است که می‌توانند باورهای شما را در مورد خودتان تغییر دهند.

فصل ۳

چگونه در ۴ مرحله ساده عادت های بهتری بسازیم



در سال ۱۸۹۸ روانشناسی به نام ادوارد تورندایک آزمایشی را انجام داد که باعث شد برای درک ما از نحوه شکل گیری عادات و قوانینی که رفتار ما را هدایت می کند پایه ای شکل گیرد. تورندایک به مطالعه رفتار حیوانات علاقه مند بود و کار با گربه ها را شروع کرد.

او هر گربه را داخل وسیله ای قرار می داد که به عنوان جعبه پازل شناخته می شود. جعبه به گونه ای طراحی شده بود که گربه بتواند از طریق یک در بگریزد «با یک کار ساده، مانند کشیدن یک حلقه طناب، فشار دادن یک اهرم، یا پا گذاشتن روی یک سکو». به عنوان مثال، یک جعبه حاوی اهرمی بود که با فشار دادن آن، دری در کنار جعبه باز می شد. پس از باز شدن در، گربه می توانست به سمت کاسه غذا برود.

بیشتر گربه ها به محض اینکه داخل جعبه قرار گرفتند می خواستند فرار کنند. آن ها بینی خود را به گوشه ها فرو می کردند، پنجه های خود را به سوراخ ها می چسبانند و به اشیاء شل چنگ می زدند. بعد از چند دقیقه کاوش، گربه ها اهرم جادویی را فشار می دادند، در باز می شد و آن ها فرار می کردند.

تورندایک رفتار هر گربه را در بسیاری از آزمایشات ردیابی کرد. در ابتدا، حیوانات به طور تصادفی در اطراف جعبه حرکت می کردند. اما به محض اینکه اهرم فشار داده شد و در باز شد، فرآیند یادگیری آغاز شد. به تدریج، هر گربه یاد گرفت که عمل فشار دادن اهرم را با پاداش فرار از جعبه و رسیدن به غذا مرتبط کند.

پس از بیست تا سی آزمایش، این رفتار آنقدر خودکار و عادی شد که گربه توانست ظرف چند ثانیه فرار کند. برای مثال، تورندایک خاطرنشان کرد: «یک گربه زمان های زیر را برای اجرای این عمل انجام داد. ۱۶۰ ثانیه،

۳۰ ثانیه، ۹۰ ثانیه، ۶۰، ۱۵، ۲۸، ۲۰، ۳۰، ۲۲، ۱۱، ۱۵، ۲۰، ۱۲، ۱۰، ۱۴، ۱۰، ۸، ۱۰، ۵، ۸، ۱۰، ۶، ۶، ۷"

در طول سه آزمایش اول، گربه به طور متوسط در ۵,۱ دقیقه فرار کرد. در طول سه آزمایش آخر، به طور متوسط در ۶,۳ ثانیه فرار کرد. با تمرین، هر گربه خطاهای کمتری داشت و اقدامات آن‌ها سریعتر و خودکارتر شد. به جای تکرار همان اشتباهات، گربه شروع به فرار کردن مستقیم از جعبه کرد.

تورندایک فرآیند یادگیری را از مطالعات خود، با بیان این جمله توصیف کرد: «رفتارهایی که به دنبال آن پیامدهای رضایت‌بخش است، تمایل به تکرار دارند و آن‌هایی که پیامدهای ناخوشایندی ایجاد می‌کنند کمتر احتمال دارد تکرار شوند». کار او نقطه شروع عالی برای بحث در مورد چگونگی شکل‌گیری عادات در زندگی ما است. همچنین به برخی از سؤالات اساسی مانند: عادات چیست؟ و اصلاً چرا مغز برای ساختن آن‌ها زحمت می‌کشد؟

چرا مغز شما عادت می‌سازد؟

عادت رفتاری است که به اندازه کافی تکرار شده است تا خودکار شود. فرآیند شکل‌گیری عادت با آزمون و خطا آغاز می‌شود. هر زمان که با موقعیت جدیدی در زندگی مواجه می‌شوید، مغز شما باید تصمیم بگیرد. چگونه به این پاسخ بدهم؟ اولین باری که با مشکلی روبرو می‌شوید، مطمئن نیستید که چگونه آن را حل کنید. مانند گربه تورندایک، شما فقط چیزهایی را امتحان می‌کنید تا ببینید چه کار می‌کند.

فعالیت عصبی مغز در این دوره زیاد است. شما با دقت شرایط را تجزیه و تحلیل می‌کنید و تصمیمات آگاهانه‌ای در مورد نحوه عمل می‌گیرید. شما انبوهی از اطلاعات جدید را دریافت می‌کنید و سعی می‌کنید همه آن را معنا کنید. مغز مشغول یادگیری موثرترین روش است.

گاهی اوقات، مانند گربه‌ای که روی یک اهرم فشار می‌دهد، با یک راه حل درست برخورد می‌کنید. وقتی شما احساس اضطراب می‌کنید و متوجه می‌شوید که دویدن به شما آرامش می‌دهد. شما از لحاظ ذهنی از یک روز کاری طولانی خسته شده‌اید و یاد می‌گیرید که انجام بازی‌های ویدیویی به شما آرامش می‌دهد. شما در حال کاوش، کاوش، و سپس - بووم - یک جایزه می‌گیرید.

بعد از اینکه به یک پاداش غیرمنتظره برخورد کردید، استراتژی خود را برای دفعه بعد تغییر می‌دهید. مغز شما بلافاصله شروع به فهرست کردن وقایع قبل از پاداش می‌کند. یک دقیقه صبر کنید - احساس خوبی بود. قبل از آن چه کار کردم؟

این حلقه بازخوردی است که در پشت همه رفتارهای انسانی قرار دارد: سعی کنید، شکست بخورید، یاد بگیرید، متفاوت تلاش کنید. با تمرین، حرکات بیهوده محو می‌شوند و اعمال مفید تقویت می‌شوند. این یک عادت است.

هر زمان که به طور مکرر با مشکلی مواجه می‌شوید، مغز شما شروع به خودکار کردن فرآیند حل آن می‌کند. عادات شما فقط مجموعه‌ای از راه حل‌های خودکار هستند که مشکلات و استرس‌هایی را که مرتباً با آن مواجه می‌شوید حل می‌کنند. همانطور که دانشمند رفتارشناسی جیسون هرما می‌نویسد: «عادت‌ها راه حل‌های قابل اعتمادی برای مشکلات تکرار شونده در محیط ما هستند.»

با ایجاد عادات، سطح فعالیت مغز کاهش می‌یابد. شما یاد می‌گیرید که روی نشانه‌هایی که موفقیت را پیش بینی می‌کنند و هر چیز دیگری را تنظیم می‌کنند، قفل کنید. هنگامی که وضعیت مشابهی در آینده ایجاد می‌شود، دقیقاً می‌دانید که به دنبال چه چیزی باشید. دیگر نیازی به تحلیل هر زاویه از یک موقعیت نیست. مغز شما روند آزمون و خطا را نادیده می‌گیرد و یک قانون ذهنی ایجاد می‌کند: اگر این است، پس آن. این سناریوهای شناختی را به طور خودکار در زمان و موقعیت مناسب دنبال می‌کند. اکنون، هر زمان که احساس استرس می‌کنید، کرم دویدن به جانتان می‌افتد. به محض اینکه از محل کار وارد در می‌شوید، کنترل بازی ویدیویی را می‌گیرید. انتخابی که زمانی نیاز به تلاش داشت، اکنون خودکار است. یک عادت ایجاد شده است. عادت‌ها میانبرهای ذهنی هستند که از تجربه آموخته می‌شوند. به یک معنا، یک عادت فقط خاطره‌ای از مراحل است که قبلاً برای حل یک مشکل در گذشته دنبال کرده اید. هر زمان که شرایط مناسب باشد، می‌توانید حافظه خودتان را بخوانید و به طور خودکار همان راه حل را اعمال کنید. دلیل اصلی که مغز گذشته را به خاطر می‌آورد این است که بهتر پیش بینی کند که چه چیزی در آینده کارساز خواهد بود.

شکل گیری عادت فوق العاده مفید است زیرا ذهن خودآگاه گلوگاه مغز است. فقط می‌تواند به یک مشکل در یک زمان توجه کند. در نتیجه، مغز شما همیشه در تلاش است تا توجه آگاهانه شما را برای هر کاری که بسیار ضروری است حفظ کند. هر زمان که ممکن است، ضمیر خودآگاه دوست دارد وظایفی را به ضمیر ناخودآگاه واگذار کند تا به صورت خودکار انجام شود. این دقیقاً همان چیزی است که وقتی یک عادت شکل می‌گیرد اتفاق می‌افتد. عادت‌ها بار شناختی را کاهش می‌دهند و ظرفیت ذهنی را آزاد می‌کنند، بنابراین می‌توانید توجه خود را به کارهای دیگر اختصاص دهید.

با وجود کارآمدی آن‌ها، برخی از مردم هنوز در مورد مزایای عادات شگفت زده می‌شوند. استدلال به این صورت است: «آیا عادت‌ها زندگی من را کسل کننده خواهند کرد؟ من نمی‌خواهم خودم را در سبک زندگی‌ای که از آن

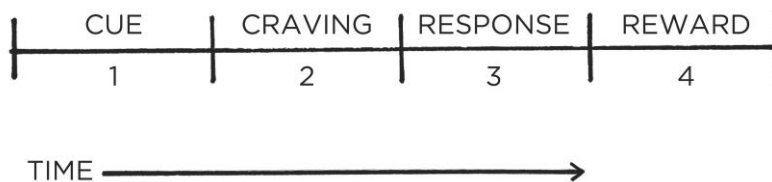
لذت نمی‌برم، گرفتار کنم. آیا این همه تکرار، نشاط و خودانگیختگی زندگی را از بین نمی‌برد؟» به ندرت. چنین سؤالاتی دوگانگی کاذب را ایجاد می‌کند. آن‌ها شما را وادار می‌کنند فکر کنید که باید بین ساختن عادات و دستیابی به آزادی یکی را انتخاب کنید. در واقع، این دو مکمل یکدیگر هستند.

عادات آزادی را محدود نمی‌کنند. آن را ایجاد می‌کنند. در واقع، افرادی که عادات‌های خود را کنترل نمی‌کنند، اغلب کسانی هستند که کمترین میزان آزادی را دارند. بدون عادات مالی خوب، همیشه برای پول بعدی مبارزه خواهید کرد. بدون عادات بهداشتی خوب، به نظر می‌رسد همیشه کمبود انرژی دارید. بدون عادات یادگیری خوب، همیشه احساس می‌کنید که از منحنی یادگیری عقب هستید. اگر همیشه مجبور هستید در مورد کارهای ساده تصمیم بگیرید - چه زمانی باید تمرین و ورزش کنم، چه زمانی کجا برم و چه زمانی بنویسم، چه زمانی صورت حساب‌ها را پرداخت کنم - پس زمان کمتری برای آزادی خواهید داشت. تنها با آسان کردن اصول اولیه زندگی است که می‌توانید فضای ذهنی مورد نیاز برای تفکر آزاد و خلاقیت را ایجاد کنید.

برعکس، زمانی که عادت‌های خود را به کار می‌گیرید و اصول زندگی را مدیریت می‌کنید و انجام می‌دهید، ذهن شما آزاد است تا روی چالش‌های جدید تمرکز کند و بر مجموعه مشکلات بعدی تسلط یابد. ایجاد عادات در زمان حال به شما این امکان را می‌دهد که کارهای بیشتری را در آینده انجام دهید.

علم چگونگی کارکرد عادات‌ها

فرآیند ایجاد یک عادت را می‌توان به چهار مرحله ساده تقسیم کرد: نشانه، تمایل، پاسخ و پاداش. تقسیم آن به این بخش‌های اساسی می‌تواند به ما کمک کند تا بفهمیم یک عادت چیست، چگونه کار می‌کند و چگونه آن را بهبود بخشیم.



شکل ۵: همه عادات در چهار مرحله به ترتیب پیش می‌روند: نشانه، تمایل، پاسخ و پاداش.

این الگوی چهار مرحله‌ای ستون فقرات هر عادت است و مغز شما هر بار این مراحل را به همان ترتیب طی می‌کند.

اول، نشانه وجود دارد. نشانه مغز شما را تحریک می‌کند تا رفتاری را آغاز کند. به معنی کمی اطلاعات است که پاداش را پیش بینی می‌کند. اجداد ماقبل تاریخ ما به نشانه‌هایی توجه می‌کردند که مکان پاداش‌های اولیه مانند غذا، آب و رابطه جنسی را نشان می‌داد. امروزه بیشتر وقت خود را صرف یادگیری نشانه‌هایی می‌کنیم که پاداش‌های ثانویه مانند پول و شهرت، قدرت و موقعیت، تمجید و تایید، عشق و دوستی یا احساس رضایت شخصی را پیش بینی می‌کنند. (البته، این تعقیب‌ها به‌طور غیرمستقیم شانس ما را برای بقا و تولید مثل افزایش می‌دهند، که انگیزه عمیق‌تر پشت هر کاری است که انجام می‌دهیم).

ذهن شما به‌طور مداوم در حال تجزیه و تحلیل محیط داخلی و خارجی شما در مورد مکان قرار گرفتن جوایز است. از آنجایی که نشانه اولین سرنخی است که نشان می‌دهد ما به پاداش نزدیک شده ایم، طبیعتاً منجر به تمایل پیدا کردن می‌شود.

تمایل‌ها مرحله دوم هستند و نیروی انگیزشی پشت هر عادت هستند. بدون سطحی از انگیزه یا تمایل - بدون وسوسه‌ی تغییر - دلیلی برای عمل نداریم. چیزی که میل می‌کنی خود عادت نیست، بلکه تغییر حالتی است که ایجاد می‌کند. شما هوس کشیدن سیگار را ندارید، بلکه هوس آرامشی را دارید که این سیگار به شما می‌دهد. شما انگیزه مسواک زدن دندان‌های خود را ندارید، بلکه با احساس تمیزی دهان خود انگیزه دارید. شما نمی‌خواهید تلویزیون را روشن کنید، می‌خواهید سرگرم شوید. هر هوس با تمایل به تغییر وضعیت درونی شما مرتبط است. این نکته مهمی است که بعداً به تفصیل به آن خواهیم پرداخت.

هوس‌ها از فردی به فرد دیگر متفاوت است. در تئوری، هر ذره اطلاعاتی می‌تواند باعث ایجاد تمایل شود، اما در عمل، افراد با نشانه‌های یکسانی انگیزه نمی‌گیرند. برای یک قمارباز، صدای ماشین‌های بازی می‌تواند محرکی قوی باشد که موج شدیدی از میل را برانگیزد. برای کسی که به ندرت قمار می‌کند، صدای زنگ کازینو فقط پارازیت است. نشانه‌ها تا زمانی که تفسیر نشوند بی‌معنی هستند. افکار، احساسات و عواطف ناظر چیزی است که یک نشانه را به یک تمایل تبدیل می‌کند.

مرحله سوم پاسخ است. پاسخ، عادت است که شما انجام می‌دهید، که می‌تواند به شکل یک فکر یا یک عمل باشد. اینکه آیا پاسخی رخ می‌دهد بستگی به میزان انگیزه شما و میزان اصطکاک با رفتار دارد. اگر یک عمل

خاص به تلاش فیزیکی یا ذهنی بیشتر از آنچه که مایل به صرف آن هستید نیاز دارد، آن را انجام نخواهید داد. پاسخ شما به توانایی شما نیز بستگی دارد. ساده به نظر می‌رسد، اما یک عادت تنها زمانی رخ می‌دهد که شما قادر به انجام آن باشید. اگر می‌خواهید توپ بسکتبال را به سبد بندازید اما نمی‌توانید به اندازه کافی بلند بپرید تا به حلقه برسید، خب، شانس ندارید.

در نهایت، پاسخ یک پاداش ارائه می‌دهد. پاداش هدف نهایی هر عادت است. نشانه در مورد توجه به پاداش است. تمایل در مورد خواستن پاداش است. پاسخ در مورد به دست آوردن پاداش است. ما به دنبال پاداش هستیم زیرا آن‌ها دو هدف را دنبال می‌کنند: (۱) آن‌ها ما را راضی می‌کنند و (۲) آن‌ها به ما آموزش می‌دهند.

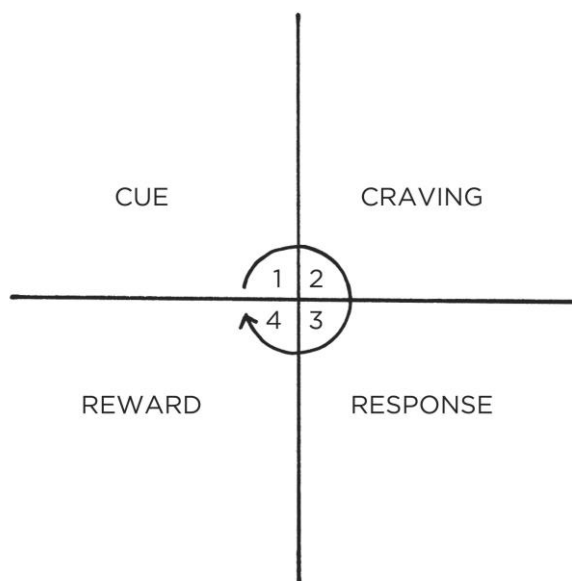
اولین هدف از پاداش، ارضای هوس شماس است. بله، پاداش‌ها به خودی خود مزایایی را ارائه می‌دهند.

غذا و آب انرژی لازم برای زنده ماندن را تامین می‌کند. ترفیع، پول و احترام بیشتری به همراه دارد. تناسب اندام باعث بهبود سلامتی و جذابیت شما می‌شود. اما مزیت فوری‌تر این است که پاداش‌ها میل شما را برای خوردن یا به دست آوردن موقعیت بهتر یا کسب تأیید ارضا می‌کنند. حداقل برای لحظه ای، پاداش‌ها باعث رضایت و رهایی از وسوسه می‌شود.

دوم، پاداش‌ها به ما می‌آموزند که کدام اقدامات ارزش یادآوری در آینده را دارند. مغز شما یک آشکارساز پاداش است. همانطور که به زندگی خود ادامه می‌دهید، سیستم عصبی حسی شما به طور مداوم نظارت می‌کند که کدام اعمال خواسته‌های شما را برآورده می‌کند و لذت را به ارمغان می‌آورد. احساس لذت و ناامیدی بخشی از مکانیسم بازخوردی است که به مغز شما کمک می‌کند تا اقدامات مفید را از کارهای بی‌فایده تشخیص دهد. پاداش‌ها حلقه بازخورد را می‌بندند و چرخه عادت را کامل می‌کنند.

اگر رفتاری در هر یک از چهار مرحله ناکافی باشد، تبدیل به عادت نمی‌شود. نشانه را حذف کنید و عادت شما هرگز شروع نخواهد شد. تمایل به غذا را کاهش دهید انگیزه کافی برای عمل را تجربه نخواهید کرد. رفتار را سخت کنید نمی‌توانید آن را انجام دهید. و اگر پاداش نتواند خواسته شما را برآورده کند، دیگر دلیلی برای تکرار آن در آینده نخواهید داشت. بدون سه مرحله اول، رفتاری رخ نخواهد داد. بدون هر چهار، یک رفتار تکرار نمی‌شود.

حلقه عادت



شکل ۶: چهار مرحله عادت به بهترین شکل به عنوان یک حلقه بازخورد توصیف می شود. آن ها یک چرخه بی پایان را تشکیل می دهند که هر لحظه که شما زنده هستید در حال اجرا است. این «حلقه عادت» به طور مداوم محیط را اسکن می کند، پیش بینی می کند که چه اتفاقی خواهد افتاد، پاسخ های مختلف را امتحان می کند و از نتایج درس می گیرد.

به طور خلاصه، نشانه یک تمایل را تحریک می کند، که پاسخ را تحریک می کند، که پاداشی را ارائه می دهد، که تمایل و وسوسه را ارضا می کند و در نهایت، با نشانه مرتبط می شود. این چهار مرحله با هم یک حلقه بازخورد عصبی را تشکیل می دهند - نشانه، تمایل، پاسخ، پاداش. نشانه، ولع، پاسخ، پاداش - که در نهایت به شما امکان می دهد عادت های خودکار ایجاد کنید. این چرخه به عنوان حلقه عادت شناخته می شود.

این فرآیند چهار مرحله ای چیزی نیست که گهگاه اتفاق بیفتد، بلکه یک حلقه بازخورد بی پایان است که در هر لحظه ای که زنده هستید - حتی اکنون - در حال اجرا و فعال است. مغز به طور مداوم محیط را اسکن می کند، پیش بینی می کند که چه اتفاقی خواهد افتاد، پاسخ های مختلف را امتحان می کند و از نتایج آن درس می گیرد. کل فرآیند در کسری از ثانیه تکمیل می شود و ما بارها و بارها از آن استفاده می کنیم بدون اینکه متوجه باشیم همه چیز در لحظه قبل بسته شده است.

ما می‌توانیم این چهار مرحله را به دو مرحله تقسیم کنیم: مرحله مشکل و مرحله حل. مرحله مشکل شامل نشانه و تمایل است و زمانی است که متوجه می‌شوید چیزی باید تغییر کند. مرحله راه حل شامل پاسخ و پاداش است و زمانی است که شما اقدام می‌کنید و به تغییری که می‌خواهید دست پیدا می‌کنید.

مرحله مشکل
۱. نشانه
۲. تمایل
فاز حل
۳. پاسخ
۴. پاداش

تمام رفتارها ناشی از تمایل به حل یک مشکل است. گاهی اوقات مشکل این است که شما متوجه چیز خوبی می‌شوید و می‌خواهید آن را به دست آورید. گاهی اوقات مشکل این است که شما دردی را تجربه می‌کنید و می‌خواهید آن را تسکین دهید. در هر صورت، هدف هر عادت حل مشکلاتی است که با آن روبرو هستید. در جدول صفحه زیر، می‌توانید چند نمونه از این که در زندگی واقعی به نظر می‌رسد را مشاهده کنید. تصور کنید وارد یک اتاق تاریک می‌شوید و کلید چراغ را می‌زنید. این عادت ساده را آنقدر انجام داده‌اید که بدون فکر کردن اتفاق می‌افتد. هر چهار مرحله را در کسری از ثانیه طی می‌کنید. میل به عمل بدون فکر به شما دست می‌دهد.

مرحله مشکل
۱. نشانه: تلفن شما با یک پیام متنی جدید دریافت می‌کند.

۲. هوس: می خواهید محتوای پیام را بخوانید.

فاز حل

۳. پاسخ: گوشی خود را بر میدارید و متن را می خوانید.

۴. پاداش: شما میل خود را برای خواندن پیام ارضا می کنید. برداشتن تلفن همراه با لرزش گوشی شما همراه می شود.

مرحله مشکل

۱. نشانه: شما در حال پاسخ دادن به ایمیل ها هستید.

۲. تمایل: شما احساس استرس می کنید. می خواهید وضعیت را به کنترل خود درآورید .

فاز حل

۳. پاسخ: ناخن هایتان را می جویید.

۴. پاداش: برای کاهش استرس میل خود را ارضا می کنید. جویدن ناخن با پاسخ دادن به ایمیل همراه می شود.

مرحله مشکل

۱. نشانه: شما بیدار میشوید

۲. تمایل: می خواهید احساس هوشیاری کنید.

فاز حل

۳. پاسخ: یک فنجان قهوه می نوشید.

۴. پاداش: شما میل خود را برای احساس هوشیاری ارضا می کنید. نوشیدن قهوه با بیدار شدن همراه می شود.

مرحله مشکل
۱. نشانه: وقتی در خیابان نزدیک دفترتان قدم می زنید بوی یک مغازه دونات فروشی را حس می کنید. ۲. تمایل: شما هوس یک دونات می کنید.
فاز حل
۳. پاسخ: شما یک دونات می خرید و می خورید. ۴. پاداش: هوس خود را برای خوردن یک دونات برآورده می کنید. خرید دونات با قدم زدن در خیابان نزدیک دفتر شما مرتبط می شود.
مرحله مشکل
۱. نشانه: شما در محل کار به یک پروژه سخت برخورد می کنید. ۲. تمایل: احساس می کنید گیر کرده اید و می خواهید ناامیدی خود را از بین ببرید.
فاز حل
۳. پاسخ: گوشی خود را بیرون می آورید و شبکه های اجتماعی را بررسی می کنید. ۴. پاداش: شما میل خود را برای احساس تسکین ارضا می کنید. بررسی رسانه های اجتماعی با احساس توقف در کار همراه می شود.
مرحله مشکل
۱. نشانه: وارد یک اتاق تاریک می شوید. ۲. تمایل: شما می خواهید داخل اتاق را ببینید.
فاز حل

۳. پاسخ: کلید چراغ را می زنید.

۴. پاداش: تمایل خود را برای دیدن برآورده می کنید. روشن کردن کلید چراغ با قرار گرفتن در یک اتاق تاریک همراه می شود.

وقتی بزرگ می شویم، به ندرت متوجه عادت هایی می شویم که زندگی ما را اداره می کنند. بسیاری از ما هرگز به این واقعیت فکر نمی کنیم که هر روز صبح ابتدا بند کفش را می بندیم، یا بعد از هر بار استفاده، توستر را از برق می کشیم، یا همیشه بعد از بازگشت از محل کار، لباس های راحت به تن می کنیم. پس از دهه ها برنامه ریزی ذهنی، ما به طور خودکار وارد این الگوهای تفکر و عمل می شویم.

چهار قانون تغییر رفتار

در فصل های بعدی، بارها و بارها خواهیم دید که چگونه چهار مرحله نشانه، تمایل، پاسخ، و پاداش تقریباً بر هر کاری که هر روز انجام می دهیم تأثیر می گذارد. اما قبل از انجام این کار، باید این چهار مرحله را به یک چارچوب عملی تبدیل کنیم که بتوانیم از آن برای طراحی عادات خوب و حذف عادات بد استفاده کنیم.

من از این چارچوب به عنوان چهار قانون تغییر رفتار یاد می کنم، و مجموعه ای ساده از قوانین را برای ایجاد عادات خوب و شکستن عادت های بد ارائه می دهم. شما می توانید هر قانون را به عنوان اهرمی در نظر بگیرید که بر رفتار انسان تأثیر می گذارد. هنگامی که اهرم ها در موقعیت های مناسب قرار دارند، ایجاد عادات خوب بدون دردسر است. وقتی آن ها در موقعیت های اشتباه قرار می گیرند، تقریباً غیرممکن است.

چگونه یک عادت خوب ایجاد کنیم

چگونه یک عادت خوب ایجاد کنیم

قانون اول (نشانه): آن را آشکار کنید.

قانون دوم (تمایل): آن را جذاب کنید.

قانون سوم (پاسخ): آن را آسان کنید.

قانون چهارم (پاداش): آن را رضایت بخش کنید.

ما می‌توانیم این قوانین را معکوس کنیم تا یاد بگیریم چگونه یک عادت بد را ترک کنیم.

چگونه یک عادت بد را ترک کنیم

وارونگی قانون اول (نشانه): آن را نامرئی کنید.

وارونگی قانون دوم (تمایل): آن را غیرجذاب کنید.

وارونگی قانون سوم (پاسخ): کار را سخت کنید.

وارونگی قانون چهارم (پاداش): آن را عامل نارضایتی کنید.

برای من غیرمسئولانه خواهد بود که ادعا کنم این چهار قانون چارچوبی جامع برای تغییر هر رفتار انسانی هستند، اما فکر می‌کنم به هم نزدیک هستند. همانطور که به زودی خواهید دید، چهار قانون تغییر رفتار تقریباً در هر زمینه‌ای اعمال می‌شود، از ورزش گرفته تا سیاست، هنر تا پزشکی، کمدی تا مدیریت. این قوانین بدون توجه به چالشی که با آن روبرو هستید قابل استفاده هستند. برای هر عادت نیازی به استراتژی‌های کاملاً متفاوت نیست.

هر زمان که می خواهید رفتار خود را تغییر دهید، می توانید به سادگی از خود بپرسید:

۱. چگونه می توانم آن را آشکار کنم؟
۲. چگونه می توانم آن را جذاب کنم؟
۳. چگونه می توانم آن را آسان کنم؟
۴. چگونه می توانم آن را رضایت بخش کنم؟

اگر تا به حال از خود پرسیده اید، «چرا کاری را که می گویم انجام نمی دهم؟ چرا وزن کم نمی کنم یا سیگار را ترک نمی کنم یا برای بازنشستگی پس انداز نمی کنم یا ایده کسب و کار جدید را شروع نمی کنم؟ چرا می گویم چیزی مهم است اما به نظر نمی رسد برای آن وقت بگذارم؟» پاسخ به این سؤالات را می توان جایی در این چهار قانون یافت. کلید ایجاد عادات خوب و ترک عادت های بد، درک این قوانین اساسی و نحوه تغییر آن ها بر اساس مشخصات خود است. هر هدفی اگر خلاف ذات انسان باشد محکوم به شکست است.

عادات شما توسط سیستم های زندگی شما شکل می گیرد. در فصل های بعدی، این قوانین را یکی یکی مورد بحث قرار می دهیم و نشان می دهیم که چگونه می توانید از آن ها برای ایجاد سیستمی استفاده کنید که در آن عادت های خوب به طور طبیعی پدیدار شوند و عادت های بد از بین بروند.

خلاصه‌ی فصل

عادت رفتاری است که به اندازه کافی تکرار شده است تا خودکار شود.

هدف نهایی عادات، حل مشکلات زندگی با کمترین انرژی و تلاش است.

هر عادتی را می‌توان به یک حلقه بازخورد تقسیم کرد که شامل چهار مرحله است: نشانه، تمایل، پاسخ و پاداش.

چهار قانون تغییر رفتار مجموعه ساده‌ای از قوانین است که می‌توانیم از آن‌ها برای ایجاد عادات بهتر استفاده کنیم. آن‌ها عبارتند از: (۱) آن را آشکار می‌کنند، (۲) آن را جذاب می‌کنند، (۳) آن را آسان می‌کنند، و (۴) آن را راضی می‌کنند.

قانون اول

آن را آشکار کنید

۴

مردی که درست به نظر نمی‌رسید



روانشناس گری کلاین یک بار داستانی را در مورد زنی برای من تعریف کرد که در یک مهمانی خانوادگی شرکت کرده بود. او سال‌ها را به عنوان بهیار گذرانده بود و پس از ورود به مراسم، نگاهی به پدرشوهرش انداخت و بسیار نگران شد.

او گفت: «قیافه شما خوب به نظر نمی‌آید.

پدرشوهرش که حالش کاملاً خوب بود، به شوخی پاسخ داد: «خب، من هم از قیافه تو خوشم نمی‌آید.»

او اصرار کرد: «نه. الان باید بری بیمارستان.

چند ساعت بعد، مرد تحت عمل جراحی نجات بخش قرار گرفت، زیرا معاینه نشان داد که یک رگ اصلی گرفتگی دارد و در معرض خطر فوری حمله قلبی قرار داشت. بدون شهود عروسش، او می‌توانست بمیرد.

عروس بهیارش چه دید؟ چگونه حمله قلبی قریب الوقوع او را پیش بینی کرد؟

هنگامی که شریان‌های اصلی مسدود می‌شوند، بدن بر ارسال خون به اندام‌های حیاتی و دور از مکان‌های محیطی نزدیک به سطح پوست تمرکز می‌کند. نتیجه تغییر در الگوی توزیع خون در صورت است. پس از سال‌ها کار با افراد مبتلا به نارسایی قلبی، این زن ناخودآگاه توانایی تشخیص این الگو را در بینایی ایجاد کرد. او نمی‌توانست توضیح دهد که چه چیزی در چهره پدرشوهرش متوجه شد، اما می‌دانست که مشکلی دارد.

داستان‌های مشابه در زمینه‌های دیگر نیز وجود دارد. به عنوان مثال، تحلیلگران نظامی می‌توانند از روی چشمک زن پرده‌های رادار تشخیص دهند که کدام یک موشک دشمن و کدام یک هواپیمای ناوگان خودی

هستند، حتی اگر هر دو با یک سرعت حرکت کنند، و در همان ارتفاع پرواز کنند، و در رادار تقریباً یکسان به نظر می‌رسند. در طول جنگ خلیج فارس، ستوان فرمانده مایکل رایلی با دستور ساقط کردن یک موشک، یک ناو جنگی کامل را نجات داد - با وجود اینکه دقیقاً شبیه هواپیماهای خود کشتی جنگی در رادار بود. او تماس درستی برقرار کرد، اما حتی افسران مافوقش هم نتوانستند توضیح دهند که چگونه این کار را انجام داد.

متصدیان موزه هم تفاوت بین یک اثر هنری اصیل و تقلبی که به طور ماهرانه جعل شده است، تشخیص دهند، حتی اگر نتوانند دقیقاً به شما بگویند که کدام جزئیات را جعل کرده اند. رادیولوژیست‌های باتجربه می‌توانند به اسکن مغز نگاه کنند و ناحیه‌ای را که در آن سگته مغزی ایجاد می‌شود، قبل از اینکه علائم واضحی برای افراد غیر متخصص قابل مشاهده باشد، پیش بینی کنند. حتی من شنیده‌ام که آرایشگران فقط با لمس موهای مشتری متوجه بارداری او شده اند.

مغز انسان یک دستگاه پیش بینی است. به طور مداوم در حال تجزیه و تحلیل اطلاعاتی است که محیط اطراف دریافت می‌کند. هر زمان که چیزی را به طور مکرر تجربه می‌کنید - مانند دیدن چهره یک بیمار سگته قلبی یا یک تحلیلگر نظامی که موشکی را روی صفحه رادار می‌بیند - مغز شما شروع می‌کند به توجه به آنچه مهم است، مرتب کردن جزئیات و برجسته کردن نشانه‌های مربوطه و فهرست‌بندی آن‌ها تا اطلاعات را در آینده استفاده کند.

با تمرین کافی، می‌توانید بدون اینکه آگاهانه در مورد آن فکر کنید نشانه‌هایی را انتخاب کنید که نتایج خاصی را، پیش‌بینی می‌کنند. به طور خودکار، مغز شما درس‌هایی را که از طریق تجربه آموخته‌اید رمزگذاری می‌کند. ما همیشه نمی‌توانیم چیزی را که یاد می‌گیریم توضیح دهیم، اما یادگیری همیشه در طول مسیر اتفاق می‌افتد، و توانایی شما برای توجه به نشانه‌های مرتبط در یک موقعیت خاص، پایه و اساس هر عادت است که دارید.

ما دست کم می‌گیریم که مغز و بدن ما چقدر می‌تواند بدون فکر کردن کار انجام دهد. شما به موهایتان نمی‌گویید که رشد کنند، به قلبتان نمی‌گویید که پمپاژ کند، به ریه‌هایتان نفس بکشد، یا هضم غذا را به معده‌تان نمی‌گویید. و با این حال بدن شما همه اینها و بیشتر را خودکار کنترل می‌کند. شما خیلی بیشتر از خود آگاه‌تان هستید.

گرسنگی را در نظر بگیرید. چگونه متوجه می‌شوید که گرسنه هستید؟ لازم نیست یک کلوچه را روی کابینت ببینید تا متوجه شوید که وقت خوردن است. اشتها و گرسنگی به طور ناخودآگاه کنترل می‌شوند. بدن شما حلقه‌های بازخورد مختلفی دارد که به تدریج به شما هشدار می‌دهند که زمان غذا خوردن دوباره فرا می‌رسد و

آنچه را که در اطراف شما و درون شما می‌گذرد، ردیابی می‌کند. هوس غذا می‌تواند به کمک هورمون‌ها و مواد شیمیایی در بدن شما ایجاد شود. ناگهان گرسنه می‌شوید، حتی اگر کاملاً مطمئن نیستید که چه چیزی باعث چنین حسی شده است.

این یکی از شگفت‌انگیزترین بینش‌ها در مورد عادت‌های ما است: برای شروع یک عادت نیازی نیست از نشانه‌های آن آگاه باشید. شما می‌توانید فرصتی را متوجه شوید و بدون توجه آگاهانه به آن اقدام کنید. این همان چیزی است که عادات را مفید می‌کند.

البته این چیزی است که آن‌ها را خطرناک هم می‌کند. همانطور که عادت‌ها شکل می‌گیرند، اعمال شما تحت هدایت ذهن خودکار و ناخودآگاه شما قرار می‌گیرد. قبل از اینکه متوجه شوید چه اتفاقی می‌افتد، در الگوهای قدیمی قرار می‌گیرید. مگر اینکه کسی به آن اشاره کند، ممکن است متوجه نشوید که هر زمان که می‌خندید، دهان خود را با دست می‌پوشانید، قبل از پرسیدن سوال عذرخواهی می‌کنید، یا عادت دارید جملات دیگران را تمام کنید. و هر چه بیشتر این الگوها را تکرار کنید، کمتر احتمال می‌دهید که چه کاری انجام می‌دهید و چرا آن را انجام می‌دهید.

من یک بار در مورد یکی از کارکنان فروشگاه شنیدم که به او دستور داده شده بود کارت‌های هدیه خالی را بعد از اینکه مشتری‌ها موجودی کارت را مصرف کردند، برش دهد. یک روز، چند مشتری متوالی را که با کارت هدیه خرید کرده بودند و موجودی تمام شده بود، کارتشان را قیچی کرد. وقتی نوبت مشتری بعدی شد، کارمند کارت اعتباری واقعی مشتری را کشید، قیچی را برداشت و سپس آن را نصف کرد - کاملاً خودکار - حتی قبل از اینکه به مشتری مبهوت نگاه کند.

زن دیگری که در تحقیقاتم با آن روبرو شدم، معلم سابق پیش دبستانی بود که به شغل شرکتی تغییر مکان داده بود. با وجود اینکه او اکنون با بزرگسالان کار می‌کرد، عادت‌های قدیمی‌اش ترک نشده بود و مدام از همکارانش می‌پرسید که آیا بعد از رفتن به دستشویی دست‌هایشان را شسته‌اند یا خیر. من همچنین داستان مردی را پیدا کردم که سال‌ها به عنوان نگهبان پیش دبستانی کار می‌کرد و گهگاه فریاد می‌زد «راه برو!» هر وقت کودکی را می‌دید که می‌دود.

با گذشت زمان، نشانه‌هایی که جرقه عادات ما را می‌زند، آنقدر عادی می‌شوند که اساساً نامرئی هستند: خوراکی‌های روی اوپن آشپزخانه، کنترل تلویزیون کنار کاناپه، تلفن در جیب ما. پاسخ‌های ما به این نشانه‌ها

آنقدر عمیق رمزگذاری شده‌اند که ممکن است احساس کنیم میل به عمل از هیچ جا سرچشمه نمی‌گیرد. به همین دلیل، باید فرآیند تغییر رفتار را با آگاهی آغاز کنیم.

قبل از اینکه بتوانیم به طور موثر عادات جدیدی بسازیم، باید عادات فعلی خود را کنترل کنیم. این می‌تواند چالش برانگیزتر از آن چیزی باشد که به نظر می‌رسد، زیرا زمانی که یک عادت به طور محکم در زندگی شما ریشه دوانده باشد، اغلب ناخودآگاه و خودکار است. اگر عادت بی‌فکر باقی بماند، نمی‌توانید انتظار بهبود آن را داشته باشید. همانطور که کارل یونگ روانشناس می‌گوید: «تا زمانی که ناخودآگاه را آگاه نکنید، زندگی شما را هدایت می‌کند و شما آن را سرنوشت می‌نامید.»

کارت امتیازی عادت‌ها

سیستم راه آهن ژاپن به عنوان یکی از بهترین‌ها در جهان شناخته می‌شود. اگر در توکیو سوار قطار شوید، متوجه خواهید شد که اپراتورها عادت عجیبی دارند.

زمانی که هر اپراتور قطار را هدایت می‌کند، اشیاء مختلفی را تشخیص می‌دهد. درست وقتی که قطار به یک سیگنال نزدیک می‌شود، اپراتور آن را تشخیص می‌دهد: «سیگنال سبز است.» با ورود و خروج قطار به هر ایستگاه، اپراتور به سرعت سنج اشاره می‌کند و سرعت دقیق را اعلام می‌کند. هنگامی که زمان حرکت فرا می‌رسد نیز اپراتور به جدول زمانی اشاره کرده و زمان را اعلام می‌کند. در خارج از پلت فرم، سایر کارمندان اقدامات مشابهی را انجام می‌دهند. قبل از حرکت هر قطار، کارکنان در امتداد لبه سکو اشاره می‌کنند و اعلام می‌کنند: «همه چیز درسته!» همه جزئیات مشخص می‌شود، به آن اشاره می‌شود و با صدای بلند نامگذاری می‌شود.

این فرآیند به نام اشاره و فراخوان معروف است، که یک سیستم ایمنی است و برای کاهش اشتباهات طراحی شده است. احمقانه به نظر می‌رسد، اما فوق العاده خوب کار می‌کند. اشاره و تماس خطاها را تا ۸۵ درصد و تصادفات را تا ۳۰ درصد کاهش می‌دهد. سیستم متروی MTA در شهر نیویورک نسخه اصلاح شده‌ای را اتخاذ کرده است که «فقط اشاره ای» است و «در عرض دو سال پس از اجرا، حوادث متروها را تا ۵۷ درصد کاهش داد.»

اشاره و فراخوانی بسیار مؤثر است زیرا سطح آگاهی را از یک عادت ناخودآگاه به سطح خودآگاه تر ارتقا می دهد. از آنجایی که اپراتورهای قطار باید از چشم ها، دست ها، دهان و گوش های خود استفاده کنند، احتمالاً قبل از اینکه مشکلی پیش بیاید، متوجه مشکلات می شوند.

همسرم هر زمان که ما آماده می شویم برای سفر خارج همچنین کاری می کند، او به صورت شفاهی ضروری ترین اقلام موجود در لیست خود را صدا می کند. " کلیدهایم را دارم. کیف پولم را دارم من عینکم را برداشته ام شوهرم را هم که برداشتم. »

هرچه یک رفتار خودکارتر شود، کمتر احتمال دارد که آگاهانه درباره آن فکر کنیم. وقتی قبلاً هزاران بار کاری را انجام داده ایم، شروع به نادیده گرفتن آن می کنیم. فرض می کنیم که دفعه بعد دقیقاً مثل دفعه قبل خواهیم بود. ما آنقدر به انجام کاری که همیشه انجام می دادیم عادت کرده ایم که از این سؤال که آیا اصلاً کار درستی است یا خیر دست می کشیم. بسیاری از ناکامی های ما در عملکرد تا حد زیادی به فقدان خودآگاهی نسبت داده می شود. یکی از بزرگترین چالش های ما در تغییر عادت ها، حفظ آگاهی از کاری است که در واقع انجام می دهیم. این به توضیح اینکه چرا عواقب عادت های بد می تواند بر ما نفوذ کند کمک می کند. ما برای زندگی شخصی خود به یک سیستم «اشاره و فراخوان» نیاز داریم. این منشأ کارت امتیازی عادت ها است، که تمرین ساده ای است که می توانید برای آگاهی بیشتر از رفتار خود از آن استفاده کنید. برای ایجاد عادت های خود، فهرستی از عادات روزانه خود تهیه کنید.

در اینجا نمونه ای از جایی است که لیست شما ممکن است شروع شود:

- بیدار شدن ?
- خاموش کردن زنگ هشدار ?
- چک کردن گوشی ?
- رفتن به دستشویی ?
- وزن کردن خودم ?
- دوش گرفتن ?
- مسواک زدن دندان هایم ?

- ❑ کشیدن نخ دندان
- ❑ عطر زدن
- ❑ آویزان کردن حوله تا خشک شود
- ❑ لباس پوشیدن
- ❑ درست کردن یک فنجان چای
- ❑ و ...

هنگامی که یک لیست کامل تهیه کردید، به هر رفتار نگاه کنید و از خود بپرسید: «آیا این یک عادت خوب، یک عادت بد یا یک عادت خنثی است؟» اگر عادت خوبی است، در کنار آن «+» بنویسید. اگر عادت بدی است، «-» بنویسید. اگر عادت خنثی است، بنویسید «=».

به عنوان مثال، لیست بالا ممکن است به شکل زیر باشد:

- بیدار شدن
- خاموش کردن زنگ هشدار
- چک کردن گوشی
- رفتن به دستشویی
- وزن کردن خودم
- دوش گرفتن
- مسواک زدن
- نخ دندان کشیدن
- ادکلن زدن

- آویزان کردن حوله تا خشک شود

- لباس پوشیدن

- درست کردن یک فنجان چای

نمره‌هایی که به هر عادت خاص می‌دهید به موقعیت و اهداف شما بستگی دارد. برای کسی که سعی در کاهش وزن دارد، خوردن یک نان شیرینی با کره بادام زمینی هر روز صبح ممکن است یک عادت بد باشد. برای کسی که سعی در حجم دادن و افزایش عضله دارد، همین رفتار ممکن است عادت خوبی باشد. همه چیز بستگی به این دارد که روی چه چیزی کار می‌کنید.

امتیاز دادن به عادت‌هایتان به یک دلیل دیگر می‌تواند کمی پیچیده‌تر باشد. برچسب‌های «عادت خوب» و «عادت بد» کمی نادرست هستند. هیچ عادت خوب یا عادت بدی وجود ندارد. فقط عادت‌های موثر وجود دارد. یعنی در حل مشکلات موثر است. همه عادات به نوعی به شما کمک می‌کنند - حتی عادت‌های بد - به همین دلیل است که آن‌ها را تکرار می‌کنید. برای این تمرین، عادات خود را بر اساس اینکه در درازمدت برای شما مفید هستند، دسته‌بندی کنید. به طور کلی، عادات خوب نتایج مثبت خالصی خواهند داشت. عادات بد پیامدهای منفی خالص دارند. کشیدن یک سیگار ممکن است استرس را در حال حاضر کاهش دهد (این روشی است که به شما کمک می‌کند)، اما این یک رفتار طولانی مدت سالم نیست.

اگر هنوز در تعیین نحوه رتبه‌بندی یک عادت خاص مشکل دارید، در اینجا سؤال وجود دارد که من دوست دارم از آن استفاده کنم: «آیا این رفتار به من کمک می‌کند تا آن گونه که می‌خواهم باشم؟ آیا این عادت به هویت مورد نظر من رأی مثبت می‌دهد یا نه؟» عادت‌هایی که هویت مورد نظر شما را تقویت می‌کنند معمولاً خوب هستند. عادت‌هایی که با هویت مورد نظر شما در تضاد هستند معمولاً بد هستند.

با ایجاد کارت امتیازی عادت‌ها، در ابتدا نیازی به تغییر چیزی نیست. هدف این است که متوجه آنچه در واقع در حال وقوع است، شوید. افکار و اعمال خود را بدون قضاوت یا انتقاد درونی مشاهده کنید. خودتان را به خاطر اشتباهاتتان سرزنش نکنید. خودتان را به خاطر موفقیت‌هایتان تحسین نکنید.

اگر هر روز صبح یک تکه شکلات می‌خورید، متوجه این موضوع شوید، تقریباً انگار که در حال تماشای شخص دیگری هستید. وای چقدر جالب می‌شد که آنها همچین کاری میکردند. اگر پرخوری می‌کنید، به سادگی متوجه

شوید که کالری بیشتری نسبت به آنچه که باید مصرف می کنید. اگر وقت خود را در فضای مجازی تلف می کنید، توجه داشته باشید که زندگی خود را به گونه ای سپری می کنید که نمی خواهید.

اولین قدم برای تغییر عادات بد این است که آن ها را پیدا کنید. اگر احساس می کنید به کمک بیشتری نیاز دارید، می توانید سیستم «اشاره و فراخوان» را در زندگی خود امتحان کنید. کاری را که در نظر دارید انجام دهید و نتیجه آن را با صدای بلند بگویید. اگر می خواهید عادت غذاهای ناسالم خود را کاهش دهید، اما متوجه می شوید که یک کلوچه دیگر می خورید، با صدای بلند بگویید: «من می خواهم این کلوچه را بخورم، اما به آن نیازی ندارم. خوردن آن باعث افزایش وزن و آسیب به سلامتی من می شود.»

شنیدن عادات بد خود با صدای بلند، عواقب آن را واقعی تر به نظر می رساند. به جای اینکه به خودتان اجازه دهید بیخیال به یک عادت قدیمی برگردید، زشتی عمل را اضافه می کند. این رویکرد مفید است حتی اگر به سادگی سعی کنید یک کار را در لیست کارهای روزانه ی خود به خاطر بسپارید. فقط گفتن با صدای بلند، «فردا، باید بعد از ناهار به اداره پست بروم»، این احتمال را افزایش می دهد که واقعاً این کار را انجام دهید. شما خود را وادار می کنید که باید این کار را انجام دهید - و این می تواند تفاوت را ایجاد کند.

فرآیند تغییر رفتار همیشه با آگاهی شروع می شود. استراتژی هایی مانند اشاره کردن و فراخوان و کارت امتیازی عادت ها بر این تمرکز دارند که شما عادت هایتان را بشناسید و نشانه هایی را که باعث ایجاد آن ها می شوند، پیدا کنید، که این امکان را فراهم می کند تا به روشی پاسخ دهید که به نفع شما باشد.

خلاصه‌ی فصل

با تمرین کافی، مغز شما نشانه‌هایی را دریافت می‌کند که نتایج خاصی را بدون فکر کردن آگاهانه در مورد آن پیش بینی می‌کند.

هنگامی که عادت‌های ما خودکار می‌شوند، دیگر به کاری که انجام می‌دهیم توجه نمی‌کنیم.

فرآیند تغییر رفتار همیشه با آگاهی شروع می‌شود. قبل از اینکه بتوانید عادات خود را تغییر دهید باید از عادات خود آگاه باشید.

با اشاره و فراخوان، و بیان اعمال خود آگاهی شما را از یک عادت ناخودآگاه به سطح آگاهانه‌تری افزایش می‌دهد.

کارت امتیازی عادت‌ها یک تمرین ساده است که می‌توانید از آن برای آگاهی بیشتر از رفتار خود استفاده کنید.

۵

بهترین راه برای شروع یک عادت جدید



سال ۲۰۰۱، محققان در بریتانیا شروع به تحقیق در مورد ۲۴۸ نفر کردند تا عادات ورزشی بهتری ایجاد کنند.

طی دوره دو هفته‌ای آزمودنی‌ها به سه گروه تقسیم شدند.

گروه اول گروه کنترل بود. به سادگی از آن‌ها خواسته شد که تعداد دفعات ورزش را پیگیری کنند.

گروه دوم، گروه «انگیزه» بود. از آن‌ها خواسته شد که نه تنها تمرینات خود را پیگیری کنند، بلکه مطالبی در مورد فواید ورزش نیز بخوانند. محققان همچنین به این گروه توضیح دادند که چگونه ورزش می‌تواند خطر ابتلا به بیماری قلب را کاهش دهد و سلامت قلب را بهبود بخشد.

در آخر گروه سوم هم بود. این آزمودنی‌ها مانند گروه دوم بودند که تضمین می‌کرد سطح انگیزه یکسانی دارند. با این حال، از آن‌ها همچنین خواسته شد تا برنامه‌ای را برای زمان و مکان تمرین در هفته بعد تنظیم کنند. هر یک از اعضای گروه سوم جمله زیر را تکمیل کردند: «در طول هفته آینده، حداقل در ۲۰ دقیقه تمرین سنگین در [روزی مشخص] [ساعتی مشخص] در [مکانی معلوم] شرکت خواهم کرد.»

در گروه اول و دوم، ۳۵ تا ۳۸ درصد افراد حداقل یک بار در هفته ورزش کردند. (جالب این است که ارائه انگیزشی که به گروه دوم داده شد، به نظر می‌رسید که تأثیر معناداری بر رفتار نداشته باشد.) اما ۹۱ درصد از گروه سوم حداقل یک بار در هفته ورزش می‌کردند - بیش از دو برابر میزان طبیعی.

جمله‌ای که آن‌ها پر کردند همان چیزی است که محققان از آن به عنوان قصد اجرایی یاد می‌کنند، که برنامه‌ای است شما از قبل در مورد زمان و مکان اقدام تعیین می‌کنید. یعنی چگونه قصد دارید یک عادت خاص را اجرا کنید.

نشانه‌هایی که می‌توانند باعث ایجاد یک عادت شوند به شکل‌های گسترده‌ای وجود دارند - احساس وزوز کردن تلفن در جیب، بوی شیرینی‌های شکلاتی، صدای آژیر آمبولانس - اما دو نشانه رایج زمان و مکان هستند. اهداف پیاده‌سازی از هر دوی این نشانه‌ها استفاده می‌کنند.

به طور کلی، قالب ایجاد یک قصد پیاده‌سازی به شرح زیر است:

«وقتی فلان موقعیت پیش می‌آید، فلان پاسخ را انجام می‌دهم.»

صدها مطالعه نشان داده‌اند که اهداف پیاده‌سازی برای پایبندی به اهداف ما موثر است، خواه نوشتن زمان و تاریخ دقیق زمانی که واکسن آنفولانزا می‌گیرید یا ثبت زمان قرار ملاقات کولونوسکوپی. آن‌ها این احتمال را افزایش می‌دهند که افراد عادت‌هایی مانند دوچرخه سواری، مطالعه، زود خوابیدن و ترک سیگار را حفظ کنند. محققان حتی دریافته‌اند که مشارکت رای‌دهندگان زمانی افزایش می‌یابد که مردم مجبور می‌شوند با پاسخ دادن به سؤالاتی مانند: «از چه مسیری به سمت مرکز رای‌گیری می‌روید؟» در چه ساعتی قصد رفتن دارید؟ چه اتوبوسی شما را به آنجا می‌رساند؟ «دیگر برنامه‌های موفق دولت، شهروندان را بر آن داشته تا برنامه‌ای شفاف برای ارسال به موقع مالیات‌ها تهیه کنند یا دستورالعمل‌هایی را درباره زمان و مکان پرداخت دیرکرد قبوض ترافیکی ارائه کنند.

اصل مطلب واضح است: افرادی که برنامه خاصی برای زمان و مکان انجام یک عادت جدید می‌سازند، به احتمال زیاد آن را دنبال می‌کنند. بسیاری از مردم سعی می‌کنند عادات خود را تغییر دهند بدون اینکه این جزئیات اولیه مشخص شود. ما به خود می‌گوییم، «من سالم‌تر غذا می‌خورم» یا «من قرار است بیشتر بنویسم»، اما هرگز نمی‌گوییم که این عادت‌ها کی و کجا اتفاق می‌افتد. ما آن را به شانس واگذار می‌کنیم و امیدواریم که «فقط انجام آن را به خاطر بسپاریم» یا در زمان مناسب احساس انگیزه کنیم. قصد پیاده‌سازی یک مفهوم مه‌آلود مانند «من می‌خواهم بیشتر کار کنم» یا «من می‌خواهم سازنده‌تر باشم» یا «من باید رای بدهم» را از بین می‌برد و آن‌ها را به یک برنامه عملی مشخص تبدیل می‌کند.

اغلب افراد به اشتباه فکر می کنند که مشکلشان در نداشتن انگیزه کافی برای انجام کارهای خود است، در حالی که در واقعیت به دقت و شفافیت کافی در برنامه ریزی و اجرای آن ها نیاز دارند. همچنین برخی افراد به سختی می توانند تصمیم بگیرند کجا و کی باید اقدام کنند تا وضعیت خود را بهبود بخشند و ممکن است سال ها منتظر زمان مناسب باشند تا اقدام کنند.

بنابراین، مسئله این نیست که برای اقدام و بهبود وضعیت خود انگیزه کافی ندارند، بلکه نیاز به برنامه ریزی دقیق و شفاف در قبال اهداف خود دارند. در این صورت، بعد از تعیین اهداف خود، نیازی به منتظر بودن و انتظار الهام و انگیزه نیست؛ زیرا برنامه ریزی قبلی شما را برای اقدام در لحظه تعیین شده آماده می کند و نیازی به تصمیم گیری در هنگام اجرای آن نیست. در واقع، می توانید برنامه قبلی خود را پیگیری کرده و از تصمیم گیری هایی که برای انجام کارها باید بگیرید، خودداری کنید.

روش ساده ای برای استفاده از این راهبرد در عادات شما، پر کردن این جمله است:

من [رفتار] را در [زمان] در [مکان] انجام می دهم.

۱. مدیتیشن. من صبح ها ساعت ۷ در آشپزخانه ام یک دقیقه مدیتیشن می کنم.

۲. مطالعه. من ساعت ۶ بعدازظهر در اتاق خوابم برای بیست دقیقه اسپانیایی می خوانم.

۳. ورزش. من ساعت ۵ بعدازظهر در باشگاه محلی خود یک ساعت ورزش می کنم.

۴. ازدواج. من صبح ها ساعت ۸ در آشپزخانه یک فنجان چای برای همسرم می سازم.

اگر مطمئن نیستید کی عادت خود را شروع کنید، اولین روز هفته، ماه یا سال را امتحان کنید. افراد معمولاً در این زمان ها بیشتر به عمل می پردازند، زیرا امید بیشتری دارند. اگر امید داشته باشیم، دلیلی برای عمل داریم. شروع تازه، حس تحریک کننده ای ایجاد می کند.

یکی دیگر از مزایای قرار دادن نقشه اجرایی برای هدف هایتان، این است که با دقت بودن در خصوص آنچه می خواهید و چگونه آن را به دست آورید، می تواند به شما کمک کند تا از پذیرفتن کارها و درخواست های کوچکی که پیشرفت شما را به هم می زنند، خودداری کنید و به اهدافتان بیشتر تمرکز کنید. معمولاً به دلیل عدم وضوح کافی درباره آنچه باید انجام داد، به درخواست های کوچکی که به پیشرفت شما ایجاد انحراف

می دهند، پاسخ مثبت می دهیم. وقتی رویاهای شما ابهام دارند، بسیار آسان است تا بهانه هایی برای پذیرفتن استثنائات کوچک روزانه پیدا کرده و نتوانید به کارهای خاصی که برای موفقیت باید انجام دهید، برسید.

یک زمان و مکان خاص به عادت های خود اختصاص دهید تا در دنیای شما زندگی کنند. هدف این است که زمان و مکان به قدر کافی سازگار شوند که با تکرار کافی، حتی اگر نتوانید بگویید چرا، به انجام کار در زمان و مکان مناسب عادت کنید. همانطور که نویسنده جیسون زویگ گفته است، «بدون فکر مشخص، شما هرگز به سراغ ورزش نمی روید. اما مثل سگی که با زنگ بزاق دهانش ترشح می شود، شاید در زمان روزی که معمولاً ورزش می کنید، آشفته شوید.»

روش های زیادی برای استفاده از اهداف اجرایی در زندگی و کار وجود دارد. رویکرد مورد علاقه من یک روشی است که از استاد استنفورد بی جی فاگ یاد گرفتیم و به آن استراتژی ترکیب عادت می گویم.

رفتار تودرتو: یک برنامه ساده برای بازنگری رفتارهای شما

دنی دیدرو، فیلسوف فرانسوی، تقریباً تمام عمر خود را در فقر گذراند، اما همه چیز در سال ۱۷۶۵ تغییر کرد.

دختر دیدرو قصد ازدواج داشت و نمی توانست هزینه آن را پرداخت کند. با وجود فقر مالی، دیدرو به خاطر نوشتن کتاب «انسایکلوپدی» که یکی از جامع ترین دایرةالمعارف آن زمان بود، معروف بود. وقتی کاترین بزرگ، امپراتور روسیه، از مشکلات مالی دیدرو با خبر شد، احساس ترحم کرد. او علاقمند به کتاب بود و از دایرةالمعارف او لذت می برد. پیشنهاد داد کتابخانه شخصی دیدرو را با هزینه ۱۰۰۰ پوند - بیشتر از ۱۵۰۰۰۰ دلار امروزی - خریداری کند. ناگهان موجودی پول دیدرو زیاد شد. با ثروت جدیدش، او نه تنها مراسم عروسی را گرفت، بلکه یک لباس قرمز برای خود خرید

لباس قرمز دیدرو بسیار زیبا بود، به گونه ای که فوراً متوجه شد که در میان وسایل دیگرش نامطلوب به نظر می رسد. او نوشت که بین لباس شیک خود و بقیه اشیاء دیگر هماهنگی، یکپارچگی و زیبایی وجود ندارد. دیدرو به زودی احساس کرد که نیاز به بهبود دادن اموالش دارد. او فرش خود را با یکی از دمشق جایگزین کرد. خانه اش را با مجسمه های گران بها تزئین کرد. آینه ای برای قرار دادن روی شومینه و میز آشپزخانه بهتری خریداری کرد. صندلی جوش داده خود را با یکی از چرم جایگزین کرد. همانند دومینو، یک خرید، به خرید بعدی منجر شد. رفتار دیدرو غیر معمول نیست. در واقع، تمایل یک خرید به خرید دیگری نام دارد: اثر دیدرو.

اثر دیدرو بیان می کند که به دست آوردن یک دارایی جدید اغلب باعث ایجاد مارپیچ از مصرف می شود که منجر به خریدهای اضافی می شود.

شما می توانید این الگو را در همه جا مشاهده کنید. شما یک لباس می خرید و باید کفش و گوشواره جدید بخرید. یک کاناپه می خرید و ناگهان چیدمان کل اتاق نشیمن خود را زیر سوال می برد. شما یک اسباب بازی برای فرزندان می خرید و به زودی متوجه می شوید که تمام لوازم جانبی آن را خریداری می کنید. این یک واکنش زنجیره ای از خرید است.

بسیاری از رفتارهای انسان از این چرخه پیروی می کند. شما اغلب با توجه به کاری که به تازگی انجام داده اید تصمیم می گیرید که چه کاری انجام دهید. رفتن به دستشویی منجر به شستن و خشک کردن دست ها می شود که به شما یادآوری می کند که باید حوله های کثیف را در لباس شویی قرار دهید، بنابراین مواد شوینده را به لیست خرید اضافه می کنید و غیره. هیچ رفتاری در انزوا اتفاق نمی افتد. هر عمل به نشانه ای تبدیل می شود که رفتار بعدی را آغاز می کند.

این چرا مهم است؟

در ارتباط با ساخت عادت های جدید، می توانید از ارتباط بین رفتارها بهره ببرید. یکی از بهترین روش های ساخت یک عادت جدید، شناسایی یک عادت فعلی که هر روز انجام می دهید و سپس اضافه کردن رفتار جدیدتان به آن است. این به نام انباشتن عادت شناخته می شود.

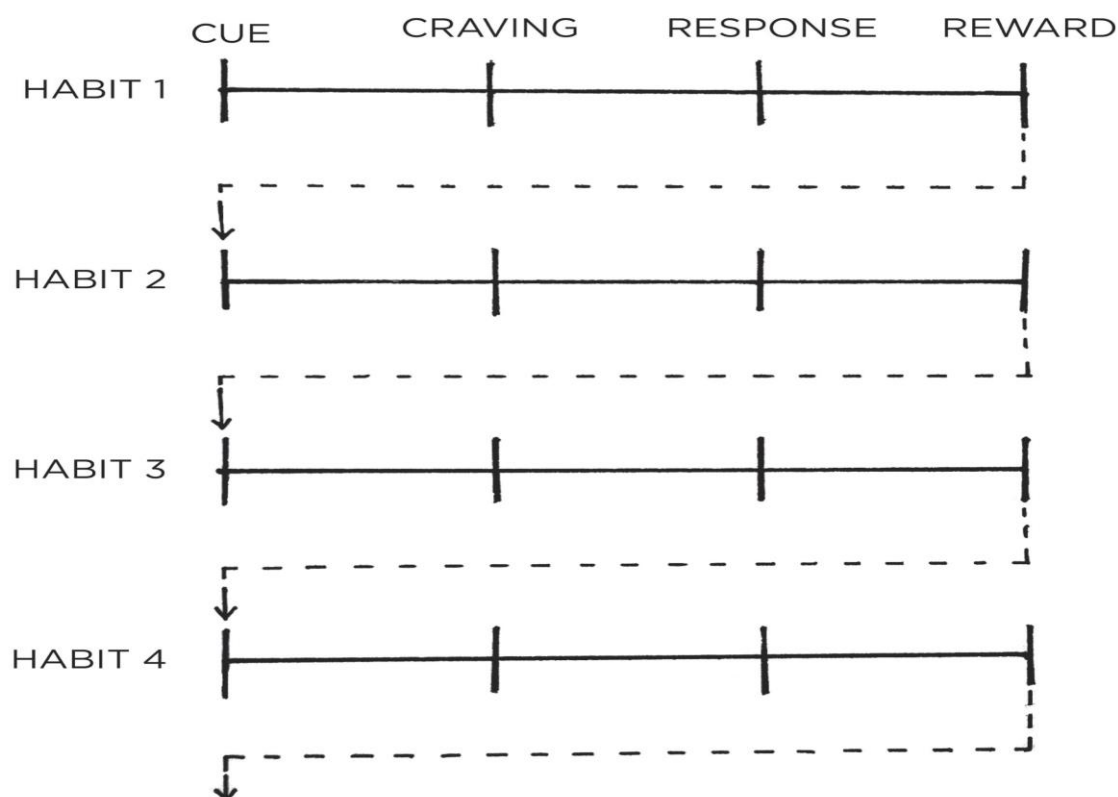
انباشتن عادت یک نوع خاص از تعهد عملی است. به جای ارتباط دادن عادت جدیدتان با یک زمان و مکان خاص، آن را با یک عادت کنونی ترکیب می کنید. این روش که به عنوان بخشی از برنامه عادت های کوچک ایجاد شده است، می تواند برای طراحی یک سیگنال واضح برای تقریباً هر عادت استفاده شود.

فرمول هدفمندی عادت به این صورت است:

«بعد از [عادت کنونی]، من [عادت جدید] خواهم کرد.» به عنوان مثال:

- مدیتیشن. بعد از اینکه هر صبح فنجان قهوه‌ام را ریختم، یک دقیقه مدیتیشن خواهم کرد.
 - ورزش. بعد از اینکه کفش دویدنم را کنار می‌گذارم، فوراً لباس ورزشی خود را عوض خواهم کرد.
 - سپاسگزاری. بعد از اینکه برای شام می‌نشینم، برای اتفاقات که امروز افتاده سپاسگزاری خواهم کرد.
 - زناشویی. بعد از اینکه شب به رختخواب می‌روم، همسرم را می‌بوسم.
 - ایمنی. بعد از اینکه کفش دویدن خود را پوشیدم، به یکی از دوستان یا اعضای خانواده پیامک خواهم فرستاد تا به آن‌ها بگویم کجا دویدن را شروع می‌کنم و چقدر طول خواهد کشید.
- کلید موفقیت این است که رفتار مورد نظر خود را به چیزی که هر روز انجام می‌دهید وصل کنید. پس از اینکه این ساختار پایه را فراگیرید، می‌توانید با پیوند دادن عادت‌های کوچک به یکدیگر، استفاده بهتری از انگیزه طبیعی که از رفتارهای یکدیگر به وجود می‌آید را داشته باشید. این به شما اجازه می‌دهد که از تکرار اثر دومینویی که باعث پیوستن یک رفتار به رفتار دیگر می‌شود، بهره بگیرید، این نسخه مثبتی از اثر دیدرو.

انباشتن عادت



تصویر ۷: استفاده از فرمول **habit stacking** به شما کمک می‌کند که عادت جدید خود را با عادت قبلی تان ترکیب کرده و احتمال موفقیت در انجام آن را افزایش دهید. این فرایند می‌تواند برای پیوند دادن چندین عادت با یکدیگر تکرار شود، به گونه‌ای که هر کدام از عادت‌ها به عنوان عاملی برای عادت بعدی عمل کند.

لیست عادات صبحی شما ممکن است به این صورت باشد:

۱. پس از ریختن قهوه صبحانه‌ام، به مدیتیشن به مدت شصت ثانیه می‌پردازم.
۲. پس از مدیتیشن به مدت شصت ثانیه، لیست کارهایم را برای امروز مینویسم.
۳. پس از نوشتن لیست کارهای امروز، بلافاصله به کار اولم شروع می‌کنم.
۴. همچنین، می‌توانید به این لیست عادات شبانه توجه کنید:

۵. پس از پایان شام، پلاک خود را مستقیماً در ماشین ظرفشویی قرار می‌دهم.

۶. پس از گذاشتن ظروف، بلافاصله روی میز را پاک می‌کنم.

۷. پس از پاک کردن روی میز، لیوان قهوه‌ام را برای صبح روی میز قرار می‌دهم.

شما همچنین می‌توانید رفتارهای جدید را در وسط روتین‌های فعلی خود قرار دهید. به عنوان مثال، شاید شما در حال حاضر یک روتین صبحی داشته باشید که به شکل زیر است: بیدار شدن < تخت‌خوابم را مرتب کردن < دوش گرفتن. فرض کنید می‌خواهید عادت خواندن بیشتر شب‌ها را توسعه دهید. شما می‌توانید روتین خود را گسترش داده و مانند این عمل کنید: بیدار شدم < تخت‌خوابم را مرتب کردم < کتابی روی بالشت خود قرار دادم < دوش گرفتم. حالا وقتی هر شب به تخت می‌روید، یک کتاب برایتان آماده خواندن است.

بطور کلی، استفاده از روش استوکینگ عادت، به شما اجازه می‌دهد تا یک مجموعه از قوانین ساده برای هدایت رفتار آینده خود ایجاد کنید. انگار همیشه یک برنامه بازی برای اینکه کدام اقدام باید بعدی باشد، در اختیار دارید. پس از آشنایی با این روش، می‌توانید استوک‌های عادت کلی ایجاد کنید تا در هنگام مناسبی همواره شما را هدایت کنند

تمرین. وقتی یک سری پله می‌بینم، به جای استفاده از آسانسور، پله‌ها را به پایین می‌روم.

مهارت‌های اجتماعی. وقتی وارد یک مهمانی می‌شوم، خودم را به کسی که نمی‌شناسم معرفی می‌کنم.

امور مالی. وقتی می‌خواهم چیزی بالای ۱۰۰ دلار بخرم، ۲۴ ساعت قبل از خرید منتظر می‌مانم.

تغذیه سالم. وقتی خودم را برای صرف وعده غذایی آماده می‌کنم، همیشه اول سبزیجات را در بشقابم قرار می‌دهم.

کم‌لوازمی. وقتی یک مورد جدید می‌خرم، یک مورد دیگر را به دیگران هدیه می‌دهم. («یکی داخل، یکی بیرون»)

حالت. وقتی تلفن زنگ می‌خورد، یک نفس عمیق می‌کشم و قبل از پاسخگویی لبخند می‌زنم.

فراموشی. وقتی از یک مکان عمومی خارج می‌شوم، میز و صندلی‌ها را بررسی می‌کنم تا مطمئن شوم چیزی را جا نگذاشته‌ام.

به هر شکلی که از این روش استفاده کنید، راز ایجاد یک پشته عادت موفقیت آمیز انتخاب درست تحریک برای شروع آن است. برخلاف قصد اجرا، که به طور مشخص زمان و مکان اجرای عمل خاصی را مشخص می کند، پشته عادت به طور ضمنی زمان و مکان را در خود جای داده است. زمان و مکانی که شما برای وارد کردن یک عادت به روال روزانه تان انتخاب می کنید، می تواند تفاوت بزرگی را ایجاد کند. اگر شما سعی دارید به روال صبحانه خود، مدیتیشن را اضافه کنید، اما صبح ها همیشه پر هرج و مرج هستند و فرزندان تان به اتاق شما دویدن می آیند، احتمالاً زمان و مکان اشتباهی را انتخاب کرده اید. در نظر داشته باشید که زمانی را انتخاب کنید که احتمالاً موفق خواهید شد. از خودتان درخواست نکنید که عادت را انجام دهید وقتی با کار دیگری مشغول هستید.

سرنخی که شما برای شروع عادت مورد نظر انتخاب می کنید باید با فرکانس مورد نیاز عادت شما هماهنگ باشد. اگر شما می خواهید هر روز یک عادت انجام دهید، اما آن عادت را بر روی یک عادت که فقط در روزهای دوشنبه انجام می شود، بیاورید، این یک انتخاب خوب نیست.

یک راه برای پیدا کردن محرک مناسب برای استفاده از روش «habit stacking»، برگزاری یک جلسه برای تفکر و ایده پردازی درباره لیستی از عادت های فعلی شما است. شما می توانید از نمره کارت عادت خود در فصل گذشته به عنوان نقطه شروعی استفاده کنید. همچنین می توانید لیستی با دو ستون بسازید. در ستون اول، عادت هایی که هر روز بدون شک و با قطعیت انجام می دهید، را بنویسید.

مثلاً:

- از تخت بلند شدن
- دوش گرفتن.
- مسواک زدن.
- لباس پوشیدن.
- یک فنجان قهوه دم کردن.
- صبحانه خوردن
- بچه ها را به مدرسه بردن.

- شروع روز کاری
- ناهار خوردن
- اتمام روز کاری
- لباس کار را عوض کنید
- نشستن واسه شام
- چراغ ها را خاموش کردن.
- رفتن به رختخواب

لیست شما ممکن است خیلی بلند باشد، اما شما ایده را متوجه شدید. در ستون دوم، تمام چیزهایی را که روزانه بدون شکی تجربه می کنید را بنویسید. به عنوان مثال:

آفتاب طلوع می کند.

یک پیامک دریافت می کنید.

ترانه ای که دارید گوش می دهید به پایان می رسد.

آفتاب غرب می کند.

با این دو لیست، می توانید به دنبال بهترین مکان برای لایه برداری عادت جدید خود در زندگی خود باشید.

در بهترین حالت، هنگامی که نشانه بسیار خاص و به طور فوری انجام پذیر است، پشتیبانی از تلفیق عادت بهتر عمل می کند. بسیاری از افراد نشانه هایی را انتخاب می کنند که خیلی مبهم هستند. خودم هم این اشتباه را کردم. هنگامی که می خواستم عادت درازنشست را شروع کنم، ترکیب عادت من این بود: «هنگامی که برای ناهار استراحت می کنم، ده بار درازنشست انجام خواهم داد.» در نگاه اول، این مورد منطقی به نظر می رسید. اما به زودی، فهمیدم که نشانه نامشخص است. آیا درازنشست ها را قبل از ناهار انجام می دهم؟ پس از ناهار؟ کجا آن ها را انجام خواهم داد؟ پس از چند روز نامنظم، ترکیب عادت خود را به «هنگامی که لپ تاپ خود را برای ناهار می بندم، ده بار درازنشست در کنار میز کارم انجام می دهم.» تغییر دادم. ابهام رفع شد.

هدف‌هایی مانند «بیشتر بخوانید» یا «غذای بهتری بخورید» هدف‌های شایسته‌ای هستند، اما این اهداف دستورالعمل‌هایی در مورد چگونگی و زمان عمل نمی‌دهند. باید خاص و روشن باشید: پس از اینکه درب را بستید. پس از اینکه دندان‌هایم را مسواک زدم. پس از اینکه به میز نشستم. دقت به جزئیات بسیار مهم است. هرچه عادت جدید شما به یک محرک خاص مرتبط باشد، احتمال اینکه زمان اجرا را متوجه شوید بیشتر می‌شود.

اولین قانون تغییر رفتار این است که آن را آشکار کنید. استراتژی‌هایی مانند اقدامات اجرایی و توده عادت‌ها از جمله روش‌های عملی‌ترین برای ایجاد محرک‌های آشکار برای عادت‌های شما و طراحی یک برنامه واضح برای زمان و مکان اجرا هستند.

خلاصه‌ی فصل:

قانون اول تغییر رفتار، ایجاد آگاهی است.

دو پرکاربردترین آگاهی‌دهنده‌ها زمان و مکان هستند.

ایجاد قصد اجرا، یک استراتژی است که می‌توانید از آن استفاده کنید تا عادت جدید خود را با زمان و مکان مشخصی ترکیب کنید.

فرمول قصد اجرا به این صورت است: من [رفتار] را در [زمان] در [مکان] انجام خواهم داد.

تلفیق عادت نیز یک استراتژی است که می‌توانید از آن برای ترکیب عادت جدید خود با یک عادت موجود استفاده کنید.

فرمول تلفیق عادت به این صورت است: پس از [عادت فعلی]، من [عادت جدید] را خواهم داشت.

۶

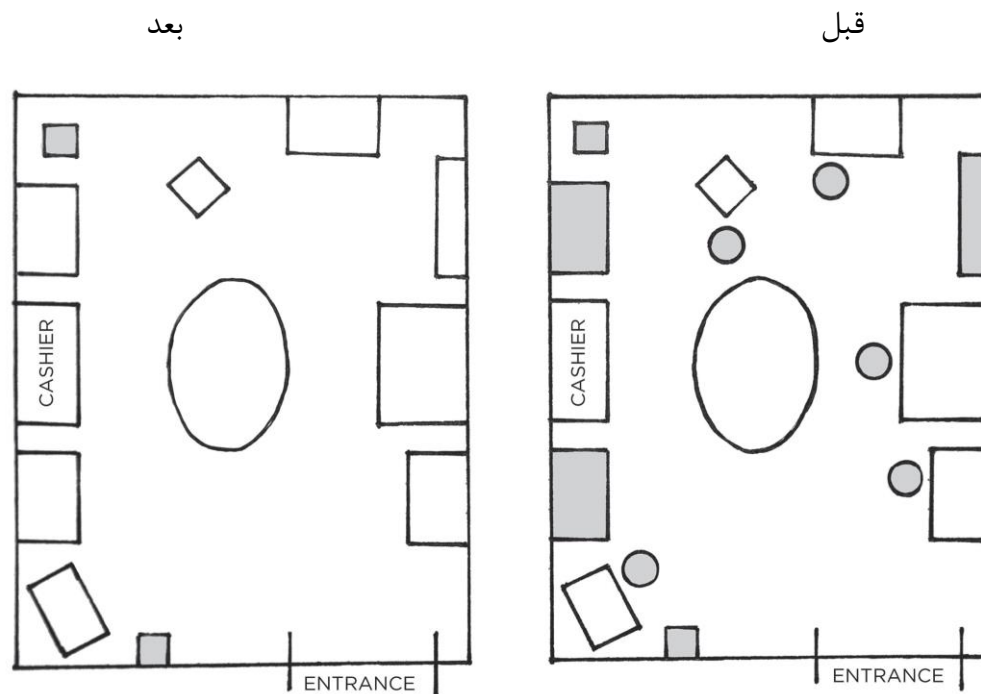
انگیزه بیش از حد قدرتمند است؛ محیط در بسیاری از موارد مهمتر است.



آن تورندایک، پزشک اصلی درمان اولیه در بیمارستان ماساچوست جنرال در بوستون، یک ایده دیوانه‌وار داشت. او باور داشت که می‌تواند عادات غذایی هزاران پرسنل و بازدیدکننده بیمارستان را بهبود بخشد، بدون اینکه اصلاً به اراده یا انگیزه آن‌ها تغییری بدهد. در واقع، او نقشه‌ای برای صحبت با آن‌ها نداشت.

تورندایک و همکارانش برای تغییر «معماری انتخاب» کافه تریا بیمارستان، یک مطالعه شش ماهه طراحی کردند. آن‌ها ابتدا با تغییر نحوه تنظیم نوشیدنی‌ها در اتاق شروع کردند. در ابتدا، یخچال‌هایی که در کنار صندوق‌های صدور موجود بودند، فقط با نوشابه پر شده بودند. محققان آب را به هر کدام از آن‌ها به عنوان گزینه‌ای جدید اضافه کردند. علاوه بر این، آن‌ها سبدهایی از آب معدنی را در کنار ایستگاه‌های غذایی در سراسر اتاق قرار دادند. نوشابه‌ها همچنان در یخچال‌های اصلی بودند، اما آب حالا در تمام ایستگاه‌های نوشیدنی در دسترس بود.

در سه ماه بعد، تعداد فروش نوشابه در بیمارستان ۱۱,۴ درصد کاهش یافت. در عین حال، فروش آب بطری‌ای ۲۵,۸ درصد افزایش یافت. آن‌ها با غذای کافه تریا تغییرات مشابهی ایجاد کردند - و با مشاهده نتایج مشابهی روبرو شدند به هیچ کس حتی یک بار نگفته بودند که باید فلان غذا را بخورد. .



شکل ۸: یک نمایش از ظاهر کافتی قبل از انجام تغییرات طراحی محیط (چپ) و بعد (راست). جعبه‌های سایه دار نشان‌دهنده مناطقی هستند که آب بطری شده در آن‌ها موجود بود. با افزایش میزان آب در محیط، رفتار به طور طبیعی و بدون نیاز به انگیزه اضافی تغییر کرد.

. مردم اغلب به دلیل محل قرارگیری یک محصول آن را انتخاب می‌کنند نه به خاطر اینکه چه چیزی هستند. اگر وارد آشپزخانه شوم و بر روی میز کوکی‌هایی را ببینم، شاید شش عدد از آن‌ها را بردارم و بخورم، حتی اگر از قبل به آن‌ها فکر نمی‌کرده باشم و برای خوردن آن‌ها به خصوص گرسنه نباشم. اگر میز مشترک در دفتر همیشه با دونات و بیگل پر شود، سخت خواهد بود که گاهی اوقات نتوانم یکی از آن‌ها را برداشته و بخورم. عادت‌های شما به محیطی که در آن هستید و علائمی که در پیش رو دارید، تغییر می‌کند.

محیط، دست نامرئی است که رفتار انسان را شکل می‌دهد. با وجود شخصیت‌های منحصر به فرد ما، برخی رفتارها در شرایط محیطی خاص بارها تکرار می‌شوند. در کلیسا، مردم به طور معمول با زمزمه حرف می‌زنند. در خیابان تاریک، مردم به طور محتاطانه و محافظه‌کارانه راه می‌روند. به این ترتیب، روشن است که رایج‌ترین شکل تغییر، درونی نیست، بلکه خارجی است: ما توسط جهان اطرافمان تغییر می‌کنیم. هر عادتی وابسته به شرایط محیطی است.

در سال ۱۹۳۶، روانشناس Kurt Lewin یک معادله ساده را نوشت که یک بیانیه قدرتمند دارد: رفتار یک عملکرد از فرد در محیط خود است، به عبارتی $B = f(P, E)$ است.

به سرعت معادله لوین در حوزه کسب و کار آزمایش شد. در سال ۱۹۵۲، اقتصاددان هاوکینز استرن پدیده‌ای را توصیف کرد که به آن خرید تحت تأثیر پیشنهاد می‌گویند، که «هنگامی که یک خریدار برای اولین بار محصولی را می‌بیند و نیاز به آن را تصور می‌کند، فعال می‌شود.» به عبارت دیگر، مشتریان گاهی اوقات محصولات را خریداری می‌کنند نه بخاطر آنکه آن‌ها را می‌خواهند، بلکه به خاطر نحوه ارائه آن به آن‌ها.

به عنوان مثال، کالاهایی که در ارتفاع چشم مشتری قرار دارند، بیشتر از آنچه که در نزدیکی زمین باشد خریداری می‌شوند. به همین دلیل، شما برندهای گران قیمت را در محل‌های دسترسی آسان در قفسه‌های فروشگاه پیدا خواهید کرد زیرا که بیشترین سود را به دنبال دارند، در حالی که جایگزین‌های ارزان‌تر در جاهای سخت‌تر قابل دسترسی هستند. همچنین، برای نمایش کالاها در پایان راهروها، یا end caps، همین اصل را می‌توان به کار برد. end caps برای فروشندگان ماشین‌های سازنده پولی هستند چرا که در مکان‌های آشکاری قرار دارند که بازدید کنندگان زیادی را جذب می‌کنند. به عنوان مثال، ۴۵ درصد فروش کوکاکولا به طور خاص از قفسه‌های انتهایی راهرو به دست می‌آیند.

هر چه یک محصول یا خدمت به طور آشکارتر در دسترس باشد، احتمال امتحان آن بیشتر است. مردم باد لایت می‌نوشند زیرا در هر باری قرار دارد و به استارباکس مراجعه می‌کنند زیرا در هر گوشه‌ای از خیابان‌ها شعبه دارند. ما دوست داریم فکر کنیم که ما در کنترل هستیم. اگر ما آب را بجای نوشابه انتخاب کنیم، فرض می‌کنیم که این به دلیل این است که خودمان می‌خواستیم این کار را انجام دهیم. با این حال، حقیقت این است که بسیاری از اقداماتی که هر روز انجام می‌دهیم، تحت تأثیر گزینه‌ای است که به راحتی مشخص شده است.

هر موجود زنده روش‌های خاص خود را برای احساس و درک دنیا دارد. عقاب‌ها دید بسیار قوی دارند. مارها می‌توانند با زبان حساسشان از طریق «چشیدن هوا» بوی بگیرند. کوسه‌ها می‌توانند مقدار کمی الکتریسیته و لرزش‌های آب را که توسط ماهیان نزدیک ایجاد می‌شود، تشخیص دهند. حتی باکتری‌ها هم گیرنده‌های شیمیایی دارند - سلول‌های حسی ریزی که به آن‌ها امکان شناسایی مواد شیمیایی سمی در محیط خود را می‌دهند.

در انسان‌ها، ادراک توسط سیستم عصبی حسی هدایت می‌شود. ما جهان را از طریق بینایی، صدا، بو، لمس و طعم ادراک می‌کنیم. اما ما همچنین راه‌های دیگری برای دریافت تحریکات داریم. برخی از آن‌ها آگاهانه هستند،

اما بسیاری از آن‌ها ناخودآگاه هستند. به عنوان مثال، می‌توانید «متوجه شوید» که دما پیش از یک طوفان کاهش می‌یابد، یا زمانی که درد شکمتان در طول یک درد شکم افزایش می‌یابد، یا زمانی که در حین راه رفتن در زمین سنگی از تعادل خارج می‌شوید. گیرنده‌های بدن شما بر روی گستره‌ای از تحریکات داخلی، مانند میزان نمک در خون شما یا نیاز به نوشیدن آب زمانی که تشنه هستید، حساسیت پیدا می‌کنند.

اما قدرتمندترین قابلیت حسی انسان، بینایی است. بدن انسان حدود یازده میلیون گیرنده حسی دارد. تقریباً ده میلیونی از آن‌ها به دید اختصاص دارد. برخی از کارشناسان تخمین می‌زنند که نیمی از منابع مغز برای دید استفاده می‌شود. با توجه به این که برای بینایی از هر حس دیگری بیشتر وابسته هستیم، باید از این نظر نیز آشکار شود که نشانه‌های بصری محرک بزرگی برای رفتار ما هستند. به همین دلیل، یک تغییر کوچک در آنچه که می‌بینید، می‌تواند منجر به تغییر بزرگ در آنچه که انجام می‌دهید شود. به عبارت دیگر، می‌توان تصور کرد که چقدر مهم است که در محیط‌هایی با نشانه‌های مفید و بدون نشانه‌های نامفید زندگی و کار کنید.

خوشبختانه خبرهای خوبی در این زمینه وجود دارد. لازم نیست شما قربانی محیط خود باشید. شما همچنین می‌توانید معمار آن باشید.

چگونه محیط خود را برای موفقیت طراحی کنیم؟

در طول بحران انرژی و قطع تامین نفت در دهه ۱۹۷۰، محققان هلندی به شیوه مصرف انرژی در کشور خود توجه ویژه‌ای داشتند. در یک حومه نزدیک آمستردام، آن‌ها متوجه شدند که برخی از صاحب‌نشینان از ۳۰ درصد کمتر از همسایگانشان انرژی مصرف می‌کنند، با وجودی که منازل آن‌ها به اندازه‌ی مشابهی بودند و برای همگان قیمت یکسان برق تامین می‌شد.

در واقع، خانه‌های این محله تقریباً شبیه به هم بودند به استثنای یک ویژگی: موقعیت شمارش‌گر برق. بعضی از خانه‌ها یک شمارش‌گر برق در زیرزمین داشتند و بعضی دیگر شمارش‌گر برق را در طبقه اصلی در حال اصلی داشتند. همانطور که می‌توانید حدس بزنید، خانه‌هایی که شمارش‌گر برقشان در حال اصلی قرار داشت، کمتر از برق استفاده می‌کردند. وقتی که مصرف انرژی آن‌ها قابل مشاهده و پیگیری آسان بود، مردم رفتار خود را تغییر دادند.

هر عادتی با یک شیوه شناسایی شروع می‌شود و ما به احتمال بیشتر به شیوه‌هایی که برجسته هستند توجه می‌کنیم. متأسفانه، محیط‌هایی که در آن‌ها زندگی و کار می‌کنیم، اغلب باعث می‌شوند که عملیات خاصی را انجام ندهیم، زیرا هیچ سیگنال قابل مشاهده‌ای برای فعال کردن رفتار وجود ندارد. وقتی گیتار شما در کمد بسته شده است، به راحتی می‌توانید تمرین نکنید. وقتی کتابخانه در گوشه اتاق مهمان قرار دارد، به راحتی می‌توانید کتابی را نخوانید. وقتی ویتامین‌هایتان در انبار خانه پنهان هستند، به راحتی می‌توانید آن‌ها را فراموش کنید. وقتی شیوه‌های شناسایی کننده رفتار راه اندازی شده بسیار ناپیدا یا مخفی هستند، به راحتی می‌توان آن‌ها را نادیده گرفت.

با مقایسه، ایجاد محرک‌های بصری روشی موثر برای جلب توجه به عادت‌های مطلوب است. در اوایل دهه ۱۹۹۰، پرسنل تمیز کاری فرودگاه شیپپول در آمستردام، یک برچسب کوچک شبیه پروانه را در مرکز هر دستشویی قرار دادند. به نظر می‌رسد که هنگامی که مردان به دستشویی می‌رفتند، به سمت آنچه که فکر می‌کردند یک حشره است، ادرار راهدایت می‌کردند. این برچسب‌ها دقت آن‌ها را افزایش داد و به طور قابل توجهی «ریخت‌وپاشی» حول دستشویی‌ها را کاهش داد. آنالیزهای بیشتر نشان داد که هزینه‌های پاک کردن دستشویی‌ها به اندازه ۸ درصد در هر سال کاهش یافت.

من تجربه قدرت نشانه‌های آشکار را در زندگی خود داشته‌ام. قبلاً سیب‌ها را از فروشگاه می‌خریدم و آن‌ها را در کشوی سردکن در قسمت پایین یخچال قرار می‌دادم و آن‌ها را فراموش می‌کردم. تا زمانی که به خاطر می‌آمد، سیب‌ها فاسد شده بودند. چون آن‌ها را نمی‌دیدم، به همین دلیل هرگز آن‌ها را نمی‌خوردم.

بالاخره، من هم پند خود را دنبال کردم و محیط اطرافم را بازطراحی کردم. یک کاسه زیبا ی بزرگ خریداری کردم و آن را در وسط صفحه اوپن آشپزخانه قرار دادم. بار بعدی که سیب خریدم، آن‌ها را در آنجا قرار دادم - در محیطی که برایم آشکار بود و می‌توانستم آن‌ها را ببینم. تقریباً به شکلی جادویی، من هر روز چندین سیب می‌خوردم چون آن‌ها آشکار بودند و نه به دلیل آنکه پنهان بودند.

این راه‌هایی هستند که می‌توانید محیط خود را طراحی مجدد کنید و سیگنال‌های مرتبط با عادت‌های مورد نظرتان را به صورت روشن‌تری قرار دهید:

اگر می‌خواهید هر شب به یاد داشته باشید قرص خود را بخورید، قوطی قرص را مستقیماً در کنار شیر آب‌شویی روی میز حمام قرار دهید.

اگر می‌خواهید بیشتر گیتار بنوازید، آموزگار خود را در میان اتاق نشیمن قرار دهید.

اگر می‌خواهید به یاد داشته باشید بیشتر نامه‌های تشکر بنویسید، یک پشتیبان از کاغذ نامه و سربرگ را روی میز کارتان نگه دارید.

اگر می‌خواهید بیشتر آب بنوشید، هر صبح چند شیشه آب را پر کنید و در مکان‌های مشترک در اطراف خانه قرار دهید.

اگر می‌خواهید یک عادت را به یک بخش بزرگی از زندگی خود تبدیل کنید، باید سیگنال آغازین آن را یک بخش بزرگ از محیط خود کنید. رفتارهای پایدار معمولاً چندین سیگنال آغازین دارند. به عنوان مثال، فکر کنید چند روش مختلف برای تحریک یک سیگاری برای استفاده از سیگار وجود دارد: رانندگی با ماشین، دیدن دوستی که سیگار می‌کشد، احساس استرس در محیط کار و غیره.

استراتژی مشابه می‌تواند برای عادت‌های خوب هم به کار رود. با پخش کردن محرک‌ها در اطراف خود، احتمال می‌رود که در طول روز به عادت خود فکر کنید. مطمئن شوید که بهترین انتخاب گزینه آشکارتر است. وقتی محرک‌های عادت‌های خوب در مقابل شما هستند، تصمیم‌گیری بهتر آسان و طبیعی است.

طراحی محیط نه تنها به دلیل تأثیری که بر روی نحوه ارتباط ما با دنیا دارد، بلکه به دلیل اینکه ما به ندرت آن را انجام می‌دهیم، قدرتمند است. بیشتر مردم در جهانی زندگی می‌کنند که دیگران برای آن‌ها ایجاد کرده‌اند. اما شما می‌توانید فضاهایی که در آن زندگی و کار می‌کنید را تغییر داده و ارتباط خود با محیط را با افزایش مواجهه با سیگنال‌های مثبت و کاهش مواجهه با سیگنال‌های منفی تغییر دهید. طراحی محیط به شما اجازه می‌دهد تا بازگیر کنترل شوید و معمار زندگی خود شوید. طراح جهان خود باشید و نه فقط مصرف‌کننده آن.

زمینه، محرک عادت ها است

محرک هایی که عادت ها را به وجود می آورند، می توانند در ابتدا بسیار خاص باشند، اما به مرور زمان، عادت های شما با یک محرک تکی مرتبط نمی شوند و با کل محیط اطراف رفتار شما مرتبط می شوند.

به عنوان مثال، بسیاری از افراد در شرایط اجتماعی بیشتر نوشیدنی مصرف می کنند تا زمانی که تنها هستند. محرک به ندرت یک محرک تکی است، بلکه کل شرایط اطراف رفتار را به وجود می آورد: دوستانی که نوشیدنی سفارش می دهند، موسیقی در بار، دیدن آبجوها در ظرف ها.

عادات خود را به مکان هایی که در آن ها رخ می دهند، مرتبط می کنیم: خانه، دفتر، باشگاه ورزشی. هر مکان با عادات و روال های خاص خود ارتباطی برقرار می کند. شما با اشیاء روی میز شما، اجناس روی صفحه کانتر آشپزخانه شما و اشیای اتاق خواب خود، یک ارتباط خاص برقرار کرده اید.

رفتار ما توسط اشیاء موجود در محیط تعریف نمی شود، بلکه توسط رابطه مان با آن اشیاء تعیین می شود. در واقع، این رویکردی است که درباره تأثیر محیط بر رفتار خود باید داشته باشید. تصور کنید محیط خود را به عنوان مکانی پر از روابط ببینید، نه اشیاء. به این فکر کنید که چگونه با فضاهای اطراف خود تعامل می کنید. برای یک نفر، مبلمان اونجایی است که هر شب یک ساعت مطالعه می کند. برای شخص دیگر، مبلمان مکانی است که پس از کار تلویزیون می بیند و یک کاسه بستنی می خورد. افراد مختلف ممکن است خاطرات و در نتیجه عادت های مختلفی را به یک مکان وابسته کنند.

خبر خوب چیست؟ می توانید خودتان را آموزش دهید که یک عادت خاص را با یک زمینه خاص مرتبط کنید. در یک مطالعه، دانشمندان به افراد دچار بی خوابی دستور دادند تا فقط زمانی به تخت بروند که خسته شده اند. اگر نتوانستند بخوابند، از آن ها خواستند که در یک اتاق دیگر بنشینند تا خواب آلود شوند. با گذر زمان، شرکت کنندگان به محیط تخت خود ارتباط خواب آلود کردند و به راحتی با ورود به تخت می توانستند به خواب بروند. مغزشان یاد گرفت که خواب آلود شدن - نه مرور تلفن همراه، تماشای تلویزیون یا نگاه کردن به ساعت - تنها عملی بود که در آن اتفاق می افتاد.

قدرت زمینه نیز یک استراتژی مهم را نشان می دهد: عادت ها در یک محیط جدید می توانند آسان تر تغییر کنند. از فعال کننده ها و اشاره گرهای ظریفی که شما را به عادت های کنونی می کشانند فرار کنید. به یک مکان

جدید بروید - یک کافه متفاوت، یک نیمکت در پارک، یک کنار اتاقی که کمتر استفاده می کنید - و در آنجا یک روتین جدید ایجاد کنید.

اتصال یک عادت جدید با یک زمینه جدید نسبت به ساختن یک عادت جدید در مقابل اشاره گرهای رقابتی آسان تر است. اگر هر شب تلویزیون تماشا کنید، سخت است به موقع به خواب بروید. اگر همیشه بازی ویدیویی را در اتاق نشیمن انجام دهید، سخت است بدون پرت شدن مطالعه کنید. اما وقتی از محیط عادی خود خارج می شوید، تمایلات رفتاری خود را پشت سر می گذارید. شما در مقابل اشاره گرهای زیستی قدیمی نبرد نمی کنید که به تشکیل عادت های جدید بدون وقفه اجازه می دهد.

آیا می خواهید به صورت خلاقانه تر فکر کنید؟ به یک اتاق بزرگتر، یک تراس بر روی سقف یا یک ساختمان با معماری گسترده نقل مکان کنید. از فضایی که در آن کار روزمره خود را انجام می دهید و که به الگوهای فکری کنونی شما مرتبط است، استراحت کنید.

آیا قصد دارید سالم تر غذا بخورید؟ احتمالاً در هر روز به صورت خودکار از فروشگاه معمولی خود خرید می کنید. یک فروشگاه مواد غذایی جدید امتحان کنید. ممکن است آسان تر باشد که از مواد غذایی ناسالم دوری کنید زمانی که مغز شما به طور خودکار مکان آن ها در فروشگاه را نمی شناسد.

وقتی نمی توانید به یک محیط کاملاً جدید بروید، محیط فعلی خود را تعریف مجدد یا بازترتیب دهید. یک فضای مجزا برای کار، مطالعه، ورزش، سرگرمی و پخت و پز ایجاد کنید. منتدب من مفید است: «یک فضا، یک استفاده».

وقتی به عنوان یک کارآفرین شروع به کار کردم، اغلب در کنار خانه، یا در میز آشپزخانه کار می کردم. در شب ها، برای من خیلی سخت بود که از کار بکشم. تقسیم واضحی بین پایان زمان کاری و شروع زمان شخصی وجود نداشت. آیا میز آشپزخانه محل اداره بود یا محلی برای خوردن غذا بود؟ آیا کاناپه جایی بود که من استراحت می کردم یا جایی برای ارسال ایمیل هایم بود؟ همه چیز در یک مکان اتفاق می افتاد.

چند سال بعد، نهایتاً قادر بودم که خانه ای با یک اتاق جداگانه برای دفتر کارم بخرم. ناگهان، کار چیزی بود که «در اینجا» اتفاق می افتاد و زندگی شخصی چیزی بود که «در آنجا» اتفاق می افتاد. برای من راحت تر بود که زمانی که یک خط تقسیم روشن بین زندگی کاری و زندگی خانگی وجود داشته باشد، قادر به خاموش کردن

بخش حرفه‌ای مغزم باشم. هر اتاق یک استفاده اصلی داشت. آشپزخانه برای پخت و پز بود و دفتر کار برای کار کردن بود.

هر زمان که ممکن است، اجتناب از ترکیب محیط یک عادت با دیگری را داشته باشید. هنگامی که شما شروع به ترکیب محیط‌ها می‌کنید، شما شروع به ترکیب عادت‌ها می‌کنید و عادت‌هایی که راحت‌تر هستند عمدتاً برنده می‌شوند. این یکی از دلایلی است که چند کارایی فناوری مدرن هم قدرت و هم ضعف است. شما می‌توانید از گوشی هوشمند خود برای انجام همه نوع کار استفاده کنید، که آن را یک دستگاه قدرتمند می‌کند. اما وقتی شما می‌توانید از گوشی هوشمند خود برای انجام تقریباً هر کاری استفاده کنید، سخت می‌شود به آن با یک کار ارتباط داد. شما می‌خواهید بهره‌وری داشته باشید، اما همچنین به فرهنگ رسانه‌های اجتماعی مراجعه کنید، ایمیل خود را بررسی کنید و بازی ویدئویی اجرا کنید هر زمان که گوشی هوشمند خود را باز می‌کنید. این مجموعه‌ای از راهبردها است.

ممکن است به این فکر کنید: «شما نمی‌فهمید. من در شهر نیویورک زندگی می‌کنم. آپارتمان من به اندازه یک گوشی هوشمند است. هر اتاق باید چندین نقش را ایفا کند.» با این حال، اگر فضای شما محدود است، اتاق خود را به مناطق فعالیت تقسیم کنید: صندلی برای خواندن، میز برای نوشتن، میز برای خوردن. شما همین کار را در فضای دیجیتال خود نیز می‌توانید انجام دهید. من نویسنده‌ای را می‌شناسم که کامپیوتر خود را فقط برای نوشتن، تبلت خود را فقط برای خواندن و تلفن همراه خود را فقط برای استفاده از رسانه‌های اجتماعی و پیام‌رسانی استفاده می‌کند. هر عادت باید یک خانه داشته باشد.

اگر بتوانید با این راهبرد روی کار بگذارید، هر محیطی به همراه یک عادت خاص و نوع فکر و حالت خاصی مرتبط می‌شود. عادت‌ها در شرایط پیش‌بینی‌شده مانند این شرایط به خوبی رشد می‌کنند. هنگامی که در میز کار خود نشسته‌اید، تمرکز به طور خودکار ایجاد می‌شود. وقتی در فضایی که برای آن طراحی شده است، هستید، آرامش به راحتی بدست می‌آید. هنگامی که خواب تنها چیزی است که در اتاق خواب شما رخ می‌دهد، خواب به سرعت فرا می‌رسد. اگر می‌خواهید رفتارهایی پایدار و پیش‌بینی‌شده داشته باشید، نیاز به یک محیط پایدار و پیش‌بینی‌شده دارید. یک محیط پایدار که همه چیز دارای مکان و هدفی خاص باشد، محیطی است که عادت‌ها به راحتی در آن شکل می‌گیرند.

خلاصه‌ی فصل

تغییرات کوچک در محیط می‌تواند به تغییرات بزرگ در رفتار در طول زمان منجر شود. هر عادت‌ی توسط سیگنال‌هایی شروع می‌شود. ما به سیگنال‌هایی که برجسته هستند بیشتر توجه می‌کنیم. سیگنال‌هایی که به عادت‌های خوب مربوط هستند، را در محیط اطراف خود به صورت واضح قرار دهید. در طی زمان، عادت‌های شما با یک تریگر مشخص نه تنها، بلکه با کلیه محیط اطراف شما مرتبط می‌شوند. به عبارت دیگر، محیط شما به تریگر تبدیل می‌شود. ایجاد عادت جدید در محیط جدید آسان‌تر است چرا که شما با سیگنال‌های قدیمی مبارزه نمی‌کنید.

۷

راز خودکنترلی



در سال ۱۹۷۱، هنگامی که جنگ ویتنام وارد سال شانزدهم خود شد، کنگره مان از کانکتیکات به نام رابرت استیل و از ایلینوی به نام مورگان مورفی یک کشف شگفت‌انگیز داشتند که مردم آمریکا را شوکه کرد. هنگام بازدید از سربازان، آن‌ها فهمیدند که بیش از ۱۵ درصد سربازان آمریکایی در آنجا به مواد مخدر هروئین وابسته هستند. تحقیقات پیگیری نشان داد که ۳۵ درصد از خدمت‌کاران در ویتنام هروئین را تجربه کرده‌اند و تا ۲۰ درصد از آن‌ها به آن اعتیاد داشتند - مشکل از آنچه که اولین بار فکرشان را هم نمی‌کردند، بدتر بود.

کشف یاد شده، منجر به فعالیت‌های زیادی در واشنگتن شد، از جمله تشکیل دفتر اقدامات ویژه پیشگیری از سوءمصرف مواد زیر نظر رییس‌جمهور نیکسون به منظور ترویج پیشگیری و درمان و پیگیری سربازانی که وابستگی داشتند وقتی به خانه باز می‌گشتند. لی رابینز یکی از محققان مسئول این امر بود. در یافته‌ای که کاملاً باورهای پذیرفته شده در مورد اعتیاد را بر هم زد، رابینز دریافت که وقتی سربازانی که مواد مخدر را مصرف کرده بودند به خانه باز می‌گشتند، تنها ۵ درصد از آن‌ها در یک سال بعد دوباره به مواد مخدر اعتیاد پیدا کردند و تنها ۱۲ درصد در سه سال دوباره به آن دچار شدند. به عبارت دیگر، تقریباً نه نفر از ده نفر سرباز که در ویتنام هروئین مصرف کرده بودند، اعتیاد خود را تقریباً در یک شب نابود کردند.

این یافته، با دیدگاه متداول دوران خودش در تضاد بود، که اعتیاد به هروئین را به عنوان یک شرایط دائمی و غیرقابل برگشت در نظر می‌گرفت. به جای این، رابینز نشان داد که اعتیاد می‌تواند به صورت خودبخودی حل شود اگر تغییرات جدی در محیط رخ دهد. در ویتنام، سربازان در طول روز با نشانه‌هایی مواجه بودند که به

استفاده از هروئین ترغیبشان می کردند: آسان بودن دسترسی به آن، فشارهای مداوم جنگ، دوستی با سربازان دیگری که نیز به هروئین دست داشتند، و فاصله های هزاران مایلی از خانه. اما هنگامی که سرباز به ایالات متحده بازگشت، خود را در محیطی کاملاً فاقد این نشانه ها پیدا کرد. با تغییر در محیط، عادت نیز تغییر کرد. این وضعیت را با وضعیت یک معتاد معمولی مقایسه کنید. کسی در خانه یا با دوستانش به مواد مخدر اعتیاد پیدا می کند، به کلینیکی می رود تا سالم شود- که هیچ تحریک محیطی مربوط به اعتیادش را ندارد- سپس با تمام محرک های قبلی که باعث ایجاد اعتیاد او شده برمی گردد. این مسئله نیست که به دلیل عدم تناسب محیط با محیطی که اعتیادش ایجاد شده، این اتفاق افتاده است؟ معمولاً، شما شاهد اعدادی هستید که دقیقاً برعکس مطالعه ویتنام است. به طور معمول، ۹۰ درصد از کاربران هروئین پس از بازگشت از مراکز ترک اعتیاد، دوباره به اعتیاد مبتلا می شوند.

مطالعات ویتنام با بسیاری از باورهای فرهنگی ما در مورد عادات بد مغایرت داشت زیرا ارتباط مرسوم رفتار ناسالم را به عنوان یک ضعف اخلاقی به چالش می کشید. اگر اضافه وزن دارید، سیگار می کشید یا معتاد هستید، در تمام زندگی تان به شما گفته شده است که به این دلیل است که کنترل خود را ندارید - شاید حتی به این دلیل که آدم بدی هستید. این ایده که کمی نظم و انضباط همه مشکلات ما را حل می کند عمیقاً در فرهنگ ما جا افتاده است.

تحقیقات اخیر نشان می دهد که وضعیتی متفاوت وجود دارد. وقتی دانشمندان افرادی را که به نظر می رسد کنترل خودشان بیشتر است، مورد تحلیل قرار می دهند، مشخص می شود که این افراد با کسانی که در مبارزه با کنترل خودشان درگیر هستند تفاوت بسیاری ندارند. به جای این، افراد «منظم» بهتر در ساختاردهی زندگی خود هستند تا کنترل قوی و شجاعانه ای لازم نباشد. به عبارت دیگر، آن ها کمتر در معرض وضعیت های دل فریبی و تحریک کننده قرار می گیرند.

افرادی که بهترین خودکنترلی را دارند معمولاً کسانی هستند که کمترین نیاز را به استفاده از آن دارند. هنگامی که مجبور نیستید اغلب از آن استفاده کنید، تمرین خویشتنداری آسانتر است. بنابراین، بله، پشتکار، سخاوت و اراده برای موفقیت ضروری است، اما راه بهبود این ویژگی ها این نیست که ای کاش فردی منظم تر بودید، بلکه با ایجاد محیطی منظم تر است.

زمانی که بفهمید وقتی عادت در مغز شکل می گیرد، چه اتفاقی می افتد، این ایده بی معنی منطقی تر می شود. عادت که در ذهن رمزگذاری شده است، هر زمان که شرایط مربوطه پیش آمد، آماده استفاده است. هنگامی که

پتی اولول، یک درمانگر از آستین، تگزاس، شروع به سیگار کشیدن کرد، اغلب هنگام اسب سواری با یکی از دوستانش روشن می‌شد. در نهایت، او سیگار را ترک کرد و سال‌ها از آن اجتناب کرد. او سواری را متوقف کرده بود. ده‌ها سال بعد، او دوباره سوار اسب شد و برای اولین بار هوس سیگار کرد. نشانه‌ها هنوز درونی شده بودند. او مدت زیادی بود که در معرض آن‌ها قرار نگرفته بود.

پس از اینکه یک عادت در مغز کدگذاری شده است، تمایل به عمل دنبال می‌شود هر زمان که محرک‌های محیطی مرتبط با آن دوباره ظاهر می‌شوند. این یکی از دلایلی است که تکنیک‌های تغییر رفتار ممکن است موثر نباشند. سرزنش کردن افراد چاق با ارائه‌های کاهش وزن ممکن است آن‌ها را مضطرب کند و به همین دلیل بسیاری از افراد به روش مقابله مورد علاقه خود، بیش از حد خوردن، بازگردند. نشان دادن تصاویر ریه‌های سیاه شده به سیگاری‌ها منجر به افزایش سطح اضطراب می‌شود، که بسیاری از افراد را به سوی سیگار کشیده می‌شود. اگر به محیط مربوطه دقت نکنید، ممکن است باعث شوید که رفتاری که می‌خواهید متوقف کنید، به وجود بیاید.

عادت‌های بد خودتغذی می‌کنند: فرآیند خودش را تغذیه می‌کند. آن‌ها احساساتی را که سعی دارند کنترل کنند، تقویت می‌کنند. احساس بدی دارید، بنابراین غذای ناسالمی می‌خورید. به دلیل خوردن غذای ناسالم، احساس بدی دارید. تماشای تلویزیون باعث احساس بی‌حالی می‌شود، بنابراین بیشتر تلویزیون تماشا می‌کنید زیرا انرژی کافی برای انجام هیچ کار دیگری ندارید. نگرانی درباره سلامتی‌تان باعث افزایش اضطراب می‌شود، که باعث می‌شود به سیگار دست بزنید تا اضطراب‌تان کاهش پیدا کند، که به سلامتی‌تان بیشتر آسیب می‌زند و به زودی احساس بیشتری اضطراب خواهید کرد. این یک مارپیچ به پایین، یک قطار بی‌نظیر از عادت‌های بد است.

محققان این پدیده را به عنوان «آرزوی شدید با شرایط زمینه‌ای» می‌نامند: یک محرک خارجی باعث شور و هیاهوی بدیهی برای تکرار عادت بد می‌شود. یک بار که چیزی را متوجه شدید، شما شروع به خواستن آن می‌کنید. این فرایند در حال رخ دادن است، اغلب بدون اینکه ما آن را درک کنیم. محققان کشف کرده‌اند که نمایش تصویر کوکائین به مدت سی و سه میلی ثانیه، مسیر پاداش در مغز را تحریک کرده و شور و شوقی را ایجاد می‌کند. این سرعت برای مغز برای ثبت آگاهانه خیلی سریع است - معتادان حتی نمی‌توانند به شما بگویند که آنچه را دیده‌اند، اما به هر حال تشنه مواد می‌شوند.

این خلاصه است: می‌توانید یک عادت را شکست دهید، اما احتمالاً آن را فراموش نمی‌کنید. هنگامی که رگ‌های عادت در ذهن شما حک شده‌اند، تقریباً غیرقابل از بین بردن هستند حتی اگر برای مدت زیادی استفاده نشوند. بنابراین، مقاومت به تنهایی به ندرت راهکاری مؤثر است. از طرفی در مدت کوتاه، می‌توانید در برابر تمنای بدان برانگیخته شده، مقاومت کنید، اما در مدت بلند، ما تبدیل به نمونه‌ای از محیطی می‌شویم که در آن زندگی می‌کنیم. به عبارت دیگر، من هیچ‌گاه فردی را ندیده‌ام که به طور مداوم به عادت‌های مثبت در محیط منفی پایبند بوده باشد.

روشی قابل اعتماد برای ریشه‌کن کردن عادت‌های بد، کاهش ارتباط با نشانه‌ای است که آن را برانگیخته می‌کند.

- اگر به نظر نمی‌رسد کاری انجام دهید، تلفن خود را برای چند ساعت در اتاق دیگری بگذارید.
- اگر مدام احساس می‌کنید که کافی نیستید، از دنبال کردن حساب‌های شبکه‌های اجتماعی که باعث حسادت و حسرت می‌شوند دست بردارید.
- اگر زمان زیادی را برای تماشای تلویزیون تلف می‌کنید، تلویزیون را از اتاق خواب خارج کنید.
- اگر پول زیادی را برای وسایل الکترونیکی خرج می‌کنید، از خواندن بررسی‌های جدیدترین تجهیزات فنی خودداری کنید.
- اگر بازی‌های ویدیویی زیادی انجام می‌دهید، پس از هر بار استفاده، کنسول را از برق بکشید و در کمد قرار دهید.

این روش بر خلاف قانون اول تغییر رفتار است. به جای آن که قابل مشاهده باشد، آن را نامرئی کنید. اغلب از اثربخشی تغییرات ساده مانند اینها شگفت‌زده می‌شوم. حذف یک سیگنال تنها ممکن است باعث فراموشی همه عادت شود.

خود کنترل یک راهبرد کوتاه مدت است، نه بلندمدت. شاید یک یا دو بار توانسته باشید مقاومت کنید، اما احتمالاً هر بار از تمایلات خود برنمی‌آیید. به جای این که هربار که می‌خواهید کار درستی انجام دهید، از تمام انرژی خود برای بهینه‌سازی محیط اطراف استفاده کنید. این راز خودکنترل است. سیگنال‌های عادت‌های خوب خود را آشکار کنید و سیگنال‌های عادت‌های بد خود را نامرئی کنید.

خلاصه‌ی فصل

- وارونگی قانون اول تغییر رفتار، نامرئی کردن آن است.
- وقتی عادت‌ی شکل گرفت، بعید است که فراموش شود.
- افرادی که خودکنترلی بالایی دارند معمولاً زمان کمتری را در موقعیت‌های وسوسه‌انگیز می‌گذرانند. اجتناب از وسوسه آسان‌تر از مقاومت در برابر آن است.
- یکی از عملی‌ترین راه‌ها برای از بین بردن یک عادت بد، کاهش قرار گرفتن در معرض نشانه‌هایی است که باعث آن می‌شود.
- خودکنترلی یک استراتژی کوتاه مدت است نه بلند مدت.

چگونه یک عادت خوب ایجاد کنیم

قانون اول: آن را آشکار کنید
۱,۱: کارت امتیازی عادت ها را پر کنید. عادت های فعلی خود را بنویسید تا از آنها آگاه شوید. ۱,۲: از اهداف پیاده سازی استفاده کنید : "من [فلان رفتار] را در [زمان] در [مکان] انجام خواهم داد." ۱,۳: از انباشتن عادت استفاده کنید : "بعد از [عادت فعلی]، [عادت جدید] را انجام خواهم داد." ۱,۴: محیط خود را طراحی کنید. نشانه های عادات خوب را آشکار و قابل مشاهده کنید.
قانون دوم: آن را جذاب کنید
قانون سوم: آن را آسان کنید
قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

چگونه یک عادت بد را ترک کنیم

وارونگی قانون اول: آن را نامرئی کنید
۱,۵: کاهش قرار گرفتن در معرض. نشانه های عادت های بد خود را از محیط خود حذف کنید.
وارونگی قانون دوم: آن را غیرجذاب کنید
وارونگی قانون سوم: آن را دشوار کنید
وارونگی قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

می توانید نسخه قابل چاپ این برگه تقلب عادت ها را در: atomichabits.com/cheatsheet دانلود کنید.

قانون دوم

آن را جذاب کنید



چگونه یک عادت را غیر قابل مقاومت کنیم

در دهه ۱۹۴۰، یک دانشمند هلندی به نام نیکو تینبرگن، سری از آزمایش‌هایی را انجام داد که درک ما از اینکه چه چیزی ما را محرک می‌کند تغییر داد. تینبرگن - که در نهایت برای کارهایش جایزه نوبل را دریافت کرد - در حال بررسی ماهی‌های صدفی بود که پرنده‌های خاکستری و سفید را که اغلب در سواحل شمال آمریکا مشاهده می‌شوند همراهی می‌کنند.

پرنده‌های دریایی هیرینگ بالغ دارای یک نقطه قرمز کوچکی روی منقارشان هستند و تینبرگن متوجه شد که جوجه‌هایی که به تازگی تخم خود را گذاشته بودند، هر زمان که گرسنه می‌شدند به این نقطه روی منقار بالغ‌ها ناشی می‌شدند. برای شروع یکی از آزمایشاتش، او مجموعه‌ای از منقارهای کاغذی جعلی ساخت که فقط سر بدون بدن بودند. زمانی که پدر و مادر پرنده از لانه پریده بودند، او به لانه می‌رفت و این منقارهای جعلی را به جوجه‌ها ارائه می‌داد. این منقارها جعلی بودند و او فرض کرده بود که پرنده‌های جوجه این منقارها را به طور کلی رد می‌کنند.

اما وقتی که جوجه‌های کوچک نقطه قرمز روی منقار کاغذی را می‌دیدند، همانند اینکه این نقطه به منقار مادرشان متصل بود، شروع به جویدن می‌کردند. آن‌ها ترجیح واضحی برای این نقاط قرمز داشتند، همانند اینکه از زمان تولد به طور ژنتیکی برنامه ریزی شده بودند. بزودی تینبرگن دریافت کرد که هرچه نقطه قرمز بزرگتر باشد، جوجه‌ها سریعتر جویدن می‌کنند. در نهایت، او یک منقار با سه نقطه قرمز بزرگ بر روی آن ایجاد کرد. وقتی آن را روی لانه قرار داد، جوجه‌ها با شادی دیوانه‌وار عمل کردند. آن‌ها به نقاط قرمز کوچک نوک می‌زدند انگار که بهترین منقاری بود که تا به حال دیده بودند.

نیکو تینبرگن و همکارانش رفتار مشابهی را در حیوانات دیگر نیز کشف کردند. به عنوان مثال، غاز گریلگ هم یک پرنده بود که در زمین زندگی می‌کرد. گاهی اوقات، زمانی که مادر روی لانه حرکت می‌کند، یکی از تخم‌ها

خارج از لانه می افتد و روی چمن در نزدیکی لانه می ماند. هرگاه این اتفاق بیفتد، غاز به سمت تخم می رود و با استفاده از دهان و گردن خود آن را به داخل لانه برمی گرداند.

تینبرگن کشف کرد که این اردک ها هر شی گردی که در نزدیکی آشیانه وجود داشته باشد، مانند یک توپ بیلارد یا یک لامپ، را به آشیانه باز می گردانند. واکنش آن ها با افزایش اندازه شی بیشتر می شود. یکی از اردک ها حتی تلاش بسیار زیادی کرد تا توپ والیبال را به آشیانه بازگرداند و بر روی آن بنشیند. مانند بچه های مرغابی کوچک که به طور خودکار به نقاط قرمز بر روی منقار مادرشان می زنند، اردک های گریلگام هم با اتباع ژنتیکی، به یک قانون غریزی دنبال می کنند: هرگاه یک شی گردی در نزدیکی وجود داشته باشد، باید آن را به آشیانه بازگرداند. هر چه شی بیشتر باشد، باید بیشتر تلاش کند تا آن را بازگرداند.

مثل این است که مغز هر حیوانی با قوانین خاصی برای رفتار از قبل بارگذاری شده است، و وقتی با نسخه اغراق آمیزی از آن قانون مواجه می شود، مانند یک درخت کریسمس روشن می شود. دانشمندان از این نشانه های اغراق آمیز به عنوان محرک های فوق طبیعی یاد می کنند. یک محرک فراطبیعی نسخه ای از واقعیت است - مانند یک منقار با سه نقطه قرمز یا یک تخم مرغ به اندازه یک توپ والیبال - واکنشی قوی تر از حد معمول ایجاد می کند.

انسان ها نیز در معرض سقوط برای نسخه های بزرگ تر از واقعیت هستند. برای مثال، غذای بد سیستم پاداش ما را به هیجان می اندازد. پس از صدها هزار سال شکار و جمع آوری غذا در جنگل ها، مغز انسان به گذاشتن ارزش بالا بر روی نمک، شکر و چربی تکامل یافته است. اینگونه غذاها اغلب با کالری بالا هستند و زمانی که اجدادمان در سافاناها پرسه می زدند، بسیار کم یافت می شدند. زمانی که نمی دانید غذای بعدی شما از کجا خواهد آمد، خوردن به مقدار زیاد، استراتژی عالی برای بقاست.

اما امروزه ما در محیطی پر کالری زندگی می کنیم. غذا فراوان است، اما مغز شما همچنان به آن میل می کند که انگار کمیاب است. اهمیت دادن به نمک، شکر و چربی دیگر برای سلامتی ما مفید نیست، اما این ولع همچنان ادامه دارد زیرا مراکز پاداش مغز برای تقریباً پنجاه هزار سال تغییر نکرده است. صنعت غذای مدرن بر گسترش غرایز پالئولیتیک ما فراتر از هدف تکاملی آن ها متکی است.

هدف اولیه علوم غذایی ایجاد محصولاتی است که برای مصرف کنندگان جذاب تر باشد. تقریباً هر غذایی در یک کیسه، جعبه یا شیشه به نحوی بهبود یافته است، البته فقط با طعم دهنده اضافی. شرکت ها میلیون ها دلار خرج

می کنند تا رضایت بخش ترین سطح ترد را در یک چیپس سیب زمینی یا مقدار عالی گاز در یک نوشابه را کشف کنند. کل بخش ها به بهینه سازی احساس یک محصول در دهان شما اختصاص داده شده اند - کیفیتی که به عنوان **orosensation** شناخته می شود. به عنوان مثال، سیب زمینی سرخ کرده، ترکیبی قوی است - قهوه ای طلایی و از بیرون ترد، در داخل سبک و صاف.

سایر غذاهای فرآوری شده، از تضاد پویا بهره می گیرند که به موادی با ترکیب حسی مانند ترد و خامه ای توامان دارند. تصور کنید چسبندگی پنیر ذوب شده روی بالای یک پیتزا ترد، یا خردلی بودن کوکی اورئو با بافت نرم و صاف آن. با غذاهای طبیعی و غیرفرآوری شده، شما به تجربه حسی مشابهی بارها و بارها تجربه کردید؛ حالا که بیست و هفتمین لقمه کلم برگ چگونه باشد؟ پس از چند دقیقه، مغز شما علاقه ای به غذا از دست می دهد و احساس سیری می کند. اما غذاهایی که کنتراست دینامیک بالایی دارند، تجربه را جدید و جالب نگه می دارند و شما را به خوردن بیشتر تشویق می کنند.

در نهایت، چنین استراتژی هایی به دانشمندان مواد غذایی امکان می دهد تا «نقطه خوشبختی» را برای هر محصول بیابند - ترکیب دقیق نمک، شکر و چربی که مغز شما را تحریک می کند و شما را مجبور می سازد تا برای خرید بیشتر برگردید. البته نتیجه این است که شما پرخوری می کنید زیرا غذاهای بیش از حد خوش طعم برای مغز انسان جذابیت بیشتری دارند. همانطور که استفان گوینت، عصب شناس متخصص در رفتار غذا خوردن و چاقی، می گوید: «ما در فشار دادن دکمه های خودمان خیلی خوب عمل کرده ایم.»

صنایع غذایی مدرن و عادات پرخوری که در آن ایجاد شده است، تنها نمونه ای از قانون دوم تغییر رفتار است: آن را جذاب کنید. هر چه یک فرصت جذاب تر باشد، احتمال ایجاد عادت بیشتر است.

نگاهی به اطراف بیندازید. جامعه پر از نسخه های بسیار مهندسی شده از واقعیت است که نسبت به دنیایی که اجدادمان در آن تکامل یافته اند جذاب تر هستند. فروشگاه ها عروسک هایی با کمر و سینه بزرگتر از حد نرمال دارند تا لباس بفروشند. رسانه های اجتماعی در چند دقیقه بیشترین تعداد «لایک» و تحسین را ارائه می دهند که در محیط کاری یا خانه هرگز نمی توانیم آن را به دست آوریم. فیلم های پورنوی آنلاین صحنه های محرک را در یک نرخی که در زندگی واقعی غیرممکن است، به هم می چسبانند.

تبلیغات با ترکیبی از نورپردازی ایده آل، آرایش حرفه ای و ویرایش های فتوشاپ، حتی مدل در تصویر نهایی شبیه خودش نمی باشد. این ها محرک های افزوده شده از دنیای مدرن ما هستند. آن ها ویژگی هایی را که به طبیعت ما جذاب هستند، بیش از حد بیان می کنند و به همین دلیل هم ما به خریده های بیش از حد، بیشتر

شدن عادت های مدیا اجتماعی، بیشتر شدن عادت به پورنوگرافی، بیشتر شدن عادت های خوردن و بسیاری از عادت های دیگر سوق پیدا می کنیم.

اگر تاریخ به عنوان یک راهنمایی عمل کند، فرصت های آینده جذاب تر از فرصت های امروز خواهند بود. این روند برای جایزه های بیشتر و محرک های جذاب تر است. غذاهای ناسالم شکلی مرکب از کالری بیشتری نسبت به غذاهای طبیعی دارند. نوشیدنی های الکل دار با الکل بیشتر فرم متمرکزتری دارند. بازی های ویدئویی یک شکل مرکب ترفندی از بازی های رومیزی هستند. در مقایسه با طبیعت، این تجربه های پراز لذت هستند که مقاومت در برابر آنها دشوار است. ما مغز اجداد خود را داریم اما با چالش هایی روبرو هستیم که آنها با آن مواجه نشده اند.

اگر می خواهید احتمال وقوع یک رفتار را بالا ببرید، باید آن را جذاب کنید. در طول بحث ما در مورد قانون دوم، هدف ما آموزش این است که چگونه عادت هایمان را جاذبه بیشتری بدهیم. در حالی که تبدیل هر عادت به محرک فوق العاده امکان پذیر نیست، می توانیم هر عادت را جذاب تر کنیم. برای این کار، باید با درک اینکه آرزو چیست و چگونه کار می کند، شروع کنیم. ما با بررسی امضای بیولوژیکی ای که همه عادت ها به اشتراک می گذارند، یعنی بازده دوپامین، شروع به کار می کنیم.

حلقه باز خورد مبتنی بر دوپامین

دانشمندان می‌توانند با اندازه‌گیری یک انتقال‌دهنده عصبی به نام دوپامین، لحظه‌ی دقیق بروز ولع را ردیابی کنند. اهمیت دوپامین در سال ۱۹۵۴ زمانی که دانشمندان علوم اعصاب جیمز اولدز و پیتز میلنر آزمایشی را انجام دادند که فرآیندهای عصبی پشت ولع و میل را آشکار کرد، آشکار شد. محققان با کاشت الکتروود در مغز موش‌ها، مانع از ترشح دوپامین شدند. در کمال تعجب دانشمندان، موش‌ها تمام اراده خود را برای زندگی از دست دادند. آن‌ها نمی‌خوردند. آن‌ها رابطه جنسی ندارند. آن‌ها هوس چیزی نداشتند. در عرض چند روز حیوانات از تشنگی مردند.

در مطالعات بعدی، دانشمندان دیگر نیز قسمت‌های آزادکننده دوپامین مغز را مهار کردند، اما این بار، قطرات کمی قند را در دهان موش‌های فاقد دوپامین ریختند. صورت موش کوچک آن‌ها با پوزخندهای لذت بخشی از این ماده خوش طعم روشن می‌شود. با وجود اینکه دوپامین مسدود شده بود، آن‌ها شکر را مانند قبل دوست داشتند. فقط آن را دیگر نمی‌خواستند. توانایی تجربه لذت باقی ماند، اما بدون دوپامین، میل از بین رفت. و بدون میل، عمل متوقف شد.

زمانی که محققان دیگر این فرایند را برعکس کردند و سیستم پاداش مغز را با دوپامین غرق کردند، حیوانات رفتارهای عاداتی خود را با سرعت بسیار زیادی انجام می‌دادند. در یک مطالعه، موش‌ها هر بار که بینی خود را در جعبه فرو می‌بردند، یک ضربه قوی دوپامین دریافت می‌کردند. در عرض چند دقیقه، موش‌ها به یک هوسی چند برابر قوی شدند و هر ساعت بیش از هشتصد بار بینی خود را در جعبه می‌گذاریدند. (انسان‌ها تفاوت خاصی ندارند: بازیکنان میانگین ماشین بازی ششصد بار در ساعت چرخانده می‌شوند.) عادت‌ها یک حلقه بازخوردی به وسیله دوپامین هستند. هر رفتاری که بسیار عادت‌آور باشد، از جمله استفاده از مواد مخدر، خوردن غذاهای ناسالم، بازی با بازی‌های ویدیویی و مرور رسانه‌های اجتماعی، با سطح بالاتری از دوپامین همراه است. همین مسئله درباره رفتارهای پایه عادی ما نیز همچنین صدق می‌کند، مانند خوردن غذا، نوشیدن آب، داشتن روابط جنسی و تعاملات اجتماعی.

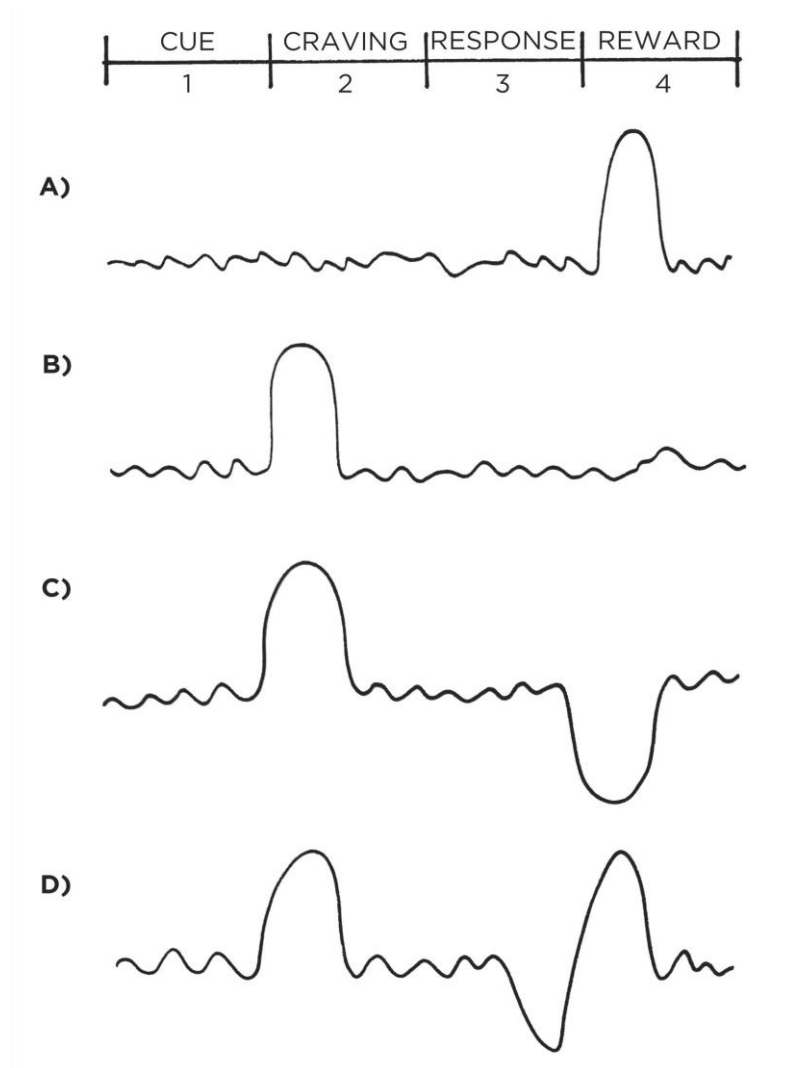
سال‌هاست که دانشمندان فرض می‌کردند دوپامین کلاً با لذت مرتبط است، اما اکنون می‌دانیم که در فرآیندهای عصبی بسیاری، از جمله انگیزه، یادگیری و حافظه، تنبیه و اجتناب، و حرکت داوطلبانه، نقش مرکزی دارد. وقتی به عادت‌ها می‌رسیم، نتیجه اصلی آن این است: دوپامین به مغز شما منتشر نمی‌شود فقط زمانی که شما از لذت برخوردار می‌شوید، بلکه زمانی که انتظار لذت دارید نیز منتشر می‌شود. اعتیاد به بازی‌های شانس، نقطه

شروع یک افزایش دوپامین را قبل از شرط بندی دارد، نه بعد از برنده شدن. اعتیاد به کوکائین، همزمان با دیدن پودر، افزایشی در دوپامین دارد، نه پس از مصرف آن. هر زمان که پیش بینی می کنید که یک فرصت سودمند خواهد بود، سطح دوپامین شما در انتظار افزایش قرار می گیرد. و هر زمان که دوپامین افزایش می یابد، انگیزه شما برای اقدام نیز افزایش پیدا می کند.

انتظار پاداش، نه دستیابی به آن، ما را به انجام اقدامات می کشاند.

به طور جالب، سیستم پاداشی که در مغز شما فعال می شود هنگامی که شما یک پاداش دریافت می کنید، همان سیستمی است که در هنگام پیش بینی پاداش فعال می شود. این یکی از دلایلی است که پیش بینی یک تجربه بعضی اوقات می تواند بهتر از رسیدن به آن باشد. به عنوان یک کودک، فکر کردن به صبح کریسمس ممکن است بهتر از باز کردن هدایا باشد. به عنوان یک بزرگسال، رویاپردازی در مورد یک تعطیلات آینده ممکن است لذت بخش تر از واقعیت آن باشد. دانشمندان به این اختلاف بین «خواستن» و «پسندیدن» اشاره می کنند.

سنبله دوپامین



شکل ۹: قبل از یادگیری یک عادت (A)، هنگامی که پاداش برای اولین بار تجربه می‌شود، دوپامین آزاد می‌شود. دفعه بعد در اطراف (B)، دوپامین قبل از اقدام، بلافاصله پس از شناسایی یک نشانه افزایش می‌یابد. این سنبله منجر به احساس میل و اشتیاق برای اقدام در هر زمان که نشانه مشاهده شد، می‌شود. هنگامی که یک عادت آموخته شد، وقتی پاداش را تجربه کردید، دوپامین افزایش نخواهد یافت، زیرا از قبل انتظار پاداش را دارید. با این حال، اگر نشانه‌ای ببینید و منتظر پاداش باشید، اما آن را دریافت نکنید، دوپامین در ناامیدی کاهش می‌یابد (C). حساسیت پاسخ دوپامین را می‌توان به وضوح مشاهده کرد که پاداش با تأخیر ارائه شود (D). ابتدا، نشانه شناسایی می‌شود و با افزایش ولع، دوپامین افزایش می‌یابد. در مرحله بعد، یک پاسخ گرفته می‌شود، اما پاداش به همان سرعتی که انتظار می‌رود به دست نمی‌آید و دوپامین شروع به کاهش می‌کند. در نهایت، زمانی که پاداش کمی دیرتر از آنچه انتظار داشتید می‌رسد، دوپامین دوباره اوج می‌گیرد. انگار مغز می‌گوید: «ببین! می‌دونستم درست می‌گم فراموش نکنید دفعه بعد این عمل را تکرار کنید.»

مدارهای عصبی مختلفی در مغز شما برای تمایل به پاداش تخصیص داده شده‌اند که بسیار بیشتر از آن‌ها برای لذت بردن اختصاص داده شده‌اند. این مراکز شامل ساقه مغز، هسته شادی، منطقه تگمنتال شکمی، استریاتوم دورسال، آمیگدالا و بخش‌هایی از قشر پیشانی مغز هستند. در مقابل، مراکز لذت بردن در مغز بسیار کوچکتر هستند. آن‌ها اغلب به عنوان «نقاط داغ لذت» شناخته می‌شوند و مانند جزایر کوچک در سراسر مغز توزیع می‌شوند. به عنوان مثال، پژوهشگران دریافتند که ۱۰۰ درصد هسته شادی در هنگام تمایل فعال می‌شود. در عین حال، فقط ۱۰ درصد از این ساختار در هنگام لذت بردن فعال می‌شود.

واقعیتی که مشخص می‌کند مغز برای مناطق مسئول تمایل به پاداش بیشتری از مناطق مسئول لذت بخشی اختصاص می‌دهد، شواهد بیشتری از نقش حیاتی این فرایندها را ارائه می‌دهد. تمایل محرکی برای رفتار است. هر اقدامی به دلیل پیش بینی قبلی گرفته می‌شود. این تمایلی است که به پاسخ منجر می‌شود.

این درک‌ها نشان می‌دهند که اهمیت قانون دوم تغییر رفتار را نشان می‌دهند. باید عادت‌های خود را جذاب کنیم زیرا انتظار تجربه‌ای که پاداش دهنده است، اولین تحریک برای عمل ما است. اینجاست که راهبردی به نام «گروه‌بندی وسواس» به کار می‌رود.

چگونه از جمع‌بندی خواسته‌ها برای افزایش جذابیت عادت‌هایتان بهره بگیرید

رونان برن، دانشجوی مهندسی برق در دوبلین، ایرلند، از تماشای نتفلیکس لذت می‌برد، اما می‌دانست که باید بیشتر از این ورزش کند. برن با استفاده از مهارت‌های مهندسی خود، دوچرخه ثابت خود را هک کرد و آن را به لپ تاپ و تلویزیون خود وصل کرد. سپس یک برنامه کامپیوتری نوشت که به نتفلیکس اجازه می‌داد فقط در صورتی که با سرعت خاصی دوچرخه سواری کند، کار کند. اگر سرعتش را برای مدت طولانی کم می‌کرد، هر برنامه‌ای که تماشا می‌کرد مکث می‌کرد تا دوباره شروع به رکاب زدن کند. به قول یکی از طرفداران، او «چاقی را یکبار در نتفلیکس از بین می‌برد».

او همچنین از استراتژی جمع‌بندی خواسته‌ها استفاده می‌کرد تا عادت ورزش خود را جذاب‌تر کند. استراتژی جمع‌بندی با پیوند دادن عملی که می‌خواهید انجام دهید با عملی که باید انجام دهید کار می‌کند. در مورد برن،

او تماشای نتفلیکس (کاری که می‌خواست انجام دهد) را با دوچرخه ثابت خود (کاری که باید انجام می‌داد) همراه کرد.

کسب و کارها در استفاده از تلفیق وسوسه‌آمیز بودن عالی هستند. به عنوان مثال، زمانی که شبکه ABC (شبکه پخش برنامه‌های تلویزیونی آمریکا) برنامه‌های خود را برای شب‌های پنجشنبه در فصل ۲۰۱۴-۲۰۱۵ معرفی کرد، به صورت گسترده‌ای از تلفیق وسوسه‌آمیزی استفاده کرد.

هر پنجشنبه، این شرکت سه برنامه ساخته شده توسط فیلمنامه‌نویس شاندا رایمز را پخش می‌کرد: Grey's Anatomy، Scandal و How to Get Away with Murder. آن‌ها آن را به عنوان «TGIT در ABC» نامگذاری کردند (TGIT مخفف کلمه شکر خدا پنجشنبه است). علاوه بر تبلیغ نمایش‌ها، ABC بینندگان را تشویق کرد تا پاپ کورن درست کنند، شراب قرمز بنوشند و از شب لذت ببرند.

اندرو کوبیتز، رئیس برنامه‌ریزی ABC، ایده پشت این کمپین را توضیح داد: «ما پنجشنبه شب را به عنوان یک فرصت بیننده می‌بینیم، با زوجها یا زنانی که خودشان می‌خواهند بنشینند و لذت ببرند و تفریح کنند و شراب قرمزشان را بنوشند. پاپ کورن بخورند.» درخشش این استراتژی این است که ABC کاری را که بینندگان برای انجام آن نیاز داشتند (تماشای برنامه‌هایشان) با فعالیت‌هایی که بینندگان از قبل می‌خواستند انجام دهند (آرامش، نوشیدن شراب و خوردن ذرت بوداده) مرتبط می‌کرد.

با گذشت زمان، مردم با تماشای ABC با احساس آرامش و سرگرمی ارتباط دادند. اگر هر پنجشنبه ساعت ۸ شب شراب قرمز می‌نوشید و ذرت بو داده می‌خوردید، در نهایت «۸ عصر پنجشنبه» به معنای آرامش و سرگرمی بود. پاداش با نشانه همراه می‌شود و عادت به روشن کردن تلویزیون جذاب‌تر می‌شود.

احتمالا اگر بتوانید هنگام انجام یک عادت، چیزی که دوست دارید را هم بکنید، آن را جذاب‌تر خواهید کرد. شاید بخواهید درباره آخرین شایعات سلبریتی‌ها بخوانید، اما نیاز به ورزش دارید. با استفاده از جمع‌بندی خواسته‌ها، می‌توانید تنها مجلات خبری و برنامه‌های واقعیت مجازی را در باشگاه بخوانید و ببینید. شاید بخواهید وقت پدیکور بگیرید، اما نیاز به تمیز کردن صندوق پستی الکترونیکی دارید. راه حل: فقط در حالی که پست‌های کاری عقب افتاده را پردازش می‌کنید، وقت پدیکور بگیرید.

جمع‌بندی خواسته‌ها یکی از راه‌های اعمال نظریه روان‌شناسی است که به عنوان اصل پریمک شناخته می‌شود. این اصل که پس از کار پروفسور دیوید پریمک نامگذاری شده است، بیان می‌کند که «رفتارهای محتمل‌تر،

رفتارهای کمتر محتمل را تقویت می کند.» به عبارت دیگر، حتی اگر واقعاً نمی خواهید ایمیل های کاری عقب افتاده را پردازش کنید، اگر به این معنی باشد که در طول مسیر کاری را انجام دهید که واقعاً می خواهید انجام دهید، مشروط به انجام آن خواهید شد.

شما حتی می توانید جمع بندی خواسته ها را با استراتژی زنجیره سازی عادت ها که در فصل ۵ مورد بحث قرار دادیم ترکیب کنید تا مجموعه ای از قوانین را برای هدایت رفتار خود ایجاد کنید.

فرمول زنجیره سازی عادت + جمع بندی خواسته به این صورت است:

۱. بعد از [عادت فعلی]، [آن عادت مورد نیاز] را انجام خواهم داد.

۲. بعد از [عادت مورد نیازم]، [عادت دلخواهم] را انجام خواهم داد

اگر می خواهید اخبار را بخوانید، اما باید بیشتر از دیگران تشکر کنید:

۱. بعد از اینکه قهوه صبحم را خوردم، سپاسگذاری خودم را برای اتفاقات که دیروز افتاد (نیاز) می کنم.

۲. بعد از اینکه یک چیز را بگویم که بابت آن سپاسگزارم، اخبار (خواستن) را خواهم خواند.

اگر می خواهید ورزش تماشا کنید، اما باید برای بازیابی تماس برقرار کنید:

۱. پس از بازگشت از صرف ناهار، با سه مشتری احتمالی تماس خواهم گرفت (نیاز).

۲. پس از تماس با سه مشتری بالقوه، سایت ورزشی (خواسته) را بررسی می کنم.

اگر می خواهید فیس بوک را بررسی کنید، اما باید بیشتر ورزش کنید:

۱. بعد از اینکه گوشیم را بیرون آوردم، ده حرکت برپی (نیاز) انجام خواهم داد.

۲. بعد از انجام ده برپی، فیس بوک (خواستن) را بررسی می کنم.

امید این است که در نهایت مشتاقانه منتظر تماس با سه مشتری یا انجام ده برپی باشید زیرا به این معنی است که می توانید آخرین اخبار ورزشی را بخوانید یا فیس بوک را بررسی کنید. انجام کاری که باید انجام دهید به این معنی است که کاری را که می خواهید انجام دهید.

ما این فصل را با بحث در مورد محرک‌های فراطبیعی آغاز کردیم، که نسخه‌های تقویت‌شده واقعیت هستند که میل ما را برای اقدام افزایش می‌دهند. جمع‌بندی خواسته‌ها یکی از راه‌هایی است که می‌توانید نسخه‌ای تقویت شده از هر عادت را با پیوند دادن آن با چیزی که قبلاً می‌خواهید ایجاد کنید. مهندسی کردن یک عادت واقعاً غیرقابل مقاومت کار سختی است، اما این استراتژی ساده را می‌توان برای جذاب‌تر کردن تقریباً هر عادت به کار گرفت.

خلاصه‌ی فصل

- قانون دوم تغییر رفتار آن را جذاب می‌کند.
- هر چه یک فرصت جذاب‌تر باشد، احتمال ایجاد عادت بیشتر است.
- عادت‌ها یک حلقه بازخورد مبتنی بر دوپامین هستند. وقتی دوپامین افزایش می‌یابد، انگیزه ما برای عمل نیز افزایش می‌یابد.
- این انتظار پاداش است – نه تحقق آن – که ما را وادار به اقدام می‌کند. هر چه انتظار بیشتر باشد، افزایش دوپامین بیشتر است.
- جمع‌بندی خواسته‌ها یکی از راه‌های جذاب‌تر کردن عادات شماست. استراتژی این است که اقدامی را که می‌خواهید انجام دهید با عملی که باید انجام دهید جفت کنید.

۹

نقش خانواده و دوستان در شکل دادن به عادات شما



در سال ۱۹۶۵، مردی مجارستانی به نام لازلو پولگار به یک زن به نام کلارا چندین نامه‌ای خاص نوشت. لازلو به شدت به کار سخت اعتقاد داشت. در واقع، این تنها چیزی بود که به آن اعتقاد داشت: او کاملاً با ایده استعداد ذاتی مخالفت می‌کرد. او ادعا کرد که با تمرین عمدتاً و توسعه عادت‌های خوب، هر کودک می‌تواند در هر زمینه‌ای به نابغه تبدیل شود. عبارت او این بود: «یک نابغه به دنیا نمی‌آید، بلکه تحصیل و آموزش دیده می‌شود.»

لازلو به این ایده به شدت اعتقاد داشت که می‌خواست آن را با فرزندان خود آزمایش کند. او به این دلیل به کلارا نوشته بود که نیاز به همسری داشت که به این ایده پایبند باشد. کلارا معلم بود و اگرچه شاید به اندازه لازلو مصمم نبود، همچنان باور داشت که با آموزش مناسب، هر کسی می‌تواند مهارت‌های خود را پیشرفت دهد.

لازلو تصمیم گرفت شطرنج را به عنوان رشته‌ای مناسب برای این تجربه در نظر بگیرد و برنامه‌ای برای بزرگ کردن فرزندان به عنوان نابغه‌های شطرنجی تدوین کرد. این کودکان به صورت خانه مدار تحصیل می‌کردند که در آن زمان در مجارستان کم دیده می‌شد. خانه با کتاب‌های شطرنج و عکس‌هایی از بازیکنان معروف شطرنج پر شده بود. فرزندان همیشه با یکدیگر شطرنج بازی می‌کردند و در بهترین مسابقات شطرنج شرکت می‌کردند. خانواده با فایل‌های دقیقی از سوابق مسابقات هر رقیبی که کودکان با آن‌ها رقابت می‌کردند، نگهداری می‌کردند. زندگی آن‌ها به شطرنج اختصاص داشت.

لازلو با موفقیت به کلارا پیشنهاد ازدواج داد و در چند سال بعد، صاحب سه دختر جوان به نام های سوزان، صوفیا و یودیت شدند. سوزان، بزرگترین فرزند، در سن چهار سالگی شروع به بازی شطرنج کرد. در عرض شش ماه، او شروع به شکست دادن بزرگسالان کرد. صوفیا، دومین فرزند، حتی بهتر عمل کرد. در سن چهارده سالگی، او قهرمان جهان شد و چند سال بعد، گرندمستر شد.

جودیت، کوچکترین دختر، بهترین بود. در سن پنج سالگی، می توانست با پدرش شطرنج بازی کند و او را شکست دهد. در سن دوازده سالگی، جودیت جوانترین بازیکنی شد که تا به حال در لیست صد بازیکن برتر جهان قرار گرفت. در پانزده سال و چهار ماهگی، او جوانترین گرندمستر تاریخ شد - جوان تر از بابی فیشر، دارنده رکورد قبلی. برای بیست و هفت سال، او بهترین شطرنج باز زن جهان بود.

کودکی خواهران پولگار بسیار غیر معمول بود. با این حال، اگر از آنها در این مورد بپرسید، می گویند که سبک زندگی آنها جذاب بوده است و حتی لذت بخش بوده است. در مصاحبه ها، خواهران درباره کودکی خود به عنوان چیزی جذاب صحبت می کنند نه چیزی که سخت و دشوار بوده است. آنها عاشق بازی شطرنج بودند و از آن لذت می بردند. یکبار، گفته می شود که لازلو، صوفیا را در نصف شب حین بازی شطرنج در حمام پیدا کرد. وی را تشویق به خوابیدن کرد و گفت: «صوفیا، مهره ها را و لشون کن!» در جواب او گفت: «بابا، مهره ها من را رها نمی کنند!»

خواهران پولگار در فرهنگی بزرگ شدند که شطرنج را بیش از هر چیز دیگری در اولویت قرار می داد - آنها را به خاطر آن تحسین می کردند، به خاطر آن به آنها پاداش می دادند. در دنیای آنها، وسواس به شطرنج طبیعی بود. و همانطور که می بینیم، هر عادت که در فرهنگ شما عادی است، یکی از جذابترین رفتارهایی است که می بینید.

کشش اغوا کننده هنجارهای اجتماعی

بشر حیوانات گله ای هستند. ما می خواهیم در جمع قرار بگیریم، با دیگران ارتباط برقرار کنیم و احترام و تأیید همکاران خود را کسب کنیم. این گرایشات برای بقای ما ضروری است. در بیشتر تاریخ فرودستان ما، اجداد ما در قبایل زندگی می کردند. جدا شدن از قبیله - یا بدتر، اخراج شدن - جمله مرگ بود. «گرگ تنها می میرد، اما گله بقا می کند».

در عین حال، آن‌هایی که با دیگران همکاری و ارتباط برقرار می‌کنند، از افزایش ایمنی، فرصت‌های جفت‌گیری و دسترسی به منابع بهره‌مند می‌شوند. همانطور که چارلز داروین به آن اشاره کرده است، «در تاریخ طولانی بشریت، آن‌هایی که بیشترین توانایی در همکاری و ایجاد نوآوری داشتند، برتری پیدا کردند.» به همین دلیل، یکی از عمیق‌ترین انگیزه‌های انسان، تعلق به یک گروه است و این تمایل باستانی، تأثیرات قدرتمندی بر رفتار ما در دنیای مدرن دارد.

ما عادت‌های اولیه خودمان را انتخاب نمی‌کنیم، بلکه آن‌ها را تقلید می‌کنیم. ما از راهنمایی دوستان و خانواده، کلیسا یا مدرسه، جامعه محلی و جامعه در بزرگی که در آن زندگی می‌کنیم پیروی می‌کنیم. هر یک از این فرهنگ‌ها و گروه‌ها با یک سری انتظارات و استانداردهای خودش همراه هستند - زمان و شرایط ازدواج، تعداد فرزندان، جشن‌هایی که باید جشن گرفت، میزان پولی که باید برای جشن تولد فرزندان خرج کنید. در بسیاری از روش‌ها، این نرم‌افزارهای اجتماعی قوانین پنهانی هستند که رفتار شما را در هر روز هدایت می‌کنند. شما همیشه آن‌ها را در ذهن خود نگه می‌دارید، حتی اگر برای شما در اوج ذهنتان نباشند. اغلب، شما عادت‌های فرهنگ خود را بدون تفکر، بدون شک کردن و گاهی بدون یادآوری پیروی می‌کنید. همانطور که فیلسوف فرانسوی میشل دو مونتین گفت «سنت‌ها و عادت‌های زندگی در جامعه، ما را به سمت خودشان کشانده‌اند.»

اکثراً، همراهی با گروه ساده است. همه می‌خواهند به جامعه خود متعلق باشند. اگر در خانواده‌ای بزرگ شده‌اید که از مهارت شطرنج شما تعریف می‌کند، بازی کردن شطرنج به نظر چیزی جذاب خواهد آمد. اگر در شغلی کار می‌کنید که همه لباس‌های گران قیمتی به تن می‌کنند، احتمالاً شما هم مایل به خرید یک لباس گران قیمت خواهید بود. اگر تمامی دوستان شما یک شوخی خاص یا عبارت جدیدی استفاده می‌کنند، شما هم می‌خواهید همان کار را بکنید تا احساس کنند که اهل شوخی هستید. رفتارها زمانی جذاب هستند که به ما کمک می‌کنند تا در جامعه بهتر شناخته شویم.

ما به طور خاص از عادات سه گروه تقلید می‌کنیم:

۱. نزدیکان.

۲. اکثریت.

۳. قدرتمندان.

هر گروه فرصتی را ارائه می‌دهد تا از قانون دوم تغییر رفتار استفاده کرده و عادات خود را جذاب‌تر کند.

۱. تقلید از نزدیکان

تمایل به تقلید از کسانی که در نزدیکی ما هستند، تأثیر قوی در رفتار ما دارد. این در مورد محیط فیزیکی هم درست است که در فصل شش آن را بررسی کردیم، اما در مورد محیط اجتماعی نیز درست است.

ما عادت‌های خود را از افراد اطرافمان کپی می‌کنیم. روشی که والدینمان برای حل اختلافات دارند، روشی که هم‌سن و سالانمان با یکدیگر خوش و بش می‌کنند، روشی که همکارانمان برای به دست آوردن نتایج استفاده می‌کنند. وقتی دوستانتان ماری جوان می‌خورند، شما هم امتحانش می‌کنید. وقتی همسر شما عادت دارد که در هنگام خواب بررسی کند که در بسته شده است یا خیر، شما هم آن را به دست می‌آورید.

متوجه شده‌ام که اغلب رفتار افراد اطرافم را بدون اینکه متوجه باشم تقلید می‌کنم. در گفتگو، به صورت خودکار خودم را با پوزیشن بدنی فرد مقابلم تنظیم می‌کنم. در دوران دانشگاه، شروع به صحبت کردن با لهجه‌ی هم‌اتاقی‌هایم کردم. وقتی به کشورهای دیگر سفر می‌کنم، با اینکه به خود یادآوری می‌کنم که تقلید نکنم، بطور ناخودآگاه لهجه محلی را تقلید می‌کنم.

به طور کلی، هر چه نزدیکتر به یک فرد باشیم، احتمال تقلید از برخی از عادت‌های آن فرد بیشتر است. یک مطالعه پیشرفته برای مدت سی و دو سال دوازده هزار نفر را پیگیری کرد و متوجه شد که «شانس چاق شدن یک فرد به احتمال ۵۷ درصد افزایش می‌یابد اگر دوستی را داشته باشد که چاق شده است». این موضوع به بالا برعکس نیز صادق است. یک مطالعه دیگر نشان داد که اگر یک نفر در یک رابطه وزن خود را کاهش دهد، حدود یک سوم زمان همسر دیگر نیز وزن خود را کاهش می‌دهد. دوستان و خانواده ما یک نوع فشار نامرئی همسانی فراهم می‌کنند که ما را به سمت خودشان می‌کشاند.

البته، فشار همسالان تنها در صورتی بد است که شما توسط تأثیرات بد احاطه شده باشید. زمانی که فضانورد مایک ماسیمینو دانشجوی کارشناسی ارشد MIT بود، در یک کلاس روباتیک کوچک شرکت کرد. از ده نفر در کلاس، چهار نفر فضانورد شدند. اگر هدف شما برای رسیدن به فضا بود، آن اتاق تقریباً بهترین بود که می‌توانستید درخواست کنید. به طور مشابه، یک مطالعه نشان داد که هر چه ضریب هوشی بهترین دوست شما در سن یازده یا دوازده سالگی بالاتر باشد، ضریب هوشی شما در پانزده سالگی بالاتر خواهد بود، حتی پس از کنترل سطوح طبیعی هوش. ما ویژگی‌ها و عملکردهای اطرافیانمان را جذب می‌کنیم.

یکی از موثرترین کارهایی که می‌توانید برای ایجاد عادات بهتر انجام دهید این است که به فرهنگی بپیوندید که در آن رفتار مطلوب شما رفتار عادی باشد. عادات جدید زمانی قابل دستیابی به نظر می‌رسند که دیگران آن را هر روز انجام دهند. اگر با افراد تناسب اندام احاطه شده اید، به احتمال زیاد ورزش کردن را به عنوان یک عادت رایج در نظر می‌گیرید. اگر شما توسط عاشقان جاز احاطه شده اید، به احتمال زیاد معتقدید که منطقی است که هر روز جاز بنوازید. فرهنگ شما انتظارات شما را برای آنچه «عادی» است تعیین می‌کند. اطراف خود را با افرادی احاطه کنید که عاداتی را دارند که شما می‌خواهید داشته باشید. با هم پیشرفت کنید.

برای اینکه عادت‌های خود را جذاب‌تر کنید، می‌توانید با این استراتژی یک قدم بیشتر بردارید.

به فرهنگی بپیوندید که در آن (۱) رفتار مورد نظر شما رفتار عادی است و (۲) شما قبلاً چیزی مشترک با گروه دارید. استیو کامب، کارآفرینی در شهر نیویورک، شرکتی به نام Nerd Fitness را اداره می‌کند که «به افراد عصبی، ناسازگار و جهش‌یافته کمک می‌کند وزن خود را کاهش دهند، قوی و سالم شوند». مشتریان او شامل دوستداران بازی‌های ویدیویی، متعصبان سینما و آدم‌های معمولی هستند که می‌خواهند خوش اندام شوند. بسیاری از افراد در اولین باری که به باشگاه می‌روند یا سعی می‌کنند رژیم غذایی خود را تغییر دهند احساس غریبی می‌کنند، اما اگر از قبل به سایر اعضای گروه شبیه باشید - مثلاً عشق متقابل شما به فیلم جنگ ستارگان - تغییر شما بیشتر می‌شود. جذاب است زیرا احساس می‌کند که افرادی مثل شما تلاش می‌کنند.

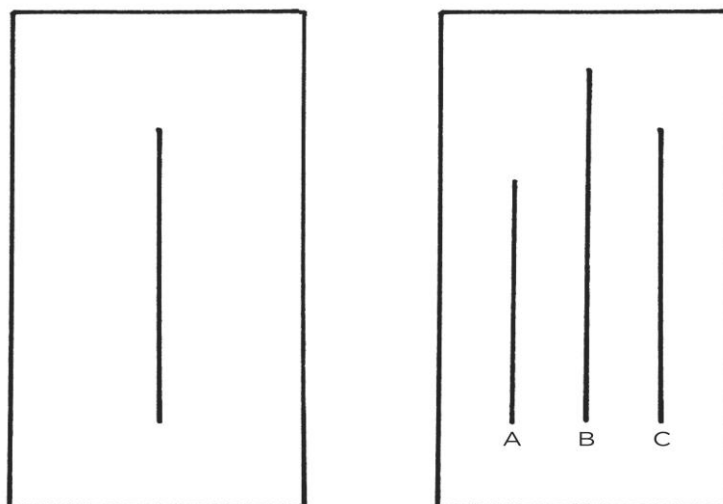
هیچ چیز بهتر از تعلق داشتن به قبیله انگیزه را حفظ نمی‌کند. این یک تلاش شخصی را به یک جستجوی مشترک تبدیل می‌کند. قبلاً تو خودت بودی هویتت تک بود شما یک خواننده هستید. شما یک موسیقیدان هستید. شما یک ورزشکار هستید. وقتی به یک باشگاه کتاب یا یک گروه موسیقی یا یک گروه دوچرخه سواری ملحق می‌شوید، هویت شما با اطرافیان‌تان مرتبط می‌شود. رشد و تغییر دیگر یک پیگیری فردی نیست. ما خواننده هستیم. ما موزیسین هستیم ما دوچرخه سوار هستیم هویت مشترک شروع به تقویت هویت شخصی شما می‌کند. به همین دلیل است که باقی ماندن در یک گروه پس از رسیدن به یک هدف برای حفظ عادات شما بسیار مهم است. این دوستی و جامعه است که هویت جدیدی را در خود جای داده و به دوام رفتارها در طولانی مدت کمک می‌کند.

۲. تقلید از اکثریت

در دهه ۱۹۵۰، روانشناس سالومون آش، سری آزمایشاتی را انجام داد که اکنون هر ساله به صدها دانشجو درس داده می‌شود. در هر آزمایش، شرکت‌کننده وارد اتاقی شده که در آن با چند نفری که غریبه هستند، همراهی می‌کند. بدون اطلاع از آنکه سایر شرکت‌کنندگان به دستور پژوهشگر، با پاسخ‌های از پیش تنظیم شده به برخی از سوالات می‌پردازند.

در آزمایش، یک کارت با یک خط به شرکت‌کنندگان نشان داده می‌شد و سپس یک کارت دیگر با چند خط به آنان نشان داده می‌شد. هر فرد باید خطی را روی کارت دوم که در طول به خط اول شبیه بود، انتخاب کند. این یک وظیفه بسیار ساده بود. مثالی از دو کارت استفاده شده در آزمایش به شرح زیر است:

انطباق با هنجارهای اجتماعی



شکل ۱۰: این نمایشی از دو کارت است که توسط Solomon Asch در آزمایش‌های معروف انطباق اجتماعی او استفاده شده است. طول خط روی کارت اول (سمت چپ) مشخصاً مانند خط C است، اما زمانی که گروهی از بازیگران ادعا می‌کردند طول آن متفاوت است، افراد مورد تحقیق اغلب نظر خود را تغییر می‌دادند و با جمعیت همراه می‌شدند نه اینکه حرف خودشان را باور کنند.

در هر بار اجرای آزمایش، مراحل شروع همیشه یکسان بود. ابتدا چند آزمایش آسان انجام می شد که همه در آن به پاسخ صحیح موافقت می کردند. پس از چند دور، شرکت کنندگان به یک تست ارجاع داده می شدند که در آن همانند تست های قبلی، پاسخ صحیح آن بسیار واضح بود، با این حال بازیگران حاضر در اتاق پاسخ نادرستی را انتخاب می کردند. به عنوان مثال، آن ها به مقایسه نشان داده شده در شکل ۱۰ پاسخ «الف» می دادند، در حالی که همه موافق بودند که خطوط به طرز واضحی متفاوت بودند.

سوژه که از این نیرنگ بی خبر بود، بلافاصله گیج می شد. چشمانشان کاملاً باز می شد. آن ها با عصبانیت به خودشان می خندیدند. واکنش سایر شرکت کنندگان را دوباره بررسی می کردند. وقتی افراد یکی پس از دیگری همان پاسخ نادرست را ارائه می دادند، برانگیختگی آن ها بیشتر می شد. به زودی، سوژه شروع به شک به چشمان خود کرد. سرانجام پاسخی را که در دل می دانستند نادرست است، تحویل دادند.

آش در این آزمایش بارها و به روش های مختلفی این تجربه را تکرار کرد. او کشف کرد که با افزایش تعداد بازیگران، تطابق شرکت کننده با گروه افزایش می یابد. اگر تنها شخص شرکت کننده و یک بازیگر در اتاق باشد، تأثیری بر انتخاب شخص ندارد. آن ها فقط فرض می کنند که با یک عضو مجازی در اتاق هستند. وقتی دو بازیگر در اتاق با شخص هستند، تأثیر کمی دارند. اما با افزایش تعداد افراد به سه تا چهار و تا هشت نفر، شرکت کننده بیشتر به خودش شک می کند. در پایان آزمایش، تقریباً ۷۵ درصد از شرکت کنندگان با پاسخ گروه موافقت کرده اند، حتی اگر پاسخ گروه به وضوح اشتباه بود.

هرگاه از نحوه رفتارمان اطمینان نداشته باشیم، به گروه نگاه می کنیم تا رفتارمان را هدایت کند. ما به طور مداوم محیط اطرافمان را بررسی می کنیم و به خود می گوئیم: «همه دیگران چه کار می کنند؟» ما نظرات را در امزون یا یلپ یا تریپ آدویزر بررسی می کنیم زیرا می خواهیم عادت های خرید، خوردن و سفر «بهترین» را تقلید کنیم. این معمولاً یک راهبرد هوشمندانه است. آمارها همچون سند عمل می کنند.

اما ممکن است یک نقطه ضعف وجود داشته باشد.

رفتار عادی قبیله اغلب رفتار مطلوب فرد را غلبه می کند. به عنوان مثال، یک مطالعه نشان داد که وقتی یک شامپانزه به عنوان عضو یک گروه یاد می گیرد که چگونه بادام را باز کند و سپس به یک گروه جدید منتقل

می شود که از یک روش کم اثرتر استفاده می کند، فقط برای تطابق با سایر شامپانزه ها، از روش باز کردن مغزهای بادام برتر استفاده نمی کند.

انسان ها هم شبیه هستند. فشار داخلی فوق العاده ای برای رعایت هنجارهای گروه وجود دارد. پاداش پذیرفته شدن اغلب بیشتر از پاداش برنده شدن در یک بحث، هوشمندانه نگاه کردن یا یافتن حقیقت است. بیشتر روزها ترجیح می دهیم با جمعیت اشتباه کنیم تا اینکه حق با خودمان باشد.

ذهن انسان می داند که چگونه با دیگران کنار بیاید. می خواهد با دیگران کنار بیاید. این حالت طبیعی ماست. شما می توانید آن را نادیده بگیرید - می توانید انتخاب کنید که گروه را نادیده بگیرید یا دیگر به آنچه دیگران فکر می کنند اهمیت ندهید - اما این کار نیاز به کار دارد. مقابله در برابر ذات فرهنگ شما نیاز به تلاش بیشتری دارد.

وقتی تغییر عادات به معنای به چالش کشیدن قبیله است، تغییر جذابیتی ندارد. اما وقتی تغییر عادات به معنای هماهنگی با قبیله است، تغییر بسیار جذاب می شود.

۳. تقلید از قدرتمندان

افراد در هر جایی به دنبال قدرت، شهرت و وضعیت اجتماعی هستند.

ما می خواهیم پین و مدال در کاپشن خود داشته باشیم. ما می خواهیم عنوان رئیس جمهور یا شریک در عنوان شغلیمان داشته باشیم. ما می خواهیم تشخیص داده شویم، شناخته شویم و تحسین شویم. این گرایش ممکن است مغرورانه به نظر برسد، اما به طور کلی، این یک حرکت هوشمندانه است. در گذشته، فردی با قدرت و وضعیت اجتماعی بالاتر به منابع بیشتری دسترسی داشته است، کمتر درباره بقا نگران بوده و به عنوان یک همسر جذاب تر شناخته می شود.

ما به رفتارهایی که باعث کسب احترام، تأیید، تحسین و وضعیت می شوند، جذب می شویم. ما می خواهیم فردی در باشگاه ورزشی باشیم که می تواند حرکتهایی پیچیده را انجام دهد، یا موسیقی دانی باشیم که می تواند سلسله آکوردهای سخت را بنوازد، یا والدینی باشیم که فرزندان با استعدادی داریم، زیرا این امور ما را از سایر افراد متمایز می کنند. هنگامی که ما در جمعیت یکسان قرار می گیریم، شروع به یافتن راههای برجسته شدن می کنیم.

این یکی از دلایلی است که ما به رفتارهای افراد بسیار موفق اهمیت زیادی می دهیم. ما سعی می کنیم رفتار افراد موفق را تقلید کنیم زیرا ما خودمان نیز به موفقیت می خواهیم دست یابیم.

بسیاری از عادت های روزانه ما، تقلید از افرادی است که به آنها احترام می گذاریم. شما راهبردهای بازاریابی شرکت های موفقتر در صنعت خود را تقلید می کنید. شما یک دستور غذایی از نانوای مورد علاقه تان تهیه می کنید. شما روش های روایت سازی نویسنده ی مورد علاقه تان را قرض می گیرید. شما سبک ارتباطی رئیس خود را تقلید می کنید. ما از افرادی که آنها را حسادت می کنیم تقلید می کنیم.

افراد با موقعیت بالا از تایید، احترام و تمجید دیگران لذت می برند. و این بدان معناست که اگر رفتاری بتواند تایید، احترام و تحسین ما را به دنبال داشته باشد، آن را جذاب می دانیم.

ما همچنین انگیزه داریم تا از رفتارهایی که موقعیت ما را پایین می آورد اجتناب کنیم. ما حصارهایمان را اصلاح می کنیم و چمن هایمان را کوتاه، زیرا نمی خواهیم شلخته ی محله باشیم. وقتی مادرمان برای ملاقات می آید، خانه را تمیز می کنیم زیرا نمی خواهیم مورد قضاوت قرار بگیریم. ما مدام در این فکر هستیم که «دیگران درباره من چه فکری خواهند کرد؟» و رفتار خود را بر اساس پاسخ تغییر دهیم.

خواهران پولگار - اعجوبه های شطرنج که در ابتدای این فصل ذکر شد - شواهدی از تأثیر قوی و پایدار تأثیرات اجتماعی بر رفتار ما هستند. خواهران هر روز ساعت های زیادی شطرنج تمرین می کردند و این تلاش چشمگیر را برای چندین دهه ادامه دادند. اما این عادات و رفتارها جذابیت خود را حفظ کردند، تا حدی به این دلیل که فرهنگ آنها برای آنها ارزش قائل بود. از ستایش والدینشان گرفته تا دستیابی به موقعیت های مختلف مانند استاد بزرگ شدن، آنها دلایل زیادی برای ادامه تلاش خود داشتند.

خلاصه‌ی فصل

- فرهنگی که در آن زندگی می‌کنیم تعیین می‌کند که کدام رفتارها برای ما جذاب هستند.
- ما تمایل داریم عاداتی را اتخاذ کنیم که توسط فرهنگ ما ستایش و تایید شده است، زیرا تمایل شدیدی به تناسب و تعلق به قبیله داریم.
- ما تمایل داریم از عادات سه گروه اجتماعی تقلید کنیم: نزدیکان (خانواده و دوستان)، افراد زیاد (قبیله) و قدرتمندان (کسانی که دارای موقعیت و اعتبار هستند).
- یکی از مؤثرترین کارهایی که می‌توانید برای ایجاد عادات بهتر انجام دهید، پیوستن به فرهنگی است که (۱) رفتار مورد نظر شما رفتار عادی است و (۲) شما قبلاً چیزی مشترک با گروه دارید.
- رفتار عادی قبیله اغلب بر رفتار مطلوب فرد غلبه دارد. بیشتر روزها ترجیح می‌دهیم با جمعیت اشتباه کنیم تا اینکه حق با خودمان باشیم.
- اگر رفتاری بتواند تایید، احترام و تحسین ما را به دنبال داشته باشد، آن را جذاب می‌دانیم.

۱۰

چگونه علل عادات بد خود را پیدا و رفع کنیم



در اواخر سال ۲۰۱۲، من در یک آپارتمان قدیمی فقط چند بلوک دورتر از مشهورترین خیابان استانبول، Istiklal Caddesi، نشسته بودم. من در میانه یک سفر چهار روزه به ترکیه بودم و راهنمای من، مایک، در فاصله‌ی چند متری روی صندلی راحتی در حال استراحت بود.

مایک در واقع یک راهنما نبود. او فقط یک نفر اهل مین بود که پنج سال بود در ترکیه زندگی می‌کرد، اما وقتی من در حال بازدید از کشور بودم، او پیشنهاد کرد که مرا به دوره‌های شهر ببرد و من این پیشنهاد را قبول کردم. در این شب خاص، مایک و چند نفر از دوستان ترکیش دعوت‌م کرده بودند تا با آن‌ها شام بخورم.

ما هفت نفر بودیم و من تنها کسی بودم که در یک مقطع زمانی حداقل یک بسته سیگار در روز نکشیده بودم. از یکی از ترک‌ها پرسیدم چطور شروع کردی؟ او گفت: دوستان. "همیشه با دوستان شما شروع می‌شود. یکی از دوستان سیگار می‌کشد، سپس شما آن را امتحان کنید.

چیزی که واقعاً جذاب بود این بود که نیمه‌ی از افراد حاضر در اتاق موفق به ترک سیگار شده بودند. مایک در آن زمان چند سالی بود که سیگار نکشیده بود، و بالا و پایین قسم خورد که به خاطر کتابی به نام راه آسان آلن کار برای ترک سیگار، این عادت را ترک کرد.

او می‌گفت: «این کتاب شما را از بار ذهنی سیگار کشیدن آزاد می‌کند. آن به شما می‌گوید: «توقع نداشته باش که به خودت دروغ بگویی. تو می‌دانی که واقعاً نمی‌خواهی سیگار بکشی. تو می‌دانی که واقعاً از این لذت

نمی‌بری.» این کتاب به شما کمک می‌کند که احساس کنید دیگر قربانی نیستید. شما شروع به درک می‌کنید که نیازی به سیگار کشیدن ندارید. «

من هرگز سیگار امتحان نکرده بودم، اما بعد از کنجکاوی نگاهی به کتاب انداختم. نویسنده از استراتژی جالبی برای کمک به سیگاری‌ها برای از بین بردن هوس‌های خود استفاده می‌کند. او به طور سیستماتیک هر نشانه مرتبط با سیگار را مجدداً قاب‌بندی می‌کند و به آن معنای جدیدی می‌دهد.

او چیزهایی از این قبیل می‌گوید:

- شما فکر می‌کنید دارید چیزی را ترک می‌کنید، اما چیزی را ترک نمی‌کنید زیرا سیگار هیچ کاری برای شما ندارد.
- شما فکر می‌کنید سیگار کشیدن کاری است که برای اجتماعی بودن باید انجام دهید، اما اینطور نیست. اصلاً می‌توانید بدون سیگار کشیدن اجتماعی باشید.
- شما فکر می‌کنید سیگار کشیدن برای از بین بردن استرس است، اما اینطور نیست. سیگار اعصاب شما را تسکین نمی‌دهد، آن‌ها را از بین می‌برد.
- بارها و بارها این عبارات و موارد مشابه را تکرار می‌کند. او می‌گوید: «آن را به وضوح در ذهن خود بیاورید. شما هیچ چیز را از دست نمی‌دهید و دستاوردهای مثبت شگفت‌انگیزی نه تنها در سلامت، انرژی و پول، بلکه در اعتماد به نفس، احترام به خود، آزادی و بیشتر
- مهمتر از همه، در طول و کیفیت زندگی آینده شماست.»
- وقتی به انتهای کتاب می‌رسی، سیگار کشیدن مضحک‌ترین کار دنیا به نظر می‌رسد. و اگر دیگر انتظار ندارید سیگار برای شما فوایدی به همراه داشته باشد، دلیلی برای سیگار کشیدن ندارید. این یک وارونگی قانون دوم تغییر رفتار است: آن را غیرجذاب کنید.
- اکنون، می‌دانم که این ایده ممکن است بیش از حد ساده به نظر برسد. فقط نظر خود را تغییر دهید و می‌توانید سیگار را ترک کنید. اما یک دقیقه با من بمان.

منبع تمایلات کجاست

هر رفتاری یک ولع سطحی و یک انگیزه عمیق تر و نهفته دارد. من اغلب هوس می کنم که چیزی شبیه به این است: «من می خواهم تاکو بخورم.» اگر بخواهید از من بپرسید که چرا می خواهم تاکو بخورم، نمی گویم: «چون برای زنده ماندن به غذا نیاز دارم.» اما حقیقت این است که در اعماق وجودم، انگیزه خوردن تاکو دارم، زیرا برای زنده ماندن باید غذا بخورم. انگیزه اصلی این است که غذا و آب به دست بیاورم حتی اگر هوس خاص من برای تاکو باشد.

برخی از انگیزه های اساسی ما عبارتند از:

- ❑ صرفه جویی در انرژی
- ❑ به دست آوردن غذا و آب
- ❑ یافتن عشق و تولید مثل
- ❑ ارتباط و پیوند با دیگران
- ❑ کسب قبولی و تأیید اجتماعی
- ❑ کاهش ابهام
- ❑ دستیابی به وضعیت و اعتبار

ولع فقط یک تظاهر خاص از یک انگیزه زیربنایی عمیق تر است. مغز شما با تمایل به کشیدن سیگار یا بررسی اینستاگرام یا بازی های ویدیویی تکامل نیافته است. در یک سطح عمیق، شما به سادگی می خواهید ابهام را کاهش دهید و اضطراب را از بین ببرید، پذیرش و تأیید اجتماعی را به دست آورید یا به موقعیت برسید.

تقریباً به هر محصولی که عادت ساز است نگاه کنید خواهید دید که انگیزه جدیدی ایجاد نمی کند، بلکه به انگیزه های اساسی طبیعت انسان می چسبد.

- عشق را پیدا کنید و تولید مثل کنید = با استفاده از تیندر
- ارتباط و پیوند با دیگران = جستجو در فیس بوک
- کسب مقبولیت و تایید اجتماعی = پست گذاشتن در اینستاگرام
- کاهش ابهام = جستجو در گوگل
- دستیابی به موقعیت و اعتبار = انجام بازی های ویدیویی

عادت های شما، راه حل های امروزی برای خواسته های قدیمی هستند. نسخه های جدید از ندهای قدیمی. انگیزه های پنهان پشت رفتار انسانی همچنان همان است. اما عادت های خاصی که انجام می دهیم، بسته به دوره تاریخی متفاوت است.

در اینجا بحث اصلی این است: راه های مختلفی برای پرداختن به انگیزه اصلی یکسان وجود دارد. یک نفر ممکن است یاد بگیرد که با کشیدن یک سیگار استرس را کاهش دهد. شخص دیگری یاد می گیرد که با دویدن، اضطراب خود را کاهش دهد. عادات فعلی شما لزوماً بهترین راه برای حل مشکلاتی که با آن روبرو هستید نیست. آن ها فقط روش هایی هستند که شما یاد گرفتید از آن ها استفاده کنید. هنگامی که راه حلی را با مشکلی که باید حل کنید مرتبط می کنید، مدام به آن باز می گردید.

عادت ها کاملاً درباره ی ارتباطات هستند. این ارتباطات تعیین می کنند که آیا ما پیش بینی می کنیم که یک عادت ارزش تکرار را دارد یا خیر. همانطور که در بحث قانون اول پوشش داده شد، مغز شما به طور مداوم اطلاعات را جذب می کند و سیگنال ها را در محیط متوجه می شود. هر بار که شما یک سیگنال را دریافت می کنید، مغز شما یک شبیه سازی اجرا کرده و پیش بینی می کند که در لحظه ی بعد چه کاری انجام دهید. سرنخ: متوجه شدید که اجاق گاز داغ است.

پیش بینی: اگر آن را لمس کنم می سوزم، بنابراین باید از دست زدن به آن اجتناب کنم.

سرنخ: می بینید که چراغ راهنمایی سبز شد.

پیش‌بینی: اگر پا روی گاز بگذارم، با خیال راحت از چهارراه عبور می‌کنم و به مقصد نزدیکتر می‌شوم، پس باید روی گاز پا بگذارم.

شما یک نشانه را می‌بینید، آن را بر اساس تجربه گذشته دسته‌بندی می‌کنید و پاسخ مناسب را تعیین می‌کنید.

این همه در یک لحظه اتفاق می‌افتد، اما در عادت‌های شما نقش حیاتی دارد زیرا هر عملی پیش از آن یک پیش‌بینی دارد. زندگی به نظر واکنشی می‌رسد، اما در واقع پیش‌بینی‌ای است. تمام روز، شما در حال تخمین بهترین عمل براساس آنچه که تازه دیده‌اید و آنچه که برای شما در گذشته کار کرده است هستید. شما بی‌پایان در حال پیش‌بینی آنچه در لحظات بعدی رخ خواهد داد هستید.

رفتار ما به شدت وابسته به این پیش‌بینی‌ها است. به طور دیگر، رفتار ما به شدت وابسته به نحوه تفسیر رویدادهایی که برای ما اتفاق می‌افتد است، و نه ضرورتاً واقعیت موضوع رویدادهای خود. دو نفر ممکن است به همان سیگار نگاه کنند، اما یکی احساس تمایل به سیگار کشیدن داشته باشد در حالی که دیگری از بوی سیگار انزجار بگیرد. همان سیگنال می‌تواند عادت خوب یا عادت بدی را در پیش‌بینی شما به وجود آورد. علت عادت‌های شما در واقع پیش‌بینی است که قبل از آن‌ها قرار می‌گیرد.

این پیش‌بینی‌ها به احساسات منجر می‌شوند، که ما معمولاً یک ولع را توصیف می‌کنیم - یک احساس، یک میل. احساسات و عواطف، نشانه‌هایی را که درک می‌کنیم و پیش‌بینی‌هایی که انجام می‌دهیم به سیگنالی تبدیل می‌کنند که می‌توانیم آن را اعمال کنیم. آن‌ها به توضیح آنچه در حال حاضر حس می‌کنیم کمک می‌کنند. برای مثال، چه متوجه شوید یا نه، متوجه می‌شوید که در حال حاضر چقدر گرم یا سرد می‌شوید. اگر دما یک درجه کاهش یابد، احتمالاً کاری انجام نخواهید داد. با این حال، اگر دما ده درجه کاهش یابد، احساس سرما می‌کنید و یک لایه دیگر از لباس می‌پوشید. احساس سرما علامتی بود که شما را وادار به عمل کرد. شما در تمام مدت نشانه‌ها را حس کرده‌اید، اما تنها زمانی که پیش‌بینی می‌کنید در وضعیت متفاوتی وضعیت بهتری دارید، اقدام می‌کنید.

یک آرزو نیاز به تغییر وضعیت داخلی است. وقتی دما کاهش می‌یابد، یک فاصله بین آنچه بدن شما در حال حاضر درک می‌کند و آنچه می‌خواهد درک کند، وجود دارد. این فاصله بین وضعیت فعلی وضعیت مطلوب شما دلیلی برای اقدام فراهم می‌کند.

آرزو تفاوت بین جایی که اکنون هستید و جایی که می‌خواهید در آینده باشید است. حتی کوچکترین عمل با انگیزه‌ای همراه است که احساس متفاوتی نسبت به آنچه در لحظه دارید داشته باشید. وقتی پرخوری می‌کنید یا رسانه‌های اجتماعی را مرور می‌کنید، چیزی که واقعاً می‌خواهید یک چیپس یا سیگار یا لایک نیست. آنچه واقعاً می‌خواهید این است که احساس متفاوتی داشته باشید.

احساسات و عواطف ما به ما می‌گویند که آیا در وضعیت فعلی خود ثابت بمانیم یا تغییری ایجاد کنیم. آن‌ها به ما کمک می‌کنند بهترین راه را انتخاب کنیم. عصب‌شناسان کشف کرده‌اند که وقتی عواطف و احساسات مختل می‌شوند، در واقع توانایی تصمیم‌گیری را از دست می‌دهیم. ما هیچ سیگنالی نداریم که چه چیزی را دنبال کنیم و از چه چیزی اجتناب کنیم. همانطور که آنتونیو داماسیو عصب‌شناس توضیح می‌دهد، «این احساسات است که به شما امکان می‌دهد چیزها را به عنوان خوب، بد یا بی‌تفاوت علامت‌گذاری کنید.»

به طور خلاصه، آرزوها و عادات خاصی که احساس می‌کنید در واقع تلاشی است برای برآورده کردن اهداف زیربنایی شما. هرگاه یک عادت به خوبی اهداف شما را برآورده کند، آرزویی برای تکرار آن ایجاد می‌شود. به مرور زمان، یاد می‌گیرید که اگر رسانه‌های اجتماعی را چک کنید، احساس عشق و محبت خواهید کرد، یا اگر ویدیوها در یوتیوب را تماشا کنید، می‌توانید از ترس‌های خود فراموشی پیدا کنید. عادات زیبا هستند زمانی که آن‌ها را با احساسات مثبت مرتبط می‌کنیم و می‌توانیم از این درک برای سود خود بهره‌برداریم به جای آن که آن را به زیان خودمان استفاده کنیم.

نحوه بازنویسی برنامه ذهنی خود برای لذت بردن از عادات سخت

شما می‌توانید عادات سخت را جذاب‌تر کنید اگر بتوانید آن‌ها را با تجربه‌ای مثبت ارتباط دهید. گاهی اوقات، تنها چیزی که نیاز دارید تغییر در نگرش ذهنی است. به عنوان مثال، ما اغلب درباره همه چیزی که باید در روز مشغول به انجام آن باشیم صحبت می‌کنیم. شما باید برای کار زود بیدار شوید. شما باید یک تماس دیگر به مشتری بزنید. شما باید شامی برای خانواده تهیه کنید.

حالا تصور کنید فقط یک کلمه را تغییر دهید: شما «باید» را به «میتوانید» تغییر دهید.

شما می‌توانید برای کار زود بیدار شوید. شما می‌توانید یک تماس فروش دیگر برای کسب و کارتان بزنید. شما می‌توانید شامی برای خانواده تهیه کنید. با تغییر فقط یک کلمه، شما نگرش خود را نسبت به هر رویداد تغییر می‌دهید. شما از دیدن این رفتارها به عنوان بارها و مسئولیت‌ها خلاص می‌شوید و آن‌ها را به فرصت‌ها تبدیل می‌کنید.

نکته کلیدی این است که هر دو نسخه واقعیت درست هستند.

شما باید آن کارها را انجام دهید، و همچنین می‌توانید آن‌ها را انجام دهید. ما می‌توانیم شواهدی برای هر طرز فکری که انتخاب کنیم پیدا کنیم.

من یک بار داستانی درباره مردی شنیدم که از ویلچر استفاده می‌کرد. وقتی از او پرسیده شد که آیا محدود شدن سخت است، او پاسخ داد: «من روی صندلی چرخدارم محدود نشده‌ام، من با آن رهایی یافته‌ام. اگر ویلچر من نبود، روی تختم بسته می‌شدم و هرگز نمی‌توانستم خانه‌ام را ترک کنم.» این تغییر دیدگاه به طور کامل نحوه زندگی او را تغییر داد.

تغییر دیدگاه درباره عادت‌هایتان به گونه‌ای که مزایا آن‌ها را بیشتر از معایب آن‌ها مورد تاکید قرار دهید، یک راه سریع و سبک برای بازبرنامه‌ریزی ذهنتان است و باعث می‌شود یک عادت جذاب‌تر به نظر برسد.

ورزش. بسیاری از افراد ورزش را با یک وظیفه چالش برانگیز که انرژی را از بین می‌برد و شما را خسته می‌کند مرتبط می‌کنند. شما به راحتی می‌توانید آن را به عنوان یک راه برای توسعه مهارت‌ها و قوت بدنی خود ببینید. به جای به خود گفتن «باید صبح‌ها برای دویدن بروم»، بگویید «وقت آن رسیده است که استقامتم را افزایش دهم و سریع‌تر شوم».

دارایی، مالیه، سرمایه گذاری. پس انداز پول اغلب با فداکاری همراه است. با این حال، اگر به یک حقیقت ساده پی ببرید، می توانید آن را به جای محدودیت، با آزادی مرتبط کنید: زندگی پایین تر از امکانات فعلی، امکانات آینده شما را افزایش می دهد. پولی که در این ماه پس انداز می کنید، قدرت خرید شما را در ماه آینده افزایش می دهد.

مراقبه. هر کسی که بیش از سه ثانیه مراقبه را امتحان کرده باشد می داند که چقدر اذیت کننده است وقتی تمرکز شما همواره توسط افکار مختلف بهم می خورد. اما شما می توانید این اذیت را به لذت تبدیل کنید زمانی که دریابید هر انحراف، فرصتی است برای تمرین بازگشت به تمرکز بر روی نفس. انحراف چیزی خوب است چرا که شما برای تمرین مراقبه به انحراف ها نیاز دارید.

تنش های پیش از وقوع. بسیاری از مردم قبل از ارائه یک سخنرانی بزرگ یا رقابت در یک رویداد مهم احساس اضطراب می کنند. آن ها تنفس سریعتر، ضربان قلب سریعتر، برانگیختگی شدیدتر را تجربه می کنند. اگر این احساسات را منفی تفسیر کنیم، احساس خطر و تنش می کنیم. اگر این احساسات را مثبت تفسیر کنیم، آنگاه می توانیم با روانی و لطف پاسخ دهیم. می توانید «من مضطرب هستم» را به «هیجان زده ام و آدرنالین خونم برای کمک به تمرکزم بالا می آید» تغییر دهید.

این تغییرات کوچک در ذهنیت جادویی نیستند، اما می توانند به تغییر احساساتی که با یک عادت یا موقعیت خاص مرتبط هستند کمک کنند.

اگر می خواهید قدمی فراتر بردارید، می توانید یک آیین انگیزشی ایجاد کنید. شما به سادگی تمرین کنید که عادت های خود را با چیزی که از آن لذت می برید مرتبط کنید، سپس هر زمان که به کمی انگیزه نیاز داشتید می توانید از آن نشانه استفاده کنید. به عنوان مثال، اگر همیشه یک آهنگ را قبل از داشتن رابطه جنسی می نوازید، آنگاه شروع به پیوند دادن موسیقی با رابطه خواهید کرد. هر زمان که می خواهید درچنین مودی باشید، فقط موسیقی را روشن کنید.

اد لاتیمور، بوکسور و نویسنده اهل پیتزبرگ، بدون آگاهی از آن از یک راهبرد مشابه بهره برد. او نوشت: «به یک نتیجه ی عجیب رسیدم تمرکز با انداختن هدفونم روی گوشم بالا می رود هنگام نوشتن. حتی نیازی به پخش

هیچ موسیقی ای ندارم.» بدون آگاهی از این موضوع، خود را برنامه ریزی کرده بود. در ابتدا، او هدفون خود را برداشته، موسیقی ای که دوست داشت را پخش می کرد و به کار متمرکز می شد. پس از انجام آن پنج، ده، بیست بار، گذاشتن هدفون برای او نشانه ای شد که به طور خودکار با تمرکز بیشتر ارتباط داده می شد. این اشتیاق به طور طبیعی در پی این اقدام می آمد.

ورزشکاران از استراتژی های مشابه برای ورود به حالت ذهنی مورد نیاز استفاده می کنند. در طول دوران ورزشی من در بیسبال، یک مراسم خاص از کشش و پرتاب قبل از هر بازی توسعه دادم. کل پروسه حدود ده دقیقه طول می کشید و هر بار به همان شکل انجام می شد. این روند فیزیکی من را برای بازی گرم می کرد، اما بیشتر از همه، من را در حالت ذهنی مناسب قرار می داد. من شروع به ارتباط دادن مراسم قبل از بازی خود با احساس رقابت و تمرکز کردم. حتی اگر قبلاً انگیزه نداشتم، تا زمانی که مراسم خود را انجام می دادم، وارد «حالت بازی» می شدم.

شما میتوانید این راهبرد را برای هر هدفی استفاده کنید.

فرض کنید میخواهید رضایت عمومی بیشتر داشته باشید. یک چیزی را پیدا کنید که واقعاً شما را خوشحال می کند - مثلاً بازی با سگ خانگی خود یا دوش گرفتن - و سپس یک روال کوتاه ایجاد کنید که هر بار قبل از انجام آن چیزی که دوست دارید، انجام می دهید. مثلاً میتوانید سه نفس عمیق بکشید و لبخند بزنید. سه نفس عمیق بکشید. لبخند بزنید. با سگ بازی کنید و این روند را تکرار کنید.

به مرور زمان، شما شروع به ارتباط بین این روتین تنفس و لبخند با حالت خوب می کنید. این به مرور زمان نشانه ای می شود که به معنای خوشحالی است. پس از ایجاد شدن، شما میتوانید هر زمان که نیاز به تغییر حالت عاطفی خود دارید، از این روتین استفاده کنید. استرس در محل کار؟ سه تنفس عمیق بکشید و لبخند بزنید. از زندگی ناراحت هستید؟ سه تنفس عمیق بکشید و لبخند بزنید. بعد از ساختن یک عادت، نشانه میتواند شوق را فراهم کند، حتی اگر کمتر به موقعیت اصلی مربوط باشد.

کلید برای یافتن و بهبود دلیل عادات بد شما، تغییر رویکردهایی است که درباره آنها دارید. این کار آسان نیست، اما اگر بتوانید پیش بینی های خود را بازنشانی کنید، می توانید عادت سخت را به عادت جذابی تبدیل کنید.

خلاصه فصل:

عکس قانون دوم تغییر رفتار می گوئید: آن را غیر جذاب کنید.

۲. هر رفتاری شامل یک تمایل سطحی و یک محرک اساسی عمیقتر است.

عادت های شما راه حل های مدرن برای خواسته های دیرین شما هستند.

علت عادت های شما در واقع پیش بینی ای است که پیش از آن صورت می گیرد. این پیش بینی منجر به ایجاد یک احساس می شود.

برجسته کردن مزایای اجتناب از یک عادت بد، آن را غیر جذاب به نظر می رساند.

عادت ها جذاب هستند وقتی آن ها را با احساسات مثبت ارتباط می دهیم و غیر جذاب هستند وقتی آن ها را با احساسات منفی ارتباط می دهیم. با انجام یک روال انگیزشی که شما از آن لذت می برید قبل از یک عادت دشوار، یک روتین انگیزشی ایجاد کنید.

چگونگی ایجاد یک عادت خوب

قانون اول: آن را آشکار کنید

۱,۱ کارت امتیازی عادات را پر کنید. عادات فعلی خود را یادداشت کنید تا از آنها آگاه شوید.

۱,۲ از قصد اجرا استفاده کنید: «من [رفتار] را در [زمان] در [محل] انجام خواهم داد.»

۱,۳ از تلفیق عادت استفاده کنید: «بعد از [عادت فعلی]، [عادت جدید] را انجام خواهم داد.»

۱,۴ محیط خود را طراحی کنید. نشانه‌های عادت‌های خوب را آشکار و قابل رؤیت کنید.

قانون دوم: آن را جذاب کنید

۲,۱ از جمع‌بندی خواسته‌ها استفاده کنید. یک اقدام را که دوست دارید با عملی که می‌خواهید انجام دهید ترکیب کنید.

۲,۲ به یک فرهنگ ملحق شوید که رفتار مورد نظر شما رفتار طبیعی است.

۲,۳ روتین انگیزشی ایجاد کنید. قبل از یک عادت دشوار، چیزی را که از آن لذت می‌برید انجام دهید.

قانون سوم: آن را آسان کنید

قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

چگونگی شکستن یک عادت بد

برعکس قانون اول: آن را نامرئی کنید

۱,۵: از مواجهه با آن خوداری کنید. نشانه های عادت های بد خود را از محیط خود حذف کنید.

برعکس قانون دوم: آن را غیر جذاب کنید

۲,۴: نگرش ذهنی خود را تغییر دهید. مزایای اجتناب از عادت های بد خود را برجسته کنید.

برعکس قانون سوم: آن را دشوار کنید**برعکس قانون چهارم: آن را عامل ناراحتی کنید.**

قانون سوم
آن را آسان کنید

۱۱

به آرامی جلو بروید، اما هرگز به عقب برنگردید



در اول روز کلاس، جری اولزمن، استادی در دانشگاه فلوریدا، دانشجویان عکاسی خود را به دو گروه تقسیم کرد.

او توضیح داد که همه افرادی که در سمت چپ کلاس نشسته‌اند، در گروه «تعداد» قرار خواهند گرفت. آن‌ها فقط بر اساس میزان کاری که تولید می‌کنند، امتیاز می‌گرفتند. در آخرین روز کلاس، تعداد عکس‌هایی که هر دانشجو تحویل داده است، محاسبه می‌شود. صد عکس امتیاز A را دریافت می‌کند، نود عکس امتیاز B، هشتاد عکس امتیاز C و به همین ترتیب.

در عین حال، همه‌ی افرادی که در سمت راست کلاس نشسته‌اند، در گروه «کیفیت» قرار می‌گیرند. آن‌ها فقط بر اساس برتری کارشان امتیاز می‌گیرند. آن‌ها فقط نیاز به تولید یک عکس در طول نیمسال دارند، اما برای دریافت امتیاز A، باید یک تصویر تقریباً کامل تولید کنند.

در پایان ترم، او متعجب شد که تمام بهترین عکس‌ها توسط گروه تعداد تولید شده بودند. در طول نیمسال، این دانشجویان مشغول گرفتن عکس‌ها بودند، با ترکیب و نورپردازی آزمایش می‌کردند، روش‌های مختلفی را در اتاق تاریک پیگیری می‌کردند و از اشتباهاتشان یاد می‌گرفتند. در فرآیند ایجاد صدها عکس، مهارت‌هایشان را تقویت کردند. در عین حال، گروه کیفیت در حال تعمق درباره‌ی کمال بودند. در نهایت، غیر از یک تئوری تایید نشده و یک عکس معمولی، چیز دیگری برای نشان دادن تلاش‌های خود نداشتند.

سعی کردن برای پیدا کردن برنامه بهینه برای تغییر، راهی سریع برای کاهش وزن، بهترین برنامه برای ساخت عضله، ایده کامل برای کسب و کار پاره وقت، آسان است. ما به اندازه‌ی کافی به دنبال پیدا کردن بهترین رویکرد هستیم که هرگز به انجام عمل نمی‌پردازیم. همانطور که ولتر نوشت: «بهبودن، دشمن وضعیت فعلی است.»

من به این موضوع اشاره می‌کنم که تفاوت بین حرکت و عمل است. این دو ایده به نظر مشابه می‌رسند، اما هیچ‌کدام مثل دیگری نیستند. وقتی در حرکت هستید، در حال برنامه‌ریزی، استراتژی‌گذاری و یادگیری هستید. این همه چیزهای خوبی هستند، اما نتیجه‌ای تولید نمی‌کنند.

اما عمل، نوع رفتاری است که نتیجه‌ای را به همراه دارد. اگر بیست ایده برای مقالاتی که می‌خواهم بنویسم را مشخص کنم، آن حرکت است. اگر واقعاً بنشینم و یک مقاله بنویسم، آن عمل است. اگر به دنبال یافتن یک برنامه غذایی بهتر باشم و چند کتاب درباره آن بخوانم، آن حرکت است. اگر واقعاً یک وعده سالم بخورم، آن عمل است.

گاهی اوقات حرکت مفید است، اما به تنهایی هیچ نتیجه‌ای را تولید نمی‌کند. اهمیتی ندارد چند بار به سرمربی شخصی مراجعه کنید، آن حرکت هرگز شما را به فرم مطلوب نخواهد رساند. تنها عمل ورزش می‌تواند نتیجه مورد نظر را به دست آورد.

اگر حرکت به نتایج منجر نمی‌شود، چرا این کار را انجام می‌دهیم؟ گاهی اوقات آن را به خاطر نیاز واقعی به برنامه‌ریزی و یادگیری بیشتر انجام می‌دهیم. اما بیشتر از همه، این کار را به دلیل اینکه حرکت به ما اجازه می‌دهد که احساس پیشرفت را بدون ریسک شکست تجربه کنیم. بیشتر ما در اجتناب از انتقادات ماهر هستیم. شکست خوشایند نیست و نهایتاً ما از موقعیت‌هایی که این امر ممکن است رخ دهد، دوری می‌کنیم. و این دلیل اصلی است که شما به جای انجام عمل، در حال حرکت قرار می‌گیرید: می‌خواهید شکست را به تأخیر بیندازید. ممکن است در حال حرکت باشید و خود را متقاعد کنید که هنوز در حال پیشرفت هستید. فکر می‌کنید، «من در حال برقراری تعامل با چهار مشتری بالقوه هستم. این خوب است. ما در جهت درست حرکت می‌کنیم.» یا «من برای آن کتابی که می‌خواهم بنویسم، ایده‌هایی را ایجاد کردم. این در حال شکل‌گیری است.»

حرکت به شما احساس می‌دهد که در حال انجام کارها هستید. اما واقعاً شما فقط در حال آماده شدن برای انجام یک کار هستید. وقتی آماده‌سازی به شکلی از تعویق‌اندازی تبدیل می‌شود، باید چیزی را تغییر دهید. شما نمی‌خواهید فقط در حال برنامه‌ریزی باشید. شما می‌خواهید در حال تمرین باشید.

اگر می‌خواهید به یک عادت مسلط شوید، کلید آن تکرار است، نه به دنبال ایده بودن. شما نیازی ندارید تمام جزئیات یک عادت جدید را بررسی کنید. شما فقط باید آن را تمرین کنید. این اولین گام در قانون سوم است: شما فقط باید تکرار را انجام دهید.

چقدر طول می‌کشد تا یک عادت جدید شکل بگیرد؟

تشکیل عادت فرآیندی است که رفتار به صورت پیشرونده‌ای از طریق تکرار به صورت خودکار تبدیل می‌شود. هر چه فعالیتی را بیشتر تکرار کنید، ساختار مغز شما تغییر کرده و در انجام آن فعالیت بهبود می‌یابد. علمای اعصاب این پدیده را «تقویت بلندمدت» نامیده‌اند که به تقویت ارتباطات بین نورون‌ها در مغز بر اساس الگوهای اخیر فعالیت اشاره دارد. با هر تکرار، ارتباطات از سلول به سلول بهبود می‌یابد و اتصالات عصبی فشرده‌تر می‌شوند. این پدیده در سال ۱۹۴۹ توسط عصب‌روانشناس دونالد هب برای اولین بار توصیف شد و به طور عمومی به عنوان «قانون هب» شناخته می‌شود: «نورون‌هایی که همزمان فعال می‌شوند، با هم ارتباط می‌بندند.»

تکرار یک عادت منجر به تغییرات فیزیکی مشخص در مغز می‌شود. در موسیقیدانان، مخچه - که برای حرکات فیزیکی مانند حرکت انگشت روی سیم گیتار یا کشیدن ساز ویولن حیاتی است - بزرگتر از افراد غیرموسیقیدان است. به عنوان مثال، در ریاضیدانان، ماده خاکستری در لوب آهیانه‌ای پایینی، که نقش کلیدی در محاسبات دارد، افزایش می‌یابد. اندازه آن مستقیماً با میزان زمانی که در این حوزه صرف می‌شود، همبستگی دارد؛ هرچه ریاضیدان بزرگسالتر و ماهرتر باشد، افزایش ماده خاکستری بیشتری دارد.

هنگامی که دانشمندان مغز رانندگان تاکسی در لندن را تحلیل کردند، متوجه شدند که هیپوکامپ، یک منطقه از مغز که در حافظه مکانی سهمیم است، در افراد راننده تاکسی به طور قابل ملاحظه‌ای بزرگتر است نسبت به رانندگان غیرتاکسی. علاوه بر این، هیپوکامپ در اندازه کاهش یافته است هنگامی که یک راننده بازنشسته می‌شود. مشابه عضلات بدن که در پاسخ به تمرینات منظم وزنه‌برداری تغییر می‌کنند، بخش‌های خاصی از مغز نیز در حالت استفاده تطبیق می‌کنند و در صورت از کار افتادن آن‌ها کاهش حجم می‌یابند.

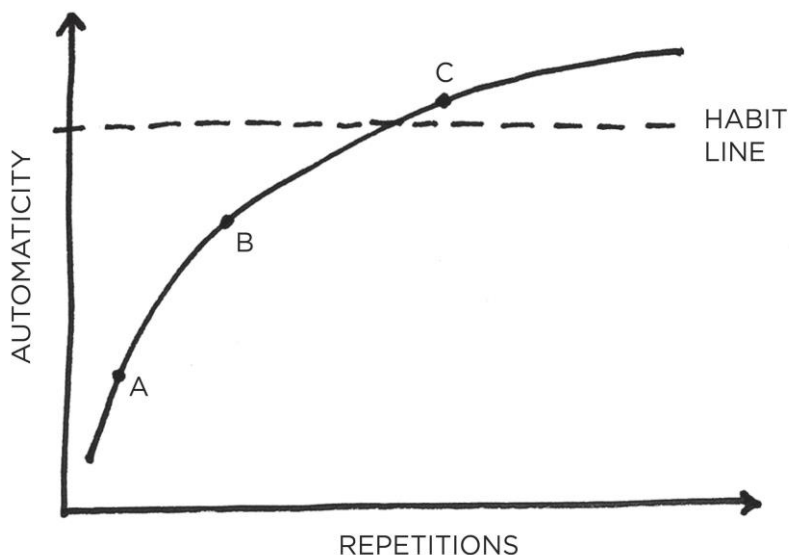
البته، اهمیت تکرار در ایجاد عادات قبل از آنکه علمای عصب‌شناسی در این زمینه فعالیت کنند، شناخته شده بود. در سال ۱۸۶۰، فیلسوف انگلیسی جورج لوئیس به این نکته اشاره کرد: «در فراگیری زبان جدید، نواختن یک ساز موسیقی یا انجام حرکاتی غیرعادی، دشواری بسیاری احساس می‌شود؛ زیرا مسیری که احساسات از

طریق آن عبور می کنند، به طور کامل شکل نگرفته است. اما به محض اینکه تکرار مکرر یک مسیر را باز کند، این دشواری ناپدید می شود؛ عمل ها به حدی خودکار می شوند که می توانند در حالی که ذهن به فعالیت دیگری مشغول است، انجام شوند.» همه ی این موارد بر اهمیت تکرار به عنوان یک شاهد مشترک و آزمون علمی و تغییر در عمل توافق دارند .

هر بار که یک عمل را تکرار می کنید، یک مدار عصبی خاص مرتبط با آن عادت فعال می شود. این بدان معنی است که فقط انجام تکرارها یکی از مراحل بحرانی برای کدگذاری یک عادت جدید است. به همین دلیل است که دانشجویانی که تعداد زیادی عکس گرفتند، مهارت های خود را بهبود دادند در حالی که کسانی که فقط درباره عکس های کامل نظریه پردازی می کردند، این کار را نکردند. یک گروه در تمرین فعال شرکت کرد و گروه دیگر در یادگیری غیرفعال. یکی در عمل و دیگری در حرکت بود.

همه عادت ها یک مسیر مشابه را از تمرین زور آزمایی تا رفتار خودکار دنبال می کنند، که این فرآیند را خودکاری می نامند. خودکاری، توانایی انجام یک رفتار بدون فکر کردن درباره هر مرحله است و وقتی ذهن ناخودآگاه بر عهده می گیرد، رخ می دهد.

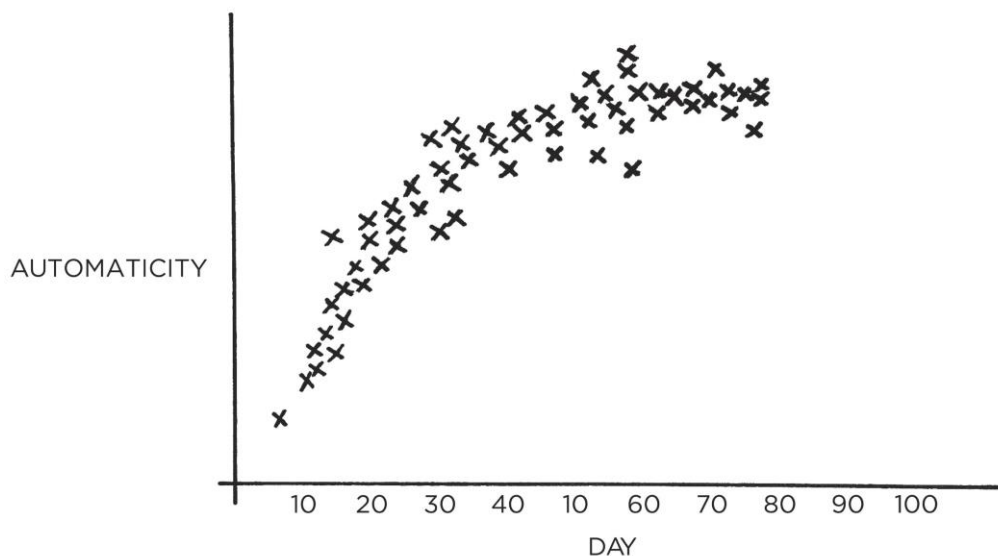
این را می‌توانید به شکل زیر تصور کنید:



شکل ۱۱: در ابتدا (نقطه A)، یک عادت برای انجام دادن به مقدار زیادی تلاش و تمرکز نیاز دارد. پس از چند بار تکرار (نقطه B)، آسان‌تر می‌شود، اما همچنان نیاز به توجه آگاهانه دارد. با تمرین کافی (نقطه C)، عادت بیشتر خودکار می‌شود تا آگاهانه. فراتر از این آستانه - خط عادت - رفتار را می‌توان کم و بیش بدون فکر انجام داد. عادت جدیدی شکل گرفته است.

در صفحه بعد، شما خواهید دید که وقتی محققان سطح خودکاری را برای یک عادت واقعی مانند پیاده روی به مدت ده دقیقه در هر روز رصد می‌کنند، به چه شکل است. شکل این نمودارها که دانشمندان آن‌ها را منحنی‌های یادگیری می‌نامند، یک حقیقت مهم درباره تغییر رفتار را نشان می‌دهد: عادت‌ها بر اساس تکرار شکل می‌گیرند، نه زمان.

۱۰ دقیقه پیاده روی در روز



شکل ۱۲: این نمودار شخصی را نشان می‌دهد که عادت به پیاده روی ده دقیقه بعد از صبحانه هر روز را در خود ایجاد کرده است. توجه داشته باشید که با افزایش تکرارها، خودکار بودن نیز افزایش می‌یابد، تا زمانی که رفتار تا حد ممکن آسان و خودکار باشد.

یکی از سوالاتی که بیشتر می‌شنوم این است: «چقدر زمان لازم است تا یک عادت جدید شکل بگیرد؟» اما واقعیت این است که مردم واقعا باید بپرسند: «برای شکل‌گیری یک عادت جدید چند بار نیاز است؟» یعنی چند بار تکرار لازم است تا یک عادت به صورت خودکار شکل بگیرد؟

در رابطه با شکل‌گیری عادت چیزی جادویی در گذشت زمان وجود ندارد. مهم نیست که بیست و یک روز یا سی روز یا سیصد روز می‌گذرد. آنچه مهم است، نحوه انجام عمل است. شما ممکن است دو بار در مدت سی روز انجام دهید، یا دویست بار. تفاوت در فرکانس تکرار است. عادت‌های فعلی شما در طی صدها یا شاید هزاران بار تکرار شده‌اند. عادت‌های جدید نیز همان سطح فرکانس را می‌طلبند. شما باید تا اندازه کافی تلاش‌های موفق را به هم پیوند دهید تا رفتار به صورت محکم در ذهن شما نهادینه شود و شما خط عادت را عبور کنید.

در عمل، خیلی مهم نیست که چقدر طول می‌کشد تا یک عادت خودکار شود. آنچه مهم است این است که شما اقدامات لازم را برای پیشرفت انجام دهید.

اینکه آیا یک عمل کاملاً خودکار است یا نه اهمیت کمتری دارد.

برای ایجاد یک عادت، باید آن را تمرین کنید. و موثرترین راه برای انجام تمرین، پایبندی به قانون سوم تغییر رفتار است: آن را آسان کنید. فصل های بعدی به شما نشان می دهد که چگونه دقیقاً این کار را انجام دهید.

خلاصه ی فصل

- قانون سوم تغییر رفتار این است که آن را آسان کنید.
- مؤثرترین شکل یادگیری، تمرین است، نه برنامه ریزی.
- بر انجام عمل تمرکز کنید، نه روی حرکت.
- شکل گیری عادت فرآیندی است که طی آن یک رفتار از طریق تکرار به تدریج خودکارتر می شود.
- مدت زمانی که یک عادت را انجام داده اید به اندازه تعداد دفعاتی که آن را انجام داده اید مهم نیست.

۱۲

قانون کمترین تلاش

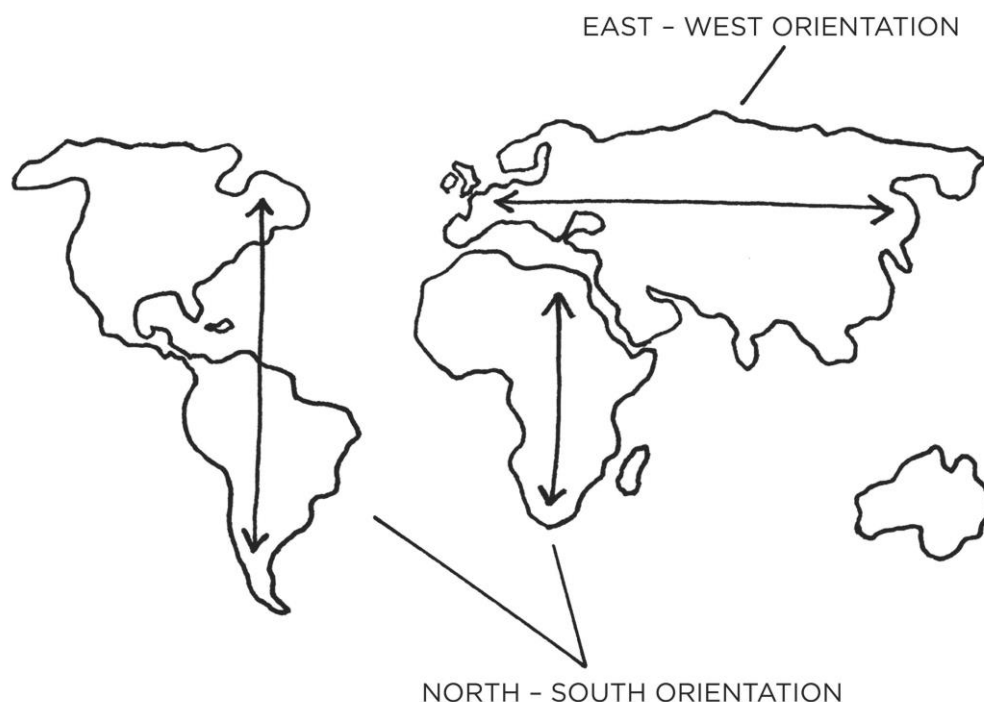


در کتاب برنده جایزه‌ی خود، «تفنگ‌ها، میکروب‌ها و فولاد»، آنتروپولوژیست و زیست‌شناس جرد دایموند به یک واقعیت ساده اشاره می‌کند: قاره‌ها اشکال مختلفی دارند. در نگاه اول، این بیان به نظر می‌رسد کاملاً واضح و بی‌اهمیت است، اما به طور غیرمنتظره‌ای تأثیر قابل توجهی بر رفتار انسان‌ها دارد.

محور اصلی آمریکاها از شمال به جنوب است. به عبارت دیگر، قاره‌های شمال و جنوب آمریکا به طول و باریکی می‌پیوندند، به جای پهنای و چاقی. همچنین، همین موضوع به طور کلی برای آفریقا صدق می‌کند. در عین حال، قطعه زمین که اروپا، آسیا و خاورمیانه را شامل می‌شود برعکس است. این بخش عظیمی از زمین به شکل شرق-غرب است. به گفته‌ی دایموند، این تفاوت در شکل نقش مهمی در گسترش کشاورزی در طول قرون داشت.

وقتی کشاورزی در سراسر جهان گسترش یافت، کشاورزان به راحتی در جهت‌های شرق-غرب قادر به گسترش بودند نسبت به جهت‌های شمال-جنوب. دلیل این امر این است که مناطقی که در همان عرض جغرافیایی واقع شده‌اند، در حدود یکسانی از نظر آب و هوا، میزان نور خورشید و بارش باران و تغییرات فصلی برخوردارند. این عوامل به کشاورزان در اروپا و آسیا اجازه داد تا چندین محصول را به اهلی تبدیل کرده و آن‌ها را در طول تمامی قطعه زمین از فرانسه تا چین پرورش دهند.

شکل رفتار انسان



شکل ۱۳: محور اصلی اروپا و آسیا به صورت شرق به غرب است. محور اصلی آمریکا و آفریقا به صورت شمال به جنوب است. این باعث وجود یک دامنه گسترده‌تر از اقلیم‌ها در آمریکها نسبت به اروپا و آسیا می‌شود. به همین دلیل، کشاورزی در اروپا و آسیا تقریباً دو برابر سریعتر از جای دیگری گسترش یافت. رفتار کشاورزان حتی در طول صدها یا هزاران سال، تحت تأثیر میزان اصطکاک در محیط قرار داشت.

در مقابل، آب و هوا بطور قابل توجهی تغییر می‌کند هنگام سفر از شمال به جنوب. فقط تصور کنید چقدر هوا در فلوریدا با کانادا متفاوت است. شما ممکن است بهترین کشاورز جهان باشید، اما این کمکی به شما برای رشد پرتقال فلوریدا در زمستان کانادا نخواهد کرد. برف جایگزینی بد برای خاک است. برای انتقال محصولات در مسیرهای شمال-جنوب، کشاورزان باید هرگاه آب و هوا تغییر کرد، گیاهان جدید را پیدا و اهل‌سازی کنند. بنابراین، کشاورزی دو تا سه برابر سریع‌تر در سراسر آسیا و اروپا در مقایسه با سمت شمال تا جنوب آمریکا گسترش یافت. در طول قرون، این تفاوت کوچک تأثیر بسیار بزرگی داشت. افزایش تولید مواد غذایی باعث رشد سریع جمعیت شد.

با وجود افراد بیشتر، این فرهنگ‌ها قادر بودند ارتش‌های قوی‌تری را تشکیل داده و بهترین تجهیزات را برای توسعه فناوری‌های جدید داشته باشند. تغییرات ابتدا کوچک شروع شدند - یک محصول که کمی بیشتر

گسترش یافت، یک جمعیت که کمی سریعتر رشد کرد - اما در طول زمان به تفاوت‌های قابل توجهی تبدیل شدند.

گسترش کشاورزی نمونه‌ای از قانون سوم تغییر رفتار به صورت جهانی است. درک متعارف بر این است که انگیزه کلید تغییر عادت است. شاید اگر واقعاً می‌خواستید، واقعاً انجام می‌دادید. اما حقیقت این است که انگیزه واقعی ما تنبلی و انجام آنچه راحت است. و با وجود آنچه که به شما درباره‌ی کتاب محبوب تولید بهره‌وری جدیدتر می‌گویند، این یک استراتژی هوشمندانه است، نه یک استراتژی احمقانه.

انرژی گرانبها است و مغز برای حفظ آن برنامه ریزی شده است. طبیعت انسان این است که قانون کمترین تلاش را دنبال می‌کند، که به این معنی است که وقتی بین دو گزینه مشابه انتخاب می‌کنیم، افراد به طور طبیعی به سمت گزینه‌ای که کمترین کار را می‌طلبد جذب می‌شوند. * به عنوان مثال، گسترش مزرعه خود به سمت شرق که می‌توانید محصولات مشابهی را بکار ببرید به جای رفتن به سمت شمال که آب و هوای آن متفاوت است. از بین تمام اقدامات ممکن، آنچه که واقعاً عملی می‌شود، عملی باشد که بیشترین ارزش را با کمترین تلاش ارائه می‌دهد. ما به انجام آنچه آسان است، ترغیب می‌شویم.

هر اقدامی نیاز به میزانی از انرژی دارد. هر چه انرژی مورد نیاز بیشتر باشد، احتمال انجام آن کمتر است. اگر هدف شما انجام صد دراز نشست در روز است، این مقدار زیادی از انرژی را لازم دارد! در ابتدا، وقتی شما تمام تلاش خود را برای شروع به کار می‌برید، انگیزه و هیجان شما به شما کمک می‌کند. اما پس از چند روز، انجام چنین تلاش بزرگی خستگی‌آور می‌شود. در عین حال، پایبندی به عادت انجام صد دراز نشست در روز تقریباً هیچ انرژی برای شروع به کار نیاز ندارد. و هرچه عادت کمتری انرژی مورد نیاز داشته باشد، احتمال انجام آن بیشتر است.

به هر رفتاری که بخش زیادی از زندگی شما را پر کند نگاه کنید و خواهید دید که می‌توان آن را با سطوح بسیار پایینی از انگیزه انجام داد. عادت‌هایی مانند رفتن با تلفن همراه، چک کردن ایمیل و تماشای تلویزیون به طور فزاینده از زمان ما را می‌گیرند زیرا می‌توان آن‌ها را تقریباً بدون تلاش انجام داد. انجام آن‌ها بسیار راحت است.

در واقع، هر عادت فقط یک مانع برای رسیدن به آن چیزی است که می‌خواهید. رژیم غذایی یک مانع برای به دست آوردن تناسب اندام است. مدیتیشن یک مانع برای احساس آرامش است. نوشتن در دفتر خاطرات یک

مانع برای تفکر واضح است. در واقع، شما خود عادت را نمی‌خواهید. آنچه که واقعاً می‌خواهید، نتیجه‌ای است که عادت به شما می‌دهد. هر چه مانع بزرگتری باشد - به این معنا که عادت دشوارتر باشد - مقاومت بیشتری بین شما و حالت پایانی مطلوبتان وجود خواهد داشت. به همین دلیل بسیار مهم است که عادات خود را به گونه‌ای آسان کنید که حتی زمانی که احساس انگیزه ندارید، آن‌ها را انجام دهید. اگر عادت‌های خوب خود را محکم‌تر کنید، احتمالاً بیشتر به آن‌ها پایبند خواهید بود.

اما درباره لحظاتی که به نظر می‌رسد ما عکس عمل می‌کنیم چه؟ اگر همه ما خیلی تنبل هستیم، آنگاه چگونه می‌توانید توضیح دهید که مردم چیزهای سختی مانند بزرگ کردن یک فرزند، یا شروع یک کسب و کار، یا صعود به قله اورست را انجام می‌دهند؟

بدون شک، شما قادر به انجام کارهای بسیار سخت هستید. مشکل این است که در برخی روزها احساس می‌کنید که می‌خواهید کارهای سخت را انجام دهید و در برخی روزها احساس می‌کنید که می‌خواهید تسلیم شوید. در روزهای سخت، بسیار مهم است که تعداد زیادی عامل به نفع شما باشد تا بتوانید با چالش‌هایی که زندگی به طور طبیعی در مسیرتان قرار می‌دهد، مقابله کنید. هر چه در مواجهه با مقاومت کمتری روبرو شوید، آسانتر است شخصیت قوی‌تر خودتان ظاهر شود. ایده آن را آسان کن، نه فقط انجام کارهای آسان است. ایده این است که، انجام دادن کارهایی که در طولانی مدت نتیجه‌ای را به ارمغان می‌آورند، به آسان‌ترین شکل ممکن باشند.

چگونه با تلاش کمتر به دستاورد بیشتر برسیم

تصور کنید شلنگ باغچه‌ای را در دست گرفته‌اید که از وسط خم شده است. مقداری آب می‌تواند از آن عبور کند، اما نه خیلی زیاد. اگر می‌خواهید سرعت عبور آب از شلنگ را افزایش دهید، دو گزینه دارید. اولین گزینه این است که شیر را بالا ببرید و آب بیشتری خارج کنید.

گزینه دوم این است که به سادگی خم شلنگ را بردارید و اجازه دهید آب به طور طبیعی از آن عبور کند.

تلاش برای تقویت انگیزه خود برای پایبندی به یک عادت سخت مانند تلاش برای عبور دادن آب به زور از طریق یک شلنگ خم شده است. شما می‌توانید این کار را انجام دهید، اما به تلاش زیادی نیاز دارد و تنش را در زندگی شما افزایش می‌دهد. در همین حال، ساده و آسان کردن عادت‌های خود مانند برداشتن خم شلنگ است. به جای تلاش برای غلبه بر اصطکاک در زندگی خود، آن را کاهش می‌دهید.

یکی از موثرترین راه‌های برای کاهش مقاومت مرتبط با عادت‌هایتان، تمرین طراحی محیط است. در فصل ۶، ما درباره طراحی محیط به عنوان یک روش برای افزایش وضوحیت سیگنال‌ها صحبت کردیم، اما شما همچنین می‌توانید محیط خود را بهینه‌سازی کنید تا اقدامات را آسان‌تر کنید.

به عنوان مثال، هنگام تصمیم‌گیری برای تمرین یک عادت جدید، بهتر است یک مکان را انتخاب کنید که در مسیر روزمره‌ی شما قرار داشته باشد. عادت‌ها آسان‌تر ساخته می‌شوند وقتی که در جریان زندگیتان جای می‌گیرند. اگر باشگاه در مسیر محل کارتان باشد احتمالاً به باشگاه می‌روید، زیرا توقف کردن مقاومت زیادی را به زندگیتان اضافه نمی‌کند. به عبارت دیگر، اگر باشگاه از مسیر معمول سفرتان دور باشد - حتی فقط چند خیابان - حالا شما «بیرون از راه» برای رسیدن به آن می‌روید. شاید حتی موثرترین راه برای کاهش مقاومت در داخل خانه یا دفتر کار شما باشد. اغلب، ما تلاش می‌کنیم که عادت‌ها را در محیط‌هایی با مقاومت بالا شروع کنیم. سعی می‌کنیم تا زمانی که با دوستان به رستوران می‌رویم، رژیم غذایی را رعایت کنیم. سعی می‌کنیم تا زمانی که در یک خانه پر سر و صدا هستیم اقدام به نوشتن کتاب کنیم. سعی می‌کنیم تا زمانی که از یک تلفن هوشمند پر از انحراف‌های متنوع است بر روی کارمان تمرکز کنیم. اما این درست نیست. ما می‌توانیم نقاط مقاومتی که مانع پیشرفت ما می‌شوند را حذف کنیم. دقیقاً همین کاری که سازندگان الکترونیک در ژاپن در دهه ۱۹۷۰ شروع به انجام آن کردند.

در یک مقاله منتشر شده در نیویورکر به نام «همیشه بهترین»، جیمز شورویکی می نویسد: «شرکت های ژاپنی بر مفهوم آنچه به عنوان 'تولید ناب' شناخته می شود، تاکید داشتند و به طور بی رحمانه سعی می کردند تا هر نوع ضایعات را از فرآیند تولید حذف کنند، از جمله بازطراحی فضاهای کاری به گونه ای که کارگران نیازی به هدر دادن زمان برای چرخش و تغییر جهت برای رسیدن به ابزارهایشان نداشتند. نتیجه این بود که کارخانه های ژاپنی به طور مؤثرتری عمل می کردند و محصولات ژاپنی قابل اعتمادتر بودند نسبت به محصولات آمریکایی. در سال ۱۹۷۴، تعداد تماس های خدماتی برای تلویزیون های رنگی آمریکایی پنج برابر تلویزیون های ژاپنی بود. تا سال ۱۹۷۹، مدت زمان لازم برای مونتاژ تلویزیون های آمریکایی سه برابر زمان تلویزیون های ژاپنی بود.»

من این راهبرد را به عنوان «افزودن با کم کردن» می نامم. شرکت های ژاپنی به دنبال هر نقطه اصطکاکی در فرآیند تولید می گشتند و آن را حذف می کردند. همانطور که آن ها با کاهش تلاش های بیهوده، مشتریان و درآمد را افزایش می دادند. به طرز مشابه، وقتی نقاط اصطکاکی که از زمان و انرژی ما می گیرند را حذف می کنیم، می توانیم با کمترین تلاش به دستاورد بیشتری دست یابیم. (این همان دلیلی است که تمیز کردن احساس خوبی به ما می دهد: همزمان با پیشرفت، بار شناختی محیطمان را کاهش می دهیم.)

اگر به محصولاتی که بیشترین تأثیر روی شکل گیری عادت دارند نگاهی بیندازید، متوجه خواهید شد که یکی از بهترین چیزهایی که این کالاها و خدمات می کنند، حذف برخی از اصطکاکات کوچک از زندگی شماست. خدمات تحویل غذا اصطکاک خرید مواد غذایی را کاهش می دهند. اپلیکیشن های دوست یابی اصطکاک معرفی های اجتماعی را کاهش می دهند. خدمات تاکسی آنلاین اصطکاک رسیدن به مقصد در شهر را کاهش می دهند. پیام رسان متنی اصطکاک ارسال نامه با پست را کاهش می دهد.

مانند یک تولیدکننده تلویزیون ژاپنی که فضای کاری خود را بازطراحی کرده و حرکات بیهوده را کاهش می دهد، شرکت های موفق محصولات خود را طراحی می کنند تا اقدامات را خودکار کنند، حذف کنند یا ساده تر کنند. آن ها تعداد فیلدها را در هر فرم کاهش می دهند. تعداد کلیک های مورد نیاز برای ایجاد حساب کاربری را کاهش می دهند. محصولات خود را با دستورالعمل های ساده و قابل درک درست می کنند و درخواست از مشتریان خود را با کمترین تعداد انتخاب در اختیارشان قرار می دهند.

وقتی اسپیکرهای اولیه با قابلیت تشخیص صدا عرضه شدند - محصولاتی مانند گوگل هوم (Google Home)، امازون اکو (Amazon Echo) و اپل هوم پاد (Apple HomePod) - از یکی از دوستانم پرسیدم که چه چیزی را در محصولی که خریده بود را دوست داشت. او گفت که فقط گفتن «یکم موسیقی کانتری پخش کن»

آسان تر است نسبت به بیرون آوردن گوشی همراه خود، باز کردن برنامه موسیقی و انتخاب لیست پخش البته چند سال قبل، داشتن دسترسی نامحدود به موسیقی در جیب شما، نسبت به رفتن به فروشگاه و خریدن یک دیسک سی دی، یک رفتار بسیار بی اصطکاک بود. در تجارت استراتژی های مشابه توسط دولت ها با موفقیت استفاده شده است. وقتی دولت بریتانیا می خواست نرخ جمع آوری مالیات را افزایش دهد، از ارسال شهروندان به یک صفحه وب برای دانلود فرم مالیاتی، به لینک مستقیم فرم تغییر دادند. حذف این مرحله در فرآیند، نرخ پاسخ گویی را از ۱۹،۲ درصد به ۲۳،۴ درصد افزایش داد. برای یک کشور مانند انگلستان، این درصدها میلیون ها پوند درآمد مالیاتی را می افزود.

ایده مرکزی این است که یک محیط ایجاد شود که انجام کار درست در آن به سادگی امکان پذیر باشد. بخش قابل توجهی از مبارزه برای ساخت عادت های بهتر به یافتن راه هایی برای کاهش اصطکاک مرتبط با عادت های خوبمان و افزایش اصطکاک مرتبط با عادت های بدمان مربوط می شود.

آماده کردن محیط برای استفاده در آینده

اس والد ناکولز یک توسعه دهنده فناوری اطلاعات اهل ناچز، می سی سی پی است. او همچنین فردی است که قدرت ایجاد شرایط مناسب در محیط خود را درک می کند.

ناکولز با پیروی از یک استراتژی که به آن «تنظیم مجدد اتاق» می گوید، عادت های تمیزکاری خود را بهبود بخشید. به عنوان مثال، وقتی او پایان تماشای تلویزیون را می بیند، کنترل از روی تلویزیون را روی میز می گذارد، بالش ها را روی مبل ترتیب می دهد و ملحفه را تا می کند. وقتی از ماشین خود بیرون می رود، هر چیزی که زباله است را دور می اندازد. هر بار که حمام می کند، در حالی که آب دوش گرم می شود، توالت را پاک می کند. (همانطور که وی توضیح می دهد، «زمان مناسب برای تمیز کردن توالت، قبل از این است که خودتان را در حمام بشوید.») هدف از تنظیم مجدد هر اتاق، نه فقط تمیز کردن پس از اقدام قبلی است، بلکه آماده شدن برای اقدام بعدی است.

وقتی وارد یک اتاق می شوم، همه چیز در جای خود است «، ناکولز نوشت.» به این دلیل که من این کار را هر روز در هر اتاق انجام می دهم، همه چیز همیشه در وضعیت خوبی باقی می ماند... مردم فکر می کنند من کار

سختی انجام می‌دهم، اما در واقع بسیار تنبل هستم. فقط به طور پیشگیرانه تنبل هستم. این به شما زمان بسیاری را باز می‌گرداند."

هرگاه که یک فضا را برای هدف مورد نظر آن سازماندهی می‌کنید، شما آن را برای انجام عمل بعدی آماده می‌کنید. به عنوان مثال، همسرم یک جعبه کارت تبریک دارد که بر اساس مناسبت‌ها مرتب شده است - تولد، تسلیت، عروسی، فارغ‌التحصیلی و غیره. هر وقت لازم شد، او یک کارت مناسب می‌گیرد و آن را ارسال می‌کند. او بسیار خوب است در به یاد آوردن ارسال کارت‌ها، زیرا اصطلاحاً مشکلات مربوط به این کار را کاهش داده است. سال‌ها من برعکس بودم. وقتی کسی بچه دنیا می‌آورد و من فکر می‌کردم «باید یک کارت بفرستم». اما هفته‌ها می‌گذشت و زمانی که به یاد آوردم که برم و یک کارت از فروشگاه بخرم، خیلی دیر شده بود. این عادت آسان نبود.

روش‌های بسیاری برای ایجاد محیطی آماده برای استفاده فوری وجود دارد. اگر می‌خواهید صبحانه سالمی بپزید، ماهیتابه را روی اجاق قرار دهید، روغن را روی اوپن قرار دهید و هر چیزی که برای سرو صبحانه نیاز دارید را شب قبل آماده کنید. وقتی بیدار شدید، آماده کردن صبحانه آسان خواهد بود. اگر بیشتر می‌خواهید نقاشی کنید، مدادها، قلم‌ها، دفترچه‌ها و ابزارهای نقاشی خود را روی میز خود قرار دهید، آسان در دسترس باشند.

اگر می‌خواهید ورزش کنید، لباس ورزشی، کفش، کیف ورزشی و شیشه آب خود را از قبل آماده کنید. اگر می‌خواهید رژیم غذایی خود را بهبود دهید، در آخر هفته‌ها میوه‌ها و سبزیجات زیادی را خرد کنید و در ظروف بسته‌بندی قرار دهید تا در آخر هفته به راحتی به گزینه‌های سالم و آماده برای خوردن دسترسی داشته باشید.

اینها راه‌های ساده‌ای هستند تا عادت خوب را به مسیر کمترین مقاومت تبدیل کنید.

همچنین می‌توانید اصل معکوس را نیز به کار ببرید و محیط را آماده کنید تا رفتارهای نامطلوب دشوار شود. به عنوان مثال، اگر متوجه شدید که خیلی زیاد تلویزیون تماشا می‌کنید، آن را بعد از هر بار استفاده از برق جدا کنید. آن را فقط وصل کنید که بتوانید با صدای بلند نام برنامه‌ای که می‌خواهید تماشا کنید را بگویید. این تنظیم کافیهست تا از تماشای بیهوده جلوگیری کند.

اگر این کار را نتوانستید انجام دهید، می‌توانید یک قدم بیشتر بردارید. بعد از هر بار استفاده، تلویزیون را از برق جدا کرده و باتری ریموت کنترل را خارج کنید، به طوری که برای روشن کردن آن ده ثانیه اضافه زمان نیاز باشد. و اگر واقعاً تصمیم عمیقی دارید، تلویزیون را از اتاق نشیمن به کمدی منتقل کنید. مطمئن باشید که فقط زمانی آن را بیرون می‌آورید که واقعاً می‌خواهید چیزی را تماشا کنید. هرچه اصطکاک بیشتر باشد، احتمال انجام عادت کمتر خواهد بود.

هر وقت امکانش باشه، تا زمان ناهار، گوشیم رو توی یه اتاق دیگه میذارم. وقتی کنارمه، تمام صبح رو بی دلیل برای چک کردنش صرف می‌کنم. اما وقتی که در یک اتاق دیگه است، به ندرت بهش فکر می‌کنم. و اصطکاک کافی هست که بدون دلیل برای برداشتنش برم سراغش. به همین دلیل، هر روز صبح سه تا چهار ساعتی دارم که می‌تونم بدون وقفه کار کنم.

اگر قرار نیست فقط گذاشتن گوشی تلفن در یک اتاق دیگه کافی به نظر برسه، به یکی از دوستان یا اعضای خانواده بگید که برای چند ساعت آن را از شما پنهان کنند. از یک همکار بخواهید که صبح‌ها در محل کار خودش نگه دارد و آن را در ساعت ناهار به شما برگرداند.

قابل توجه است که چقدر اصطکاک کمی لازم است تا از رفتار ناخواسته جلوگیری شود. وقتی آبجو را در عقب یخچال مخفی کنم تا آن را نبینم، کمتر می‌نوشم. وقتی برنامه‌های شبکه‌های اجتماعی را از گوشیم حذف می‌کنم، ممکن است هفته‌ها بگذرد تا آن‌ها را دوباره داند و وارد شوم. این ترفندها احتمالاً نمی‌توانند به اعتیاد واقعی پایان دهند، اما برای بسیاری از ما، کمی از اصطکاک می‌تواند تفاوتی بین پیوستن به یک عادت خوب و دور از یک عادت بد ایجاد کند. حال تصور کنید تأثیر چندین عادت که در یک محیط طراحی شده برای ایجاد آسانی در عمل کردن اعمال خوب و سختی در عمل کردن اعمال بد دارد.

به طوری که ما به عنوان فرد، والدین، مربی یا رهبر در حال تغییر رفتار هستیم، باید از خودمان سؤالی بپرسیم: «چگونه می‌توانیم یک جهان را طراحی کنیم که انجام کارهای درست آسان باشد؟» زندگی خود را به گونه‌ای طراحی کنید که اعمالی که بیشترین اهمیت را دارند، همان اعمالی باشند که آسان‌ترین‌ها برای انجام هستند.

خلاصه‌ی فصل

رفتار انسان از قانون کمترین تلاش پیروی می‌کند. ما به طور طبیعی به سمت گزینه‌ای که به کمترین میزان کار نیاز دارد گرایش خواهیم داشت.

محیطی ایجاد کنید که در آن انجام کار درست تا حد امکان آسان باشد.

اصطکاک مرتبط با رفتارهای خوب را کاهش دهید. وقتی اصطکاک کم است، عادت‌ها آسان می‌شوند.

اصطکاک مرتبط با رفتارهای بد را افزایش دهید. وقتی اصطکاک زیاد است، عادت‌ها سخت می‌شوند.

محیط خود را آماده کنید تا اقدامات آینده را آسان‌تر کنید.

۱۳

چگونه با استفاده از قانون دو دقیقه جلوی اتلاف وقت را بگیریم؟



توایلا تارپ به عنوان یکی از بزرگترین رقاصان و کارگردانان رقص عصر مدرن شناخته می‌شود. در سال ۱۹۹۲، او برنده جایزه مک‌آرتور (یا همان بورسیه‌ی نابغه‌ها) شد که به آن به عنوان یکی از بزرگترین جایزه‌های انتخابی در زمینه هنر شناخته می‌شود، او بخشی بزرگی از زندگی حرفه‌ای خود را به تور در جهان برای اجرای کار اصلی خود اختصاص داد. او همچنین اغلب موفقیت خود را به عادت‌های روزانه ساده نسبت می‌دهد.

او می‌نویسد: «من هر روز از زندگی‌ام را با یک آیین شروع می‌کنم.» من ساعت ۵:۳۰ صبح از خواب بیدار می‌شوم، لباس‌های تمرینی، گرمکن، پیراهن عرق گیر و کلاه‌م را می‌پوشم. بیرون از خانه‌ام در منهن راه می‌روم، یک تاکسی می‌گیرم و به راننده می‌گویم که مرا به ورزشگاه پامپینگ آیرون در خیابان ۹۱ و بزرگراه اول ببرد، جایی که دو ساعت ورزش می‌کنم.

«آیین، تمرینات کششی و وزنه‌برداری نیست که هر روز صبح در باشگاه انجام می‌دهم. بلکه تاکسی گرفتن است. لحظه‌ای که به راننده می‌گویم کجا برود، مراسم را کامل کرده‌ام.

«این یک عمل ساده است، اما انجام آن به همان روش هر روز صبح آن را به عادت تبدیل می‌کند – آن را قابل تکرار و آسان می‌کند. این احتمال را کاهش می‌دهد که من آن را نادیده بگیرم یا آن را متفاوت انجام دهم. این یک مورد دیگر در میان روتین‌های من است که کمتر برای فکر کردن تامل می‌کنم.»

گرفتن تاکسی هر روز صبح ممکن است اقدام کوچکی باشد، اما نمونه‌ای عالی از قانون سوم تغییر رفتار است.

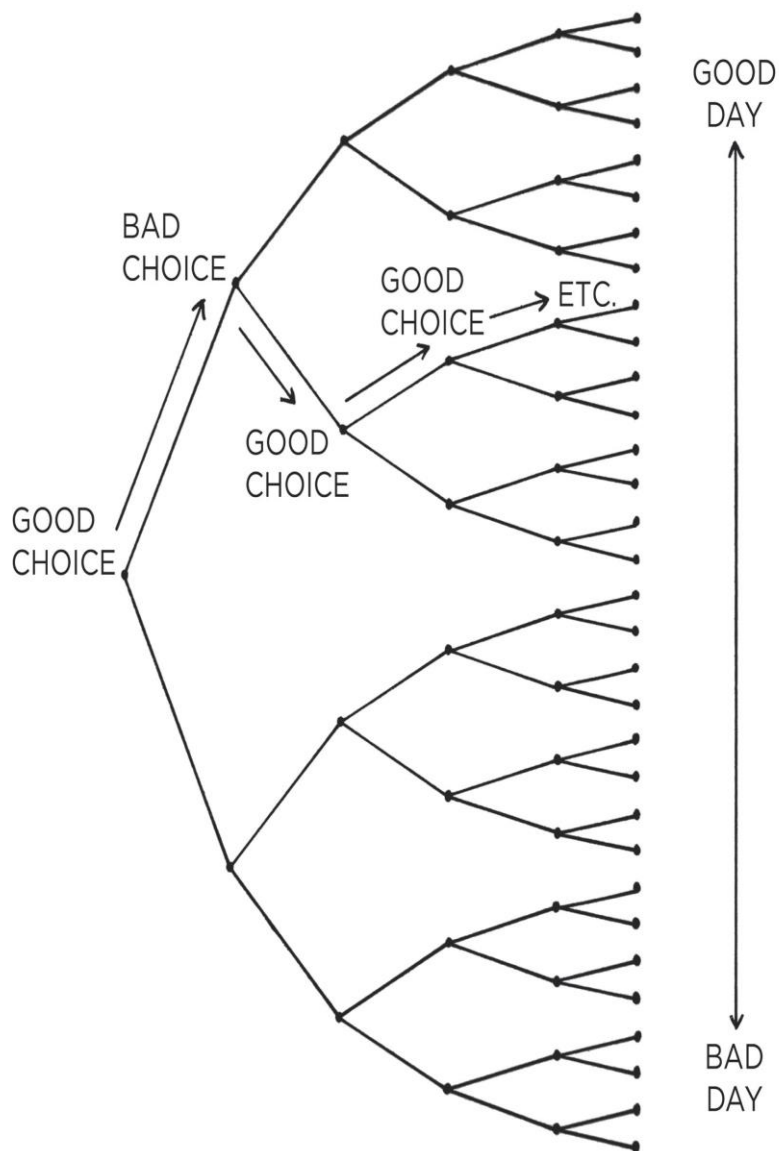
محققان تخمین می‌زنند که ۴۰ تا ۵۰ درصد از اعمال ما در هر روز از روی عادت انجام می‌شود. این در حال حاضر درصد قابل توجهی است، اما تأثیر واقعی عادات شما حتی بیشتر از آن چیزی است که این اعداد نشان می‌دهد. عادات، انتخاب‌های خودکاری هستند که بر تصمیمات آگاهانه‌ای که در پی خواهد آمد تأثیر می‌گذارند. بله، یک عادت را می‌توان تنها در چند ثانیه تکمیل کرد، اما همچنین می‌تواند اعمالی را که چند دقیقه یا ساعت بعد انجام می‌دهید، شکل دهد.

عادت‌ها مانند پیچ ورود به جاده‌ای هستند که شما را به سمت یک مسیر هدایت می‌کنند و قبل از آنکه بفهمید، شما با سرعت به سمت رفتار بعدی حرکت می‌کنید. به نظر می‌رسد ادامه دادن به آنچه که قبلاً انجام می‌دهید آسان‌تر است نسبت به شروع کردن چیزی جدید. شما دو ساعت فیلم بد را تماشا می‌کنید. حتی وقتی معده‌ی شما پر است همچنان تازه‌خوری می‌کنید. شما به گوشی‌تان برای «فقط یک لحظه» نگاهی می‌اندازید و به زودی بیست دقیقه را به سرعت با نگاه کردن به صفحه‌ی گذرانده‌اید. به این ترتیب، عادت‌هایی که بدون فکر دنبال می‌کنید، اغلب تصمیماتی را که وقتی در حال فکر کردن هستید می‌گیرید، تعیین می‌کنند.

هر شب، لحظه‌ای خرد - معمولاً حدود ساعت ۵:۱۵ عصر - وجود دارد که سبک باقی شب ما را شکل می‌دهد. همسرم از محل کار وارد خانه می‌شود و ما یا لباس ورزشیمان را می‌پوشیم و به باشگاه می‌رویم یا روی صندلی می‌افتیم، غذای هندی سفارش می‌دهیم و سریال «اداره» را تماشا می‌کنیم. مشابه با توایلا تارپ که تاکسی را صدا می‌کند، آیین تغییر لباس ورزشی من است. اگر لباس عوض کنم، می‌دانم که ورزش اتفاق خواهد افتاد. هر چیزی که بعد از آن اتفاق می‌افتد - رانندگی به باشگاه، تصمیم‌گیری درباره اینکه چه تمریناتی انجام دهیم، آسان می‌شوند - پس از اینکه قدم اول را برداشتم.

هر روز، چند لحظه وجود دارند که تأثیر بزرگی دارند. به این تصمیمات کوچک لحظه‌ای، لحظه‌های تصمیم‌گیری مهم می‌گویم. لحظه‌ای که بین سفارش غذای بیرون و پختن شام تصمیم می‌گیرید. لحظه‌ای که بین رانندگی با ماشین یا سوار شدن بر دوچرخه تصمیم می‌گیرید. لحظه‌ای که بین شروع کارهای خانه و گرفتن دسته بازی ویدیویی تصمیم می‌گیرید. این تصمیمات یک دوراهی دارند.

لحظات تعیین کننده



شکل ۱۴: تفاوت بین یک روز خوب و یک روز بد اغلب چند انتخاب سازنده و سالم است که در لحظات تعیین کننده انجام می شود. هر کدام مانند یک دو راهی در جاده هستند و این انتخاب ها در طول روز روی هم قرار می گیرند و در نهایت می توانند به نتایج بسیار متفاوتی منجر شوند.

لحظات تصمیم‌گیری مهم، گزینه‌های در دسترس برای آینده شما را تعیین می‌کنند. به عنوان مثال، ورود به یک رستوران یک لحظه تصمیم‌گیری مهم است زیرا تعیین می‌کند چه چیزی را برای ناهار می‌خورید. به طور فنی، شما کنترلی بر روی آن چه سفارش می‌دهید دارید، اما در معنای بزرگتر، شما تنها می‌توانید یک غذا سفارش دهید اگر در منو وجود داشته باشد. اگر به یک استیک‌هاوس وارد شوید، می‌توانید استیک گوشت راسته یا ریب آی را سفارش دهید، اما نمی‌توانید سوشی سفارش دهید. گزینه‌های شما توسط آن چه در دسترس است محدود می‌شوند. آن‌ها توسط اولین انتخاب شکل می‌گیرند.

ما توسط جایی که عاداتمان ما را می‌برند محدود هستیم. به همین دلیل، مسلط شدن بر لحظات تصمیم‌گیری مهم در طول روز بسیار مهم است. هر روز از بسیاری از لحظات تشکیل شده است، اما واقعاً چندین انتخاب عادی است که مسیری که طی می‌کنید را تعیین می‌کنند. این انتخاب‌های کوچک از هم جمع می‌شوند و هر کدام مسیر را برای چگونگی سپری کردن بخش بعدی زمان تعیین می‌کنند.

عادات نقطه شروع هستند، نه پایان. آن‌ها تاکسی هستند، نه باشگاه.

قانون دو دقیقه

حتی وقتی می‌دانید که باید با یک شروع کوچک اقدام کنید، امکان دارد که شروعی بزرگ داشته باشید. وقتی درباره ایجاد تغییری رویابافی می‌کنید، بطور طبیعی هیجان به خود می‌گیرد و شما در نهایت تلاش می‌کنید که خیلی زیاده روی کنید و خیلی زود شروع کنید. موثرترین راه راهی است که می‌شناسم برای پاسخگویی به این تمایل، استفاده از قانون دو دقیقه که می‌گوید: «وقتی یک عادت جدید را شروع می‌کنید، باید کمتر از دو دقیقه زمان ببرد.»

شما متوجه خواهید شد که تقریباً هر عادت می‌تواند به نسخه دو دقیقه‌ای کوچکتر تبدیل شود:

«شب‌ها قبل از خواب خواندن» به «خواندن یک صفحه».

«سی دقیقه یوگا انجام دادن» به «فرش یوگا را بیرون بیاورم».

«مطالعه برای کلاس» به «دفترچه‌هایم را باز کنم».

«لباس تاکردن» به «یک جفت جوراب را تاکنم».

«سه مایل دویدن» به «کفش های دویدنم را بپوشم».

ایده این است که عادت های خود را به سادگی قابل شروع کنید. هر کسی می تواند به مدت یک دقیقه مدیته کند، یک صفحه کتاب بخواند یا یک تکه لباس را تا کند. و همانطور که تازه بحث کردیم، این یک راهبرد قدرتمند است، زیرا بعد از آن که شروع به انجام کار درست کرده اید، ادامه دادن آن بسیار آسانتر است. یک عادت جدید نباید به چالشی تبدیل شود. اقداماتی که پس از آن انجام می شود ممکن است چالش بر باشد، اما دو دقیقه اول باید آسان باشد. آنچه که شما نیاز دارید، یک «دروازه ورود» است که به طور طبیعی شما را به مسیری مفیدتر هدایت می کند.

معمولاً می توانید با تعیین عادت های دروازه ای که به نتیجه مطلوب شما منجر می شوند، از طریق مشخص کردن اهداف خود در یک مقیاس از «خیلی آسان» تا «خیلی سخت» به آن ها دست یابید. به عنوان مثال، دویدن ماراتن خیلی سخت است. دویدن ۵ کیلومتر سخت است. قدم زدن ده هزار قدم متوسط سختی دارد. قدم زدن ده دقیقه آسان است. و پوشیدن کفش های دویدن بسیار آسان است. هدف شما ممکن است دویدن ماراتن باشد، اما عادت دروازه ای شما پوشیدن کفش های دویدن است. این است که شما اصل دو دقیقه را دنبال می کنید.

خیلی سخت	سخت	در حد متوسط	آسان	بسیار آسان
دوی ماراتن	یک ۵K اجرا کنید	ده هزار قدم راه برو	ده دقیقه پیاده روی کنید	کفش های دویدن خود را بپوشید
نوشتن یک کتاب	پنج هزار کلمه ای بنویس مقاله	هزار کلمه بنویس	یک پاراگراف بنویس	یک جمله بنویس
کسب مدرک دکتری	گرفتن نمره A در تمام درس ها	سه ساعت مطالعه کنید	ده دقیقه مطالعه کنید	یادداشت های خود را باز کنید

مردم اغلب فکر می کنند که علاقه مندی به خواندن یک صفحه، تامل کردن یک دقیقه یا انجام یک تماس فروش عجیب است. اما نکته این نیست که فقط یک کار انجام دهید. نکته این است که عادت حضور کردن را یاد بگیرید.

حقیقت این است که باید یک عادت برقرار شود تا بتوانید آن را بهبود دهید. اگر نتوانید مهارت پایه حضور کردن را یاد بگیرید، امید چندانی در تسلط بر جزئیات دقیق نخواهید داشت. به جای سعی در طراحی یک عادت کامل از ابتدا، به صورت مداوم کار آسان را انجام دهید. باید استانداردسازی کنید تا بتوانید بهینه سازی کنید.

وقتی که در هنر حضور تسلط پیدا می کنید، دو دقیقه اول به تنهایی به یک آیین در ابتدای یک روتین بزرگتر تبدیل می شوند. این تنها یک روش ساده برای آسان تر کردن عادت ها نیست، بلکه راهی ایده آل برای تسلط بر یک مهارت دشوار است. هر چه بیشتر ابتدای یک فرآیند را به یک آیین تبدیل کنید، احتمالاً بهترین وضعیت تمرکز عمیق برای انجام کارهای عالی را تجربه خواهید کرد. با انجام همان گرم شدن قبل از هر تمرین، به راحتی وارد حالت عملکرد برتر می شوید. با پیروی از همان آیین خلاقانه، به راحتی وارد کار سخت خلقی می شوید. با توسعه یک عادت ثابت برای به خواب رفتن، به راحتی می توانید به موقع هر شب به خواب بروید. شاید نتوانید کل فرآیند را به صورت خودکار انجام دهید، اما می توانید اولین اقدام را بی هوش و بی مغز کنید. این کار را آسان کنید و بقیه به دنبال آن خواهد آمد. قاعده دو دقیقه برای برخی افراد ممکن است به عنوان یک حيله به نظر برسد. شما می دانید که هدف واقعی این است که بیش از دو دقیقه انجام دهید، بنابراین ممکن است به نظر برسد که سعی می کنید خودتان را فریب دهید. هیچ کس واقعاً به خواندن یک صفحه، انجام یک دراز نشست یا باز کردن یادداشت هایش علاقه ندارد. و اگر بدانید که این یک حيله ذهنی است، چرا باید فریب آن را بخورید؟

اگر قاعده دو دقیقه به نظر شما مصنوعی به نظر می رسد، امتحان کنید این کار را برای دو دقیقه انجام دهید و سپس متوقف شوید. برای دو دقیقه دویدن، اما باید بعد از دو دقیقه متوقف شوید. با شروع تأمل، اما باید بعد از دو دقیقه متوقف شوید. زبان عربی را مطالعه کنید، اما باید بعد از دو دقیقه متوقف شوید. این یک استراتژی برای شروع نیست، بلکه کل موضوع است. عادت شما تنها می تواند یکصد و بیست ثانیه طول بکشد.

یکی از خوانندگانم از این روش برای کاهش وزن بیش از یکصد پوند استفاده کرد. در ابتدا، او هر روز به باشگاه رفت، اما به خودش گفت که نمی تواند بیش از پنج دقیقه بماند. او به باشگاه می رفت، پنج دقیقه ورزش می کرد و همین زمانی که زمانش به پایان می رسید، خارج می شد. پس از چند هفته، او به دور و بر نگاه کرد و فکر کرد:

«خب، من همیشه اینجا می‌آیم به هر حال. بهتر است که شروع کنم کمی بیشتر بمانم.» چند سال بعد، وزن او کاهش یافته بود.

نوشتن یک نمونه دیگر است. تقریباً همه می‌توانند از خارج کردن افکار خود از ذهن و نوشتن آن‌ها در کاغذ بهره‌مند شوند، اما بیشتر مردم پس از چند روز تسلیم می‌شوند و یا به طور کامل اجتناب می‌کنند چون نوشتن خسته کننده به نظر می‌رسد. راز این است که همیشه در زیر نقطه‌ای بمانید که تحت فشار قرار نگیرید. گرگ مکیون، مشاور رهبری اهل انگلستان، با نوشتن کمتر از آنچه که می‌خواست، عادت روزانه نوشتن را ایجاد کرد. او همیشه قبل از اینکه خسته شود متوقف می‌شد. ارنست همینگوی نیز به شیوه‌ی مشابهی درباره هر نوع نوشتن باور داشت. «بهترین راه همیشه زمانی است که دارید خوب پیش می‌روید متوقف شوید»، او می‌گفت. استراتژی‌هایی مانند این به یک دلیل دیگر نیز موثر هستند: آن‌ها هویتی را که می‌خواهید ایجاد کنید، تقویت می‌کنند. اگر پنج روز پیاپی به باشگاه بروید - حتی اگر فقط برای دو دقیقه باشد - شما برای هویت جدید خود رأی می‌دهید. نگران شدن درباره ورزش کردن و به فرم و شکل رسیدن نیست. شما تمرکز دارید بر اینکه نوعی از افراد نباشید که ورزش را از دست می‌دهند. شما اقدام کوچکی را انجام می‌دهید که هویتی را تأیید می‌کند که می‌خواهید بر آن شکل بگیرید.

ما به ندرت به این شیوه درباره تغییر فکر می‌کنیم زیرا همه به تمامی درگیر هدف نهایی هستند. اما یک درازنشست بهتر از ورزش نکردن است. یک دقیقه تمرین گیتار بهتر از هیچ تمرینی به حساب می‌آید. یک دقیقه خواندن بهتر از هرگز کتاب به دست نگرفتن است. بهتر است کمتر انجام دهید تا هیچ کاری انجام ندهید.

در یک نقطه‌ای، پس از ایجاد عادت و حضور روزانه، شما می‌توانید قانون دو دقیقه را با یک تکنیکی که آن را «شکل دهی به عادت» می‌نامیم، ترکیب کنید تا عادت خود را به سمت هدف نهایی توسعه دهید. ابتدا با مسلط شدن بر دو دقیقه اولیه‌ترین نسخه رفتار، شروع کنید. سپس به مرحله میانی پیشروی کنید و فرآیند را تکرار کنید - تمرکز خود را فقط بر دو دقیقه اول قرار داده و در آن مرحله مسلط شوید قبل از رفتن به مرحله بعدی. در نهایت، با حفظ تمرکز خود در دو دقیقه اول رفتار، به عادت می‌رسید که امیدوار بودید بسنده خواهید کرد.

نمونه‌هایی از شکل دادن به عادت

تبدیل شدن به یک سحرخیز
فاز ۱: هر شب ساعت ۱۰ شب در خانه باشید. فاز ۲: همه دستگاه ها (تلویزیون، تلفن و غیره) را هر شب ساعت ۱۰ شب خاموش کنید. فاز ۳: هر شب ساعت ۱۰ شب در رختخواب باشید (کتاب بخوانید، با همسرتان صحبت کنید). فاز ۴: هر شب ساعت ۱۰ شب چراغ ها خاموش می شود. فاز ۵: هر روز ساعت ۶ صبح از خواب بیدار شوید.
گیاخوار شدن
مرحله ۱: شروع به خوردن سبزیجات در هر وعده غذایی کنید. مرحله ۲: خوردن حیوانات چهار پا (گاو، خوک، بره و غیره) را متوقف کنید. فاز ۳: از خوردن حیوانات دو پا (مرغ، بوقلمون و غیره) خودداری کنید. مرحله ۴: خوردن حیوانات بدون پا (ماهی، صدف، میگو و غیره) را متوقف کنید. مرحله ۵: خوردن تمام محصولات حیوانی (تخم مرغ، شیر، پنیر) را متوقف کنید.
شروع به ورزش کردن
فاز ۱: تغییر لباس برای تمرین فاز ۲: از در خانه خارج شوید (سعی کنید قدم بزنید). مرحله ۳: به باشگاه بروید، پنج دقیقه ورزش کنید و ترک کنید.

مرحله ۴: حداقل یک بار در هفته به مدت پانزده دقیقه ورزش کنید.

مرحله ۵: سه بار در هفته ورزش کنید.

تقریباً هر هدف بزرگی در زندگی را می‌توان به یک رفتار دو دقیقه‌ای تبدیل کرد. می‌خواهم زندگی سالم و طولانی داشته باشم < باید در فرم مناسب باقی بمانم < باید ورزش کنم < باید لباس ورزشیم را عوض کنم. می‌خواهم یک ازدواج خوشبخت داشته باشم < باید یک همسر خوب باشم < هر روز باید کاری انجام دهم تا زندگی همسرم را آسان‌تر کنم < باید برنامه غذایی برای هفته آینده تهیه کنم.

هر زمانی که با یک عادت مشکل دارید، می‌توانید از قانون دو دقیقه استفاده کنید. این روش ساده‌ای است برای سهولت بخشیدن به عادات شما.

خلاصه‌ی فصل

- عادت‌ها می‌توانند در چند ثانیه به اتمام برسند، اما تأثیر آن‌ها بر رفتار شما برای دقایق یا ساعت‌ها پس از آن ادامه دارد.
- بسیاری از عادات در لحظات تصمیم‌گیری ضروری رخ می‌دهند - انتخاب‌هایی که مانند یک تقاطع راه هستند و شما را به سمت روزی پربار یا بی‌ثمر می‌فرستند.
- قانون دو دقیقه می‌گوید: «زمانی که شما یک عادت جدید را آغاز می‌کنید، باید کمتر از دو دقیقه زمان برای انجام آن صرف کنید.»
- هر چقدر شما در آغاز یک فرایند رسم و آیین دقیق‌تری اجرا کنید، احتمالاً بیشتر به حالت تمرکز عمیق که برای انجام کارهای بزرگ لازم است، فرو روید.
- قبل از بهینه‌سازی، استانداردسازی کنید. شما نمی‌توانید یک عادتی که وجود ندارد را بهبود ببخشید.

۱۴

چگونگی ایجاد عادت های خوب و جلوگیری از عادت های بد



در تابستان سال ۱۸۳۰، ویکتور هوگو با یک مهلت ناممکن روبه رو شد. دوازده ماه قبل، نویسنده فرانسوی به ناشر خود قول داده بود کتابی جدید بنویسد. اما به جای نوشتن، او طی آن سال به پروژه های دیگر مشغول شده، میهمانان خود را پذیرایی کرده و کار خود را به تعویق انداخته بود. ناشر هوگو در اعتراض به این موضوع، مهلتی کمتر از شش ماه تعیین کرد. کتاب باید تا فوریه ۱۸۳۱ تکمیل می شد.

هوگو برای جبران تعویق خود، یک طرح عجیب را ابداع کرد. او تمامی لباس های خود را جمع آوری کرد و از یکی از دستیارانش خواست تا آن ها را در یک صندوق بزرگ قفل کند. او تنها یک شال بزرگ برای پوشیدن داشت. به دلیل نداشتن لباس مناسب برای خارج شدن به فضای باز، او در اتاق کار خود ماند و در طول پاییز و زمستان سال ۱۸۳۰ به طور شدیدی نوشت. کتاب «کوژپشت نوتردام» به طور ناگهانی و دو هفته زودتر از موعد مقرر، در تاریخ ۱۴ ژانویه ۱۸۳۱ منتشر شد.

گاهی اوقات موفقیت بیشتر به معنای آسان کردن عادت های خوب نیست و بلکه معنای دشوار کردن عادت های بد است. این معکوس شدن از قانون سوم تغییر رفتار است: آن را دشوار کنید. اگر متوجه شوید که به مداومت در پیگیری برنامه هایتان مشکل دارید، می توانید از تجربه ویکتور هوگو الگو برداری کرده و با ایجاد چیزی که روانشناسان آن را دستگاه تعهد می نامند، عادت های بد را سخت تر کنید.

یک دستگاه تعهد یک انتخاب است که در حال حاضر می کنید و در آینده بر تعاملات شما تأثیر می گذارد. این یک روش برای قفل کردن رفتارهای آینده، محدود کردن شما به عادات خوب و ممانعت از عادات بد است. وقتی

ویکتور هوگو لباس‌هایش را دور کرد تا بتواند بر روی نوشتن تمرکز کند، در واقع یک دستگاه تعهد ایجاد می‌کرد.

روش‌های متعددی برای ایجاد یک دستگاه تعهد وجود دارد. شما می‌توانید با خرید مواد غذایی در بسته‌بندی‌های فردی به جای حجم بالا، مصرف بیش از حد غذا را کاهش دهید. می‌توانید به طور داوطلبانه درخواست اضافه شدن به لیست ممنوعیت در کازینوها و سایت‌های پوکر آنلاین کنید تا از قمار بازی‌ها در آینده جلوگیری کنید. حتی شنیده‌ام که ورزشکارانی که برای یک رقابت باید وزنی خاص را داشته باشند، قبل از تاریخ تعیین وزن کیف پول‌های خود را در خانه جامی گذارند تا از خرید غذاهای فست فود جلوگیری کنند.

به عنوان یک مثال دیگر، دوستم و همچنین متخصص عادت‌ها، نیر ایال یک تایمر خروجی خرید که یک آداپتور است او آن را بین روتر اینترنت خود و پریز برق قرار داد. هر شب ساعت ۱۰ شب، تایمر پریز برق را قطع می‌کند. وقتی اینترنت قطع می‌شود، همه می‌دانند که وقت رفتن به خواب است.

دستگاه‌های تعهد به دلیل اینکه اجازه می‌دهند از نیت خوب شما قبل از اینکه قربانی تمنا شوید، استفاده کنید، مفید هستند. هرگاه به دنبال کاهش کالری باشم، به عنوان مثال، از قصد به پیشخدمت خواهم گفت تا غذایم را به دو نیمه تقسیم کرده و نیمی از آن را بسته‌بندی کند. اگر منتظر می‌مانم تا غذا سرو شود و به خودم بگویم «فقط نیمی از آن را می‌خورم»، هرگز جواب نمی‌دهد.

ترک عادت خوب به کار بیشتری نیاز دارد تا شروع به آن. اگر برای رسیدن به اندام انگیزه دارید، یک جلسه یوگا برنامه ریزی کنید و زودتر هزینه کنید. اگر در مورد کسب و کاری که می‌خواهید شروع کنید هیجان زده هستید، به کارآفرینی که به آن احترام می‌گذارید ایمیل بزنید و یک تماس مشاوره راه اندازی کنید. وقتی زمان اقدام فرا می‌رسد، تنها راه پیش رو لغو جلسه است که نیاز به تلاش دارد و ممکن است هزینه داشته باشد.

دستگاه‌های تعهد این احتمال را افزایش می‌دهند که در آینده با سخت کردن عادت‌های بد در زمان حال، کار درست را انجام دهید. با این حال، ما می‌توانیم حتی بهتر عمل کنیم. ما می‌توانیم عادت‌های خوب را اجتناب ناپذیر و عادت‌های بد را غیرممکن کنیم.

چگونه یک عادت را خودکار کنیم و هرگز دوباره به آن فکر نکنیم

جان هنری پاترسون در سال ۱۸۴۴ در دیتون، اوهایو متولد شد. او دوران کودکی خود را با انجام کارهای خانگی در مزرعه خانوادگی و کار در ساعاتی در کارخانه برش چوب پدرش سپری می کرد. پس از تحصیل در دانشگاه دارتموث، پاترسون به اوهایو بازگشت و یک فروشگاه کوچک تامین کننده برای معدنچیان زغال سنگ راه اندازی کرد.

این به نظر می رسید یک فرصت خوب باشد. فروشگاه با رقابت کمی مواجه بود و از مشتریان ثابت لذت می برد، اما هنوز با مشکلاتی برای کسب درآمد مواجه بود. در آن زمان پاترسون کشف کرد که کارمندان او دزدی می کنند.

در میانه قرن نوزدهم، دزدی کارکنان یک مشکل رایج بود. رسیدها در یک کشوی باز نگهداری می شدند و به راحتی می توانستند تغییر یابند یا دور بیاندازند. هیچ دوربینی برای بررسی رفتار و هیچ نرم افزاری برای ردیابی معاملات وجود نداشت. مگر اینکه تمام روز را بر روی کارمندان خود نظارت می کرد یا تمام معاملات را مدیریت می کرد، این سخت بود تا دزدی را جلوگیری کنید.

هنگامی که پاترسون در مورد وضعیتش در حال فکر بود، با یک تبلیغ برای یک اختراع جدید به نام «حسابدار فساد ناپذیر ریتی» مواجه شد. این صندوق نقدی توسط جیمز ریتی، ساکن دیتون، طراحی شده بود و اولین صندوق فروشگاهی بود. این دستگاه پس از هر معامله به طور خودکار نقدینگی و رسیدها را درون خود قفل می کرد. پاترسون دو تا از این صندوق ها را با قیمت پنجاه دلار هر کدام خرید.

دزدی کارمندان در فروشگاه او به طور کامل ناپدید شد. در شش ماه بعد، کسب و کار پاترسون از سود نداشتن به سوددهی ۵۰۰۰ دلار رسید - معادل بیش از ۱۰۰۰۰۰ دلار امروزی.

پترسون به حدی تحت تأثیر دستگاه قرار گرفت که کسب و کار خود را تغییر داد. او حق اختراع ریتی را خریداری کرد و شرکت صندوق نقد ملی را تأسیس کرد. ده سال بعد، شرکت صندوق نقد ملی بیش از هزار کارمند داشت و به یکی از موفق ترین کسب و کارهای زمان خود تبدیل شد.

بهترین راه برای کناره گیری از یک عادت بد، غیرعملی کردن آن است. اصطکاک را بالا ببرید تا حتی گزینه اقدام نداشته باشید. نکته برجسته درباره صندوق نقدی این بود که با تأمین رفتار اخلاقی، دزدی عملاً غیرممکن شد. به جای تلاش برای تغییر کارمندان، رفتار ترجیحی را به صورت خودکار ایجاد کرد.

بعضی اقدامات - مانند نصب یک صندوق نقد - بارها و بارها سودآور هستند. این انتخاب های یک باره نیاز به کمی تلاش در ابتدا دارند اما ارزش آنها در طول زمان افزایش می یابد. من علاقه مندم به ایده که یک انتخاب تنها می تواند بارها و بارها بازدهی داشته باشد و از خوانندگانم درباره اقدامات یکبار انجام شده ای که به ترسیم عادات بهتر در طولانی مدت منجر می شود، پرسشنامه ای ارائه کردم. در جدول صفحه بعدی، برخی از پاسخ های محبوب را به اشتراک گذاشته ام.

شرط می بندم که اگر شخص معمولی تنها نصف از اقدامات یکبار در این لیست را انجام دهد - حتی اگر به سایر عاداتش فکری نکند - بیشتر آنها خواهند یافت که یک سال بعد دارای زندگی بهتری هستند. این اقدامات یکبار راهی ساده برای استفاده از قانون سوم تغییر رفتار هستند. آنها راحت تر می کنند تا به خواب عمیق، تغذیه سالم، بهره وری، صرفه جویی در پول و به طور کلی زندگی بهتر برسید.

اقدامات یکبار که عادات خوب را قفل می کند

تغذیه
برای تمیز کردن آب آشامیدنی خود فیلتر آب بخرید. برای کاهش کالری دریافتی از بشقاب های کوچکتر استفاده کنید.
خواب
یک تشک خوب بخر پرده های خاموشی بگیرید تلویزیون خود را از اتاق خواب خود بردارید.
بهره وری

لغو اشتراک از ایمیل ها

اعلان ها را خاموش کنید و چت های گروهی را بی صدا کنید.

گوشی خود را در حالت بی صدا قرار دهید.

از فیلترهای ایمیل برای پاک کردن صندوق ورودی خود استفاده کنید.

بازی ها و برنامه های رسانه های اجتماعی را در گوشی خود حذف کنید.

خوشحالی

یه سگ بگیر

به یک محله دوستانه و اجتماعی بروید.

سلامت عمومی

واکسن بزنید

برای جلوگیری از کمردرد کفش خوب بخرید.

یک صندلی با پشتی خوب یا میز ایستاده بخرید.

امور مالی

در یک طرح پس انداز خودکار ثبت نام کنید.

تنظیم پرداخت خودکار قبض

سرویس کابل بگیرید

از ارائه دهندگان خدمات بخواهید که صورتحساب های شما را کاهش دهند.

بطور طبیعی، راه‌های زیادی برای اتوماسیون عادات خوب و از بین بردن عادات بد وجود دارد. به طور معمول، آن‌ها شامل استفاده از فناوری برای شما هستند. فناوری می‌تواند رفتارهایی را که قبلاً سخت، آزاردهنده و پیچیده بودند، به رفتارهایی تبدیل کنید که آسان، بی‌دردسر و ساده هستند. این راهی قابل اعتمادتر و موثرتر برای تضمین رفتار صحیح است.

این به ویژه برای رفتارهایی که به صورت مداوم تکرار نمی‌شوند و به شدت عادت‌آور نیستند، مفید است. اموری که ماهانه یا سالیانه باید انجام دهید - مانند موازنه‌گری سبد سرمایه‌گذاری خود - به اندازه کافی تکرار نمی‌شوند تا به عادت تبدیل شوند، بنابراین از فناوری «یادآوری» برای انجام آن‌ها استفاده می‌شود.

دیگر نمونه‌ها عبارتند از:

دارو: نسخه‌های پزشکی می‌توانند به طور خودکار شارژ شوند.

امور مالی شخصی: کارمندان می‌توانند با کسر خودکار دستمزد برای بازنشستگی پس‌انداز کنند.

آشپزی: سرویس‌های تحویل غذا می‌توانند خرید شما را انجام دهند.

بهره‌وری: مرور رسانه‌های اجتماعی می‌تواند با مسدودکننده وبسایت متوقف شود.

وقتی که تمام زندگی خود را به حد امکان اتوماسیون می‌کنید، می‌توانید تلاش خود را بر روی وظایفی که ماشین‌ها هنوز نمی‌توانند انجام دهند، صرف کنید. هر عادت که آن را به اختیار فناوری سپرده‌ایم، زمان و انرژی را آزاد می‌کند تا در مرحله بعدی رشد صرف کنیم. همانطور که ریاضیدان و فیلسوف آلفرد نورث وایت هد می‌نویسد: «تمدن با گسترش تعداد عملیاتی که ما می‌توانیم بدون فکر کردن انجام دهیم، پیشرفت می‌کند.»

بطور مسلم، قدرت فناوری ممکن است با ما در تضاد نیز عمل کند. تماشای بی‌اندازه‌ای به یک عادت تبدیل می‌شود زیرا شما باید تلاش بیشتری را برای توقف نگاه کردن به صفحه انجام دهید تا ادامه دهید. به جای فشردن دکمه برای پخش قسمت بعدی، نتفلیکس یا یوتیوب آن را به صورت خودکار پخش می‌کند. تنها کاری که باید انجام دهید، چشمانتان را باز نگه دارید.

فناوری سطحی از راحتی ایجاد می‌کند که به شما امکان می‌دهد بر اساس کوچکترین اشتها و خواسته‌های خود عمل کنید. با یک نشانه از گرسنگی، می‌توانید غذا را دم در خانه تحویل بگیرید. با یک نشانه کوچک از

خستگی، می‌توانید در آسمان گسترده‌ی رسانه‌های اجتماعی گم شوید. وقتی که تلاش لازم برای عمل کردن بر روی اشتهاهایتان به صورت مؤثری صفر می‌شود، ممکن است خود را در هر تمنایی که در لحظه برآید، گم کنید. نقطه ضعف اتوماسیون این است که ممکن است خود را درگیر انجام وظایف آسان کنید، بدون اینکه وقتی برای کارهای سخت‌تر، اما در نهایت سودمندتر، بگذارید.

من خودم در هر لحظه‌ی آزاد به سمت رسانه‌های اجتماعی جذب می‌شوم. اگر تنها برای یک لحظه اندکی خسته شدم، دست به گوشی می‌برم. آسان است این انحرافات کوچک را به عنوان «فقط استراحتی» دست کم بگیرم، اما به مرور زمان ممکن است به مشکل جدی تبدیل شوند. دلسردی مداوم برای «فقط یک دقیقه دیگر» ممکن است جلوی انجام هر کار مهمی را بگیرد. (من تنها نیستم. میانگین افراد روزانه‌ی بیش از دو ساعت را در رسانه‌های اجتماعی سپری می‌کنند. شما با ۶۰۰ ساعت اضافی در سال چه کاری انجام خواهید داد؟)

در طول سالی که در حال نوشتن این کتاب بودم، با یک استراتژی جدید مدیریت زمان را آزمایش کردم. هر دوشنبه، دستیارم تمام رمزهای عبور حساب‌های رسانه‌های اجتماعی من را بازنشانی می‌کرد که باعث خروج من از حساب در هر دستگاه می‌شد. تمام هفته بدون اشتغال به کار کار می‌کردم. روز جمعه، او رمزهای جدید را به من می‌فرستاد. من تمام آخر هفته را برای لذت بردن از آنچه رسانه‌های اجتماعی دارند صرف می‌کردم تا صبح دوشنبه که این روند دوباره اتفاق می‌افتاد. (اگر شما دستیاری ندارید، با یک دوست یا عضو خانواده همکاری کنید و هر هفته رمزهای عبور یکدیگر را بازنشانی کنید.)

یکی از بزرگترین تعجب‌ها این بود که چقدر به سرعت سازگار شدم. در هفته‌ی اول از قفل کردن خودم از رسانه‌های اجتماعی، متوجه شدم که نیازی به بررسی آن به همان اندازه که قبلاً داشتم ندارم، و قطعاً هر روز نیازی به آن ندارم. فقط به دلیل آنقدر آسان بودن، به عنوان روشنمایی پیش‌فرض شده بود. بعد از اینکه عادت بدم ناممکن شد، متوجه شدم که در واقع انگیزه برای کار روی وظایف معنادار دارم. بعد از اینکه شیرینی ذهنی را از محیطم حذف کردم، خوردن چیزهای سالم به طور قابل توجهی آسان‌تر شد.

زمانی که به سود شما کار کند، اتوماسیون می‌تواند عادت‌های خوب شما را ناگزیر و عادت‌های بد شما را غیرممکن کند. این روش نهایی برای قفل کردن رفتار آینده شماست، به جای وابستگی به اراده در لحظه. با استفاده از دستگاه‌های تعهد، تصمیمات استراتژیک یک‌بار، و فناوری، شما می‌توانید یک محیط ناگزیری ایجاد کنید - یک فضایی که در آن عادت‌های خوب، نه فقط یک نتیجه‌ای است که برای آن امیدوار هستید، بلکه نتیجه‌ای است که به طور واقعی تضمین شده است.

خلاصه‌ی فصل

تغییر قانون سوم تغییر رفتار به این صورت است که آن را سخت کنید. یک دستگاه تعهد، انتخابی است که در حال حاضر انجام می‌دهید و رفتار بهتر در آینده را تضمین می‌کند. بهترین روش برای تضمین کردن رفتار آینده، اتوماسیون عادت‌های شماست. تصمیم‌های یک‌بار مصرف مانند خرید یک تشک بهتر یا عضویت در یک برنامه پس‌انداز خودکار، اقدامات تک‌باری هستند که عادت‌های آینده شما را اتوماتیک می‌کنند و با گذشت زمان بازدهی بیشتری دارند. استفاده از فناوری برای اتوماسیون عادت‌های شما، راهی قابل اعتماد و موثرترین راه برای تضمین رفتار صحیح است.

چگونه یک عادت خوب ایجاد کنیم

قانون اول: آن را آشکار کنید

۱,۱: کارت امتیازی عادت ها را پر کنید. عادت های فعلی خود را بنویسید تا از آنها آگاه شوید.

۱,۲: از اهداف اجرا استفاده کنید: "من [فلان رفتار] را در [فلان زمان] در [فلان مکان] انجام خواهم داد."

۱,۳: از انباشتن عادت استفاده کنید: «بعد از [عادت فعلی]، [عادت جدید] را انجام خواهم داد.»

۱,۴: محیط خود را طراحی کنید. نشانه های عادات خوب را آشکار و قابل مشاهده کنید.

قانون دوم: آن را جذاب کنید

۲,۱: از جمع بندی خواسته ها استفاده کنید. عملی را که می خواهید انجام دهید با عملی که باید انجام دهید جفت کنید .

۲,۲: به فرهنگی بپیوندید که در آن رفتار مطلوب شما رفتار عادی است.

۲,۳: یک آیین انگیزشی ایجاد کنید. بلافاصله قبل از یک عادت دشوار کاری را انجام دهید که از آن لذت می برید.

قانون سوم: آن را آسان کنید

۳,۱: کاهش اصطکاک. تعداد گام های بین خود و عادت های خوب خود را کاهش دهید.

۳,۲: محیط را پررنگ کنید. محیط خود را برای سهولت در انجام اقدامات آینده آماده کنید.

۳,۳: بر لحظه تعیین کننده مسلط شوید. انتخاب های کوچکی را که تأثیری بزرگ به همراه دارند، بهینه کنید.

۳,۴: از قانون دو دقیقه استفاده کنید. عادات خود را تا زمانی که در دو دقیقه یا کمتر انجام شوند، کاهش دهید.

۳,۵: عادات خود را خودکار کنید. روی فناوری و خریدهای یکباره سرمایه گذاری کنید که رفتارهای آینده را تضمین می کند.

قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

چگونه یک عادت بد را ترک کنیم

وارونگی قانون اول: آن را نامرئی کنید
۱,۵: کاهش قرار گرفتن در معرض. نشانه های عادت های بد خود را از محیط خود حذف کنید.
وارونگی قانون دوم: آن را غیرجذاب کنید
۲,۴: ذهنیت خود را اصلاح کنید. فواید اجتناب از عادات بد خود را برجسته کنید.
وارونگی قانون سوم: آن را دشوار کنید
۳,۶: اصطکاک را افزایش دهید. تعداد قدم ها را بین خود و عادت های بد خود افزایش دهید.
۳,۷: از دستگاه تعهد استفاده کنید. انتخاب های آینده خود را به آنهایی که به نفع شماست محدود کنید.
وارونگی قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

می توانید نسخه قابل چاپ این برگه تقلب عادت ها را در: atomichabits.com/cheatsheet دانلود کنید.

قانون چهارم

آن را رضایت بخش کنید

۱۵

قانون اصلی تغییر رفتار



اواخر دهه ۹۰، یک کارمند بهداشت عمومی به نام استیون لوبی از شهر محل تولد خود در اوماها، نبراسکا راهی کراچی، پاکستان شد. کراچی یکی از شهرهای پرجمعیت در جهان بود. تا سال ۱۹۹۸، بیش از نه میلیون نفر در این شهر زندگی می کردند. این شهر مرکز اقتصادی پاکستان بود و یک مرکز حمل و نقل بود که برخی از فعالترین فرودگاه ها و بنادر منطقه را داشت. در مناطق تجاری شهر، می توانید تمام امکانات شهری استاندارد و خیابان های شلوغ مرکز شهر را ببینید. اما کراچی یکی از بدترین شهرهای زندگی پذیر در جهان بود.

بیش از ۶۰ درصد از ساکنان کراچی در محلات شناخته نشده و ویرانه زندگی می کردند. این محله های پرجمعیت از تخته های قدیمی، بلوک سیمانی و سایر مصنوعات دورریخته ساخته شده بودند. هیچ سیستم برداشت زباله، شبکه برق و تأمین آب تصفیه شده وجود نداشت. در روزهای خشک، خیابان ها ترکیبی از گرد و غبار و زباله بودند. در روزهای بارانی، آن ها به گودال های پر از فاضلاب تبدیل می شدند. پشه ها در آب های راکد پرورش یافته و کودکان در میان زباله بازی می کردند.

شرایط ناسالم منجر به شیوع بیماری های زیادی شد. منابع آب آلوده باعث شیوع بیماری های واگیر اسهال، استفراغ و درد شکمی شدند.

تقریباً یک سوم از کودکانی که در آنجا زندگی می کردند، سوء تغذیه داشتند. با وجود تعداد زیادی از افراد در یک فضای کوچک و تراکم جمعی که داشتند، ویروس ها و عفونت های باکتریایی به سرعت گسترش می یافتند. همین بحران بهداشت عمومی بود که استیون لوبی را به پاکستان آورد.

لوبی و تیمش دریافتند که در یک محیط با بهداشت ضعیف، عادت ساده شستن دست می تواند تأثیر قابل توجهی در سلامت ساکنان داشته باشد. اما آن ها به زودی متوجه شدند که بسیاری از مردم در حقیقت آگاهی داشتند که شستن دست مهم است.

و با این حال، علی رغم این دانش، بسیاری از ساکنان به طرزجسته گریخته ای دست خود را زیر آب می گذاشتند. برخی از افراد فقط دست های خود را زیر آب می گذاشتند. بسیاری از آن ها فقط یکی از دست های خود را می شستند. بسیاری از آن ها فراموش می کردند که قبل از آماده کردن غذا دست های خود را بشویند. همه می گفتند که شستن دست مهم است، اما تعداد کمی از مردم به آن عادت داشتند. مشکل دانش نبود مشکل ثبات انجام این کار بود.

در آن زمان، لوبی و تیمش با شرکت پروکتر و گمبل همکاری کردند تا در مرحله صابون ساف گارد را تهیه کنند. در مقایسه با صابون معمولی، استفاده از صابون ساف گارد تجربه ای لذت بخش تر داشت.

در پاکستان، صابون ساف گارد یک صابون با کیفیت بالا بود «لوبی به من گفت.» شرکت کنندگان در مطالعه به طور معمول اشاره می کردند که چقدر از آن خوششان می آید. این صابون به راحتی کف می کرد و مردم می توانستند دست های خود را با این کف ها بشویند. بوی بسیار خوبی داشت. ناگهان، شستن دست ها تجربه ای لذت بخش تر شد.

لوبی گفت: «هدف ترویج شستن دست را به عنوان تغییر رفتار نمی بینم، بلکه به عنوان پذیرش عادت می بینم. برای مردم آسانتر است یک محصول را قبول کنند که احساس بهتری را ارائه می دهد، به عنوان مثال طعم نعنا خمیردندان، تا اینکه یک عادت را در خود جای دهند که باز خورد حسی لذت بخشی فراهم نمی کند، مثل استفاده از نخ دندان. تیم بازاریابی در شرکت پروکتر و گمبل در مورد سعی برای ایجاد یک تجربه مثبت از شستن دست صحبت می کردند.»

در عرض ماه‌ها، محققان یک تغییر سریع در وضعیت سلامتی کودکان محله مشاهده کردند. نرخ اسهال به میزان ۵۲ درصد کاهش یافت؛ نرخ سینه پهلوی به میزان ۴۸ درصد کاهش یافت؛ و امپتیگو، عفونت باکتریایی پوستی، به میزان ۳۵ درصد کاهش یافت.

اثرات بلندمدت بهتر بودند. لوبی به من گفت: «ما شش سال بعد به برخی از خانواده‌ها در کراچی بازگشتیم. بیش از ۹۵ درصد خانوارهایی که صابون را به صورت رایگان دریافت کرده و تشویق به شستن دست داشته‌اند، در هنگام بازدید تیم ما، در روشویی صابون و آب موجود داشتند... ما بیش از پنج سال صابونی به گروه نداده بودیم، اما در طول آزمایش، آن‌ها به حدی عادت کرده بودند که شستن دست را حفظ کرده بودند.» این یک مثال قدرتمند از قانون چهارم و آخر تغییر رفتار است: آن را لذت بخش کنید.

وقتی تجربه یک رفتار لذت‌بخش است، ما به احتمال بیشتری آن رفتار را تکرار می‌کنیم. این کاملاً منطقی است. احساسات خوشایند - حتی اگر کوچک باشند مانند شستن دست با صابونی که خوشبو است و بوی خوب بوجود می‌آید - اشاره‌گرهایی هستند که به مغز می‌گویند: «این حس خوبی دارد. دفعه بعد این را دوباره انجام ده.» لذت بردن به مغز شما یاد می‌دهد که یک رفتار ارزش به خاطر سپردن و تکرار کردن دارد.

به عنوان مثال، قصه‌ی آدامس جویدن را ببینید. آدامس در طول قرن نوزدهم فروخته می‌شد، اما تا زمانی که شرکت رایتلی در سال ۱۸۹۱ آغاز کرد، به یک عادت جهانی تبدیل نشد. نسخه‌های اولیه آدامس از صمغ‌های نسبتاً بی‌مزه ساخته می‌شدند - قابل جویدن بودند اما خوشمزه نبودند. رایتلی با اضافه کردن طعم‌هایی مانند نعناع و میوه، این صنعت را متحول کرد و محصول را لذت‌بخش و جالب برای استفاده کردن کرد. سپس یک قدم بیشتر را برداشته و آدامس جویدن را به عنوان یک راهکار برای داشتن دهان تمیز معرفی کرد. در تبلیغات به مخاطبین می‌گفتند: «طعم دهان خود را تازه کنید.»

طعم‌های خوشمزه و احساس تازگی دهان، باعث تقویت فروش فوری، و محصول را لذت‌بخش برای استفاده می‌کرد. مصرف آدامس فروش را به بالاترین حد رساند و رایتلی به بزرگترین شرکت آدامس در جهان تبدیل شد. حالا به خمیر دندان نگاه کنید. تولیدکنندگان موفقیت بزرگی را به دست آوردند وقتی که طعم‌هایی مانند پونه، نعناع هندی و دارچین را به محصولاتشان اضافه کردند. این طعم‌ها کارایی خمیردندان را بهبود نمی‌بخشند. آن‌ها به سادگی احساس «دهان تمیز» را ایجاد می‌کنند و تجربه شستن دندان را لذت‌بخش‌تر می‌کنند. همسرم در واقع استفاده از سنسوداین را متوقف کرد زیرا از طعمی که در دهان باقی می‌گذاشت خوشش نمی‌آمد. آن را به یک برند با طعم نعناع قوی‌تر تغییر داد که ثابت کرد لذت‌بخش‌تر است.

به طور معکوس، اگر یک تجربه لذتبخش نباشد، دلیل کافی برای تکرار آن نداریم. در تحقیقات خود، من به داستان یک زن برخورد کردم که یکی از اقوام خودشیفته او را عصبانی می کرد. او طی تلاشی برای کمتر بودن در کنار این افراد خودمحور، هرگاه به او نزدیک میشد، عمداً بی حوصله و بی تفاوت عمل می کرد. طی چندین ملاقات، فرد خود شیفته شروع به اجتناب از او کرد، زیرا اوشخصیت جذابی برای معاشرت نداشت.

داستان هایی مانند این ها شواهدی از قانون اصلی تغییر رفتار هستند: آنچه پاداش داده شود، تکرار می شود. آنچه مجازات شود، اجتناب می شود. شما کارهای آینده را انجام دهید بر اساس آنچه در گذشته برای انجام آن پاداش یا مجازات شده اید. احساسات مثبت عادت ها را تقویت می کنند. احساسات منفی آن ها را نابود می کنند.

سه قانون اول تغییر رفتار - آن را آشکار کنید، آن را جذاب کنید و آن را آسان کنید - احتمال انجام یک رفتار در این باره را افزایش می دهند. قانون چهارم تغییر رفتار - آن را لذت بخش کنید - احتمال تکرار یک رفتار را دوباره افزایش می دهد. این قانون حلقه عادت را کامل می کند.

اما یک نکته وجود دارد. ما به دنبال هر لذتی نیستیم بلکه به دنبال لذت فوری هستیم. عدم تطابق بین پاداش های فوری و تاخیری.

تصور کنید که شما یک حیوان در سرزمین های آفریقا هستید - یک زرافه یا فیل یا شیر. هر روز ممکن است تصمیمات بیشتری تأثیر فوری داشته باشند. شما همیشه درباره غذا خوردن، کجا خوابیدن و یا از شکارچیان دوری کردن فکر می کنید. شما به طور مداوم بر روی حال یا آینده نزدیک خود تمرکز دارید. شما در چیزی که دانشمندان به آن محیط بازگشت فوری می گویند زندگی می کنید، زیرا اقدامات شما بلافاصله نتایج واضح و فوری تحویل می دهند.

حالا به وضعیت انسانی خود برگردید. در جامعه مدرن، بسیاری از تصمیماتی که امروز می گیرید، به طور فوری به شما منفعتی نمی رسانند. اگر کارتان را به خوبی انجام دهید، چند هفته بعد مزد دریافت خواهید کرد. اگر امروز ورزش کنید، شاید سال آینده اضافه وزن نداشته باشید. اگر پول پس انداز کنید، شاید سال ها بعد برای بازنشستگی پول کافی داشته باشید. شما در آن چیزی که دانشمندان به آن محیط بازگشت تأخیری می گویند زندگی می کنید، زیرا ممکن است سال ها طول بکشد تا نتیجه مطلوب تحویل دهد.

مغز انسان برای زندگی در یک محیط بازگشت تأخیری تکامل نیافته است. باقیمانده های اولیه انسان های مدرن، به نام هومو ساپینس، تقریباً دویست هزار سال قدمت دارند. این انسان ها اولین انسان ها بودند که مغزی نسبتاً

شبیه به مغز ما داشتند. به طور خاص، نوپوستانه - جدیدترین بخش مغز و منطقه مسئول برای عملکردهای بالاتر مانند زبان - در دویست هزار سال قبل اندازه‌ی مشابهی با امروز داشت. شما با سخت افزاری مشابه اجداد پارینه سنگی خود زندگی می کنید.

تنها در دوره‌ی اخیر - در حدود پانصد سال گذشته - جامعه به طور عمده به محیط بازگشت تأخیری منتقل شده است.

* نسبت به سن مغز، جامعه مدرن کاملاً تازه است. در صد سال گذشته، ما شاهد ظهور خودرو، هواپیما، تلویزیون، کامپیوتر شخصی، اینترنت، تلفن هوشمند و بیانسه بوده‌ایم. جهان در سال‌های اخیر بسیار تغییر کرده است، اما طبیعت انسان کمتر تغییر کرده است.

مشابه سایر حیوانات در سواحل آفریقا، اجداد ما روزهای خود را در پاسخ به تهدیدهای جدی، تأمین غذای بعدی و پناهگاه در برابر طوفان می گذراندند. قرار دادن ارزش بالا بر روی رضایت فوری منطقی بود. آینده دور، کمتر مورد نگرانی بود. و پس از هزاران نسل در یک محیط بازگشت تأخیری فوری، مغزهای ما به ترجیح پاداش‌های سریع نسبت به پاداش‌های بلندمدت تکامل یافته.

اقتصاددانان رفتاری این تمایل را به عنوان ناپایداری زمانی می نامند. به این معنا که نحوه ارزیابی مغز شما نسبت به پاداش‌ها در طول زمان نامناسب است. شما ارزش حال را بیشتر از آینده ارزیابی می کنید. به طور عمومی، این تمایل به ما کمک می کند. پاداشی که درست در حال حاضر وجود دارد، معمولاً ارزش بیشتری نسبت به یک پاداشی که در آینده ممکن است وجود داشته باشد، دارد. اما گاهی اوقات، تمایل ما به رضایت فوری مشکلاتی را به وجود می آورد.

چرا کسی که می داند سیگار کشیدن باعث افزایش خطر سرطان ریه می شود، همچنان سیگار می کشد؟ چرا کسی که می داند خوردن بیش از حد باعث افزایش خطر چاقی می شود، همچنان بیش از حد پر خوری می کند؟ چرا کسی که می داند رابطه غیر ایمن می تواند منجر به بیماری‌های آمیزشی شود، همچنان رابطه غیر ایمن دارد؟ پاسخ به این سوالات مشخص می شود زمانی که شما درک می کنید مغز چگونه پاداش‌ها را اولویت می دهد: عواقب عادات بد به تأخیر می افتند در حالی که پاداش‌ها فوری هستند. سیگار کشیدن ممکن است شما را در ده سال بکشد، اما در حال حاضر استرس را کاهش می دهد و وسوسه نیکوتینی شما را آرام می کند. خوردن بیش از حد در طولانی مدت آسیب‌زا است، اما در لحظه لذت بخش است. رابطه جنسی - ایمن یا غیر ایمن - لذت فوری را فراهم می کند. بیماری‌ها و عفونت‌ها طی روزها یا هفته‌ها، حتی سال‌ها نمایان نخواهند شد.

هر عادتی نتایج متعددی در طول زمان دارد. متأسفانه، این نتایج اغلب در تناقض هستند. درباره عادات بد ما، نتیجه فوری اغلب حس خوبی دارد، اما نتیجه نهایی حس بدی به همراه دارد. درباره عادات خوب معکوس است: نتیجه فوری آن‌ها لذت‌بخش نیست، اما نتیجه نهایی حس خوبی دارد. اقتصاددان فرانسوی فردریک باستیات مشکل را به وضوح توضیح داده است که در آن می‌نویسد: «این موضوع همیشه اتفاق می‌افتد که وقتی نتیجه فوری مثبت است، نتایج بعدی ویرانکننده هستند و برعکس...» هرچه میوه اولین یک عادت شیرین‌تر باشد، میوه‌های بعدی آن تلخ‌تر خواهند بود.»

به بیان دیگر، هزینه‌ی عادات خوب شما در حال حاضر است. هزینه‌ی عادات بد شما در آینده است. تمایل مغز به اولویت‌بندی لحظه حاضر به این معناست که نمی‌توانید به مقاصد خوب اکتفا کنید. وقتی برنامه‌ای را می‌ریزید - مثلاً برای کاهش وزن، نوشتن یک کتاب یا یادگیری یک زبان - در واقع برای خود در آینده برنامه‌ریزی می‌کنید. تصویری از آنچه که می‌خواهید زندگی خود را مانند آن ببینید، آسان است وقتی ارزش انجام اقداماتی که به منافع بلندمدت منجر می‌شوند را ببینید. همه ما برای خود در آینده زندگی بهتری می‌خواهیم. با این حال، وقتی لحظه تصمیم‌گیری فرا رسید، لذت فوری معمولاً پیروز می‌شود. شما دیگر برای شخصیت آینده‌تان، که به رویای تندرستی، ثروت یا خوشبختی می‌پردازد، تصمیم نمی‌گیرید. شما برای شخصیت حال حاضرتان، که می‌خواهد سیر، لذت برده و سرگرم شود، تصمیم می‌گیرید. به طور کلی، هر چه لذت فوری از یک اقدام بیشتر باشد، باید از خود پرسش کنید که آیا با هدف‌های بلندمدت شما هماهنگ است یا خیر.

با داشتن درک کامل‌تری از آنچه باعث تکرار برخی رفتارها و اجتناب از برخی دیگر می‌شود، بیاید قاعده اصلی تغییر رفتار را به روز کنیم: آنچه که به صورت فوری پاداش دارد، تکرار می‌شود. از آنچه که به صورت فوری مجازات دارد، اجتناب می‌شود.

ترجیح ما برای پاداش فوری نشان می‌دهد که موفقیت در واقع بسیار مهم است: به دلیل سرشت طبیعی ما، بیشتر مردم تمام روز را به دنبال لذت‌های سریع می‌گردند. راهی که کمتر پیموده شده، راه پاداش تاخیری است. اگر تمایلی به صبر برای دستیابی به پاداش‌ها داشته باشید، با رقابت کمتری مواجه شده و به طور معمول پاداش بزرگتری دریافت خواهید کرد. همانطور که می‌گویند، آخرین قطعه همیشه کمتر شلوغ است.

این دقیقاً آنچه است که تحقیقات نشان داده. افرادی که در فکر پاداش تاخیری هستند، نمرات بالاتری در آزمون می‌گیرند احتمال سوء مصرف مواد در آن‌ها کمتر است، احتمال چاقی کمتری دارند، بهتر به استرس پاسخ

می دهند و مهارت های اجتماعی برتری دارند. ما همگی این موارد را در زندگی خود دیده ایم. اگر از تماشای تلویزیون دست بکشید و وظایف خانه را انجام دهید، به طور کلی بیشتر یاد خواهید گرفت و نمرات بهتری می گیرید. اگر شیرینی و چیپس را از فروشگاه نخرید، احتمالاً غذاهای سالم تری در خانه مصرف خواهید کرد. در نهایت، تقریباً در هر زمینه ای، برای رسیدن به موفقیت نیاز است که از یک پاداش فوری صرف نظر کنید و به جای آن به یک پاداش تأخیری علاقه نشان دهید.

مشکل این است که بیشتر مردم می دانند که به تأخیر انداختن ارضای فوری رویکرد درستی است. آن ها می خواهند از مزایای عادت های خوب بهره مند شوند: برای سلامتی، بهره وری و آرامش. اما این نتایج به ندرت در زمان تصمیم گیری در اولویت قرار می گیرند. خوشبختانه، امکان آموزش خود در به تأخیر انداختن ارضای فوری وجود دارد - اما باید با طبیعت انسان سازگار باشد، نه مخالف آن. بهترین راه برای این کار دادن کمی لذت فوری به عادت هایی که در طولانی مدت نتیجه می دهند و کمی درد فوری به عادت هایی که لذت فوری دارند.

چگونه از لذت فوری به نفع خود استفاده کنید

موضوع حائز اهمیت در برقراری یک عادت، احساس موفقیت است - حتی اگر این موفقیت به صورت کوچک باشد. احساس موفقیت، یک سیگنال است که عادت شما نتیجه می دهد و کارتان ارزشش را داشته است. در یک دنیای ایده آل، پاداش یک عادت خوب خود عادت است. اما در دنیای واقعی، عادت های خوب تنها پس از اینکه شما را به چیزی منتهی کرده باشند، ارزشمند به نظر می رسند. در ابتدا، همه چیز فقط فداکاری است. شما چند بار به باشگاه رفته اید، اما نه قوی تر، نه تناسب اندام بیشتری دارید - حداقل به هیچ شکل شهودی نیست. فقط پس از ماه ها، وقتی چند کیلو وزن اضافه را از بین ببرید یا بازوهایتان کمی قوی تر شوند، ورزش به خودی خود آسان تر می شود. در آغاز، شما به یک هدف نیاز دارید که بر روی مسیر درست بمانید. به همین دلیل، پاداش های فوری ضروری هستند. آن ها شما را هیجان زده نگه می دارند در حالی که پاداش های تأخیری در پس زمینه انباشته می شوند.

در مورد آنچه فکر می کنیم - درباره ی پاداش های فوری - پایان یک رفتار است. تجربه پایان رفتار بسیار مهم است زیرا ما تمایل داریم آن را بیشتر از مراحل دیگر به یاد بیاوریم. شما می خواهید پایان عادتتان رضایت بخش باشد. بهترین روش استفاده از تقویت است که به فرایند استفاده از پاداش فوری برای افزایش نرخ یک رفتار

اشاره دارد. ترکیب عادت‌ها، که در فصل ۵ به آن پرداخته شد، عادت شما را به یک سیگنال فوری مرتبط می‌کند که وقت شروع آن را واضح می‌کند. تقویت نیز عادت شما را به یک پاداش فوری مرتبط می‌کند هنگامی که شما آن را به اتمام می‌رسانید آن را رضایت بخش می‌کند...

تقویت فوری می‌تواند به خصوص در مواجهه با عادت‌هایی که می‌خواهید از آن‌ها دست بکشید، مفید باشد. ایجاد عادت‌هایی مانند «خریدهای بیخود» یا «مصرف نکردن الکل این ماه» ممکن است چالش برانگیز باشد، زیرا هیچ اتفاقی رخ نمی‌دهد وقتی شما مصرف نوشیدنی را در اوقات فراغت رد می‌کنید یا آن جفت کفش را خریداری نمی‌کنید. سخت است که احساس رضایت کنید وقتی هیچ عملی اصلاً صورت نمی‌گیرد. تنها کاری که انجام می‌دهید، مقاومت در برابر وسوسه است و این قدر رضایت بخش نیست.

یکی از راه حل‌ها این است که وضعیت را تغییر دهید. شما می‌خواهید مصرف بیش از حد را کنترل کنید. یک حساب پس‌انداز باز کنید و آن را برای چیزی که می‌خواهید (مثلاً «ژاکت چرم») مشخص کنید. هربار که از خرید صرف‌نظر می‌کنید، مقدار پول مشابه را در حساب واریز کنید. مثلاً صبحانه لته را رد کردید؟ ۵ دلار را منتقل کنید. یک ماه از نتفلیکس صرف‌نظر کردید؟ ۱۰ دلار را منتقل کنید. این مثل ایجاد یک برنامه وفادار برای خودتان است. پاداش فوری از دیدن پولی که به سمت خرید ژاکت چرم دارید، احساس بهتری را ایجاد می‌کند تا حس محرومیت. شما باعث می‌شوید که خرید نکردن را رضایت بخش کنید.

یکی از مخاطبینم و همسرش از یک تنظیم مشابه استفاده کردند. آن‌ها می‌خواستند که کمتر غذای بیرون بخورند و بیشتر با هم آشپزی کنند. آن‌ها حساب پس‌انداز خود را با عنوان «سفر به اروپا» برچسب‌گذاری کردند. هربار که برای ناهار بیرون نمی‌رفتند، ۵۰ دلار را به حساب منتقل کردند. در پایان سال، این پول را برای مسافرت استفاده کردند. مهم است به خاطرداشته باشید که انتخاب پاداش‌های کوتاه‌مدت با هویت شما سازگاری داشته باشد و با آن در تضاد نباشد. خرید یک ژاکت جدید درست است اگر قصد دارید وزن‌تان را کاهش دهید یا کتاب‌های بیشتری بخوانید، اما اگر قصد دارید برنامه ریزی مالی کنید و پول پس‌انداز کنید، این راهگشا نیست. به جای آن، یک حمام حبابی یا قدم زدن آرام مثال‌های خوبی از پاداش دادن به خود با زمان آزاد هستند که با هدف نهایی شما برای داشتن بیشترین آزادی و استقلال مالی سازگار است. به طور مشابه، اگر پاداش شما برای ورزش کردن خوردن یک کاسه بستنی است، در واقع برای هویت‌های متضاد رای می‌دهید و نتیجه آن هم مشخص نمی‌شود. به جای آن، شاید پاداش شما یک ماساژ باشد که هم کار باکلاسی است و با مراقبت از بدن‌تان

همخوانی دارند. در این شرایط پاداش کوتاه مدت با چشم انداز بلندمدت شما درباره بودن یک فرد سالم سازگار است.

به مرور زمان، هنگامی که پاداش های درونی مانند ورزش کردن، خلق و خوی بهتر، انرژی بیشتر و کاهش استرس فعال شوند، شما کمتر به دنبال پیگیری پاداش ثانویه هستید. هویت خود به عنوان تقویت کننده خودشناسی می شود. شما این کار را انجام می دهید زیرا اینکه شما هستید و خوشایند است که خودتان باشید. هر چه عادت بیشتر به بخشی از زندگی شما تبدیل می شود، کمتر نیاز به تشویقات خارجی برای پیروی دارید. پاداش ها می توانند یک عادت را آغاز کنند. هویت نیز می تواند یک عادت را حفظ کند.

با این حال، زمانی برای جمع آوری شواهد و ظهور یک هویت جدید لازم است. تشویق های فوری به حفظ انگیزه در مدت کوتاهی کمک می کند در حالی که شما منتظر پاداش های بلندمدت هستید.

به طور خلاصه، یک عادت برای بقایش باید لذت بخش باشد. تقویت کوچک ترین چیزها مانند صابون با بوی خوشایند یا خمیردندان با طعم نعناع یا دیدن ورود ۵۰ دلار به حساب پس انداز شما، لذت فوری لازم را برای لذت بردن از یک عادت فراهم می کنند. و تغییر آسان است زمانی که لذت بخش است.

خلاصه‌ی فصل

- قانون چهارم تغییر رفتار، رضایت بخش کردن آن است.
- زمانی که تجربه رضایت بخش باشد، به احتمال زیاد رفتاری را تکرار می کنیم.
- مغز انسان به گونه‌ای تکامل یافته است که پاداش های فوری را بر پاداش های تاخیری ترجیح می دهد.
- قانون اصلی تغییر رفتار: چیزی که بلافاصله پاداش می گیرد، تکرار می شود. از آنچه بلافاصله مجازات می شود اجتناب می شود.
- برای اینکه عادت خود را حفظ کنید، باید فوراً احساس موفقیت کنید - حتی اگر به مقدار کمی باشد.
- سه قانون اول تغییر رفتار - آن را آشکار می کند، آن را جذاب می کند و آن را آسان می کند - احتمال انجام یک رفتار را این بار افزایش می دهد. قانون چهارم تغییر رفتار - آن را رضایت بخش می کند - احتمال تکرار یک رفتار دفعه بعد را افزایش می دهد.

۱۶

چگونه به عادات خوب پایبند باشیم



در سال ۱۹۹۳، یک بانک در آبوتسفورد، کانادا، یک کارگزار سهام به نام ترنت درسمید را استخدام کرد. آبوتسفورد یک حومه نسبتاً کوچک بود که در سایه ونکوور قرار داشت و بیشتر معاملات بزرگ در آنجا صورت می گرفت. با توجه به مکان قرارگیری و اینکه درسمید یک تازه کار بود، کسی انتظار زیادی از او نداشت. اما او به سرعت پیشرفت کرد به لطف یک عادت روزانه ساده.

درسمید هر روز صبح با دو قوطی روی میزش شروع می کرد. یکی از قوطی ها پر از ۱۲۰ عدد پیچ کاغذی بود و دیگری خالی. همان لحظه که روز را شروع می کرد، تماس بازاریابی می گرفت. فوراً پس از آن، یک پیچ کاغذی را از قوطی پر به قوطی خالی منتقل می کرد و فرایند مجدداً آغاز می شد. «او به من گفت» هر صبح با ۱۲۰ پیچ کاغذی در یک قوطی شروع می کردم و تلفن را تا زمانی که همه آن ها را به قوطی دوم منتقل کنم، قطع نمی کردم.

در عرض هجده ماه، درسمید ۵ میلیون دلار برای شرکت جذب می کرد. تا سن بیست و چهار سالگی، درآمد سالیانه او ۷۵۱۰۰۰ دلار بود - معادل ۱۲۵۱۰۰۰ دلار امروزی. مدت کوتاهی پس از آن، او به یک شغل شش رقمی در یک شرکت دیگر پیوست.

من این تکنیک را به عنوان استراتژی سنجه کاغذی معرفی می کنم و در طول سالها، از خوانندگانی که آن را به روش های مختلفی استفاده کرده اند، شنیده ام. یک زن هر بار که یک صفحه از کتابش را می نوشت، یک پشت بند مو را از یک محفظه به محفظه دیگر منتقل می کرد. مرد دیگر هر بار که تمرین های دراز نشست انجام می داد، یک گویی را از یک سبد به سبد بعدی منتقل می کرد.

پیشرفت کردن رضایتبخش است و اندازه گیری های بصری مانند جابه جایی سنجه های کاغذی یا پشت بندها یا گوی ها، شواهد واضحی از پیشرفت شما را ارائه می دهند. به عبارتی، آن ها رفتار شما را تقویت می کنند و کمی از رضایت فوری را به هر فعالیت اضافه می کنند. اندازه گیری بصری در اشکال متعددی وجود دارد: دفترچه غذا، ثبت ورزش، کارت های وفاداری، نوار پیشرفت در داندلود نرم افزار، حتی شماره صفحات کتاب. اما شاید بهترین روش برای اندازه گیری پیشرفت خود از طریق یک ردیاب عادت باشد.

چگونه عادت های خود را مسیریابی کنید

مسیریابی عادات یک روش ساده برای اندازه گیری اینکه آیا شما یک عادت را انجام داده اید یا نه می باشد. ساده ترین قالب برای این کار این است که یک تقویم بگیرید و هر روزی که به روال خود پایبند بودید، آن روز را علامت بزنید. به عنوان مثال، اگر روزهای دوشنبه، چهارشنبه و جمعه به مدیتیشن مشغول شدید، هر یک از این تاریخ ها با یک علامت «X» علامت گذاری می شود. با گذر زمان، تقویم به یک وسیله برای ثبت عادات شما تبدیل می شود.

بسیاری از افراد عادت های خود را مسیریابی کرده اند، اما شاید مشهورترین آن ها بنجامین فرانکلین باشد. از بیست سالگی به بعد، فرانکلین یک دفترچه کوچک را همیشه با خود حمل می کرد و از آن برای مسیریابی سیزده خصلت شخصی استفاده می کرد. این لیست شامل اهدافی مانند «وقتی را هدر ندهید. همیشه کار مفیدی انجام دهید» و «از صحبت های بیهوده خودداری کنید» بود. در پایان هر روز، فرانکلین دفترچه خود را باز می کرد و پیشرفت خود را ثبت می کرد.

گفته می شود که جری ساینفلد از یک مسیریابی عادات برای پایبندی به نوشتن طنزهایش استفاده می کرد. در مستند کم دین، او توضیح می دهد که هدف او فقط «نشکستن زنجیره» نوشتن طنزهایش در هر روز است. به عبارت دیگر، او تمرکز نمی کند که یک طنز خاص چقدر خوب یا بد است یا احساس الهام ورزیدن به چه میزان دارد. او فقط به استمرار در عادتش و اینکه به تعداد طنزهایش بیفزاید تمرکز دارد.

«زنجیره را شکست ندهید» یک شعار قدرتمند است. زنجیره تماس های فروش را نشکنید و شما یک کتاب موفقیت آمیز از مشتریان خواهید ساخت. زنجیره تمرین های ورزشی را نشکنید و شما به سرعت بهتر از چیزی که تصور می کنید، ورزشکار می شوید. زنجیره نوآوری روزانه را نشکنید و به یک نمونه کار قابل تحسین دست خواهید یافت. ردیابی عادت قدرتمند است زیرا از قوانین چندگانه تغییر رفتار بهره می برد. همزمان یک رفتار را آشکار، جذاب و رضایت بخش می کند.

بیاپید هر يك را مورد بررسی قرار دهيم.

سود شماره ۱: ردیابی عادت آشکار است.

ثبت عملکرد قبلی شما تحریکی ایجاد می کند که می تواند عملکرد بعدی شما را آغاز کند. ردیابی عادت به طور طبیعی یکسری از نشانه های بصری مانند زنجیره ی Xها در تقویم شما یا لیست غذاها در گزارش غذا ایجاد می کند. وقتی به تقویم نگاه کرده و زنجیره ی خود را مشاهده می کنید، به یاد عملکرد می افتید و برای عملکرد مجدد ترغیب می شوید. پژوهش ها نشان داده است که افرادی که پیشرفت خود را در اهدافی مانند کاهش وزن، ترک سیگار و کاهش فشار خون ردیابی می کنند، بیشتر از افرادی که این کار را نمی کنند، موفق می شوند. یک مطالعه بر روی بیش از ششصد نفر نشان داد که کسانی که گزارش غذای روزانه خود را نگه می داشتند، دو برابر وزن بیشتری را نسبت به کسانی که این کار را انجام ندادند، از دست دادند. فقط عمل ردیابی رفتار می تواند هوای تغییر در شما را برانگیزاند.

ردیابی عادت همچنین شما را صادق نگه می دارد. بیشتر ما نگرشی مغلوبگریز نسبت به رفتار خود داریم. ما فکر می کنیم که از آنچه که واقعا انجام می دهیم، بهتر عمل می کنیم. اندازه گیری یک راه برای پیش گیری از ناپبینایی خود به رفتار خود ارائه می دهد و به شما امکان می دهد درک کنید که چه روزهایی چه کاری انجام داده اید یا نداده اید. یک نگاه به پیچ های کاغذی در ظروف کنید به طور فوری می دانید چقدر کار انجام داده اید یا نکرده اید. وقتی شواهد در جلوی شماست، کمتر به خودتان دروغ می گوئید.

سود دوم: ردیابی عادت جذاب است.

موثرترین نوع انگیزه، پیشرفت است. وقتی متوجه می شویم که در حال پیشروی هستیم، انگیزه بیشتری برای ادامه روی مسیر داریم. در این صورت، ردیابی عادت می تواند تأثیر اعتیادآوری روی انگیزه داشته باشد. هر موفقیت کوچک انگیزه شما را تقویت می کند و شوقتان را بیشتر می کند.

این امر به خصوص در روزهای بد می تواند بسیار تاثیر گذار باشد. وقتی حالت افسردگی دارید، خیلی راحت تمام پیشرفتی که قبلاً داشته اید را فراموش می کنید. ردیابی عادت، شواهد بصری از کار سختی که انجام داده اید را فراهم می کند - یک یادآور ظریف از اینکه چقدر پیشرفت کرده اید. علاوه بر این، مربع خالی ای که هر صبح

می بینید، می تواند شما را به انجام کار ترغیب کند، زیرا نمی خواهید با شکست زنجیره، پیشرفت خود را از دست بدهید.

مزیت سوم: ردیابی عادت، رضایتبخش است.

این، مهم ترین مزیت است. ردیابی می تواند خود پاداش شما بشود. وقتی که یک مورد را از لیست کارهایتان بردارید خوشایند است، یکی از ست های ورزش خود را تکمیل کنید یا یک X روی تقویم خود بگذارید. احساس خوبی است که شاهد رشد نتایج خود باشید - اندازه نمایه سرمایه گذاری شما، طول متن کتابتان - احساس خوبی بهتان می دهد، احتمالاً ادامه خواهید داد.

ردیابی عادت همچنین به شما کمک می کند تا به هدف اصلی تمرکز کنید: شما به فرآیند تمرین تمرکز دارید، نه به نتیجه. شما به شکم شش تکه فکر نمی کنید، فقط سعی می کنید تا جریان را حفظ کنید و به نوعی شخصیتی تبدیل شوید که تمرینات را از دست نمی دهد.

به اختصار، ردیابی عادت (۱) یک سرنخ بصری ایجاد می کند که به شما یادآوری شود که عمل کنید، (۲) به طور ذاتی محرک است زیرا پیشرفت خود را می بینید و نمی خواهید آن را از دست بدهید، و (۳) هر بار که یک نمونه موفقیت آمیز دیگر را ثبت می کنید، احساس رضایت می کنید. علاوه بر این، ردیابی عادت نمای بصری از شما به عنوان فردی که می خواهید شوید ارائه می دهد، که این نوعی لذت فوری و درونی دلپذیر ایجاد می کند.

ممکن است تعجب کنید که اگر ردیابی عادت به این اندازه مفید است، چرا تاکنون منتظر مانده ام تا در مورد آن صحبت کنم؟

با وجود تمام مزایا، من به یک دلیل ساده این بحث را تاکنون به تأخیر انداخته ام: بسیاری از افراد مقاومتی در برابر ایده ردیابی و اندازه گیری دارند. این می تواند حس تحمیل برای شما به نظر برسد زیرا شما را به دو عادت می اندازد: عادتی که شما در تلاش برای ساختن آن هستید و عادت ردیابی آن. شمارش کالری ها وقتی که شما در تلاش برای رژیم غذایی هستید، ممکن است بسیار زحمت آور به نظر برسد. نوشتن هر تماس فروشی نیز آزاردهنده به نظر می رسد وقتی شما کارهای دیگری برای انجام دارید. به نظر می رسد آسانتر باشد بگویید «فقط کمتر غذا می خورم» یا «سخت تر تلاش می کنم» یا «یادم هست که انجامش دهم». افراد به طور حتم به من می گویند، «من یک دفترچه تصمیم دارم، اما کاش بیشتر از آن استفاده می کردم» یا «تمریناتم را برای یک

هفته ثبت کردم، اما بعد رها کردم». خودم هم تجربه کرده ام. یکبار من یک جدول غذا ایجاد کردم تا کالری هایم را ردیابی کنم. آن را برای یک وعده غذایی توانستم انجام دهم و سپس تسلیم شدم. ردیابی عادت کار همه افراد نیست و نیازی هم به اندازه گیری تمام زندگی شما نیست. اما تقریباً هر کس می تواند از آن به شکلی مفید بهره مند شود، حتی اگر فقط به صورت موقت باشد.

برای سهولت در ردیابی، چه کار می توانیم انجام دهیم؟

اول، هر وقت امکان پذیر است، اندازه گیری باید به صورت خودکار باشد. شاید شما از میزان ردیابی که در حال حاضر انجام می دهید بدون اینکه بدانید، متعجب شوید. سوابق کارت اعتباری شما راهی است برای ردیابی اینکه چقدر برای غذا بیرون می روید. فیت بیت شما تعداد قدم هایی که می زنید و مدت زمان خواب را ثبت می کند. تقویم شما تعداد مکان های جدیدی که هر سال به آن ها سفر می کنید را ثبت می کند. وقتی بدانید از کجا می توانید داده ها را دریافت کنید، یک یادداشت به تقویم خود اضافه کنید تا آن ها را هر هفته یا هر ماه بررسی کنید، که از ردیابی روزانه کاربردی تر است.

دوم، ردیابی باید محدود به عادت های مهمتر شما باشد. بهتر است یک عادت را به طور پیوسته ردیابی کنید تا به طور پراکنده ده عادت را ردیابی کنید. سرانجام، هر اندازه را همزمان با اتمام عادت ثبت کنید. با اتمام رفتار، نشانه ای برای نوشتن آن است. این رویکرد به شما اجازه می دهد تا روش ترکیب عادت های پشت سر هم را که در فصل ۵ یاد شد، با ردیابی عادت ترکیب کنید.

فرمول زنجیره سازی عادت + ردیابی عادت به صورت زیر است:

بعد از [عادت فعلی]، [عادت خود را ردیابی خواهیم کرد].

بعد از اتمام تماس تلفن فروشی، یک پیچ کاغذ را جابجا می کنم.

بعد از اتمام هر ست در باشگاه، آن را در دفتر تمرین ثبت می کنم.

بعد از قرار دادن بشقابم در ماشین ظرفشویی، می نویسم چه چیزی خورده ام.

این روش ها می توانند ردیابی عادت های شما را آسانتر کنند. حتی اگر شما از افرادی نیستید که از ثبت رفتار خود لذت می برید، فکر می کنم چند هفته اندازه گیری موجب روشنگری باشد. همیشه جالب است ببینید چگونه وقت خود را صرف می کنید.

با این حال، هر زنجیره عادت در نقطه ای پایان می یابد. و مهمتر از اندازه گیری تک تک، برنامه خوب داشتن برای زمانی که عادت های شما از مسیر خارج می شوند.

چگونه زمانی که زنجیره ی عادت هایتان از بین رفت، به سرعت بهبود پیدا کنید

مهم نیست چقدر در عادت هایتان مداومت داشته باشید، ناگزیر است که زندگی در یک نقطه ای شما را قطع کند. کمال ممکن نیست. به زودی، یک اولویت پیش خواهد آمد - ممکن است بیمار شوید، یا برایتان سفر کاری مهمی پیش آید یا خانواده نیاز بیشتری به وقت گذراندن با شما داشته باشند.

هرگاه این اتفاق برای من می افتد، سعی می کنم به خودم یک قانون ساده یادآوری کنم: هرگز دوباره یک چیز را از دست نده.

اگر یک روز را از دست بدهم، سعی می کنم به سرعت به آن برگردم. گاهی اوقات اتفاق می افتد که یک جلسه تمرین را از دست بدهم، اما من دو جلسه متوالی را از دست نخواهم داد. شاید یک پیتزا را به تنهایی بخورم، اما بعداً یک وعده سالم میخورم. من نمی توانم کامل باشم، اما می توانم از اشتباه دوم خودداری کنم. همان لحظه که یک زنجیره به پایان می رسد، من زنجیره بعدی را شروع می کنم.

اشتباه اول هیچ وقت کاری را خراب نمی کند. اما زنجیره ای از اشتباهات تکراری باعث نابودی می شود. یک بار از دست دادن یک تصادف است. دوبار از دست دادن آغاز یک عادت جدید است.

این یک ویژگی تمایزبخش بین برنده ها و بازنده ها است. هر کسی ممکن است عملکرد بدی داشته باشد، یک تمرین ناموفق، یا یک روز کار بد. اما وقتی افراد موفق شکست می خورند، بلافاصله برمی گردند. شکست یک عادت مهم نیست اگر بازپس گیری آن سریع اتفاق بیفتد.

من فکر می کنم این اصل به اندازه ای مهم است که حتی اگر نتوانم یک عادت را به خوبی که می خواهم انجام دهم، به آن عمل می کنم. اغلب، ما در یک چرخه همه یا هیچ با عادت هایمان گیر می افتیم. مشکل این نیست که خطا می کنیم؛ مشکل این است که فکر می کنیم اگر نتوانیم یک کار را به صورت کامل انجام دهیم، باید اصلاً انجام ندهیم.

شما متوجه نمی شوید که چقدر ارزشمند است که حتی در روزهای بد (یا پرکار) مداومت داشته باشید. روزهای شکست بیشتر به شما آسیب می زنند تا روزهای موفق به شما کمک کنند. اگر با ۱۰۰ دلار شروع کنید، سود ۵۰ درصدی شما را به ۱۵۰ دلار می رساند. اما شما فقط به یک ضرر ۳۳ درصدی نیاز دارید تا به ۱۰۰ دلار برگردید. به عبارت دیگر، اجتناب از یک ضرر ۳۳ درصدی به همان ارزش یک سود ۵۰ درصدی است. همانطور که چارلی مانگر می گوید: «قاعده اول سود اندوزی: بی دلیل مداخله یغیر ضروری نکنید.»

این همان دلیلی است که «روزهای بد» تمرینات ورزشی بیشترین اهمیت را دارند. روزهای کم انرژی و تمرینات ناکام حاصل کسب شده از روزهای خوب گذشته را حفظ می کنند. انجام چیزی، حتی ده تا اسکات، پنج تا استارت سرعتی، یک درازنشست واقعاً ارزشمند است. صفر را تجربه نکنید. اجازه ندهید ضررها برایتان مهم شوند موفقیت شما را متوقف کنند.

همچنین، همیشه مهم نیستم چه اتفاقاتی در طول تمرین می افتد. بلکه این مهم است که شما یک فرد باشید که تمرین هرروزه را از دست نمی دهد. آسان است زمانی که حس خوب دارید تمرین کنید، اما حضور در مکان تمرین همانقدر حیاتی است حتی اگر کمتر از آنچه که انتظار داشتید تمرین کنید. رفتن به باشگاه وقتی که تنها پنج دقیقه زمان بر نیست، شاید عملکرد شما را بهبود ندهد، اما هویت شما را تثبیت می کند.

چرخه همه یا هیچ در تغییر رفتار فقط یکی از معضلاتی است که می تواند پیشرفت شما را متوقف کند. یک خطر احتمالی دیگر - به ویژه اگر از یک ردیاب عادت استفاده می کنید - اندازه گیری چیز اشتباه است.

دانستن زمانی که باید (و نباید) یک عادت را ردیابی کنید.

بگذارید فرض کنیم که شما یک رستوران دارید و می خواهید ببینید آیا سرآشپز شما کارش را خوب انجام می دهد یا نه. یک روش برای اندازه گیری موفقیت، ردیابی تعداد مشتریانی است که روزانه برای صرف وعده غذایی پرداخت می کنند. اگر تعداد مشتریان بیشتر شود، به نظر می رسد غذا خوب باشد. اگر تعداد مشتریان کمتر شود، به نظر می رسد مشکلی وجود دارد.

با این حال، تنها یک اندازه گیری - درآمد روزانه - تصویر محدودی از واقعیت را نشان می دهد. به این دلیل کسی که برای وعده غذایی پول پرداخت می کند، به این معنی نیست که از غذا لذت ببرد. حتی مشتریان ناراضی به طور معمول پول را پرداخت می کنند و سپس رستوران را ترک می کنند. در واقع، اگر فقط درآمد را اندازه گیری کنید، ممکن است کیفیت غذا بدتر شود، اما شما این تغییر را با بازاریابی، تخفیف ها یا روش های دیگر جبران

کنید. به جای آن، ممکن است موثرتر باشد که ردیابی کنید چند مشتری وعده غذایی شان را تمام می کنند یا درصد مشتریانی که پورسانت سنگینی پرداخت می کنند.

استفاده غلط از ردیابی یک رفتار خاص این است که ما به جای هدف پشت انجام آن، تنها به عدد مربوطه تمرکز کنیم. اگر موفقیت شما بر اساس درآمدهای سه ماهه اندازه گیری شود، فروش، درآمد و حسابداری را برای درآمدهای سه ماهه بهینه سازی خواهید کرد. اگر موفقیت شما بر اساس کاهش وزن اندازه گیری شود، به طور کلی شما برای کاهش وزن متمایل به رعایت رژیم های سخت، خوردن میوه و قرص های لاغری خواهید بود. ذهن انسان می خواهد در هر بازی که در حال انجام آن است «ببرد».

این معضل در بسیاری از زمینه های زندگی مشهود است. ما روی کار کردن برای ساعت های طولانی تمرکز می کنیم به جای انجام کارهای ارزشمند. ما بیشتر روی انجام ده هزار قدم تمرکز می کنیم تا به سلامتیمان اهمیت بدهیم. به جای تاکید بر یادگیری، کنجکاوی و تفکر انتقادی ما برای آموزش به آزمون های استاندارد، تمرکز می کنیم. به طور خلاصه، ما برای آنچه اندازه گیری می کنیم، بهینه سازی می کنیم. وقتی اندازه گیری نادرست را انتخاب کنیم، رفتار نادرستی دریافت خواهیم کرد.

این گاهی به عنوان قانون گودهارت شناخته می شود. به نام اقتصاددان چارلز گودهارت نامگذاری شده است و اصل آن این است: «زمانی که یک اندازه گیری به یک هدف تبدیل می شود، دیگر به عنوان یک اندازه گیری خوب شناخته نمی شود». اندازه گیری تنها زمانی مفید است که به شما راهنمایی کند و به تصویر کلی موضوع اضافه کند، نه زمانی که شما را فراگیرد. هر عدد به طور ساده تنها یک تکه بازخورد در سیستم کلی است.

در دنیایی که براساس داده ها پردازش می شود، ما تمایل داریم ارزش اعداد را بیش از حد بالا ببریم و ارزش هر چیز موقتی، نرم و غیراندازه گیری را کم بشماریم. به اشتباه فکر می کنیم عواملی که می توانیم اندازه گیری کنیم، تنها عواملی هستند که وجود دارند. اما اینکه شما می توانید چیزی را اندازه گیری کنید، نشانه این نیست که آن مهمترین چیز است و همچنین اینکه نتوانید چیزی را اندازه گیری کنید، نشانه این نیست که آن چیز به هیچ عنوان مهم نیست.

همه اینها را می توان گفت تا بگوییم که حفظ ردیابی عادت در مکان مناسب آن بسیار حائز اهمیت است. ثبت یک عادت و پیگیری پیشرفت خود می تواند رضایتبخش باشد، اما اندازه گیری تنها چیزی نیست که مهم است. علاوه بر این، راه های زیادی برای اندازه گیری پیشرفت وجود دارد و گاهی اوقات کمک می کند تمرکز خود را بر روی چیزی کاملاً متفاوت تغییر دهید.

به همین دلیل، پیروزی‌های غیر وزنی می‌توانند در کاهش وزن موثر باشند. عدد روی ترازو ممکن است ثابت باشد، بنابراین اگر تنها بر روی آن عدد تمرکز کنید، انگیزه شما کاهش خواهد یافت. اما ممکن است متوجه شوید که پوستتان بهتر به نظر می‌رسد یا صبح‌ها زودتر بیدار می‌شوید یا توان جنسی شما بهبود یافته است. همه اینها راه‌های معتبری برای ردیابی پیشرفت شما هستند. اگر انگیزه شما از عدد روی ترازو افت می‌کند، شاید زمان آن رسیده است که خود را بر روی یک اندازه‌گیری متفاوت متمرکز دهید - یک اندازه‌گیری که به شما نشانه‌های بیشتری از پیشرفت می‌دهد.

به هر نحوی که پیشرفت خود را اندازه‌گیری کنید، ردیابی عادت‌های ساده برای افزایش رضایت از عادت‌های خود ارائه می‌دهد. هر اندازه‌گیری شواهد کوچکی ارائه می‌دهد که شما در جهت درست حرکت می‌کنید و لحظه‌ای کوتاه از لذت فوری برای کار خوبی که انجام داده‌اید فراهم می‌کند

خلاصه‌ی فصل

یکی از رضایت بخش‌ترین احساسات، احساس پیشرفت است.

ردیاب عادت یک راه ساده برای اندازه‌گیری اینکه آیا عادتی را انجام داده‌اید یا خیر، مانند علامت‌گذاری X در تقویم.

ردیاب‌های عادت و سایر اشکال بصری اندازه‌گیری می‌توانند با ارائه شواهد واضحی از پیشرفت شما، عادات شما را رضایت بخش کنند.

زنجیر را پاره نکن سعی کنید رگه عادت خود را زنده نگه دارید.

هرگز دوبار از دست نده اگر یک روز را از دست دادید، سعی کنید هر چه سریعتر به مسیر خود بازگردید.

فقط به این دلیل که می‌توانید چیزی را اندازه‌گیری کنید به این معنی نیست که مهم‌ترین چیز است.

۱۷

چگونه یک شریک مسئولیت پذیر می تواند همه چیز را تغییر دهد



راجر فیشر پس از خدمت در جنگ جهانی دوم به عنوان یک خلبان، وارد دانشکده حقوق هاروارد شد و سی و چهار سال در تخصص مذاکره و مدیریت تعارض گذراند. او پروژه مذاکره هاروارد را بنیان نهاد و با کشورها و رهبران جهان درباره ی صلح، بحران گروگانی و توافقات دیپلماتیک همکاری کرد. اما در دهه های ۱۹۷۰ و ۱۹۸۰، در حالی که تهدید جنگ هسته ای در حال افزایش بود، فیشر ایده ای بسیار جالب پیشنهاد کرد.

در آن زمان، فیشر تمرکز خود را بر روی طراحی استراتژی هایی که می توانستند از جنگ هسته ای جلوگیری کنند، معطوف کرده بود و یک واقعیت نگران کننده را متوجه شده بود. هر رئیس جمهوری که در حال حاضر در مقام خود باشد، دسترسی به کدهای راه اندازی دارد که می تواند میلیون ها نفر را بکشد، اما هرگز واقعیت مرگ یک نفر را تجربه نخواهد کرد زیرا همیشه هزاران مایل دور خواهد بود.

او در سال ۱۹۸۱ نوشت «پیشنهاد من بسیار ساده است». این کد عددی (هسته ای) را در یک کپسول کوچک قرار دهید و سپس آن کپسول را مستقیماً در کنار قلب یک داوطلب جایگزین قرار دهید. این داوطلب همراه با رئیس جمهور، یک چاقوی قصابی بزرگ و سنگین را با خود حمل می کند. اگر رئیس جمهور بخواهد از سلاح های هسته ای استفاده کند، تنها راهی که می تواند این کار را انجام دهد این است که او باید ابتدا با دست خود یک انسان را بکشد. رئیس جمهور می گوید: «جورج، متأسفم اما ده ها میلیون نفر باید بمیرند.» او باید به کسی نگاه کند و درک کند که مرگ چیست – مرگ یک انسان بی گناه چگونه است. خون روی فرش کاخ سفید. این واقعیتی است که به خانه باز می گردد.

«وقتی من این را به دوستانم در پنتاگون پیشنهاد دادم، آن‌ها گفتند: 'خدای من، این وحشتناک است. مجبور شدن به کشتن کسی، قضاوت رئیس‌جمهور را اشتباه می‌کند. شاید هیچ‌گاه دکمه را فشار ندهد.'»

در طول بحث ما درباره‌ی قانون چهارم تغییر رفتار، اهمیت ساخت عادت‌های خوبی که به طور فوری ارضاکننده هستند را پوشش دادیم. پیشنهاد فیشر یک نظریه بر عکس این قانون است: آن را فوراً غیر قابل رضایت کنید.

همانطور که در ادامه تجربه‌ای که پایان آن رضایت بخش است، احتمال تکرار آن بیشتر می‌شود، همچنین احتمال اجتناب از تجربه‌ای که پایان آن دردناک است، نیز بیشتر می‌شود. درد، معلمی موثر است. اگر یک شکست دردناک باشد، برطرف می‌شود. اگر یک شکست به نسبت بی‌دردسر باشد، نادیده گرفته می‌شود. هرچه خطا عواقب فوری‌تر و هزینه بیشتری داشته باشد، سریعتر از آن درس خواهید گرفت. نقد منفی یک لوله‌کش را مجبور می‌کند در کار خود توانا باشد. احتمال عدم بازگشت مشتری، رستوران‌ها را به ساخت غذاهای خوب ترغیب می‌کند. عاقبت بریدن رگ خون اشتباه، یک جراح را به تسلط بر آناتومی انسان و بریدن دقیق مجبور می‌کند. هنگامی که پیامدها جدی باشند، مردم به سرعت یاد می‌گیرند.

هرچه درد فوریت‌تر باشد، احتمال انجام رفتار کمتر است. اگر می‌خواهید از عادت‌های بد جلوگیری کنید و رفتارهای ناسالم را از بین ببرید، افزودن هزینه فوری به عمل، روشی عالی برای کاهش احتمال آن‌ها است.

ما عادت‌های بد را تکرار می‌کنیم زیرا به نحوی به ما خدمت می‌کنند و این باعث می‌شود که سخت باشد آن‌ها را ترک کنیم. بهترین راهی که می‌شناسم برای غلبه بر این مشکل، افزایش سرعت مجازات مرتبط با رفتار است. نباید فاصله‌ای بین عمل و پیامدها وجود داشته باشد.

هر چه عواقب یک عمل تأخیر کمتری داشته باشد، رفتار شروع به تغییر می‌کند. مشتری هزینه‌های قبض خود را به موقع پرداخت می‌کند زمانی که هزینه تأخیر به آن‌ها تحمیل می‌شود. دانشجویها در کلاس حاضر می‌شوند زمانی که نمره آن‌ها به حضور در کلاس مرتبط است. ما برای اجتناب از کمی شکست فوری، هر کاری می‌کنیم.

به طبع، محدودیتی نیز وجود دارد. اگر قصد دارید برای تغییر رفتار از مجازات استفاده کنید، آنگاه قدرت مجازات باید با نسبت قدرت رفتاری که سعی در اصلاح آن دارد، هماهنگ باشد. برای بهره‌ور بودن، هزینه تعویق باید بیشتر از هزینه اقدام باشد. برای سالم بودن، هزینه تنبلی باید بیشتر از هزینه ورزش باشد. مجازات برای سیگار کشیدن در یک رستوران یا عدم بازیافت مواد قابل بازیافت موجب رعایت رفتار می‌شود. رفتار تنها در صورتی تغییر می‌کند که مجازات به اندازه کافی دردناک و به طور درستی اجرا شود.

بطور کلی، عواقب محلی تر، محسوس تر، ملموس تر و فوری تر، احتمالاً بیشتر بر رفتار فردی تأثیر می گذارند. عواقب عمومی تر، غیرمحسوس تر، مبهم تر و تأخیری، احتمالاً کمتر بر رفتار فردی تأثیر می گذارند. برای خوشبختی، راهی ساده برای اضافه کردن هزینه فوری به هر عادت بد وجود دارد: ایجاد قرارداد عادت.

قرارداد عادت

اولین قانون کمر بند ایمنی در تاریخ ۱ دسامبر ۱۹۸۴ در نیویورک تصویب شد. در آن زمان، تنها ۱۴ درصد از مردم آمریکا به طور منظم از کمر بند ایمنی استفاده می کردند، اما این قضیه در حال تغییر بود.

در عرض پنج سال، بیش از نیمی از مردم کشور قوانین کمر بند ایمنی داشتند. امروزه، استفاده از کمر بند ایمنی در چهل و نه از پنجاه ایالت از طریق قانون قابل اجرا است. و این تنها مربوط به قوانین نیست، تعداد افرادی که از کمر بند ایمنی استفاده می کنند نیز به طور چشمگیری تغییر کرده است. در سال ۲۰۱۶، بیش از ۸۸ درصد آمریکایی ها هر بار که وارد ماشین می شدند، کمر بند ایمنی خود را می بستند. بعد از سی سال، تغییر کامل در عادت میلیون ها نفر به وجود آمد.

قوانین و مقررات مثالی است که دولت می تواند با ایجاد یک قرارداد اجتماعی عادات ما را تغییر دهد. به عنوان یک جامعه، ما به طور جمعی موافقت می کنیم که به برخی قوانین پایبند باشیم و سپس به عنوان یک گروه آن ها را اجرا می کنیم. هرگاه یک قانون جدید تأثیری بر رفتار داشته باشد - مانند قوانین استفاده از کمر بند ایمنی، ممنوعیت سیگار در داخل رستوران ها، بازیافت اجباری - این یک نمونه از قرارداد اجتماعی است که عادات ما را شکل می دهد. گروه موافقت می کند به یک شیوه خاص عمل کند و اگر شما از این خط رفتاری پیروی نکنید، مجازات خواهید شد.

همانطور که دولت ها از قوانین استفاده می کنند تا شهروندان را مسئول کنند، شما می توانید با ایجاد یک قرارداد عادت، خود را مسئول کنید. قرارداد عادت یک توافق شفاهی یا کتبی است که در آن شما تعهد خود را نسبت به یک عادت خاص و مجازاتی که در صورت عدم رعایت آن اتفاق می افتد، اعلام می کنید. سپس یک یا دو نفر را پیدا کنید که به عنوان شریکان مسئولیت شما عمل کنند و با شما در قرارداد توافق کنند.

برای پیاده سازی این استراتژی، برای نخستین بار، آقای برایان هریس، کارآفرینی از نشویل، تنسی، به این استراتژی عمل کرد. هریس کمی پس از تولد پسرش، متوجه شد که می خواهد چند کیلو وزن کم کند. او یک قرارداد عادت بین خود، همسرش و مربی شخصی اش نوشت. نسخه اول به این صورت بود: «اولویت شماره یک

برای برآین در سه ماه اول سال ۲۰۱۷، شروع مجدد به تغذیه صحیح است تا او احساس بهتری داشته باشد، بهتر به نظر رسیده و بتواند به هدف بلندمدت خود یعنی داشتن وزنی ۹۰ کیلو با ۱۰٪ چربی بدن برسد.»

در زیر آن بیانیه، هریس نقشه راهی را برای دستیابی به نتیجه مطلوب خود مشخص کرد:

مرحله ۱: در سه ماه اول، به رژیم غذایی «کم کربوهیدرات» سخت بازگردد.

مرحله ۲: در سه ماه دوم، برنامه دقیق ردیابی ماکرونوتریانت را آغاز کن.

مرحله ۳: جزئیات رژیم غذایی و برنامه تمرینی خود را در سه ماه سوم بهبود داده و حفظ کن.

در نهایت، وی هر یک از عادت‌های روزانه‌ای که به او در دستیابی به هدف می‌توانست کمک کند، نوشت. به عنوان مثال، «تمام غذاهای مصرفی خود را هر روز یادداشت کرد و هر روز وزن خود را اندازه می‌گرفت.»

سپس او عواقبی که در صورت شکست در پیشبرد هدف به او تحمیل می‌شود، فهرست کرد: «اگر برآین این دو مورد را انجام ندهد، پیامد زیر اعمال می‌شود: او باید هر روز کاری و هر یکشنبه صبح لباس رسمی بپوشد. تعریف لباس رسمی به این صورت است که او جین، تی‌شرت، هودی یا شلوارک نپوشد. همچنین اگر یک روز از یادداشت کردن غذا رد شود، باید به جوئی (مربی او) ۲۰۰ دلار بدهد تا آن را به دلخواه خود استفاده کند.»

در پایین صفحه، هریس، همسرش و مربی او همه قرارداد را امضا کردند.

نخستین واکنش من این بود که چنین قراردادی به ظاهر بیش از حد رسمی و غیرضروری به نظر می‌رسید، به ویژه امضاها. اما هریس مرا قانع کرد که امضای قرارداد نشانه جدیت است. او گفت: «هر بار که این بخش را کنار گذاشتم، در لحظه‌ای تنبلی و بی‌اعتنایی دوباره شروع شد.»

سه ماه بعد، پس از دستیابی به اهداف خود در سه ماه اول، هریس اهداف خود را بهبود بخشید. همچنین عواقب را نیز تشدید کرد. اگر او موفق به اندازه مورد نظر کربوهیدرات و پروتئین خود نشود، باید ۱۰۰ دلار به مربی‌اش پرداخت کند. و اگر نتواند وزن خود را اندازه بگیرد، باید ۵۰۰ دلار به همسرش بدهد تا آن را به دلخواه خود استفاده کند. شاید بیشترین دردی که او تحمل می‌کرد، این بود که اگر دویدن سریع را فراموش کند، باید هر روز برای محل کار لباس رسمی و همچنین یک کلاه آلاباما (رقیب تیم محبوبش آبرن) بپوشد.

با همسر و مربی‌اش به عنوان شرکاء مسئولیت و با قرارداد عادت که دقیقاً مشخص می‌کرد چه کاری هر روز باید انجام دهد استراتژی عمل کرد. ، هریس وزن خود را کاهش داد.

برای اینکه عادت های نامطلوب برایتان جذاب نباشند، بهترین گزینه این است که در لحظه آن ها را دردناک کنید. ایجاد یک قرارداد عادت یک راه ساده و مستقیم برای دستیابی به همین هدف است.

حتی اگر نمی خواهید یک قرارداد عادت جامع ایجاد کنید، داشتن یک شریک در مسئولیت بسیار مفید است. مارگارت چو یک کمترین بود که هر روز یک شوخی یا آهنگ می ساخت. او با یکی از دوستانش به چالش «یک آهنگ در روز» می پرداخت که به هر دویشان کمک می کرد مسئولیت پذیر باشند. دانستن اینکه کسی دارد نظارت می کند، می تواند تحریک کننده ای قدرتمند باشد. شما کمتر به تعویق انداختن یا تسلیم شدن می پردازید چرا که هزینه ای فوری وجود دارد. اگر شما تعهد خود را انجام ندهید، شاید به عنوان غیرقابل اعتماد یا تنبل شناخته شوید. ناگهان، شما نه تنها نتوانسته اید به وعده هایتان نسبت به خود عمل کنید، بلکه نتوانسته اید به وعده هایتان نسبت به دیگران عمل کنید.

شما حتی می توانید این فرایند را به صورت خودکار انجام دهید. توماس فرانک، یک کارآفرین در بولدر، کلرادو هر صبح ساعت ۵:۵۵ بیدار می شود. و اگر این کار را انجام ندهد، یک توییت به طور خودکار برنامه ریزی شده که می گوید: «ساعت ۶:۱۰ است و من بیدار نشدم چون تنبل هستم! برای دریافت ۵ دلار از طریق پی پال به این توییت پاسخ دهید (محدود به ۵ نفر)، در صورتی که ساعت زنگ من هیچ ایرادی نداشته باشد.»

ما همیشه سعی می کنیم نسخه بهتری از خودمان را به دنیا نشان دهیم. موهایمان را شانه می کنیم و دندان هایمان را مسواک می زنیم و با دقت و شیک لباس می پوشیم، زیرا می دانیم این عادات بازخورد مثبتی را به همراه خواهند داشت. ما می خواهیم نمرات خوبی بگیریم و از دانشگاه های برتر فارغ التحصیل شویم تا کارفرمایان و همسران و دوستان و خانواده هایمان را متحیر کنیم. ما به نظرات افراد اطرافمان اهمیت می دهیم چون کمک می کند که دیگران ما را دوست داشته باشند. به همین دلیل داشتن یک شریک مسئولیت و یا امضای یک قرارداد عادت می تواند به خوبی کار کند.

خلاصه‌ی فصل

- در قانون چهارم تغییر رفتار، معکوس آن این است که عادت را غیرلذت بخش کنیم.
- اگر یک عادت بد دردناک یا غیرلذت بخش باشد، احتمالاً کمتر آن را تکرار خواهیم کرد.
- یک شریک مسئولیت می‌تواند هزینه‌ای فوری برای عدم اقدام ایجاد کند. ما به شدت به نظر دیگران از ما اهمیت می‌دهیم و نمی‌خواهیم دیگران نظر بدی درباره ما داشته باشند.
- ش یک قرارداد عادت می‌تواند برای هر رفتاری هزینه‌های اجتماعی را اضافه کند. این قرارداد باعث می‌شود که هزینه‌های نقض وعده‌های شما به صورت علنی و دردناک شود.
- اطلاع داشتن از اینکه کسی دیگر شما را مشاهده می‌کند می‌تواند یک محرک قدرتمند باشد.

چگونه یک عادت خوب ایجاد کنیم

قانون اول: آن را آشکار کنید

- ۱,۱: کارت امتیازی عادت ها را پر کنید. عادت های فعلی خود را بنویسید تا از آنها آگاه شوید.
- ۱,۲: از اهداف اجرا استفاده کنید: "من [فلان رفتار] را در [فلان زمان] در [فلان مکان] انجام خواهم داد."
- ۱,۳: از انباشتن عادت استفاده کنید: «بعد از [عادت فعلی]، [عادت جدید] را انجام خواهم داد.»
- ۱,۴: محیط خود را طراحی کنید. نشانه های عادات خوب را آشکار و قابل مشاهده کنید.

قانون دوم: آن را جذاب کنید

- ۲,۱: از جمع بندی خواسته ها استفاده کنید. عملی را که می خواهید انجام دهید با عملی که باید انجام دهید جفت کنید.
- ۲,۲: به فرهنگی پیوندید که در آن رفتار مطلوب شما رفتار عادی است.
- ۲,۳: یک آیین انگیزشی ایجاد کنید. بلافاصله قبل از یک عادت دشوار کاری را انجام دهید که از آن لذت می برید.

قانون سوم: آن را آسان کنید

- ۳,۱: کاهش اصطکاک. تعداد گام های بین خود و عادت های خوب خود را کاهش دهید.
- ۳,۲: محیط را پررنگ کنید. محیط خود را برای سهولت در انجام اقدامات آینده آماده کنید.
- ۳,۳: بر لحظه تعیین کننده مسلط شوید. انتخاب های کوچکی را که تأثیری بزرگ به همراه دارند، بهینه کنید.
- ۳,۴: از قانون دو دقیقه استفاده کنید. عادات خود را تا زمانی که در دو دقیقه یا کمتر انجام شوند، کاهش دهید.
- ۳,۵: عادات خود را خودکار کنید. روی فناوری و خریدهای یکباره سرمایه گذاری کنید که رفتارهای آینده را قفل می کند.

قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

۴,۱: از تقویت کننده استفاده کنید. هنگامی که عادت خود را کامل کردید، فوراً به خود پاداش دهید.

۴,۲: «هیچ کاری نکردن» را لذت بخش کنید. هنگام اجتناب از یک عادت بد، راهی برای دیدن فواید آن طراحی کنید.

۴,۳: از ردیاب عادت استفاده کنید. رگه عادت خود را دنبال کنید و «زنجیره را نشکنید».

۴,۴: هرگز دو بار از دست ندهید. وقتی عادت را فراموش کردید، مطمئن شوید که فوراً به مسیر درست برگردید.

چگونه یک عادت بد را ترک کنیم

وارونگی قانون اول: آن را نامرئی کنید

۱,۵: کاهش قرار گرفتن در معرض. نشانه های عادت های بد خود را از محیط خود حذف کنید.

وارونگی قانون دوم: آن را غیرجذاب کنید

۲,۴: ذهنیت خود را اصلاح کنید. فواید اجتناب از عادات بد خود را برجسته کنید.

وارونگی قانون سوم: آن را دشوار کنید

۳,۶: اصطکاک را افزایش دهید. تعداد قدم ها را بین خود و عادت های بد خود افزایش دهید.

۳,۷: از دستگاه تعهد استفاده کنید. انتخاب های آینده خود را به آنهایی که به نفع شماست محدود کنید.

وارونگی قانون چهارم: آن را رضایت بخش کنید

۴,۵: یک شریک مسئولیت پذیر بگیرید. از کسی بخواهید که مراقب رفتار شما باشد.

۴,۶: یک قرارداد عادت ایجاد کنید. هزینه های عادت های بد خود را عمومی و دردناک کنید.

می توانید نسخه قابل چاپ این برگه تقلب عادت ها را در: atomichabits.com/cheatsheet دانلود کنید.

تاکتیک های پیشرفته

چگونه از صرفا خوب بودن به واقعا عالی بودن برسیم

۱۸

حقیقت در مورد استعداد (وقتی زن ها مهم هستند و زمانی که اهمیت ندارند)

بسیاری از افراد با مایکل فلیس آشنا هستند که به عنوان یکی از بزرگترین ورزشکاران تاریخ شناخته می شود. فلیس نه تنها بیشترین مدال المپیک را در میان شناگران کسب کرده است، بلکه بیشتر از هر المپیونی در هر رشته ورزشی دیگری نیز مدال المپیک برده است.

کمتر افراد نام هیشام الگروج را می شناسند، اما او نیز یک ورزشکار بسیار برجسته بود. الگروج یک دنده‌ی مراکشی است که دو مدال طلای المپیک را در اختیار داشته و یکی از بزرگترین دنده‌های میان دوره تاریخ است. برای سال ها، او رکورد جهانی در مسابقات مایل، ۱۵۰۰ متری و ۲۰۰۰ متری را در اختیار داشت. در بازی های المپیک در آتن، یونان، در سال ۲۰۰۴، او مدال طلای ۱۵۰۰ متری و ۵۰۰۰ متری را به دست آورد.

این دو ورزشکار در بسیاری از جوانب با یکدیگر متفاوت هستند. (در ابتدا، یکی از آن ها در خشکی و دیگری در آب مسابقه می دهد.) اما بیشترین تفاوت آن ها در ارتفاعشان وجود دارد. الگروج دارای قد ۱۷۵ سانتیمتر است و فلیس دارای قد ۱۹۳ سانتیمتر است. با این تفاوت هفده سانتیمتری در ارتفاع، این دو مرد در یک جنبه یکسان هستند: مایکل فلیس و هیشام الگروج هر دو اندازه شلوارهایشان یکسان است.

این چگونه ممکن است؟ فلیس دارای پاهای نسبتاً کوتاه برای قدش و بالا تنه‌ی بسیار بلندی است که برای شنا مناسب است. الگروج دارای پاهای بسیار بلند و بالاتنه‌ی کوتاهی است که برای دویدن در مسافت های بلند مناسب است.

حال تصور کنید اگر این ورزشکاران برجسته جهانی ورزش هایشان را عوض کنند. با توجه به استعداد و توانایی شگفت‌انگیز خود، آیا مایکل فلیس با کافی بودن تمرینات، می‌توانست در دویدن مسافت بلند به سطح المپیک برسد؟ احتمالاً نمی‌توانست. در لحظه اوج که فلیس در بهترین حالت آمادگی بود، وزن او ۸۸ کیلوگرم بود که ۴۰ درصد بیشتر از الگروج است. او با وزن ۶۲ کیلوگرم رقابت می‌کرد. دوندهای قد بلند، سنگین‌تر هستند هر ۵۰۰ گرم وزن اضافی در دویدن مسافت بلند مشکل ساز است. در صورت تغییر رشته‌ی ورزشی، فلیس از ابتدا محکوم به شکست است.

به همین ترتیب، الگروج ممکن است یکی از بهترین دوندهای تاریخ باشد، اما شک داریم که او به عنوان یک شناگر هرگز برای راه یافتن به المپیک واجد شرایط شود. از سال ۱۹۷۶ به بعد، متوسط ارتفاع برنده‌های المپیک در دویدن ۱۵۰۰ متر مردان ۱۷۵ سانتی متر بوده است. به مقایسه، متوسط ارتفاع برنده‌های المپیک در شنا ۱۰۰ متر آزاد مردان ۱۹۰ سانتی متر است. شناگران تمایل دارند قد بلند و پشت و بازوی قوی داشته باشند که برای حرکت در آب ایده‌آل است. الگروج قبل از اینکه به استخر هم نزدیک شود، در معرض معایبی قرار می‌گیرد که موجب شکست می‌شود.

رمز موفقیت در به حداکثر رساندن احتمال موفقیت شما، انتخاب صحیح زمینه رقابت است. این مسئله مهم است در تغییر عادت‌ها به همان اندازه که در ورزش و کسب و کار صحیح است. عادت‌ها آسان‌تر انجام می‌شوند و بیشتر رضایت بخش هستند وقتی با گرایش‌ها و توانایی‌های طبیعی شما هماهنگ باشند. همانند مایکل فلیس در استخر و هیچام الگروج در دویدن، شما می‌خواهید در بازی باشید که احتمال موفقیت شما در آن زیاد باشد.

قبول این راهبرد نیازمند پذیرش حقیقت ساده است که افراد با توانایی‌های متفاوت به دنیا می‌آیند. برخی از افراد دوست ندارند درباره این واقعیت صحبت کنند. به ظاهر، ژن‌های شما ثابت به نظر می‌رسند و صحبت کردن درباره چیزهایی که قابل کنترل نیستند، جالب نیست. علاوه بر این، عباراتی مانند تعیین‌گری زیستی، به نظر می‌رسد که افراد خاصی مقدر به موفقیت هستند و دیگران محکوم به شکست هستند. اما این نگرش کوتاه‌بینانه‌ای نسبت به تأثیر ژن‌ها در رفتار است.

قدرت ژنتیک همزمان قوت و ضعف آن‌هاست. ژن‌ها به سادگی قابل تغییر نیستند، که به این معنی است که در شرایط مطلوب، مزیت قوی‌ای ایجاد می‌کنند و در شرایط نامطلوب، معایب جدی را به همراه می‌آورند. اگر می‌خواهید توپ بسکتبال را در سبد بریزید، داشتن قد ۲۱۰ سانتی متر بسیار مفید است. اما اگر می‌خواهید یک روتین ژیمناستیک را اجرا کنید، داشتن این قد بزرگترین مانع است. محیط ما مناسب بودن ژن‌ها و کاربرد

استعدادهای طبیعی ما را تعیین می‌کند. هنگامی که محیط ما تغییر می‌کند، ویژگی‌هایی که موفقیت را تعیین می‌کنند نیز تغییر می‌کنند.

این موضوع نه تنها برای ویژگی‌های فیزیکی بلکه برای ویژگی‌های ذهنی نیز صادق است. اگر از من درباره عادت‌ها و رفتار انسانی بپرسید، هوشمند خواهم بود. اما وقتی به بافندگی، موتور موشک‌ها یا آکوردهای گیتار می‌رسد، خیلی هوشمند نیستم. شایستگی به شدت وابسته به زمینه است.

افرادی که در بالای هر زمینه رقابتی قرار دارند، نه تنها آموزش دیده هستند همچنین به شدت مناسب برای آن وظیفه هستند. و به همین دلیل، اگر می‌خواهید واقعاً عالی باشید، انتخاب مناسب برای تمرکز بسیار مهم است.

به طور خلاصه، ژن‌ها سرنوشت شما را تعیین نمی‌کنند. آن‌ها مناطق فرصت شما را تعیین می‌کنند. همانطور که پزشک گابور میت می‌گوید، «ژن‌ها می‌توانند شرایط را مهیأ کنند، اما پیش‌تعیین کننده نیستند.» مناطقی که شما به صورت ژنتیکی برای موفقیت شرایط مناسبی دارید، مناطقی هستند که عادت‌ها به احتمال زیاد برای شما رضایتبخش هستند. کلید موفقیت این است که تلاش خود را به سمت مناطقی هدایت کنید که شما را هیجان زده می‌کنند و با مهارت‌های طبیعی شما هماهنگ هستند، تا آرزویتان را با توانایی خود هماهنگ کنید.

سؤال آشکار این است: «چگونه می‌توانم متوجه شوم کدام منطقه شانس در اختیارم است؟ چگونه می‌توانم فرصت‌ها و عادت‌هایی را که برای من مناسب هستند، شناسایی کنم؟» اولین جایی که برای پیدا کردن پاسخ به آن نگاه خواهیم کرد، درک شخصیت شماست.

چگونه شخصیت شما بر عادات شما تأثیر می‌گذارد

ژن‌های شما در پشت پرده هر عاداتی فعالیت می‌کنند. در واقع، در پشت پرده هر رفتاری. ثابت شده است که ژن‌ها بر همه چیز تأثیر می‌گذارند؛ از تعداد ساعاتی که شما صرف تماشای تلویزیون می‌کنید، تا احتمال ازدواج یا طلاق شما، گرایش شما به اعتیاد به مواد مخدر، الکل یا نیکوتین. عنصر ژنتیکی قوی در اطاعت یا مخالفت شما در مقابل مقامات، در آسیب‌پذیری یا مقاومت شما در برابر رویدادهای استرس‌زا، در فعالیت یا واکنش شما و حتی در شور و خستگی که در تجربه‌های حسی مانند حضور در کنسرت احساس می‌کنید، وجود دارد. به عبارت رابرت پلومین، یک ژنتیس شناخت در کالج کینگز لندن به من گفت، «در حال حاضر به آن نقطه رسیده‌ایم که

دیگر نمی‌توانیم برای بررسی اینکه ویژگی‌ها عنصر ژنتیکی دارند یا نه آزمایش کنیم، زیرا واقعاً نمی‌توانیم حتی یک ویژگی را پیدا کنیم که تحت تأثیر ژن‌های ما نباشد.»

ترکیبی از ویژگی‌های ژنتیکی خاص شما منجر به یک شخصیت خاص می‌شود. شخصیت شما مجموعه‌ای از ویژگی‌ها است که در هر شرایطی ثابت است. تجزیه و تحلیل علمی بیشترین اطمینان را درباره ویژگی‌های شخصیتی به نام «پنج عامل بزرگ» ارائه می‌دهد که آن‌ها را به پنج طیف رفتاری تقسیم می‌کند.

۱. بازبینی تجربه: از کنجکاوی و خلاقیت در یک سو به احتیاط و پایداری در سوی دیگر.

۲. اخلاقیات کاری: از سازمان‌یافتگی و کارآمدی تا آرام و بی‌همتا بودن.

۳. برون‌گرایی: از بیرون‌گرا و پرنرژی تا تنهاگرا و محفوظ (شما احتمالاً آن‌ها را به عنوان برون‌گرا و درون‌گرا می‌شناسید).

۴. خوش‌صورتی: از دوستانه و همدردی تا سرد و بی‌اعتنا.

۵. عصبانیت: از اضطراب و حساسیت تا اعتماد، آرامش و پایداری.

تمامی پنج ویژگی شخصیتی مذکور دارای پایه‌های زیستی هستند. به عنوان مثال، برون‌گرایی می‌تواند از زمان تولد پیگیری شود. اگر محققان در بخش مراقبت از نوزادان خواستند یک صدای بلند پخش کنند، برخی از نوزادان به سمت آن متمایل شدند، در حالی که بعضی از آن فرار می‌کردند. زمانی که این کودکان را در طول زندگی پیگیری می‌کنند، مشاهده می‌کنند که نوزادانی که به سمت صدا می‌چرخند، بیشتر احتمالاً در آینده به عنوان افراد برون‌گرا رشد می‌کنند، در حالی که کودکانی که از آن فرار می‌کنند، احتمالاً بیشتر به عنوان افراد درون‌گرا بزرگ می‌شوند.

اشخاصی که در خصوصیت سازگاری زیادی دارند، مهربان، صمیمی و دلسوزدیگران هستند. همچنین احتمالاً سطح بیشتری از اکسیتوسین، که یک هورمون در ایجاد پیوندهای اجتماعی و افزایش احساس اعتماد و ضدافسردگی طبیعی است، دارند. می‌توان تصور کرد که فردی که سطح بیشتری از اکسیتوسین دارد، به ساخت عاداتی مانند نوشتن نامه‌های سپاسگزاری یا برگزاری رویدادهای اجتماعی تمایل دارد.

به عنوان مثال سوم، شخصیت روانگرایی را در نظر بگیرید که یک ویژگی شخصیتی است که همه افراد به درجات مختلفی دارند. افرادی که روانگرایی بالایی دارند، تمایل به اضطراب و نگرانی بیشتری نسبت به دیگران دارند. این ویژگی با حساسیت بیشتر آمیگدال، بخشی از مغز که مسئول توجه به تهدیدهاست، مرتبط شده است. به عبارت دیگر، افرادی که حساسیت بیشتری نسبت به نشانه‌های منفی در محیط خود دارند، احتمالاً امتیاز بالاتری در روانگرایی دارند.

عادات ما تنها به واسطه شخصیت ما تعیین نمی‌شوند، بدون شک ژن‌هایمان ما را به سمت یک جهت خاص سوق می‌دهند. تمایلات عمیق ما باعث می‌شوند که برخی رفتارها برای برخی افراد آسان‌تر از دیگران باشد. شما نیازی به پوزش برای این تفاوت‌ها ندارید یا به خاطر آنان احساس گناه کنید، اما باید با آن‌ها کار کنید. به عنوان مثال، فردی که امتیاز کمتری در وظیفه‌شناسی داشته باشد، به طبیعت خود کمتر ترتیب و انظم را دارد و باید بیشتر بر روی طراحی محیط برای رعایت عادات خوب خود اتکا کند. (به عنوان یادآوری برای خوانندگان فراموش کار، طراحی محیط یک استراتژی است که در فصل‌های ۶ و ۱۲ درباره آن صحبت کردیم.)

مهم‌ترین نکته این است که باید عاداتی را بسازید که با شخصیت شما سازگار باشند. * افراد می‌توانند با تمریناتی مانند بدنسازی بدن‌شان را ساختاردهی کنند، اما اگر شما علاقه‌مند به کوهنوردی، دوچرخه سواری یا قایقرانی هستید، عادت تمرینات ورزشی خود را بر اساس علایقتان شکل دهید. اگر دوست شما رژیم کم‌کربوهیدرات را دنبال می‌کند، اما شما می‌بایید که رژیم کم‌چربی برای شما بهتر کار می‌کند، بهتر است از آن پیروی کنید. * اگر می‌خواهید بیشتر بخوانید، خجالت نکشید که شما عاشق رمان‌های رمانتیک و پر هیجان هستید تا کتاب‌های غیرداستانی. هر آنچه شما را جذب می‌کند، بخوانید. * شما نیازی ندارید که عاداتی را بسازید که مردم به شما می‌گویند. عادت‌های انتخاب کنید که مناسب شماست، نه آنی که محبوب‌ترین است. برای اینکه عادت‌ها بر جا بمانند، باید لذت بخش باشند. این ایده اصلی پشت قانون چهارم است.

شخصیت خود را با توجه به عادات شکل می‌دهید، اما این پایان داستان نیست. دقت خود را به پیدا کردن و طراحی شرایطی که شما در آن موقعیتی طبیعی و بهتری دارید ببرید.

چگونه یک حوزه را پیدا کنید که در آن شانس موفقیت بیشتر است

یادگیری حوزه‌ای که شانس موفقیت شما در آن زیاد است، برای حفظ انگیزه و احساس موفقیت بسیار حائز اهمیت است. از نظر تئوری، شما می‌توانید از تقریباً هر چیزی لذت ببرید. اما در عمل، احتمالاً از چیزهایی که به راحتی برای شما قابل انجام است، بیشتر لذت می‌برید. افرادی که در یک حوزه خاص استعداد دارند، به طور معمول در آن وظیفه ماهرتر هستند و به خاطر انجام دادن کار خوبشان تحسین می‌شوند. آن‌ها انرژی خود را حفظ می‌کنند زیرا در مقابل شکست دیگران، پیشرفت می‌کنند و به دلیل دریافت پاداش‌های بهتر و فرصت‌های بزرگتر، خوشحال‌تر میشوند و انگیزه می‌گیرند تا کار با کیفیت بالاتری ارائه دهند. این یک چرخه خوب پیشرفت است.

اگر عادت مناسب را انتخاب کنید پیشرفت آسان است. و اگر عادت نادرست را انتخاب کنید زندگی سخت میشود. چگونه عادت مناسب را انتخاب کنید؟ مرحله اول این است که آن را ساده کنید، که در قانون سوم اشاره شد. در بسیاری از موارد، وقتی افراد عادت نادرستی را انتخاب می‌کنند، به این دلیل است عادت را انتخاب کرده‌اند که بسیار دشوار است. وقتی یک عادت آسان است، احتمال موفقیت بیشتر است. وقتی موفق هستید، احتمالاً احساس رضایت بیشتری می‌کنید. با این حال، یک سطح دیگر نیز باید در نظر گرفته شود. در طولانی مدت، اگر ادامه دهید و بهبود یابید، هر حوزه‌ای می‌تواند چالش برانگیز شود. در نقطه‌ای باید مطمئن شوید که شما در حوزه‌ی مناسبی برای توانایی‌های خود هستید. چگونه می‌توانید این را پیدا کنید؟

روش رایج آزمون و خطا است. البته، این روش دارای مشکلی است: زندگی کوتاه است. شما زمان کافی برای امتحان هر شغل، دیدار با هر مجرد جوان دارای شرایط یا یادگرفتن هر ساز موسیقی ندارید. خوشبختانه، روشی موثر برای مدیریت این پیچیدگی وجود دارد و به آن تجارت کشف/بهره برداری می‌گویند.

در آغاز فعالیت جدید، باید یک دوره‌ی کشف وجود داشته باشد. در روابط، این به نام دوستی شناخته می‌شود. در دانشگاه، این به نام هنرهای عمومی است. در تجارت، به آن آزمایش تقسیم‌شده می‌گویند. هدف این است که انواع احتمالات را امتحان کنید، ایده‌های گسترده‌ای را پژوهش کنید و شبکه‌ای گسترده را در نظر بگیرید.

بعد از این دوره‌ی اولیه‌ی کشف، تمرکز خود را بر روی بهترین راه حلی که پیدا کرده‌اید، بگذارید، اما همچنان هر از چند گاهی چیزهای جدید تجربه کنید. تعادل مناسب بستگی به این دارد که آیا شما در حال برنده شدن یا

باخت هستید. اگر در حال حاضر در حال برنده شدن هستید، بهره برداری کنید و بهره برداری کنید. اگر در حال باخت هستید، همچنان کشف کنید و کشف کنید.

در بلندمدت، احتمالاً موثرتر است که روی استراتژی کار کنید که در حدود ۸۰ تا ۹۰ درصد زمان نتایج بهتری را ارائه می‌دهد و باقیمانده ۱۰ تا ۲۰ درصد را برای کشف ادامه دهید. شرکت گوگل از کارمندان خود می‌خواهد ۸۰ درصد از ساعات کاری خود را به کار رسمی خود اختصاص دهند و ۲۰ درصد را به پروژه‌های دلخواه خود بپردازند، که منجر به ایجاد محصولات پرترفداری مانند AdWords و Gmail شده است.

رویکرد بهینه نیز وابسته به مقدار زمانی است که شما دارید. اگر زمان زیادی دارید - مانند کسی که در ابتدای حرفه‌ی خود است - منطقی‌تر است که کشف کنید، زیرا هنگامی که چیز درست را پیدا می‌کنید، همچنان زمان کافی برای بهره‌برداری از آن دارید. اگر شما تحت فشار زمان هستید - مانند زمانی که به موعدهای نزدیک می‌شوید - باید بهترین راه‌حلی که تاکنون پیدا کرده‌اید را اجرا کنید تا نتایجی کسب کنید.

هنگامی که گزینه‌های مختلف را کشف می‌کنید، می‌توانید از سری سؤالاتی استفاده کنید تا به‌طور مداوم به عادات و زمینه‌هایی که برای شما بیشترین رضایت را به همراه دارد، متمرکز شوید:

چه چیزی برای من به شکل سرگرمی به نظر می‌رسد، اما برای دیگران به شکل کار است؟ نشانه‌ی این است که آیا شما برای یک وظیفه مناسب هستید یا نه، نه اینکه که آیا شما آن را دوست دارید، بلکه این است که آیا شما می‌توانید سختی این کار را به‌طور آسان‌تر از بیشتر مردم تحمل کنید. زمانی که شما لذت می‌برید و دیگران شکایت می‌کنند، کاری که برای شما کمتر دردناک است نسبت به دیگران، کاری است که برای انجام آن آفریده شده‌اید.

چه چیزی باعث می‌شود که زمان از دستم خارج شود؟ وقتی شما در حال ورود به حالت روانی با نام «جریان» هستید، به چنان تمرکزی بر روی کار در دست دارید که بقیه‌ی دنیا به فراموشی سپرده می‌شود. این ترکیب از خوشحالی و عملکرد برتر است که ورزشکاران و هنرمندان آن را در زمانی که روی فرم هستند، تجربه می‌کنند. تقریباً غیرممکن است که در حالت جریان باشید و کار حداقل درجه‌ی رضایت را نداشته باشید.

کجا من بازدهی بیشتری نسبت به میانگین افراد دارم؟ ما به‌طور مداوم خودمان را با افراد اطرافمان مقایسه می‌کنیم و رفتاری که مقایسه به نفع خودمان باشد، احتمالاً برایمان رضایت‌بخش‌تر است. وقتی من شروع به نوشتن در jamesclear.com کردم، فهمیدم که فهرست ایمیل به سرعت رشد می‌کند. نمی‌دانستم دقیقاً

کار را درست انجام می‌دهم یا نه، اما می‌دیدم که نتایج برای من سریع‌تر از برخی از همکارانم می‌آید و این موضوع مرا تشویق می‌کرد که به نوشتن ادامه دهم.

چه چیزی به طور طبیعی در من وجود دارد؟ برای لحظه‌ای، به آنچه به شما آموخته شده است بی‌توجه شوید. به آنچه جامعه به شما گفته است بی‌توجه شوید. به آنچه انتظار می‌رود دیگران از شما داشته باشند بی‌توجه شوید. به داخل خود نگاه کنید و بپرسید: «چه چیزی برایم طبیعی به نظر می‌رسد؟ کی حس زنده بودن می‌کنم؟ کی حس می‌کردم خود واقعی‌ام می‌شوم؟» بدون قضاوت درونی یا راضی کردن دیگران. بدون شک و خودانتقادی. هرگاه که شما احساس واقعی بودن و صداقت می‌کنید، در راه درستی قرار دارید.

با صراحت بگویم، برخی از این فرآیند صرفاً به خوش‌شانسی برمی‌گردد. مایکل فلیس و هیشام ال‌گروج شانس داشتند که با مجموعه‌ای نادر از توانایی‌ها که جامعه بسیار ارزش‌مند می‌داند، به دنیا بیایند و در محیطی ایده‌آل برای این توانایی‌ها قرار گیرند. ما همگی زمان محدودی در این سیاره داریم و افراد واقعاً برجسته، کسانی هستند که نه تنها سخت کوشی می‌کنند، بلکه دارای شانس خوبی هستند که در معرض فرصت‌هایی که به سمتشان گرازانده می‌شود، قرار گیرند.

اما اگر نمی‌خواهید این را به خوش‌شانسی واگذار کنید، چه باید کرد؟

اگر نتوانید یک بازی پیدا کنید که احتمال موفقیت در آن برای شما بالا باشد، یک بازی را ایجاد کنید. اسکات آدامز، کارتون‌نویست دیلبرت، می‌گوید: «هر کس حداقل چند حوزه دارد که با تلاش می‌تواند در آن‌ها در ۲۵ درصد برترین‌ها باشد. در مورد من، من می‌توانم بهتر از بیشتر مردم نقاشی کنم، اما به طور کامل یک هنرمند نیستم. و من خنده‌دارتر از یک کم‌دین استندآپ معمولی که به موفقیت نمی‌رسد نیستم، اما خنده‌دارتر از بیشتر مردم هستم. نکته‌ی جادویی این است که تعداد کمی از افراد قادر به نقاشی خوب و نوشتن جوک هستند. ترکیب این دو عامل باعث می‌شود که کاری که من انجام می‌دهم، بسیار کمیاب باشد. و وقتی به آن تجربه کاری که من داشتم اضافه شود، ناگهان جایگاهی را در اختیار دارم که بسیاری از کارتون‌نویست‌های با تجربه‌ای ندارند.»

وقتی نمی‌توانید با بهتر بودن برنده شوید، می‌توانید با متفاوت بودن برنده شوید. با ترکیب مهارت‌های خود، سطح رقابت را کاهش می‌دهید که باعث می‌شود بهتر مشهود شوید. شما می‌توانید نیاز به برتری ژنتیکی (یا

سال‌ها تمرین) را با تغییر قوانین از میان بريد. یک بازیکن خوب برای بردن در بازی که دیگران در آن می‌بازند، سخت کوشی می‌کند. اما یک بازیکن عالی یک بازی جدید را ایجاد می‌کند که هم سو با نقطه قوت‌ها و نقطه ضعف‌ها در آن جایی ندارند.

در دانشگاه، من رشته‌ی خودم را به نام بیومکانیک طراحی کردم که ترکیبی از فیزیک، شیمی، زیست‌شناسی و آناتومی بود. من هوش کافی نداشتم تا بتوانم در میان برترین دانشجویان رشته‌های فیزیک یا زیست‌شناسی باشم، بنابراین بازی خودم را ساختم. و به دلیل اینکه متناسب با من بود - من فقط دروسی را که علاقه داشتم می‌خواندم - مطالعه کردن کمتر به عنوان یک وظیفه احساس می‌شد. همچنین، آسانتر بود که از دام مقایسه خود با دیگران خارج شوم. در پایان، هیچ کس دیگری همان ترکیب دروس را نمی‌خواند، پس چه کسی می‌تواند بگوید که آن‌ها بهتر یا بدتر هستند؟

تخصص یک راه قدرتمند برای غلبه بر «تصادف» از ژنتیک بد است. هر چه مهارت خاصی را بیشتر فرا گیرید، رقابت برای دیگران سخت‌تر می‌شود. بسیاری از بدنسازان قوی‌تر از یک کشتی گیر عادی هستند، اما حتی یک بدنساز بزرگ ممکن است در مسابقه کشتی شکست بخورد زیرا قهرمان کشتی دارای قدرت خاصی است. حتی اگر شما باهوش‌ترین فرد نباشید، اغلب می‌توانید با برتر بودن در یک دسته بسیار محدود برنده شوید.

جوشیدن در آب سیب‌زمینی را نرم می‌کند، اما تخم‌مرغ را سفت می‌کند.

نمی‌توانید کنترل کنید که شما یک سیب‌زمینی یا تخم‌مرغ هستید، اما می‌توانید تصمیم بگیرید که در یک بازی شرکت کنید که بهتر است سفت یا نرم باشید. اگر محیطی مطلوب‌تر را پیدا کنید، می‌توانید وضعیت را از یک وضعیتی که شانس‌ها به ضد شماست به یک وضعیتی تبدیل کنید که شانس‌ها به سمت شماست.

چگونه از زن‌های خود بیشترین بهره را ببرید

زن‌های ما نیاز به تلاش را از بین نمی‌برند، بلکه آن را روشن می‌کنند. آن‌ها به ما می‌گویند که برای چه چیزی باید سخت کار کنیم. هنگامی که قوت‌های خود را درک می‌کنیم، می‌دانیم کجا باید زمان و انرژی خود را صرف کنیم. می‌دانیم کدام نوع فرصت‌ها را باید جستجو کنیم و از کدام نوع چالش‌ها باید اجتناب کنیم. هر چه بهتر طبیعت خود را درک کنیم، استراتژی ما بهتر خواهد بود.

تفاوت های زیستی اهمیت دارند. با این حال، تمرکز بر اینکه آیا شما قدرت خود را به اندازه کافی به کار بسته‌اید مفیدتر است تا مقایسه خود با دیگران. این که شما محدودیت طبیعی در هر توانایی خاصی دارید، هیچ ارتباطی با رسیدن به سقف توانایی های خود ندارد. مردم درگیر وجود محدودیت های خود می‌شوند به طوری که به ندرت تلاشی را که برای نزدیک شدن به آن‌ها لازم است، به کار می‌برند.

علاوه بر این، اگر شما تلاش نکنید، ژن‌ها نمی‌توانند شما را موفق کنند. بله، احتمالاً مربی باشگاه با عضلات زیبا ژن های بهتری داشته باشد، اما اگر شما همان تمرینات را انجام نداده‌اید، نمی‌توانید بگویید که آیا شما ژنتیکی بهتر یا بدتر داشته‌اید. تا زمانی که به همان اندازه افرادی که تحسین می‌کنید سخت کار نکنید، نمی‌توانید موفقیت آن‌ها را به عنوان شانس توصیف کنید. خلاصه‌ی این موضوع این است که یکی از بهترین راه‌ها برای تضمین اینکه عادات شما در طول مدت طولانی به شما حس رضایت بدهند، انتخاب رفتارهایی است که با شخصیت و مهارت های شما سازگاری دارند. روی آنچه که به طور طبیعی برایتان آسان است، سخت کار کنید.

خلاصه‌ی فصل

راز به حداکثر رساندن شانس موفقیت انتخاب میدان رقابت مناسب است.

عادت درست را انتخاب کنید و پیشرفت آسان است. عادت اشتباه را انتخاب کنید و زندگی یک مبارزه است.

ژن‌ها را نمی‌توان به راحتی تغییر داد، به این معنی که آن‌ها یک مزیت قدرتمند در شرایط مساعد و یک ضرر جدی در شرایط نامطلوب ایجاد می‌کنند.

عادات زمانی ساده‌تر می‌شوند که با توانایی‌های طبیعی شما هماهنگ باشند. عاداتی را انتخاب کنید که به بهترین وجه برای شما مناسب است.

بازی را انجام دهید که به نفع نقاط قوت شما باشد. اگر نتوانستید حوزه مورد نظر را پیدا کنید که به نفع شما باشد، یکی بسازید.

ژن‌ها نیاز به تلاش را از بین نمی‌برند.

آن را روشن می‌کنند. آن‌ها به ما می‌گویند که روی چه چیزی سخت کار کنیم.

۱۹

قانون طلایی: چگونه در زندگی و کار با انگیزه بمانیم



در سال ۱۹۵۵، دیزنیلند تازه در آن‌هایم، کالیفرنیا باز شده بود، و در همان زمان، یک پسر ده‌ساله وارد شد و درخواست کار کرد. قوانین کاری در آن دوران بسیار آسان بودند و این پسر توانست به عنوان فروشنده کتاب‌های راهنما با قیمت ۵۰ سنتی را بفروشد.

در عرض یک سال، او به فروشگاه جادویی دیزنی مهاجرت کرد و از کارکنان بزرگسال آنجا حرفه‌های جادو را یاد گرفت. او با شوخی‌ها آزمایش کرد و روال‌های ساده را روی مشتری‌ها آزمود. به زودی دریافت که علاقه او به اجرا کردن جادو نبود، بلکه اجرا کردن در کل بود. او هدف خود را تعیین کرد که یک کم‌دین شود.

از سالهای نوجوانی خود، او در کلوپ‌های کوچکی در اطراف لس آنجلس اجرا می‌کرد. تماشاگران کم بودند و نمایش او کوتاه بود. او به ندرت بیش از پنج دقیقه روی صحنه حضور داشت. بیشتر افراد حاضر در جمع، مشغول مصرف الکل یا صحبت با دوستان خود بودند و توجهی به او نمی‌کردند. یک شب، اجرای خود را در یک کلوپ خالی ارائه داد.

این کارها شکوه‌مند نبودند، اما هیچ شکی نیست که او در حال بهتر شدن بود. نمایش اول او تنها یک یا دو دقیقه طول می‌کشید. تا دبیرستان، موارد او گسترش یافته و شامل یک اجرای پنج دقیقه و چند سال بعد، یک نمایش ده دقیقه‌ای شده بود. در نوزده سالگی، هر هفته به مدت بیست دقیقه اجرا می‌کرد. برای طولانی کردن روال، او مجبور بود در طول نمایش سه قطعه شعر بخواند، اما مهارت‌هایش همچنان در حال پیشرفت بود.

او دهه دیگری را صرف تجربه‌ها، سبک سنگین کردن و تمرین کرد. او به عنوان یک نویسنده تلویزیونی شروع به کار کرد و به تدریج توانست در برنامه‌های گفتگویی خود حضور پیدا کند. تا اواسط دهه ۱۹۷۰، توانست به یک مهمان همیشگی در برنامه‌های *The Tonight Show* و *Saturday Night Live* تبدیل شود.

در نهایت، پس از تقریباً پانزده سال کار، این مرد جوان به شهرت رسید. او در شصت شهر در شصت و سه روز برنامه اجرا کرد. سپس هفتاد و دو شهر در هشتاد روز. و سپس هشتاد و پنج شهر در نود روز. بیست و هشت هزار و ۶۹۵ نفر در یک نمایش در اوهایو شرکت کردند. چهل و پنج هزار بلیت برای سه روز نمایش او در نیویورک فروخته شد. او به قله ژانر خود پرش کرد و یکی از موفق‌ترین کم‌دین‌های دوران خود شد. نام او استیو مارتین است.

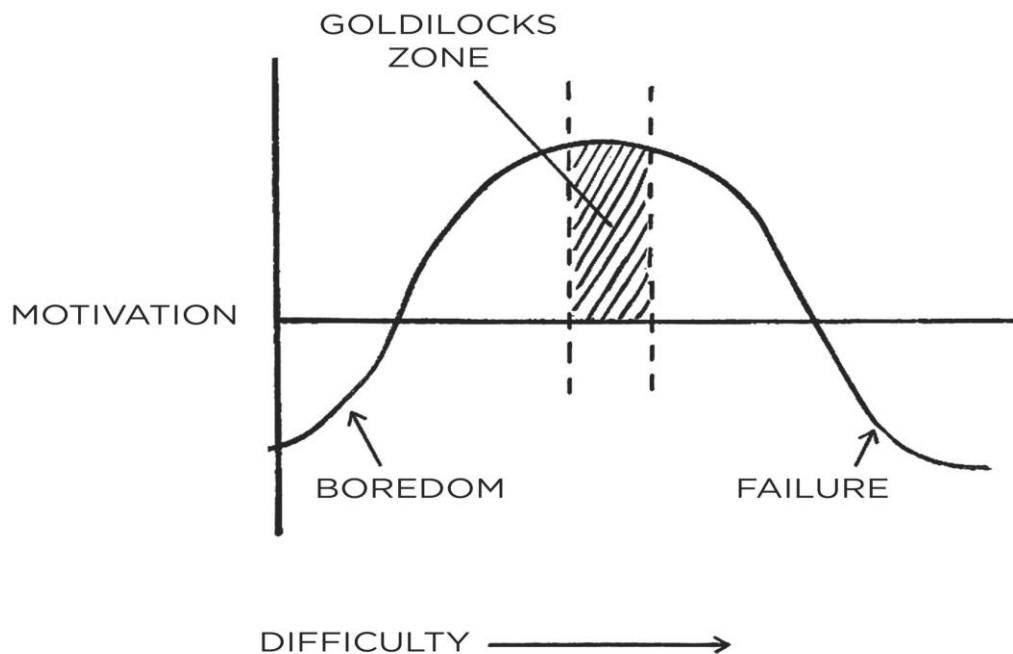
داستان مارتین دیدگاه جالبی را درباره اینکه برای پیوستن به عادات در طولانی مدت چه چیزی لازم است، ارائه می‌دهد. کم‌دین بودن برای ترسوها نیست. سخت است که تصور کنید یک شرایطی را که می‌تواند ترس را در قلب بیشتر مردم ایجاد کند تا تنها بر روی صحنه اجرا کردن وعدم به دست آوردن یک لبخند. اما استیو مارتین به مدت هیجده سال با این ترس روبرو شد. به عبارت خودش، «ده سال برای یادگیری، چهار سال برای بهبود و چهار سال به عنوان یک موفقیت بی‌نظیر».

چرا برخی افراد مانند مارتین به عادات خود پایبند هستند — چه کم‌دین بودن باشد، طراحی کارتون یا نواختن گیتار — در حالی که بیشتر ما با مشکلات حفظ انگیزه روبرو می‌شویم؟ چگونه می‌توانیم عاداتی را طراحی کنیم که ما را جذب کنند و همچنین با گذشت زمان کمرنگ نشوند؟ مدت‌هاست که دانشمندان به این سؤال می‌پردازند. اگرچه هنوز بسیاری چیزها برای یادگیری وجود دارد، اما یکی از یافته‌های مهم آن‌ها این است که راه برای حفظ انگیزه و دستیابی به سطوح بالای همت این است که در وظایفی با «دشواری قابل مدیریت» کار کنیم.

مغز انسان از چالش‌ها لذت می‌برد، اما تنها اگر در یک منطقه بهینه از دشواری قرار گیرد. اگر شما تنیس را دوست دارید و سعی کنید با یک کودک چهارساله مسابقه جدی بدهید، به سرعت خسته می‌شوید. خیلی آسان است. شما هر سری برنده می‌شوید. در مقابل، اگر بازیکن حرفه‌ای تنیسی مانند راجر فدرر یا سرنا ویلیامز بازی کنید، به سرعت انگیزه خود را از دست می‌دهید زیرا مسابقه خیلی دشوار است.

حالا تصور کنید که در تنیس بازی با کسی که هم سطح شماست رقابت می کنید. به تدریج بازی پیش می رود، شما چند بار برنده می شوید و چند بار می بازید. شما فرصت خوبی برای برد دارید، اما اگر واقعاً تلاش کنید. ذهن شما بر آن متمرکز می شود، افکار بیهوده کاهش می یابند و خود را به طور کامل در وظیفه فعلی سرمایه گذاری می کنید. این چالشی است که دارای دشواری قابل مدیریت است و یک مثال برجسته از قانون طلایی است. قانون طلایی می گوید که انسان ها هنگامی انگیزه بیشینه را تجربه می کنند که روی وظایفی کار کنند که دقیقاً در حاشیه توانمندی های فعلی آنها قرار دارد. نه خیلی سخت. نه خیلی آسان. به طور دقیق مناسب.

قانون طلایی



شکل ۱۵: حداکثر انگیزه زمانی رخ می دهد که با چالشی با دشواری قابل مدیریت مواجه می شوید. در تحقیقات روانشناسی این قانون به عنوان قانون یرکس-دادسون شناخته می شود که سطح بهینه برانگیختگی را به عنوان نقطه میانی بین کسالت و اضطراب توصیف می کند.

دوره کم‌دی مارتین یک نمونه عالی از عمل به قانون طلایی است. هر سال، او روند کم‌دی خود را گسترش می‌داد - اما فقط به میزان یک یا دو دقیقه. همیشه مطالب جدیدی را اضافه می‌کرد، اما همچنین چند شوخی را نیز نگه می‌داشت که تضمین شده بود که خنده به دست می‌آورد. تنها پیروزی‌های کافی بودند که او را تحریک می‌کردند و اشتباهات کافی بودند که او را مجبور به کار کند.

وقتی که شما در حال شروع یک عادت جدید هستید، مهم است که رفتار را حداکثر آسان نگه دارید تا بتوانید به آن پایبند باشید حتی زمانی که شرایط مناسب نیست. این یک ایده‌ای است که در طول بحث درباره قانون سوم تغییر رفتار به طور جزئی پوشش دادیم.

با این حال، بعد از برقراری یک عادت، مهم است که به طور مداوم با قدم‌های کوچک پیشرفت کنید. این بهبودها کوچک و چالش‌های جدید شما را درگیر می‌کنند. و اگر به طور مناسب در منطقه طلایی قرار بگیرید، می‌توانید به حالت جریان برسید.

حالت جریان، تجربه بودن «در منطقه بهینه» و شدیداً مشغول به یک فعالیت است. محققان سعی کرده‌اند این احساس را به شکلی کمی قابل اندازه‌گیری کنند. آن‌ها متوجه شدند که برای رسیدن به حالت جریان، یک وظیفه باید تقریباً ۴ درصد بیش از توان فعلی شما باشد. در زندگی واقعی، معمولاً امکان اندازه‌گیری دشواری یک عمل به این شکل وجود ندارد، اما ایده اصلی قانون طلایی همچنان باقی است: کار کردن بر روی چالش‌هایی با دشواری مناسب، یعنی چیزی در حاشیه توانایی شما، برای حفظ انگیزه بسیار مهم به نظر می‌رسد.

پیشرفت نیاز به تعادل دقیقی دارد. شما باید به طور منظم به دنبال چالش‌هایی باشید که شما را به اندازه‌ی خودتان تحریک کند، تا همچنان پیشرفت کافی برای حفظ انگیزه بکنید. رفتارها باید جدید باقی بمانند تا جذاب و رضایتبخش بمانند. بدون تنوع، خسته می‌شویم. و خستگی شاید بزرگترین دشمن در راه پیشرفت باشد. وقتی از کار کردن روی اهدافتان خسته می‌شوید چگونه متمرکز بمانید

پس از پایان دوران کارآفرینی من در بیسبال، به دنبال یک ورزش جدید بودم. به یک تیم وزنه‌برداری پیوستم و یک روز یک مربی برجسته به باشگاه ما سر زد. او در طول دوران حرفه‌ای خود با هزاران ورزشکار همکاری کرده بود، از جمله چندین نفر از اعضای تیم المپیک. خودم را معرفی کردم و ما درباره فرایند پیشرفت صحبت کردیم. پرسیدم «تفاوت بین بهترین ورزشکاران و بقیه چیست؟». «آن‌ها که موفقیت بیشتری دارند، چه کارهایی انجام می‌دهند که بقیه‌ی افراد نمی‌کنند؟»

او به عواملی اشاره کرد که ممکن است انتظارشان را داشته باشید: ژنتیک، شانس، استعداد. اما بعد چیزی را گفت که من انتظار نداشتم: «در نقطه‌ای به مشکلی برمیخورید که باید بتوانی کار کردن روزانه را که بارها و بارها است تحمل و کنترل کنی.»

پاسخ او من را متعجب کرد زیرا این یک رویکرد متفاوت درباره اخلاق کاری است. مردم درباره تحریک شدن برای کار کردن به هدف‌هایشان صحبت می‌کنند. می‌گویند همه چیز به شور و اشتیاق برمی‌گردد. مثلاً در کسب و کار، ورزش یا هنر، می‌شنوید مردم می‌گویند: «همه چیز به شوق و علاقه برمی‌گردد» یا «واقعاً باید بخواهید». به همین دلیل، بسیاری از ما وقتی که تمرکز و انگیزه خود را از دست می‌دهیم، افسرده می‌شویم زیرا فکر می‌کنیم که افراد موفق دارای یک ذخیره بی‌نهایت از علاقه هستند. اما این مربی می‌گفت که افراد واقعاً موفق به اندازه دیگران احساس کمبود انگیزه می‌کنند. تفاوت این است که آن‌ها به هر حال راهی برای حضور در آنجا پیدا می‌کنند، علیرغم احساس خستگی.

کسب مهارت نیاز به تمرین دارد. اما هر چه بیشتر چیزی را تمرین کنید، خسته کننده و روزمره می‌شود. با گذشت زمان و به دست آوردن پیشرفت‌های اولیه و یادگیری انتظارات، علاقه ما شروع به کاهش می‌کند. گاهی این اتفاق حتی سریع‌تر از آن رخ می‌دهد. کافی است چند روز متوالی به باشگاه بروید یا چند پست وبلاگ را به موقع منتشر کنید و اجازه دادن به خودتان برای یک روز نبودن مهم به نظر نمی‌رسد. همه چیز خوب پیش می‌رود. آسان است دلایلی برای داشتن یک روز آزاد داشته باشید زیرا در جای خوبی هستید.

بزرگترین تهدید برای موفقیت، خستگی است نه شکست. ما از عادات خسته می‌شویم زیرا جذابیت آن‌ها متوقف می‌شود. نتیجه مورد انتظار می‌شود. و با تبدیل شدن عادات ما به چیزهای عادی، پیشرفت‌مان از مسیر خارج می‌شود تا به نوآوری پردازیم. شاید به همین دلیل هست که در یک چرخه بی‌پایان گیر می‌کنیم و از یک تمرین به تمرین بعدی، یک رژیم غذایی به رژیم غذایی بعدی، یک ایده کسب و کار به ایده کسب و کار بعدی پریده می‌شویم. به محض تجربه کردن حتی کوچکترین کاهش انگیزه، شروع به جستجوی استراتژی جدید کنیم حتی اگر استراتژی قبلی همچنان کار می‌کرد. همانطور که ماکیاولی می‌گوید: «مردم به قدری طالب تازگی هستند که آن‌هایی که خوب عمل می‌کنند، به اندازه کسانی که بد عمل می‌کنند آرزوی تغییر را دارند.»

شاید به همین دلیل باشد که بسیاری از محصولات که اعتیاد آور هستند، محصولاتی هستند که شکل‌های متنوعی از تازگی ارائه می‌دهند. بازی‌های ویدیویی تازگی بصری را ارائه می‌دهند. غذاهای ناسالم تازگی‌های خوراکی را ارائه می‌دهند. هر یک از این تجربه‌ها عناصر مداومی از غافلگیری را ارائه می‌کنند.

در روانشناسی، این به عنوان پاداش متغیر شناخته می‌شود. * ماشین‌های اسلات مثالی رایج از این مفهوم در دنیای واقعی هستند. یک قمارباز زمانی به جایزه برخورد می‌کند، اما نه در فواصل قابل پیش‌بینی. سرعت پاداش متغیر است. این تغییرات باعث ایجاد شدیدترین افزایش دوپامین، تقویت بازخوانی حافظه و شتاب بخشیدن به تشکیل عادت می‌شود.

پاداش‌های متغیر قادر به ایجاد یک اشتیاق جدید نیستند، به این معنی که نمی‌توانید یک پاداشی را که افراد به آن علاقه‌ای ندارند، به شکلی متغیر به آن‌ها ارائه دهد و امیدوار باشد که نظر آن‌ها را تغییر دهد. اما آن‌ها راهی قدرتمند برای تقویت اشتیاق‌هایی که قبلاً تجربه کردیم هستند، زیرا کمترین کاهش خستگی را ایجاد می‌کنند. نقطه شیرین اشتیاق در تقسیم ۵۰/۵۰ بین موفقیت و شکست قرار دارد. نیمی از زمان شما آنچه را می‌خواهید دریافت می‌کنید و نیمی از زمان دریافت نمی‌کنید. شما به اندازه کافی «برنده شدن» نیاز دارید تا رضایت را تجربه کنید و به اندازه کافی «خواستن» نیاز دارید تا اشتیاق را تجربه کنید. این یکی از مزایای پیروی از قانون طلایی است. اگر از قبل به یک عادت علاقه‌مند هستید، کار کردن بر روی چالش‌هایی با سختی مناسب راهی خوب برای حفظ جذابیت موضوع است.

بطور طبیعی، همه عادت‌ها شامل جنبه‌ی پاداش متغیر نیستند و شما نمی‌خواهید همه‌ی آن‌ها چنین باشند. اگر گوگل تنها برخی از مواقع نتیجه‌ی جستجوی مفیدی ارائه می‌کرد، من به سرعت به یک رقیب می‌پیوستم. اگر اوبر تنها نصف سفرهایم را قبول می‌کرد، شکی نیست که از این سرویس بیشتر استفاده نمی‌کردم. و اگر هر شب دندان‌هایم را تمیز کرده و تنها بعضی اوقات به دهان تمیز می‌رسیدم، فکر می‌کنم آن را انجام نمی‌دادم. با پاداش متغیر یا بدون آن، هیچ عادتی برای همیشه جالب نخواهد ماند. در نقطه‌ای، همه در مسیر بهبود خود با چالش یکسانی روبه‌رو می‌شوند: شما باید عاشق خستگی شوید.

همه ما اهدافی داریم که می‌خواهیم به آن‌ها دست یابیم و رویاهایی که می‌خواهیم به واقعیت تبدیل شوند، اما اگر فقط زمانی که شرایط مساعد یا هیجان‌انگیز است، به کار پردازید، نمی‌توانید به اندازه‌ای پایدار باشید که نتایج قابل توجهی بدست آورید.

می‌توانم تضمین کنم که اگر موفق شوید یک عادت را شروع کنید و به آن پایبند باشید، روزهایی خواهد رسید که احساس می‌کنید که می‌خواهید تسلیم شوید. هنگامی که یک کسب و کار راه اندازی می‌کنید، روزهایی خواهد بود که نمی‌خواهید آن را ادامه دهید. هنگامی که در باشگاه ورزشی هستید، ست‌هایی وجود خواهد

داشت که حوصله ندارید تمام کنید. وقتی وقت نوشتن می‌رسد، روزهایی خواهد بود که دوست ندارید تایپ کنید. اما پیشرفت کردن در لحظاتی که آزاردهنده، دردناک یا خسته‌کننده است، تفاوت بین یک حرفه‌ای و یک آماتور را نشان می‌دهد.

حرفه‌ای‌ها به برنامه‌ریزی پایبند می‌مانند؛ آماتورها به زندگی اجازه می‌دهند راه را مسدود کند. حرفه‌ای‌ها می‌دانند چه چیزی برایشان مهم است و با هدف به سوی آن حرکت می‌کنند؛ آماتورها به واسطه فوریت‌های زندگی از مسیر خود منحرف می‌شوند.

دیوید کین، یک نویسنده و استاد مدیتیشن، به دانش‌آموزانش توصیه می‌کند که در هر شرایطی باید مدیتیشن انجام دهند. به همین ترتیب، شما می‌خواهید یک ورزشکار، نویسنده یا هر کسی دیگری باشید فقط در شرایط مساعد به فعالیت بپردازد. وقتی یک عادت واقعاً برای شما مهم است، باید حاضر باشید در هر حالتی به آن پایبند باشید.

حرفه‌ای‌ها حتی زمانی که حال و هوای مناسب ندارند، اقدام می‌کنند. آن‌ها شاید لذت نبرند، اما راهی پیدا می‌کنند تا همیشه به تمرینات پایبند باشند.

بسیاری از ست‌ها بوده که حس نکرده‌ام آن‌ها را تمام کنم، اما هرگز پشیمان از انجام تمرین نشده‌ام. بسیاری مقالاتی بوده که حس نکرده‌ام آن‌ها را بنویسم، اما هرگز پشیمان از منتشر کردن آن‌ها به موقع نشده‌ام. بسیاری از روزها بوده که می‌خواستم استراحت کنم، اما هرگز پشیمان از حضور و کار کردن در چیزی که برایم مهم بوده نشده‌ام.

تنها راه برای تبدیل شدن به برترین، علاقه بی‌پایان به انجام همان کار مکرراست. باید عاشق کسلی شوید.

خلاصه‌ی فصل

قانون طلایی بیان می‌کند که انسان‌ها هنگام کار بر روی وظایفی که در لبه توانایی‌های فعلی‌شان است، اوج انگیزه را تجربه می‌کنند.

بزرگترین تهدید برای موفقیت شکست نیست بلکه خستگی است.

همانطور که عادت‌ها روتین می‌شوند، کمتر جالب و کمتر رضایت بخش می‌شوند. ما خسته می‌شویم.

هر کسی زمانی می‌تواند سخت کار کند که انگیزه داشته باشد. این توانایی ادامه دادن در زمانی که کار هیجان‌انگیز نیست، تفاوت را ایجاد می‌کند.

حرفه‌ای‌ها به برنامه پایبند هستند. آماتورها اجازه می‌دهند زندگی مانع شود.

۲۰

نقطه ضعف خلق عادات خوب



عادات، پایه‌ای برای تسلط می‌سازند. در شطرنج، فقط زمانی که حرکات اولیه مهره‌ها به صورت خودکار در ذهن بازیکن جاری شوند، می‌تواند به سطح بعدی بازی تمرکز کند. هر بخش اطلاعاتی که به حافظه منتقل می‌شود، فضای ذهنی برای فکر کردن بیشتر را باز می‌کند. این در هر تلاشی صدق می‌کند. زمانی که حرکات ساده را به اندازه‌ای بلد باشید که بدون فکر انجام دهید، می‌توانید به جزئیات پیشرفته‌تر توجه کنید. به این ترتیب، عادات مبنای هر تلاش برای به‌دست آوردن برتری هستند.

با این حال، مزایای عادات با هزینه‌ای همراه هستند. در ابتدا، هر تکرار برای تسلط، سرعت و مهارت شما را توسعه می‌دهد. اما سپس، هنگامی که یک عادت به صورت خودکار در نظر گرفته می‌شود، حساسیت شما نسبت به بازخورد کاهش می‌یابد. شما در تکرارهای بدو فکر گرفتار می‌شوید. آسانتر اشتباهاتی را انجام می‌دهید. زمانی که می‌توانید «به قدر کافی خوب» را به صورت خودکار انجام دهید، دیگر به فکر بهبود آن نمی‌افتید.

مزیت عادت‌ها این است که ما می‌توانیم کارها را بدون فکر انجام دهیم. اما معایب عادت‌ها این است که شما به انجام کارها به روش خاصی عادت می‌کنید و دیگر به جزئیات کوچک اشتباهات توجه نمی‌کنید. شما فرض می‌کنید که بهبود می‌کنید زیرا تجربه به دست می‌آورد. در واقع، شما فقط عادت‌های فعلی خود را تقویت می‌کنید و بهبودی نمی‌یابید. برخی از تحقیقات نشان داده است که پس از تسلط بر یک مهارت، معمولاً یک کاهش ظریف در عملکرد طی زمان رخ می‌دهد.

معمولاً، این کاهش کوچک در عملکرد هیچ دلیل نگرانی نیست. شما نیازی به یک سیستم برای بهبود پیوسته نحوه مسواک زدن، بستن کفش یا تهیه نوشیدنی صبحگاهی خود ندارید. با اینگونه عادت‌ها، کفایت می‌کند. هر چه کمتر انرژی خود را بر صرف انتخاب‌های سطحی بگذارید، بیشتر می‌توانید آن را برای موارد واقعاً مهم صرف کنید.

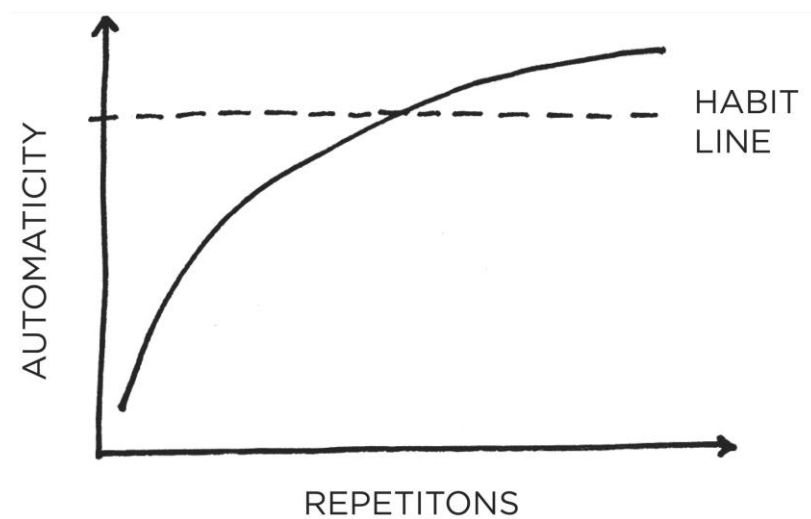
با این حال، وقتی می‌خواهید حداکثر قدرت خود را بهره‌برداری کنید و سطوح برتر عملکرد را دست یابید، نیاز به رویکردی دقیق‌تر دارید. نمی‌توانید به صورت کورانه همان کارها را تکرار کنید و انتظار داشته باشید استثنایی شوید. عادت‌ها ضروری هستند، اما برای تسلط کافی نیستند. آنچه که نیاز دارید، ترکیبی از عادت‌های اتوماتیک و تمرین هدفمند است.

عادت + تمرین هدفمند = تسلط

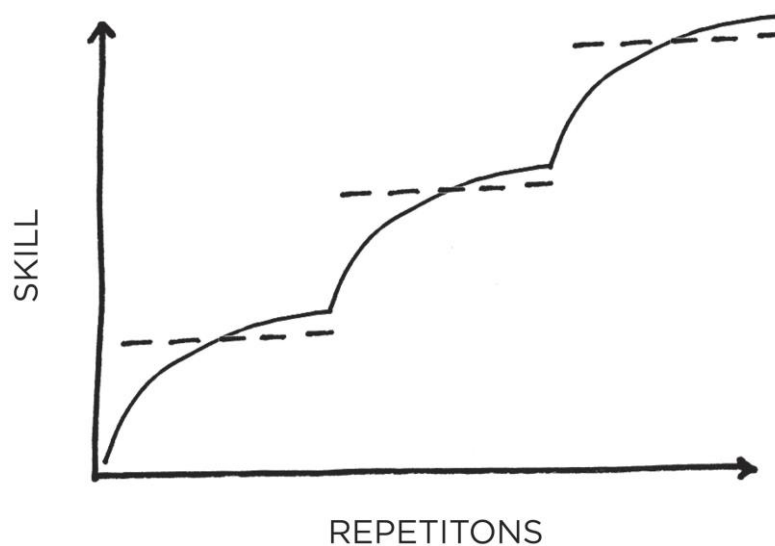
برای بهبود، برخی مهارت‌ها باید به صورت اتوماتیک در آورده شوند. بازیکنان بسکتبال باید بتوانند بدون فکر به دریبلینگ پردازند قبل از آنکه بتوانند به تسلط بر روی لی‌آپ‌ها با دست غیرتخصصی‌شان برسند. جراحان باید بتوانند اولین برش را تعداد زیاد بار تکرار کنند و حتی به انجام آن با چشم‌های بسته پردازند تا بتوانند روی صدها متغیر که در طی جراحی پیش می‌آید تمرکز کنند. اما پس از تسلط بر یک عادت، باید به قسمت تلاش دوباره برگردید و شروع به ساختن عادت بعدی کنید.

تسلط فرایندی است که تمرکز شما را بر یک عنصر بسیار کوچک از موفقیت متمرکز می‌کند، آن را تکرار می‌کنید تا مهارت را درونی کنید، و سپس از این عادت جدید به عنوان پایه‌ای برای پیشرفت به مرحله بعدی توسعه خود استفاده می‌کنید. وظایف قدیمی بار دوم آسانتر می‌شوند، اما در کل آسانتر نمی‌شود زیرا در حال حاضر انرژی خود را در چالش بعدی ترکیب می‌کنید. هر عادت سطح بعدی عملکرد را باز می‌کند. این یک چرخه بی‌پایان است.

تسلط بر یک عادت



تسلط بر یک رشته



شکل ۱۶: فرآیند تسلط مستلزم آن است که شما به تدریج بهبودهای لایه‌ها را روی یکدیگر انجام دهید، هر عادت بر آخرین مبنا تا زمانی که به سطح جدیدی از عملکرد رسیده باشد و دامنه بالاتری از مهارت‌ها درونی شود.

اگرچه عادات قدرتمند هستند، اما آنچه که نیاز دارید، روشی است که به شما کمک کند تا در طول زمان درک خود را از عملکردتان حفظ کنید، تا بتوانید به رفع نقص ها و بهبود مستمر بپردازید. در واقع، در لحظه ای که شروع به احساس مهارت کرده اید - درست در لحظه ای که کارها شروع به خودکار شدن می کنند و شما راحت تر می شوید - باید از سقوط در دام رضایت خودداری کنید.

راه حل چیست؟ برقراری یک سیستم برای بازتاب و بازبینی است.

چگونه عادت های خود را مرور کنید و اصلاحات خود را انجام دهید

در سال ۱۹۸۶، تیم لس آنجلس لیکرز یکی از ماهرترین تیم های بسکتبالی که تاکنون تشکیل شده بودند، را داشتند، اما به ندرت به این شکل به یاد می آیند. تیم در فصل ۱۹۸۵-۱۹۸۶ لیگ بسکتبال NBA با رکورد ۲۹ پیروزی و ۵ شکست شروع کرد. «متخصصان می گفتند ممکن است بهترین تیم تاریخ بسکتبال باشد»، سرمربی تیم پت رایلی پس از فصل گفت. به طرزی غافل گیرکننده، لیکرز در رقابت های پلی آف این فصل دچار مشکل شدند و در نهایت در نیمه نهایی کنفرانس غربی با شکست مواجه شدند و فصل را به پایان رساندند. «بهترین تیم تاریخ بسکتبال» حتی برای قهرمانی NBA به میدان نیامد.

بعد از آن شکست، رایلی از شنیدن درباره میزان استعداد بازیکنانش و از شنیدن درباره وعده های آینده تیم خسته شده بود. او نمی خواست شوک های برجسته را ببیند که به پیشروی تدریجی در کاهش عملکرد منجر می شد. او می خواست لیکرز هر شب با حداکثر توان خود بازی کند. در تابستان سال ۱۹۸۶، او یک برنامه برای دستیابی به همین هدف ایجاد کرد، یک سیستمی که به آن برنامه بهترین تلاش حرفه ای یا CBE می گفت.

رایلی توضیح داد: «وقتی بازیکنان برای اولین بار به لیکرز می پیوندند»، ما آمار بسکتبالشان را تا بازی های تیم ملی در دبیرستان پیگیری می کنیم. این را تحت عنوان گرفتن شمار آن ها می نامیم. ما به دنبال اندازه گیری دقیق توانایی هر بازیکن هستیم و سپس او را بر اساس این میزان در نقش و برنامه تیم تربیت می کنیم، با فرض آنکه او به میانگین خود پایبند بماند و آن را بهبود بخشد. "

پس از تعیین سطح عملکرد ابتدایی بازیکن، رایلی یک مرحله کلیدی را اضافه کرد. او از هر بازیکن خواست «در طول فصل، حداقل ۱ درصد بهبود در خروجی خود داشته باشد. اگر موفق شوند، این یک CBE یا بهترین تلاش حرفه ای است.» مشابه تیم دوچرخه سواری بریتانیایی که در فصل اول مورد بحث قرار گرفت، لیکرز به دنبال دستیابی به عملکرد برتر با بهتر شدن کمی در هر روز بود.

رایلی تاکید می کرد که CBE به معنای فقط امتیازها و آمارها نیست، بلکه به معنای ارائه «بهترین تلاش روحی، ذهنی و جسمی» است. «بازیکنان برای اجازه دادن به حریف تا برخورد کند وقتی می دانند که در برابر او قلبی اعلام می شود، پریدن برای توپ های گمشده، پیگیری توپ ها بدون در نظر گرفتن احتمال دستیابی به آن ها، کمک به هم تیمی وقتی که بازیکنی که او مسئولیت دفاع را داشته است از او عبور کرده است، و سایر کارهایی که به عنوان «قهرمانان بی صدا» شناخته می شوند، امتیاز دریافت می کردند.»

به عنوان یک نمونه، فرض کنید که مجیک جانسون - ستاره لیکرز در آن زمان - در یک بازی ۱۱ امتیاز، ۸ ریباند، ۱۲ پاس گل، ۲ سرقت توپ و ۵ خطا داشته باشد. همچنین مجیک به خاطر به دنبال توپ افتادن نمره (+۱) یک «قهرمان بی صدا» دریافت می کرد. در نهایت، او در این بازی تصویری به مدت کلی ۳۳ دقیقه بازی کرده بود.

اعداد مثبت (۱۱ + ۸ + ۱۲ + ۲ + ۱) در مجموع به ۳۴ می رسند. سپس، از این عدد، تعداد ۵ تراشه را کم می کنیم (۳۴-۵) و به ۲۹ می رسیم. در نهایت، عدد ۲۹ را بر تعداد دقیق بازی شده (۳۳) تقسیم می کنیم.

$$۰,۸۷۹ = ۳۳/۲۹$$

در اینجا، عدد CBE برای مجموعه بازی های مجیک ۸۷۹,۰ است. این عدد برای تمام بازیکنان محاسبه می شد و میانگین CBE است که از بازیکنان خواسته می شد آن را در طول فصل بهبود دهند. رایلی عملکرد فعلی هر بازیکن را با نه تنها عملکرد گذشته آن ها مقایسه می کرد بلکه با عملکرد بازیکنان دیگر در لیگ. به عبارت رایلی، «ما اعضای تیم را در کنار حریفان لیگی که در همان پست بازی می کنند و تعریف نقش مشابهی دارند، قرار می دهیم و آن ها را رتبه بندی می کنیم.»

نویسنده ورزشی جکی مک مولان اشاره کرده است: «رایلی هر هفته عملکرد برترین بازیکنان لیگ را با حروف بزرگ بر روی تابلوی سیاه می نوشت و آن ها را با بازیکنان معادل در ترکیب خود مقایسه می کرد. بازیکنان قوی و قابل اعتماد به طور عمومی امتیازی در محدوده ۶۰۰ دریافت می کردند، در حالی که بازیکنان برجسته حداقل امتیاز ۸۰۰ را کسب می کردند. مجیک جانسون که در طول فصل حرفه ای خود ۱۳۸ بار سه برابر کسب کرد، اغلب بیش از ۱۰۰۰ امتیاز کسب می کرد.»

همچنین لیکرز بر توسعه ی پیشرفت سالانه تأکید داشت و با مقایسه ی داده های CBE در طول سال ها، به تاریخچه اشاره میکرد. رایلی می گوید: «ما داده های ماه نوامبر ۱۹۸۶ را در کنار ماه نوامبر ۱۹۸۵ قرار دادیم و به

بازیکنان نشان دادیم که در مقایسه با همان نقطه زمانی در فصل گذشته بهتر یا بدتر از آن عمل می کنند. سپس نشان دادیم که عملکرد آن ها در ماه دسامبر ۱۹۸۶ نسبت به نوامبر چگونه است.»

لیکرز در اکتبر ۱۹۸۶ برنامه CBE را راه اندازی کردند. هشت ماه بعد، آن ها قهرمان NBA شدند. در سال بعد، پت رایلی تیم خود را به تیترا دیگری رهنمون کرد و لیکرز اولین تیمی در بیست سال گذشته شدند که دو بار پیاپی قهرمانی NBA را کسب کردند. پس از این اتفاق، او گفت: «پشتیبانی از یک تلاش، مهمترین چیز برای هر پروژه ای است. راه برای موفقیت این است که یاد بگیرید چگونه کارها را به درستی انجام دهید و سپس هر بار به همان شیوه عمل کنید.»

برنامه CBE یک مثال برجسته از قدرت تامل و بازبینی است. لیکرز از قبل با استعداد بودند. CBE به آن ها کمک کرد تا بیشترین بهره را از ظرفیت خود ببرند و اطمینان حاصل کنند که عاداتشان بهبود می یابد و به تدریج نیاز به بهبود پیدا نمی کند.

تامل و بازبینی، بهبود بلندمدت همه عادات را ممکن می سازد زیرا شما را از اشتباهاتتان آگاه می کند و به شما کمک می کند مسیرهای ممکن برای بهبود را در نظر بگیرید. بدون تامل، ممکن است بهانه ها بیاوریم، توجیهاتی را ارائه دهیم و به خودمان دروغ بگوییم. برای تشخیص اینکه آیا در مقایسه با دیروقت بهتر یا بدتر عمل می کنیم، فرآیندی نداریم.

نمونه های برتر در همه زمینه ها در انواع مختلفی به تأمل و بازبینی مشغول می شوند و این فرآیند نیازی به پیچیدگی ندارد. الیود کیپچوگه، دونده کنیایی، یکی از برترین دونده های ماراتن تاریخ و صاحب مدال طلا المپیک است. او هنوز پس از هر تمرین، یادداشتی می نویسد که در آن عملکرد تمرین روز را بررسی کرده و به دنبال بخش هایی است که می توانند بهبود یابند. به طرز مشابه، شناگر طلایی، کیتی لدکی، وضعیت سلامت خود را با امتیازی بین ۱ تا ۱۰ ثبت کرده و یادداشت هایی درباره تغذیه و کیفیت خواب خود را اضافه می کند. او همچنین زمان های ثبت شده توسط شناگران دیگر را نیز ثبت می کند. در پایان هر هفته، مربی وی یادداشت هایش را مرور کرده و نظرات خود را اضافه می کند.

این موضوع فقط مربوط به ورزشکاران نیست، هنگامی که کمدین کریس راک در حال آماده سازی محتوای جدید خود است، او ابتدا در کلوپ های شبانه کوچک که تعداد زیادی حضور نمی یابند صدها شوخی را آزمایش می کند. او یک دفترچه یادداشت را همراه خود بر روی صحنه می آورد و یادداشت می کند که کدام قسمت ها

مورد استقبال قرار می گیرند و کجا نیاز به اصلاح دارد. چند خط شوخی که خوب جواب داده اند، اساس نمایش جدید او را تشکیل می دهد.

من مدیران و سرمایه گذارانی می شناسم که یک «دفترچه تصمیم گیری» نگه می دارند که در آن تصمیمات اصلی که هر هفته می گیرند را، دلایل اتخاذ آن تصمیم را و نتیجه مورد انتظار را ثبت می کنند. آن ها در پایان هر ماه یا سال، تصمیمات خود را مرور می کنند تا ببینند که کجا درست تصمیم گرفته اند و کجا اشتباه کرده اند.

دستیابی به بهبود نه تنها درباره یادگیری عادت ها است، بلکه درباره بهینه سازی آن ها نیز می باشد. بازتاب و مرور اطمینان می دهد که وقت خود را بر روی موارد صحیح صرف کنید و هرگاه لازم باشد تصحیحاتی انجام دهید، همانند پت رایلی که هر شب تلاش بازیکنان خود را تنظیم می کند. شما نمی خواهید عادتی را ادامه دهید که ناکارآمد شده است.

شخصاً، من دو روش اصلی برای بازتاب و مرور استفاده می کنم. هر سال در ماه دسامبر، یک مرور سالانه انجام می دهم که در آن سال گذشته را بازبینی می کنم. عادت هایم را بررسی می کنم و تعداد مقالاتی که منتشر کردم، تعداد تمریناتی که انجام دادم، تعداد مکان هایی که بازدید کردم و موارد دیگر را جمع بندی می کنم. سپس، با پاسخ دادن به سه سوال، بر روی پیشرفت خود (یا ناکامی) اظهار نظر می کنم:

۱. امسال چه اتفاق خوبی افتاد؟

۲. چه چیزی امسال خیلی خوب پیش رفت؟

۳. چه چیزی یاد گرفتم؟

شش ماه بعد، وقتی تابستان فرا می رسد، من یک گزارش از سازگاری (Integrity Report) انجام می دهم. مانند همه، من هم با خیلی از اشتباهات روبه رو می شوم. گزارش سازگاری به من کمک می کند تا بفهمم کجا اشتباه کرده ام و انگیزه می دهد تا به مسیر صحیح بازگردم. من این گزارش را به عنوان یک زمان برای بازنگری در ارزش های اصلی خود و بررسی آنکه آیا در تطابق با آن ها زندگی می کنم استفاده می کنم. در این مرحله، من به هویت خود و چگونگی کار برای تبدیل شدن به نوعی از افرادی که می خواهم شوم، بررسی می کنم.

گزارش سالانه صداقت من به سه سوال پاسخ می دهد:

۱. ارزش های اصلی که زندگی و کار من را هدایت می کند چیست؟

۲. در حال حاضر چقدر با صداقت زندگی و کار می کنم؟

۳. چگونه می توانم استاندارد بالاتری را در آینده تعیین کنم؟

این دو گزارش زمان زیادی را نمی گیرند - تنها چند ساعت در سال - اما آن ها دوره های بحرانی اصلاح و بهبود هستند. آن ها از لغزش تدریجی که رخ می دهد وقتی که به دقت توجه نمی کنم، جلوگیری می کنند. آن ها یادآوری سالانه ای هستند تا به هویت مطلوب خود بازگردی کنم و در نظر بگیرم که چگونه عاداتم به من در تبدیل شدن به نوعی از افرادی که می خواهم شوم، کمک می کند. آن ها نشان می دهند که کی باید عاداتم را بهبود دهم و چالش های جدیدی را به عهده بگیرم و کی باید تلاش هایم را کاهش دهم و بر روی مبانی تمرکز کنم.

تأمل همچنین می تواند احساس چشم انداز را به همراه داشته باشد. عادات روزانه به دلیل تجمعی که دارند قدرتمند هستند، اما نگران شدن بیش از حد درباره هر انتخاب روزانه مانند نگاه کردن به خودتان در آینه از فاصله یک اینچ است. شما می توانید هر نقص را ببینید و از دیدن تصویر کلی خارج شوید. به همین ترتیب، عدم بررسی عادادتان مانند هرگز نگاه نکردن به آینه است.

شما از نقص هایی که به راحتی قابل تصحیح هستند، مطلع نیستید، مانند لکه ای روی پیراهنتان یا خوراکی بین دندان هایتان. بازخورد کافی وجود ندارد. تأمل و بازبینی دوره ای مانند نگاه کردن به خودتان در آینه از فاصله معقول است. شما می توانید تغییرات مهمی که باید ایجاد کنید را ببینید، بدون اینکه دیدن تصویر کلی را از دست بدهید. شما می خواهید به تمامی رشته کوه ها نگاه کنید، نه درگیر هر قله و دره جزئی شوید.

به عنوان آخرین نکته، تأمل و بازبینی زمانی ایده آل را فراهم می کند تا به یکی از مهم ترین جوانب تغییر رفتار بپردازیم: هویت

چگونه می‌توان باورهایی را که شما را عقب نگه می‌دارد شکست

در ابتدا، تکرار عادت برای ایجاد شواهدی از هویت مطلوب شما ضروری است. با تبدیل شدن به هویت جدید، همان باورها می‌توانند از مرحله بعدی رشد شما بازداري کنند. زمانی که هویت شما در مقابل شما عمل کند، آن هویت نوعی «غرور» را ایجاد می‌کند که شما را به انکار نقاط ضعف خود تشویق می‌کند و از رشد واقعیتان جلوگیری می‌کند. این یکی از بزرگترین نقاط ضعف ساختن عادت‌ها است.

هر چه یک ایده برای ما مقدس‌تر باشد - یعنی عمیق‌تر به هویت ما گره بخورد - قوی‌تر از آن در برابر انتقاد دفاع خواهیم کرد. شما این را در هر صنعتی می‌بینید. معلم مدرسه‌ای که روش‌های نوین تدریس را نادیده می‌گیرد و به برنامه‌های درسی امتحان شده و واقعی خود پایبند است. مدیری که نه کار که متعهد به انجام کارها به روش خودش است. جراحی که عقاید همکاران جوان ترش را رد می‌کند. گروهی که در ابتدا آل‌بومی هیجان‌انگیز تولید می‌کند و سپس در یک رکود گیر می‌کنند. هر چه بیشتر به یک هویت بچسبیم، رشد فراتر از آن سخت‌تر می‌شود.

یک راه حل این است که هیچ جنبه‌ای از هویت خود را غالب نکنید. به عبارت پل گراهام، یک سرمایه‌گذار، «هویت خود را کوچک نگه دارید». هرچه بیشتر یک باور را برای خودتان تعریف کنید، توانایی تطبیق با چالش‌های زندگی کاهش می‌یابد. اگر همه چیز را به عنوان نقش یک پوینت گارد یا همکار در شرکت یا هرچه دیگری تعبیر کنید، از دست دادن آن جنبه از زندگی شما را نابود می‌کند. اگر شما یک گیاهخوار هستید و سپس شرایط شما را مجبور به تغییر رژیم غذایی کند، بازگشت به خودتان برایتان سخت خواهد بود. وقتی به یک هویت به خصوص به شدت وابسته باشید، شکننده می‌شوید. یک چیز را از دست دهید خودتان را از دست می‌دهید.

بیشترین بخش از زندگی جوانم، ورزشکار بودن یک بخش عمده‌ای از هویت من بود. پس از پایان دوران بازی‌های بیسبالم، دچار کشمکش در پیدا کردن خودم شدم. وقتی تمام زندگیتان را به صورت یک راه تعریف کنید و آن ناپدید شود، حالا شما کی هستید؟

افرادی که در ارتش خدمت کرده‌اند و کاسب‌هایی گذشته، احساسات مشابهی را گزارش می‌کنند. اگر هویت شما با یک باور مانند «من یک سرباز عالی هستم» پیوند خورده باشید، در زمان پایان دوره خدمت چه اتفاقی می‌افتد؟ برای بسیاری از صاحبان کسب‌وکار، هویت آن‌ها به صورتی مشابه «من مدیرعامل هستم» یا «من

بنیانگذارم» است. اگر هر لحظه زندگیتان را بر روی کسب و کار خود صرف کرده‌اید، پس از فروش شرکت چه احساسی خواهید کرد؟

کلیدی برای کاهش از دست دادن این هویت‌ها، تعریف مجدد خودتان به گونه‌ای است که شما بخش‌های مهمی از هویتتان را حفظ کنید، حتی اگر نقش خاص شما تغییر کند.

«من یک ورزشکار هستم» به «من فردی هستم با روانی قوی که چالش‌های فیزیکی را دوست دارم» تغییر می‌کند.

«من یک سرباز عالی هستم» به «من فردی منضبط هستم، قابل اعتماد و کارم در تیم عالی است» تبدیل می‌شود.

«من مدیرعامل هستم» به «من فردی هستم که خیلی چیزها را ساخته و خلق می‌کنند» تغییر کند.

هنگامی که هویت به طور مؤثری انتخاب شود، می‌تواند انعطاف‌پذیر به جای شکست‌پذیر باشد. همانند آبی که در اطراف موانع جاری می‌شود، هویت شما با شرایط تغییرکننده همکاری می‌کند به جای مقابله با آن‌ها.

نقل قول زیر از تائو ته چینگ به طور کامل این ایده‌ها را خلاصه می‌کند:

انسان‌ها نرم و منعطف به دنیا می‌آیند؛ وقتی می‌میرند، سفت و سخت می‌شوند.

گیاهان نرم و لطیف زاده می‌شوند؛ وقتی می‌میرند، شکستنی و خشک می‌شوند.

بنابراین، هرکسی که سفت و غیرانعطاف باشد، شاگرد مرگ است.

هرکسی که نرم و انعطاف‌پذیر باشد، شاگرد زندگی است.

سخت و سفت شکست خواهد خورد.

نرم و منعطف پیروز خواهد شد.

لائوتسه

عادت‌ها بسیاری از مزایا را به ارمغان می‌آورند، اما نقطه ضعف آن‌ها این است که ما را در الگوهای قبلی تفکر و عمل خود قفل می‌کنند - حتی زمانی که جهان پیرامون ما در حال تغییر است. همه چیز ناپایدار است. زندگی به طور مداوم در حال تغییر است، بنابراین شما باید به طور دوره‌ای بررسی کنید که آیا عادت‌ها و باورهای

قدیمی شما هنوز به شما خدمت می کنند یا خیر. عدم آگاهی از خود سمی است. اما تفکر و بازبینی نقش پادزهر ایفا می کند.

خلاصه‌ی فصل

مزیت عادت‌ها این است که می‌توانیم بدون فکر کردن، کارها را انجام دهیم. نکته منفی این است که ما به اشتباهات کوچک توجه نمی‌کنیم.

عادات + تمرین هدفمند = تسلط

انعکاس و مرور فرآیندی است که به شما امکان می‌دهد در طول زمان نسبت به عملکرد خود آگاه باشید.

هر چه بیشتر به یک هویت بچسبیم، رشد فراتر از آن سخت‌تر می‌شود.

نتیجه

راز نتایجی که ماندگار هستند

در اینجا یک تمثیل یونان باستان وجود دارد که به سوریته‌ها معروف است اینجا یک پارابول یونان باستان به نام «پارادوکس سوریتهس» وجود دارد که درباره تأثیر یک اقدام کوچک که به اندازه کافی بار تکرار شود، صحبت می‌کند. یکی از فرمولاسیون‌های این پارادوکس به این صورت است: آیا یک سکه می‌تواند یک نفر را ثروتمند کند؟ اگر به یک نفر یک پشته از ده سکه بدهید، نمی‌توانید ادعا کنید او ثروتمند است. اما اگر یک سکه دیگر بیافزایید؟ و یکی دیگر؟ و دوباره یکی دیگر؟ در نقطه‌ای به اجبار باید اقرار کنید که هیچ کس نمی‌تواند ثروتمند باشد مگر اینکه یک سکه توانایی ایجاد ثروت را در او داشته باشد.

می‌توان همین راجع به عادات اتمی نیز گفت. آیا یک تغییر کوچک می‌تواند زندگی شما را تحول دهد؟ احتمالاً نخواهید گفت. اما اگر یک تغییر دیگر ایجاد کنید؟ و یکی دیگر؟ و دوباره یکی دیگر؟ در نقطه‌ای به اجبار باید اقرار کنید که زندگی شما توسط یک تغییر کوچک تحول کرده است.

مقصود اصلی در تغییر عادت، بهبود ۱ درصدی تک تک، نیست بلکه هزاران این تغییرات هستند. این تغییرات اتمی که پشت سر هم قرار می‌گیرند، هر کدام یک واحد اساسی از سیستم کلی هستند.

در ابتدا، بهبودهای کوچک اغلب به نظر بی‌معنی می‌رسند زیرا تحت وزن سیستم می‌ریزند. همانطور که یک سکه ثروتمندان نمی‌کند، یک تغییر مثبت مانند مدیتیشن کردن برای یک دقیقه یا خواندن یک صفحه در روز، احتمالاً تفاوت قابل توجهی ایجاد نخواهد کرد.

با گذشت زمان، هر چه ادامه دهید و تغییرات کوچک را به یکدیگر اضافه کنید، ترازوی زندگی شروع به حرکت می‌کند. هر بهبودی مانند اضافه کردن یک دانه شن به سمت مثبت ترازو است که با آهستگی و در طول زمان، چیزها را به سمت شما تمایل می‌دهد. در نهایت، اگر با آن ادامه دهید، به یک نقطه تعادل می‌رسید. ناگهان، به نظر می‌رسد که رعایت عادات خوب آسانتر است. وزن سیستم در حال کار برای شماست و نه در برابر شما.

در طول این کتاب، به داستان های بیش از ده ها نفر از عملکردکنندگان برتر نگاه کردیم. درباره ی قهرمانان المپیک، هنرمندان برنده جوایز، رهبران کسب و کار، پزشکانی که جان ها را نجات داده اند و کمدینان ستاره که همه از علم عادات کوچک برای فراگیری هنر خود و رسیدن به بالاترین سطح در زمینه خود استفاده کرده اند، شنیده ایم. هر یک از افراد، تیم ها و شرکت هایی که بررسی کرده ایم، با شرایط متفاوتی روبه رو شده اند، اما در نهایت به همان روش پیشرفت کرده اند: از طریق تعهد به بهبودهای کوچک، قابل پایدار و پیوسته.

موفقیت یک هدف برای رسیدن یا یک خط پایان برای گذر از آن نیست. بلکه یک سیستم برای بهبود و یک فرآیند بی نهایت برای پالایش است. در فصل ۱ گفته بودم: «اگر با تغییر عادات خود مشکل دارید، مشکل شما نیست، مشکل سیستم شماست. عادت های بد بارها و بارها تکرار می شوند نه به این خاطر که شما تغییر نمی خواهید، بلکه به این خاطر است که شما سیستم نادرستی برای تغییر دارید.»

همانطور که این کتاب به پایان می رسد، امیدوارم که این عکس العمل درست باشد. با چهار قانون تغییر رفتار، شما یک مجموعه ابزار و راهبردهایی را در اختیار دارید که می توانید از آن ها برای ساختن سیستم های بهتر و شکل دادن به عادت های بهتر استفاده کنید. گاهی اوقات یک عادت سخت به یاد آوردن خواهد بود و شما باید آن را آشکار کنید. در برخی موارد، احساس می کنید که شروع کردن به آن دلچسب نیست و شما باید آن را جذاب کنید. در موارد بسیاری ممکن است عادت بسیار دشوار باشد و شما باید آن را آسان کنید. و گاهی، احساس نمی کنید که با آن پایبند باشید و شما باید آن را رضایت بخش کنید.

رفتارها بدون زحمت هستند رفتارها دشوار است

اینجا. اینجا.

نامرئی واضح

غیر جذاب جذاب

سخت آسان

راضی کننده

نیست رضایت بخش

شما می‌خواهید عادات خوب خود را با واضح، جذاب، آسان و رضایت بخش به سمت چپ این طیف سوق دهید. در همین حال، شما می‌خواهید عادات بد خود را با نامرئی، غیرجذاب، سخت و ناراضی کردن آن‌ها به سمت راست دسته‌بندی کنید.

این یک فرایند پیوسته است. هیچ خط پایانی وجود ندارد. هیچ راه حل دائمی وجود ندارد. هر زمان که بهبود می‌خواهید، می‌توانید از چهار قانون تغییر رفتار استفاده کنید تا زمانی که محدودیت بعدی را پیدا کنید. آن را آشکار کنید. آن را جذاب کنید. آن را آسان کنید. آن را رضایت‌بخش کنید. بارها و بارها. همیشه به دنبال راهی برای بهتر شدن یک درصدی بعدی هستید.

راز به دست آوردن نتایجی که ماندگار هستند، همیشه ادامه دادن به بهبودها است. آنچه که می‌توانید ایجاد کنید اگر فقط ادامه دهید، بسیار قابل توجه است. آنچه که می‌توانید از نظر کسب و کار ایجاد کنید اگر از کار برنگردید، بسیار قابل توجه است. آنچه که می‌توانید از نظر بدنی ساخته شود اگر آموزش را متوقف نکنید، بسیار قابل توجه است. آنچه که می‌توانید از نظر ثروت ساخته شود اگر پس‌انداز را متوقف نکنید، بسیار قابل توجه است. آنچه که می‌توانید از نظر دوستی‌ها ساخته شود اگر مراقبت را متوقف نکنید، بسیار قابل توجه است. عادت‌های کوچک اضافه نمی‌شوند، بلکه تجمع می‌یابند.

این قدرت عادات اتمی است.

تغییرات کوچک = نتایج قابل توجه

ضمیمه

در ادامه چه چیزی را باید بخوانید؟



با تشکر فراوان برای اینکه وقت گذاشتید و این کتاب را خواندید. اشتراک این کتاب را با شما بسیار لذت بخش بود. اگر به دنبال چیزی برای خواندن بعدی هستید، اجازه دهید یک پیشنهاد بدهم.

اگر از «عادت های اتمی» لذت بردید، احتمالاً از سایر کتاب های من نیز لذت می برید. مقالات جدیدتر من به صورت هفتگی در خبرنامه رایگان من ارسال می شوند. اشتراک گیرندگان نیز اولین نفرهایی هستند که از جدیدترین کتاب ها و پروژه های من باخبر می شوند. در نهایت، به علاوه کارهای خودم، هر ساله فهرستی از کتاب های مورد علاقه خودم از نویسندگان دیگر در زمینه های مختلف را به اشتراک می گذارم.

درس های کوچک از چهار قانون



در این کتاب، یک مدل چهار مرحله ای برای رفتار انسانی معرفی کرده ام: محرک، آرزو، واکنش، پاداش. این چارچوب، نه تنها به ما یاد می دهد چگونه عادت های جدیدی ایجاد کنیم، بلکه برخی بینش های جالبی درباره رفتار انسانی نیز روشن می کند.

مرحله مشکل
۱. نشانه
۲. میل شدید به
فاز حل
۳. واکنش
۴. جایزه

در این بخش، من چندین درس (و چند تکه از سلیقه های مشترک) که توسط این مدل تأیید شده اند را جمع آوری کرده ام. هدف از این مثال ها، برای شفاف سازی این است که چقدر این چارچوب در توصیف رفتار انسانی مفید و گسترده است. هنگامی که این مدل را درک می کنید، می توانید مثال های آن را در همه جا مشاهده کنید.

آگاهی مقدم بر میل است. یک خواسته (craving) زمانی ایجاد می شود که به یک سیگنال اهمیتی نسبت دهید. مغز شما یک احساس یا ارتباطی را برای توصیف وضعیت فعلی تان ساخت می کند و این به معنای این است که یک خواسته تنها پس از توجه به یک فرصت ایجاد می شود.

خوشبختی به سادگی فقدان میل است وقتی شما یک سیگنال را مشاهده می کنید، اما تمایلی به تغییر وضعیت خود ندارید، شما با وضعیت فعلی تان راضی هستید. خوشبختی درباره دستیابی به لذت (که شادی و رضایت است) نیست، بلکه درباره عدم تمایل است. آن وقتی رخ می دهد که شما هیچ تمایلی به تغییر وضعیت نداشته باشید. خوشبختی وقتی بدست می آید که شما دیگر نخواهید خواست وضعیت خود را تغییر دهید.

با این حال، خوشبختی موقت است زیرا همیشه تمایل جدیدی پدیدار می شود. همانطور که Caed Budris می گوید: «خوشبختی فاصله ای است بین برآورده شدن یک تمایل و شکل گیری تمایل جدید.» به همین ترتیب، رنج و درد فاصله ای است بین خواستن تغییر در وضعیت و بدست آوردن آن.

این ایده لذت است که ما به دنبال آن هستیم. ما به تصویر لذتی که در ذهنمان ایجاد می کنیم، پیگیری می کنیم. در زمان اقدام، نمی دانیم چگونه خواهد بود که به آن تصویر دست پیدا کنیم (یا حتی آیا ما را راضی خواهد کرد یا خیر). احساس رضایت فقط پس از آن اتفاق می افتد. این است که ویکتور فرانکل، نورولوژیست اتریشی، هنگامی که می گوید خوشبختی قابل تعقیب نیست، بلکه باید نتیجه ای آن شود. خواستن تعقیب می شود. لذت از عمل نتیجه می شود.

آرامش زمانی اتفاق می افتد که مشاهدات خود را به مشکل تبدیل نکنید. قدم اول در هر رفتار، مشاهده است. شما یک اشاره، یک پیام، یک رویداد را متوجه می شوید. اگر شما نخواهید بر اساس آنچه مشاهده می کنید عمل کنید، آنگاه در آرامش هستید.

خواسته باوری درباره خواستن برطرف کردن همه چیز است. مشاهده بدون خواسته باوری، به معنای درک این است که شما نیازی به برطرف کردن هیچ چیز ندارید. خواسته های شما به طور بی نظم و وحشتناک نیستند. شما خواسته ایجاد تغییر در حالت خود ندارید. ذهن شما مشکلی برای حل برای شما ایجاد نمی کند. شما فقط در حال مشاهده و وجود هستید.

چرایی به اندازه کافی بزرگ می توانید بر هر روشی غلبه کنید. فریدریش نیچه، فیلسوف و شاعر آلمانی، به طور مشهوری گفت: «کسی که چرایی برای زندگی داشته باشد، تقریباً هر چگونگی را تحمل می کند.» این عبارت

حاوی یک حقیقت مهم درباره رفتار انسان است. اگر انگیزه و خواسته شما به اندازه کافی بزرگ باشد (به عبارت دیگر، چرا برای اقدام شما وجود دارد)، شما حتی در شرایطی که بسیار دشوار است، اقدام خواهید کرد. خواسته بزرگ می تواند اقدام بزرگ را تغذیه کند - حتی زمانی که مقاومت زیادی وجود دارد.

کنجکاو بودن بهتر از باهوش بودن است. بودن متحمل و کنجکاو بیش از بودن هوشمند برای انجام کارها مهم است، زیرا این ویژگی ها منجر به اقدام می شوند. هوشمند بودن به تنهایی هرگز نتایج مطلوبی را به همراه ندارد، زیرا شما را به اقدام وادار نمی کند. خواسته، نه هوش، است که عامل اصلی رفتار است. همانطور که ناول راویکانت می گوید: «ترفند برای انجام هر کاری ابتدا تشویق به آن است.»

احساسات رفتار را هدایت می کنند. هر تصمیمی در سطحی از احساسات اتخاذ می شود. هر چه دلایل منطقی شما برای اقدام باشد، شما تنها به دلیل احساسات به اجرای آن ها تشویق می شوید. در واقع، افرادی که در قسمت های عاطفی مغز آسیب دیده اند، می توانند بسیاری از دلایل اقدام را بیان کنند اما هنوز عمل نمی کنند زیرا احساساتی برای آن ها تحریک کننده نیستند. به همین دلیل احساس خواست قبل از اقدام قرار می گیرد. ابتدا احساسات، سپس رفتار می آید.

ما تنها زمانی می توانیم منطقی و منطقی باشیم که احساساتی شده باشیم. حالت اصلی مغز احساس کردن است؛ حالت ثانویه آن تفکر است. واکنش اولیه ما - قسمت سریع و بی هوش مغز - برای احساس و پیش بینی بهینه شده است. واکنش دوم ما - قسمت کند و آگاه مغز - قسمتی است که «تفکر» را انجام می دهد.

روانشناسان این را به عنوان سیستم ۱ (احساسات و قضاوت های سریع) در مقابل سیستم ۲ (تحلیل منطقی) می نامند. احساس اولیه (سیستم ۱) در ابتدا ظاهر می شود و تنظیمات راشنی تنها در مرحله بعدی (سیستم ۲) مداخله می کند. این موضوع زمانی عالی کار می کند که دو سیستم به هم می خورند، اما زمانی که آن ها هماهنگ نیستند، باعث تفکر غیرمنطقی و عاطفی می شود.

پاسخ شما به دنبال احساسات شماست. در فعالیت ها و افکار ما، ریشه ها در آنچه که جذاب می یابیم است و نه لزوماً در آنچه منطقی است. دو نفر می توانند به همان مجموعه ای از حقایق توجه کنند و با وجود اینکه اطلاعات یکسانی را دریافت می کنند، واکنش های بسیار متفاوتی نسبت به آن ها از خود نشان دهند زیرا این حقایق را از طریق فیلتر عاطفی خاص خودشان عبور می دهند. این یکی از دلایلی است که برخاستن از احساسات معمولاً قدرتمندتر از برخاستن از منطق است. اگر یک موضوع باعث ایجاد احساساتی در فردی شود، او به ندرت به

داده‌ها علاقه‌مند خواهد شد. به همین دلیل احساسات می‌توانند تهدیدی جدی برای تصمیم‌گیری هوشمندانه باشند.

در یک دیدگاه دیگر می‌توان گفت: بیشتر مردم معتقدند که واکنش منطقی، واکنشی است که به آن‌ها منافع می‌رساند: واکنشی که به مطالبات آن‌ها پاسخ می‌دهد. به دست آوردن موقعیت عاطفی نسبتاً بی‌طرف، به شما امکان می‌دهد واکنش خود را بر اساس داده‌ها و نه احساسات بنیادین کنید.

رنج باعث پیشرفت می‌شود. منبع تمام رنج و رنجش نیاز به تغییر وضعیت است. همچنین، منبع تمام پیشرفت نیز همین است. آرزو برای تغییر وضعیت، نیرویی است که شما را به انجام اقدام می‌اندازد. این آرزوی داشتن بیشتر است که انسان را به جستجوی بهبودها، توسعه فناوری‌های جدید و دستیابی به سطحی بالاتر می‌کشاند. با داشتن آرزو، ما ناراضی هستیم اما پُرانرژی. بدون آرزو، ما راضی هستیم اما کمبود همت داریم.

اعمال شما نشان می‌دهد که چقدر چیزی را می‌خواهید. اگر شما همواره می‌گویید که چیزی اولویت شماست، اما هرگز اقدامی در این راستا نمی‌کنید، به نظر می‌رسد واقعاً مایل به آن نیستید. حالا وقت آن رسیده است که با خودتان به گفتگوی صادقانه‌ای بپردازید. اقدامات شما واقعیتی مربوط به انگیزه‌های واقعی شما را نشان می‌دهند.

ثواب آن سوی فداکاری است.

پاسخ (توضیح انرژی) همواره قبل از پاداش (جمع‌آوری منابع) قرار می‌گیرد. «حالت خوشحالی دویدن» فقط پس از دویدن سخت بدست می‌آید. پاداش فقط پس از صرف کردن انرژی به دست می‌آید.

خودکنترلی سخت است زیرا رضایت بخش نیست. پاداش نتیجه‌ای است که خواسته‌های شما را رضایت می‌بخشد. این باعث می‌شود که خودکنترل بی‌اثر باشد، زیرا مهار خواسته‌هایمان به طور معمول آن‌ها را حل نمی‌کند. مقاومت در برابر تمنا، خواسته را رضایت نمی‌بخشد؛ بلکه آن را نادیده می‌گیرد. این فضا را برای گذشت خواسته ایجاد می‌کند. خودکنترل نیازمند رها کردن یک خواسته است تا آن را رضایت نبخشیم.

انتظارات ما رضایت ما را تعیین می‌کند. فاصله بین خواسته‌ها و پاداش‌های ما تعیین‌کننده حس رضایتمندی ما پس از انجام یک عمل است. اگر عدم تطابق بین انتظارات و نتایج مثبت باشد (تعجب و خوشحالی)، آنگاه احتمال تکرار رفتار در آینده بیشتر است. اگر عدم تطابق منفی باشد (ناامیدی و ناراضی بودن)، آنگاه احتمال تکرار کاهش می‌یابد.

به عنوان مثال، اگر انتظار داشته باشید که ۱۰ دلار دریافت کنید و ۱۰۰ دلار دریافت کنید، احساس عالی می‌کنید. اگر انتظار داشته باشید که ۱۰۰ دلار دریافت کنید و ۱۰ دلار دریافت کنید، احساس ناراضی بودن خواهید کرد. انتظار شما، رضایت شما را تغییر می‌دهد. تجربه‌ای متوسط که پیش از آن انتظارات بالا داشته باشید، ناامیدی است. تجربه‌ای متوسط که پیش از آن انتظارات پایینی داشته باشید، خوشایند است. وقتی که دوست داشتن و خواستن تقریباً یکسان باشد، احساس رضایت خواهید کرد.

رضایت = دوست داشتن - خواستن

این حکمت پشت نقل معروف سنکا است: «فقیری، نه داشتن کم است، بلکه آرزو کردن بیشتر است.» اگر خواسته‌های شما از دستاوردهایتان بیشتر باشد، همواره ناراضی خواهید بود. شما همیشه وزن بیشتری را بر روی مسئله قرار می‌دهید تا راه حل.

خوشبختی نسبی است. وقتی که ابتدا شروع به اشتراک گذاشتن نوشته‌هایم به صورت عمومی کردم، سه ماه طول کشید تا هزار نفر مشترک شوند. وقتی به این دستاورد رسیدم، آن را به پدر و مادر و دوست دخترم گفتم. ما جشن گرفتیم. احساس هیجان و انگیزه می‌کردم. چند سال بعد متوجه شدم که هر روز هزار نفر در حال عضویت می‌شوند. اما حتی فکر هم نمی‌کردم که به کسی بگویم. این مسئله طبیعی به نظر می‌رسید. نتایجی که در یکصد برابر سریعتر از قبل می‌گرفتم، باعث خوشحالی کمی در من می‌شد. تا چند روز بعد، درک کردم که چقدر غیرمعقول است که از چیزی که تنها چند سال قبل مانند یک رویا به نظر می‌رسید، جشن نگیرم.

درد شکست با اوج انتظار ارتباط دارد. وقتی که خواسته‌ها بالاست، احساس ناخوشایندی می‌کنید که نتوانستید از نتیجه خوشتان بیاید. عدم دستیابی به چیزی که می‌خواهید، بیشتر اذیت می‌کند نسبت به عدم دستیابی به چیزی که اصلاً زیاد به آن فکر نمی‌کردید. به همین دلیل است که مردم می‌گویند: «نمی‌خواهم امیدهایم را بالا ببرم.»

احساسات هم قبل و هم بعد از رفتار ظاهر می‌شوند. قبل از بازیگری، احساسی وجود دارد که به شما انگیزه می‌دهد - ولع. پس از بازیگری، احساسی وجود دارد که به شما یاد می‌دهد عمل را در آینده تکرار کنید - پاداش.

نشانه < هوس (احساس) < پاسخ < پاداش

(احساس)

احساس ما بر نحوه عمل ما تأثیر می‌گذارد و نحوه عمل ما بر احساس ما تأثیر می‌گذارد.

میل آغاز می‌شود. لذت پایدار است. تمایل و پسند، دو عامل مهم در رفتار هستند. اگر رویدادی جذاب نباشد، هیچ دلیلی برای انجام آن ندارید. شوق و اشتیاق، عواملی هستند که رفتار را آغاز می‌کنند. اما اگر لذت بخش نباشد، هیچ دلیلی برای تکرار آن ندارید. لذت و رضایت، عواملی هستند که رفتار را حفظ می‌کنند. حس پارانرژی بودن، شما را به اقدام ترغیب می‌کند. حس موفقیت، شما را به تکرار آن اقدام ترغیب می‌کند.

امید با تجربه کاهش می‌یابد و با پذیرش جایگزین می‌شود. هنگامی که فرصتی برای اولین بار ظاهر می‌شود، امید به آنچه ممکن است رخ دهد وجود دارد. انتظار شما (شوق) تنها بر اساس وعده‌هاست. اما در بار دوم، انتظار شما بر پایه واقعیت استوار می‌شود. شما شروع به درک عملکرد فرآیند می‌کنید و امیدتان به تدریج به یک پیش‌بینی دقیق‌تر و قبولی نتیجه محتمل تبدیل می‌شود.

این یکی از دلایلی است که ما به طور مداوم به دنبال طرح‌های سریع یا کاهش وزن جدید هستیم. طرح‌های جدید امید را به دلیل عدم تجربه‌هایی برای پایه‌گذاری انتظاراتمان به ارمغان می‌آورند. استراتژی‌های جدید به نظر می‌رسند جذاب‌تر از استراتژی‌های قدیمی هستند زیرا می‌توانند امید بی‌حدی را به ارمغان آورند. همانطور که آریستوتل گفت: «جوانان به سادگی گول می‌خورند زیرا آن‌ها سریع به امید می‌اندازند.» شاید این را می‌توان به شکلی دیگر بیان کرد: «جوانان به سادگی گول می‌خورند زیرا تنها امید دارند.» تجربه‌ای برای ریشه‌گذاری انتظار وجود ندارد.

در آغاز، تنها امید دارید.

چگونه می توان این ایده ها را در تجارت به کار برد؟



توسط سال ها تجربه، در شرکت های فورچون ۵۰۰ و شرکت های نوپا درباره نحوه استفاده از علم عادات کوچک برای راه اندازی کسب و کارهای کارآمدتر و ساختن محصولات بهتر، سخنرانی کرده ام. من بسیاری از راهبردهای عملی ترین را در یک فصل اضافی کوتاه جمع آوری کرده ام. فکر می کنم این بخش کوچک بسیار مفید را به عنوان یک افزوده بسیار مفید به ایده های اصلی مطرح شده در کتاب «عادات اتمی» ببینید.

شما می توانید این فصل را در: atomichabits.com/business دانلود کنید

چگونه می توان این ایده ها را در فرزندپروری به کار برد؟



یکی از پرسش هایی که بیشتر از همه از خوانندگان شنیده می شود، به شکلی مشابه «چگونه می توانم کودکانم را برای انجام این کارها متقاعد کنم؟» است. ایده های مطرح شده در کتاب «عادات اتمی» قصد دارند به طور کلی بر روی تمامی رفتارهای انسانی (نوجوانان نیز) قابل اعمال باشند، به این معنی که باید در متن اصلی کتاب راهبردهای مفیدی شما پیدا کنید. با این حال، تربیت کودکان دارای چالش های خود است. به عنوان یک فصل اضافی، یک راهنمای مختص به کارگیری این ایده ها به والدین تهیه کرده ام.

شما می توانید این فصل را در: atomichabits.com/parenting دانلود کنید

قدردانی‌ها



در ایجاد این کتاب، به شدت به دیگران تکیه کرده‌ام. قبل از هر کس دیگر، باید از همسرم، کریستی، که در طول این فرایند بدیهی بوده است، تشکر کنم. او در نگارش یک کتاب همه نقش‌هایی را که یک شخص می‌تواند در آن بازی کند، ایفا کرده است: همسر، دوست، طرفدار، نقاد، ویراستار، پژوهشگر، روان‌درمانگر. این هیچ اغراقی نیست که بگویم که این کتاب بدون حضور او، همان نبوده و شاید اصلاً وجود نداشته باشد. همانطور که همه چیز در زندگی‌مان است، ما این را با هم انجام دادیم.

دوم، از خانواده‌ام سپاسگزارم، نه تنها بخاطر حمایت و تشویق‌هایشان درباره این کتاب، بلکه بخاطر اعتقادی که به من دارند بدون درنظر گرفتن پروژه‌هایی که در حال کار بر روی آن‌ها هستم. از سال‌های بسیاری است که از حمایت و پشتیبانی والدین، پدربزرگ‌ها و برادران و خواهرانم بهره‌مند شده‌ام. به ویژه، می‌خواهم مامان و بابای عزیزم بدانند که آن‌ها را دوست دارم. احساس ویژه‌ای است که والدینتان طرفدار بزرگ‌ترین شما هستند.

سوم، به دستیارم، لیندسی ناکلز. در این مرحله، شغل او با توصیف مخالفت می‌کند زیرا از او خواسته شده است که تقریباً هر کاری را که برای یک تجارت کوچک تصور می‌شود انجام دهد. خوشبختانه، مهارت‌ها و استعدادهای او از شیوه مدیریت مشکوک من قوی‌تر است. برخی از بخش‌های این کتاب به همان اندازه که متعلق به من است، مال اوست. من عمیقاً از کمک او سپاسگزارم.

در مورد محتوا و نگارش کتاب، فهرست بلندبالایی از افراد برای تشکر دارم. برای شروع، چند نفر هستند که من آنقدر از آن‌ها آموخته‌ام که ذکر نام آن‌ها جرم است. لئو بابوتا، چارلز داهیگ، نیر ایال، و بی‌جی فاگ هر کدام به شیوه‌های معناداری بر افکار من در مورد عادات تأثیر گذاشته‌اند. آثار و ایده‌های آن‌ها را می‌توان در سراسر این

متن به صورت پاشیده یافت. اگر از این کتاب لذت بردید، شما را تشویق می‌کنم که نوشته‌های آن‌ها را نیز بخوانید.

در مراحل مختلف نگارش از راهنمایی بسیاری از ویراستاران خوب بهره بردم. از پیتر گوزاردی تشکر می‌کنم که مرا در مراحل اولیه نویسندگی راهنمایی کرد و وقتی واقعاً به آن نیاز داشتم، به شلوارش لگد زد. من مدیون بلیک اتوود و رابین دلابو هستم که اولین پیش‌نویس‌های زشت و دیوانه‌وار بلندم را به دست نوشته‌ای فشرده و خواندنی تبدیل کردند. و من از آن بارنگروور به خاطر توانایی او در افزودن کمی کلاس و سبک شاعرانه به نوشتار من سپاسگزارم.

مایلم از بسیاری از افرادی که نسخه‌های اولیه این دست نوشته را مطالعه کردند، از جمله بروس آمونز، داریسی آنسل، تیم بالارد، ویشال بهاردواج، شارلوت تشکر کنم.

بلنک، جروم برت، سیم کمپبل، آل کارلوس، نیکی کیس، جولی چانگ، جیسون کالینز، دبرا کروی، راجر دولی، تیاگو فورته، مت گارتلند، اندرو گیرر،

رندی گیفن، جان گیگانتی، آدام گیلبرت، استفان

گینت، جرمی هندون، جین هوروات، جواکیم

جانسون، جاش کافمن، آن کاوانا، کریس کلاوس،

زیک لوپز، کدی میکون، سید مدسن، کیرا مک گراث،

امی میچل، آنا مویز، استیسی موریس، تارا نیکول

نلسون، تیلور پیرسون، مکس شانک، تری شلتون، جیسون شن، جیکوب زانگلیدیس و آری زلمانو. کتاب از نظرات شما بسیار سود برد.

از تیم Avery و Penguin Random House که این کتاب را به واقعیت تبدیل کردند، از شما متشکرم. من یک تشکر ویژه از ناشرم، مگان نیومن، به خاطر صبر بی‌پایانش در حالی که دائماً ضرب الاجل‌ها را عقب می‌انداختم، مدیونم. او فضای لازم را برای خلق کتابی که به آن افتخار می‌کردم به من داد و در هر مرحله از ایده‌هایم دفاع کرد. به نینا، به خاطر توانایی او در دگرگون کردن نوشته‌های من و در عین حال حفظ پیام اصلی

من. به لپندسی، فارین، کیسی و بقیه اعضای تیم PRH که پیام این کتاب را به افراد بیشتری منتقل کردند که من به تنهایی نمی توانستم به آن دسترسی پیدا کنم. به پیت گارسو برای طراحی جلدی زیبا برای این کتاب.

و به نماینده من، لیزا دیمونا، برای راهنمایی و بینش او در هر مرحله از فرآیند انتشار.

به بسیاری از دوستان و اعضای خانواده که پرسیدند «کتاب چطور پیش می رود؟» و وقتی به ناچار پاسخ دادم «آهسته آهسته» - متشکرم. هر نویسنده ای هنگام نوشتن یک کتاب با چند لحظه تاریک روبرو می شود و یک کلمه محبت آمیز می تواند کافی باشد تا روز بعد دوباره ظاهر شوید.

مطمئنم افرادی هستند که فراموش کرده ام، اما فهرست به روز شده ای از افرادی که به روش های معناداری بر تفکر من تأثیر گذاشته اند را در [jamesclear.com/thanks](https://amesclear.com/thanks) نگه می دارم.

و در نهایت به شما زندگی کوتاه است و شما با خواندن این کتاب بخشی از وقت گرانبهای خود را با من تقسیم کرده اید. متشکرم.

- می ۲۰۱۸

یادداشت



این بخش، فهرست مفصلی از یادداشت‌ها، منابع، و استنادها برای هر فصل در کتاب آورده‌ام. من

مطمئن باشید که اکثر خوانندگان این فهرست را کافی خواهند یافت. با این حال، من همچنین می‌دانم که ادبیات علمی در طول زمان تغییر می‌کند و ممکن است مراجع این کتاب نیاز به به روزرسانی داشته باشد. علاوه بر این، من کاملاً انتظار دارم که در جایی از این کتاب اشتباهی مرتکب شده باشم - یا در نسبت دادن یک ایده به شخص اشتباه یا عدم اعتبار دادن به کسی که باید آن را انجام دهم.

علاوه بر یادداشت‌های زیر، می‌توانید فهرست کاملی از یادداشت‌های پایانی و اصلاحات به‌روز شده را در atomichabits.com/endnotes پیدا کنید.

مقدمه

همه ما با شکست مواجه هستیم: ممکن است پیرسید شانس چطور است؟ شانس مهم است، مطمئناً. عادت‌ها تنها چیزی نیستند که بر موفقیت شما تأثیر می‌گذارند، اما احتمالاً مهم‌ترین عاملی هستند که در کنترل شما هستند. و تنها راهبرد خودسازی که منطقی به نظر می‌رسد این است که بر آنچه می‌توانید کنترل کنید تمرکز کنید.

بنیانگذار و سرمایه گذار ناوال راویکانت: ناوال راویکانت

(@naval)، «برای نوشتن یک کتاب عالی، ابتدا باید کتاب شوید.»

Twitter، ۱۵ مه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/naval/status/964946934807626>.

«محرک، واکنش، پاداش»: BF Skinner، The Behavior of Organisms (نیویورک: Appleton-Crofts، ۱۹۳۸).

«سرنخ، روال، پاداش»: چارلز دوهیگ، قدرت عادت: چرا ما آنچه را که در زندگی و تجارت انجام می‌دهیم انجام می‌دهیم (نیویورک: رندوم هاوز، ۲۰۱۴).

فصل ۱

یک مدال قدیمی در بازی‌های المپیک المپیک: مت اسلیتر، «چگونه دوچرخه‌سواری جی‌بی‌بی از تراژیک به جادو تبدیل شد»، بی‌بی‌سی اسپورت، ۱۴ آوریل ۲۰۰۸، http://news.bbc.co.uk/sport/hi/olympics/cycling/stories/2008/04/080414_olympics_cycling_1.shtml.

تور دو فرانس: تام فوردایس، «تور دو فرانس ۲۰۱۷: آیا کریس فروم کمترین علاقه‌مندترین ورزشکار بریتانیایی است؟»، BBC Sport، ۲۳ ژوئیه ۲۰۱۷، http://www.bbc.com/sport/cycling/2017/07/170723_olympics_cycling_1.shtml.

یکی از تولیدکنندگان دوچرخه در اروپا از فروش دوچرخه امتناع کرد: ریچارد مور، مغز متفکر: چگونه دیو بریلزفورد چرخ را دوباره اختراع کرد (گلاسکو: BackPage Press، ۲۰۱۳).

«کل جریان از این ایده ناشی شد»: مت اسلیتر، «دوچرخه سواری المپیک: دستاوردهای حاشیه‌ای زیربنای تسلط تیم GB است»، بی‌بی‌سی،

۸ آگوست ۲۰۱۲، <http://www.bbc.com/sport/olympics/> ۱۴۳۹/۰۲.

بریلزفورد و مربیان تبلیغات کوچکی را انجام می‌دهند: تیم هارفورد، «درآمدهای حاشیه‌ای مهم هستند اما تغییر دهندگان بازی تغییر می‌کنند»، تیم هارفورد، آوریل ۲۰۱۷، <http://timharford.com/marginal-gains-madd-but-gam-echan-gers-transform> ۴۰/۷۲۰.

Even p داخل کامیون تیم را سفید کرد: Eben Harrell.

چگونه ۱٪ بهبود عملکرد منجر به طلای المپیک شد؟

Harvard Business Review، ۳۰ اکتبر ۲۰۱۵، <http://hbr.org/2015/10/how-performance-improvements-led-olympic-gold> - p ۱/، «چگونه یک تیم دوچرخه‌سواری، شاهین‌ها را قهرمانان NFC کرد»، رینگر، ۱۲ سپتامبر ۲۰۱۷، <http://www.theringer.com/nfl/atlantafalcons-tomas-dimitroff-cycling-2016-09-12/> ۷۲۰er.com/nfl/team-sky.

تنها پنج سال پس از به قدرت رسیدن بریلسفورد: از نظر فنی، سوارکاران بریتانیایی ۵۷ درصد مدال‌های دوچرخه‌سواری جاده و پیست را در المپیک ۲۰۰۸ به دست آوردند. ۱۴ مدال طلا در مسابقات دوچرخه سواری جاده و پیست بدست آمد. بریتانیایی‌ها هشت تای آن‌ها را بردند. بریتانیایی‌ها امتیاز را بالا بردند: «رکوردهای جهانی و المپیک در بازی‌های المپیک تابستانی ۲۰۱۲ به ثبت رسید»، ویکی‌پدیا، ۸ دسامبر ۲۰۱۷، http://en.wikipedia.org/wiki/World_and_Olympic_records_set_at_the_2012_Summer_Olympics#Cycling y m ۲۰s://.

Bradley Wiggins اولین سیکلیست بریتانیایی شد: اندرو لانگمور،

«برادلی ویگینز»، دایره المعارف بریتانیکا، <http://www.britannica.com/biography/Bradley-Wiggins> ۲۱ آوریل ۲۰۱۸.

کریس فروم برنده شد: کارن اسپارکس، «کریس فروم»، دایره المعارف بریتانیکا، <http://www.britannica.com/biography/cris-froome> / کریس-فروم، آخرین ویرایش در ۲۳ اکتبر ۲۰۱۷.

در طول ده سال از ۲۰۰۷ تا ۲۰۱۷: «مدال های کسب شده توسط تیم دوچرخه سواری بریتانیای کبیر در مسابقات قهرمانی جهان، بازی های المپیک و بازی های پارالمپیک از سال ۲۰۰۰» دوچرخه سواری بریتانیا، http://www.britishcycling.org.uk/gbcyclingteam/article/Gbrst_gbcyclingteam-Medal-History — ۹۹Wzw. ۸CV ۴ ۸dWAP j q ۰ c=EN#K ۰ team-GB-Cycling-Team-Medal-History — دسترسی به ۸ ژوئن ۲۰۱۸، ۳-۷ برابر بهتر به پایان خواهید رسید: جیسون شن، یک کارآفرین و نویسنده، نگاهی اولیه به این کتاب داشت. پس از خواندن این فصل، او خاطرنشان کرد: «اگر سودها خطی بودند، پیش بینی می کردید که ۳،۶۵ برابر بهتر باشید. اما از آنجایی که نمایی است، بهبود در واقع ۱۰ برابر بیشتر است. ۳ آوریل ۲۰۱۸.

عادات مورد علاقه مشترک هستند: بسیاری از مردم متوجه شده اند که چگونه عادت ها در طول زمان تکثیر می شوند. در اینجا برخی از مقالات و کتاب های مورد علاقه من در این زمینه آمده است: لئو بابوتا، «قدرت سرمایه گذاری عادت»، عادات ذن، ۲۸ ژانویه ۲۰۱۳.

<http://zenhabits.net/bank>: مورگان هاوسل، «پایگاه فوق العاده قوی»، صندوق مشارکتی، ۳۱ اکتبر ۲۰۱۷، <http://www.collaborativefund.com/blog/the-freakishly-strong-base>؛ دارن هاردی، اثر مرکب (نیویورک: ونگارد چاپ، ۲۰۱۲).

یک کار اضافی را انجام دهید: همانطور که سام آلمن می گوید، «افزایش کوچک بهره وری، که در طی ۵۰ سال ترکیب شده، ارزش زیادی دارد».

«بهره وری»، سم آلمن. ۱۰ آوریل ۲۰۱۸، <http://blog.samaltman.com/productivity>.

شمشیری دو لبه هستند: من می خواهم به جیسون هر ها اعتبار بدهم که در اصل عادت هایی را به این شکل برای من توصیف می کند. جیسون هر ها (@jhreha)، «آنها یک شمشیر دو لبه هستند»، توییت، ۲۱ فوریه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/jhreha/status/433841037906439>.

هر چه کارهای بیشتری را بتوانید بدون فکر انجام دهید: مایکل (@r3mmay)، «اساس بهره وری عادت ها هستند. هر چه کارهای بیشتری به صورت خودکار انجام دهید، متعاقباً از انجام کارهای بیشتری آزاد می شوید.

این اثر ترکیب می‌شود،» توییتر، ۱۰ آوریل ۲۰۱۸، <https://twitter.com/mmay/status/983897437182498496>، هر کتابی که می‌خوانید نه تنها به شما آموزش می‌دهد: این ایده - که یادگیری ایده‌های جدید ارزش ایده‌های قدیمی شما را افزایش می‌دهد - چیزی است که من برای اولین بار در مورد آن از پاتریک اوشاگنسی شنیدم، که می‌نویسد: «به همین دلیل دانش ترکیب می‌شود. چیزهای قدیمی که ارزش آن‌ها ۱۰/۴ بود، می‌توانند به ۱۰/۱۰ تبدیل شوند که توسط کتاب دیگری در آینده باز می‌شود. <http://investorfieldguide.com/reading-tweet-storm>

سرطان ۸۰ درصد از عمر خود را غیرقابل شناسایی به پایان می‌رساند: «چگونه زندگی طولانی‌تر و با کیفیت‌تری با دکتر پیتتر آتیا، MD»، راهنمای میدانی سرمایه‌گذار، ۷ مارس ۲۰۱۷، <http://investorfieldguide.com>.

بازی‌های سن آنتونیو: مت مور، «فینال‌های NBA: سنگ، چکش و شکافتن عظمت اسپرز در بازی ۷»، CBS Sports، ۲۱ ژوئن ۲۰۱۳، <http://www.cbssports.com/nba/news/nba-finals-a-rock-hammer-and-cracking-of-sports-majesty-in-game-7>.

الهام‌بخش این ترسیم [@MichaelW](https://twitter.com/MichaelW) از توییتی با عنوان «فریب خطی در مقابل نمایی» توسط [@MichaelW](https://twitter.com/MichaelW) گرفته شد. ۱۹ مه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/MichaelW/status/983897437182498496>.

بذر عادت همیشه: این پاراگراف با الهام از نقل قولی از آقای میرچا، حساب کاربری در توییتر، نوشته شده است: «هر عادت زندگی خود را با یک تصمیم آغاز کرد.» <https://twitter.com/misttermircea>. هدف نمی‌تواند چیزی باشد که برنده‌ها را از بازنده‌ها متمایز می‌کند: کلاه به مربی کراس فیت، بن برگرون، برای الهام بخشیدن به این نقل قول در طی گفتگوی من با او در ۲۸ فوریه ۲۰۱۷.

شما به سطح ۷ می‌افزید: این خط از جمله زیر از Archilochus الهام گرفته شده است: «ما به سطح انتظارات خود نمی‌رسیم، ما به سطح آموزش خود سقوط می‌کنیم.»

فصل ۲

می‌توانید آن‌ها را مانند زنان یک پیاز تصور کنید: نوک کلاه به سیمون سینک. چارچوب «دایره طلایی» او از نظر طراحی مشابه است، اما موضوعات مختلفی را مورد بحث قرار می‌دهد. برای اطلاعات بیشتر، نگاه کنید به سیمون سینک، شروع با چرا: چگونه رهبران بزرگ همه را به اقدام الهام می‌دهند (لندن: نمونه کارها/پنگوئن، ۲۰۱۳)، ۳۷.

من تصمیم گرفتم که ناخن‌ها را متوقف کنم: نقل قول‌های مورد استفاده در این بخش به عنوان یک مکالمه برای وضوح خواندن ارائه شده‌اند، اما در اصل توسط کلارک نوشته شده‌اند. رجوع کنید به: برایان کلارک، «تقویت قدرتمند روانی که به شما کمک می‌کند عادت‌ها را بسازید و از بین ببرید»، در ادامه، ۱۴ نوامبر ۲۰۱۷، <http://further.net/p/ride-habits>.

تحقیقات نشان داده است که یک بار یک نفر: کریستوفر جی. برایان و همکاران، «انگیزه مشارکت در رأی دهندگان با فراخوانی خود»، مجموعه مقالات آکادمی ملی علوم ۱۰۸، شماره ۳۱ (۲۰۱۱): ۱۲۶۵۶-۱۲۶۵۳. درونی وجود دارد: لئون فستینگر، نظریه ناهماهنگی شناختی (استنفورد، کالیفرنیا: انتشارات دانشگاه استنفورد، ۱۹۵۷).

هویت شما به معنای واقعی کلمه ۷ است ۷ «وجود دوباره خورده شده» ما: از نظر فنی، *identidem* کلمه‌ای است متعلق به زبان لاتین متأخر. همچنین، با تشکر از Tamar Shippony، یکی از خوانندگان jamesclear. com، که در ابتدا در مورد ریشه‌شناسی کلمه هویت به من گفت، که او آن را در فرهنگ لغت میراث آمریکایی جستجو کرد.

ما change bit by bit: این یکی دیگر از دلایلی است که عادات اتمی شکل موثری از تغییر هستند. اگر خیلی سریع هویت خود را تغییر دهید و یک شبه به فردی کاملاً متفاوت تبدیل شوید، احساس می‌کنید که احساس خود را از دست داده‌اید. اما اگر هویت خود را به تدریج به روزرسانی و گسترش دهید، خود را در فردی کاملاً جدید و در عین حال آشنا خواهید دید. آهسته آهسته - عادت طبق عادت، رای با رای - به هویت جدید خود عادت می‌کنید. عادات اتمی و بهبود تدریجی کلیدهای تغییر هویت بدون از دست دادن هویت هستند.

برخی چیزها را به خاطر بسپارید، اما دیگران را فراموش کنید، روانشناسی امروز،

۸ اکتبر ۲۰۱۵، <http://www.psychologytoday.com/us/blog/sciencechoice/201510/why-do-we-remember-certain-things-for-greater-or-less-reason>، ذهن خودآگاه گلوگاه است:

ویلیام اچ. گلادستونز، مایکل

A. Regan و Robert B. Lee، «تقسیم توجه: بررسی مجدد فرضیه کانال تک»، فصلنامه فصلنامه روانشناسی تجربی بخش ۴۱A، شماره ۱ (۱۹۸۹)، doi: 10.1080/00140139.1989.10557464.

ذهن خودآگاه دوست دارد وظایف خود را کنار بگذارد: دانیل کانمن، تفکر، سریع و آهسته (نیویورک: فارار، استراوس و ژیروکس، ۲۰۱۵).

عادت ها بار شناختی را کاهش می دهند: جان آر. اندرسون، «کسب مهارت شناختی»، بررسی روان شناختی ۸۹، شماره ۴ (۱۹۸۲)، doi: 10.1037/00140139.1982.10557464.

احساس لذت و ناامیدی: آنتونیو آر داماسیو، نظم عجیب چیزها: زندگی، احساس، و ساختن فرهنگ ها (نیویورک: کتاب های پانتئون، ۲۰۱۸)؛ لیزا فلدمن بارت، احساسات چگونه ساخته می شوند (لندن: پان بوکرز، ۲۰۱۸).

فصل ۴

The p s y cholo g ist Gar y Klein: من در ابتدا در مورد این داستان از دانیل کانمن شنیدم، اما توسط گری کلین در ایمیلی در ۳۰ مارس ۲۰۱۷ تایید شد. کلاین همچنین داستان را در کتاب خود پوشش می دهد که کمی از آن استفاده می کند. نقل قول های مختلف: گری آ. کلاین، منابع قدرت: مردم چگونه تصمیم می گیرند (کمبریج، MA: مطبوعات MIT، ۱۹۹۸)، ۴۳-۴۴. نیروهای نظامی تحلیلی می توانند بر روی صفحه رادار کدام ضربه را شناسایی کنند: گری A. کلاین، منابع قدرت: چگونه مردم تصمیم می گیرند (کمبریج، MA: مطبوعات MIT، ۱۹۹۸)، ۳۸-۴۰.

متصدیان موزه می دانند: داستان گتی کوروها، که در کتاب پلک زدن مالکوم گلدول پوشش داده شده است، یک نمونه معروف است. این مجسمه که در ابتدا تصور می شد متعلق به یونان باستان است، به قیمت ۱۰ میلیون دلار خریداری شد. جنجال پیرامون مجسمه بعداً زمانی رخ داد که یکی از کارشناسان در نگاه اول آن را جعلی تشخیص داد.

رادیولوژیست های سابقه دار می توانند به اسکن مغز نگاه کنند: سیدارتا موکر جی، «الگوریتم اکنون شما را خواهد دید»، نیویورکر، ۳ آوریل،

۲۰۱۷، <https://www.nytimes.com/2017/04/03/health/radiologists-are-getting-better-at-reading-brain-scans.html>

پزشک آلمانی: مغز انسان یک ماشین تشخیص است

هرمان فون هلمهولتز این ایده را ایجاد کرد که مغز یک است

«ماشین پیش بینی.» منشی کارت اعتباری واقعی مشتری را ارسال کرد: هلیکس ون بورون،

احتمالاً بهترین کاری که در حالی که مغزتان روشن است انجام داده اید چیست؟

خلبان خودکار، «Reddit، ۲۱ اوت ۲۰۱۷، http://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/whats_the_dumbest_thing_youve_done_while_youre_flying/

https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/whats_the_dumbest_thing_youve_done_while_youre_flying/

خوبی داشت و به عنوان نگهبان زندگی کار می‌کرد:

http://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/6zckq3p/what_strange_habits_have_you_picked_up_from_your_cyl

«تا زمانی که ناخودآگاه را هشیار نکنی»: اگرچه این نقل قول یونگ محبوب است، من در یافتن منبع اصلی مشکل داشتم. این احتمالاً برداشتی از این متن است: «قاعده روان‌شناختی می‌گوید که وقتی یک موقعیت درونی آگاهانه ساخته نمی‌شود، در بیرون اتفاق می‌افتد، به عنوان سرنوشت. به این معنا که وقتی فرد تقسیم نشده باقی می‌ماند و از مخالف درونی خود آگاه نمی‌شود، جهان باید درگیری را به اجرا در آورد و به دو نیم تقسیم شود.» برای اطلاعات بیشتر، CG Jung، *Aion: Researches into the Phenomenology of the Self*، the Self را ببینید (Princeton, NJ: Princeton University Press، ۱۹۵۹)، ۷۱.

Pointing-and-Calling خطاها را کاهش می‌دهد: آیس گوردنکر، Japan Times JR Gestures»»
 ۲۱ اکتبر ۲۰۰۸، <http://www.japantimes.co.jp/news/reference/jrg/21/10/2008>
 ۱. Mvzu ۹ ۴estures/#. WvIG

متروی MTA در نیویورک سیتی: آلن ریچارز، «چرا کارگران راه آهن ژاپن نمی‌توانند به چیزهایی اشاره کنند»، Atlas Obscura، ۲۹ مارس ۲۰۱۷، <https://www.atlasobscura.com/pointing-and-calling-japan-trains>.

فصل ۵

پژوهشگران در بریتانیای کبیر در حال کار هستند: سارا میلن، شینا

اوربل و پاسکال شیران، «ترکیب انگیزشی و ارادی

مداخلات برای ترویج مشارکت در ورزش: نظریه انگیزه حفاظتی و اهداف اجرا، مجله بریتانیایی روانشناسی سلامت ۷ (مه ۲۰۰۲): ۱۸۴-۱۶۳.

پیاده‌سازی مؤثر هستند: پیترو گولویتزر و پاسکال

شیران، «اهداف اجرا و دستیابی به هدف: متا تجزیه و تحلیل اثرات و فرآیندها»، پیشرفت در روانشناسی اجتماعی تجربی ۳۸ (۲۰۰۶): ۱۱۹-۶۹.

زمان و تاریخ دقیق تزریق واکسن آنفلوانزا را یادداشت کنید: کترین ال. میلکمن، جان بشیرز، جیمز جی. چوی، دیوید لیبسون، و بریثیت سی. مادرین، «استفاده از اهداف اجرایی پیشنهادات برای افزایش نرخ واکسیناسیون آنفلوانزا، مجموعه مقالات آکادمی ملی علوم ۱۰۸، شماره ۲۶ (ژوئن ۲۰۱۱): ۱۰۴۲۰-۱۰۴۱۵.

ثبت زمان کولونوسکوپی و پماد ما: کترین ال. میلکمن، جان بشیر، جیمز جی. چوی، دیوید لیبسون، و بریثیت سی. مادرین، «طرح‌بندی اعلان‌ها به‌عنوان وسیله‌ای برای افزایش نرخ‌های غربالگری پیشگیرانه»، طب پیشگیری ۵۶، شماره ۱ (ژانویه ۲۰۱۳): ۹۳-۹۲.

مشارکت رای دهندگان افزایش می‌یابد: دیوید دلبیو. نیکرسون و تاد راجرز، «آیا

برنامه رای‌گیری دارید؟ مقاصد اجرایی، مشارکت رای دهندگان، و برنامه ریزی ارگانیک، "علوم روانشناسی ۲۱، شماره ۲ (۲۰۱۰): ۱۹۹-۱۹۴.

دیگر برنامه‌های موفق دولت: «سیاست‌گذاران در سراسر جهان از علم رفتاری استقبال می‌کنند»، اکونومیست، ۱۸ مه ۲۰۱۷، <http://www.economist.com/news/international/> ۲۲۱,۳۷۲ پیشین آزمایشی-تکرار-داده محور-آپ پی روچ-گ آنین گ-گ گرد پی ولیک سازندگان-اطراف.

افرادی که به عنوان برنامه‌ای مؤثر برای زمان و مکان می‌سازند: ادوین لاک و گری لاتهام، «ساخت یک نظریه عمل‌مفید در مورد هدف‌گذاری و انگیزه وظایف: یک ادیسه ۳۵ ساله»، روانشناس آمریکایی، شماره ۵۷، شماره ۹ (۲۰۰۲): ۷۱۷-۷۰۵، doi: ۱۰.۱۰۳۷/۱۰۰۳-۰۶۶۰.۵۷، ۷۰۵.

هنگچن دای، کاترین ال. میلکمن، و جیسون، معمولی است.

Riis، «اثر شروع تازه: نشانه‌های زمانی رفتار آرمانی را تحریک می‌کنند»، مجموعه داده PsycEXTRA، ۲۰۱۴، doi: ۱۰.۱۰۳۷/e۱۰۰۱۴-۵۱۳۷۰۲۰۵۸.

نویسنده Jason Zweig خطر نشان کرد: "IQ مالی خود را بالا ببرید: A

گفتگوی پر ارزش با جیسون تسوایگ، مصاحبه توسط شین پریش، پروژه دانش، خیابان فرنام، صوتی، <http://www.fs.blog/۲۰۱۰/۱۰/jason-zweig-knowledge-project/>. مردی برای استفاده از مقاصد پیاده‌سازی: برای اصطلاح انباشتن عادت، مدیون SJ Scott هستم که کتابی به همین نام نوشت. از آنچه من می‌فهمم، مفهوم او کمی متفاوت است، اما من این اصطلاح را دوست دارم و فکر می‌کنم استفاده از آن در این فصل مناسب است. نویسندگان قبلی مانند کورتنی کارور و جولین اسمیت نیز از اصطلاح انباشتن عادت استفاده کرده‌اند، اما در زمینه‌های مختلف.

The French philosopher Denis Diderot: «دنیس دیدرو»، دایره المعارف دنیای جدید، http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Denis_Diderot/، آخرین ویرایش در ۲۶ اکتبر ۲۰۱۷.

acq یک ردای قرمز مایل به قرمز پوشید: دایره المعارف بریتانیکا، جلد ۸ (۱۹۱۱)، ۵۷ «دنیس دیدرو». ردای قرمز رنگ دیدرو اغلب به عنوان هدیه‌ای از یک دوست توصیف می‌شود. با این حال، من نتوانستم منبع اصلی را پیدا کنم که ادعا کند این یک هدیه است و یا اشاره‌ای به دوستی که لباس را تهیه کرده است. اگر شما مورخانی را می‌شناسید که در خرید لباس‌ها تخصص دارند، به راحتی به آن‌ها اشاره کنید تا بتوانیم رمز و راز منبع ردای سرخ معروف دیدرو را روشن کنیم.

«نه دیگر هماهنگی، نه دیگر واحد y، نه دیگر زیبایی»: دنیس دیدرو، «پشیمانی برای لباس قدیمی من»، ترجمه. میچل آبی‌دور،

اثر دیدرو بیان می‌کند: ژولیت شور، آمریکایی بیش از حد خرج شده: چرا چیزی را می‌خواهیم که به آن نیاز نداریم (نیویورک: هارپر پرنیال، ۱۹۹۹). که **by BJ Fogg** ایجاد شد: در این فصل، من از عبارت عادت **stacking** برای اشاره به پیوند یک عادت جدید به یک عادت قدیمی استفاده کردم. برای این ایده، من به **BJ Fogg** اعتبار می‌دهم. فاگ در کار خود از اصطلاح **لنگر انداختن** برای توصیف این رویکرد استفاده می‌کند زیرا عادت قدیمی شما به عنوان یک «لنگر» عمل می‌کند که عادت جدید را در جای خود نگه می‌دارد. مهم نیست که چه اصطلاحی را ترجیح می‌دهید، به اعتقاد من این یک استراتژی بسیار موثر است. می‌توانید در **http://www.tinyhabits.com/s:** درباره کارهای فاگ و روش عادت‌های کوچک او بیشتر بدانید.

«One in», Dev Basu (@devbasu): «one out». «هنگام خرید کالاها یک خط مشی یک در یک داشته باشید»، توییت، ۱۱ فوریه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/devbasu/status/968149627040070400>

فصل ۶

- phase Labeling and Choice ۲ Anne Thorndike: Anne N. Thorndike et al. , «A Convention Architecture to Improve Healthy Food and Beverage Choices», American Journal of Public Health ۱۰۲، ۱۰۲ (no. ۳)، ۲۰۱۲، doi: ۱۰.۲۱۰۵/ajph.۱۰.۲۱۰۵.۳۰۰۳۹۱.۲۰۱۱.
- را انتخاب کنید نه به خاطر اینکه ۷ چیست: مطالعات تحقیقاتی متعدد نشان داده‌اند که صرف دیدن غذا می‌تواند حتی زمانی که گرسنگی فیزیولوژیکی واقعی نداریم احساس گرسنگی کنیم. به گفته یکی از محققین، «رفتارهای غذایی تا حد زیادی نتیجه پاسخ‌های خودکار به نشانه‌های غذایی متنی است». برای اطلاعات بیشتر، به DA Cohen and SH Baby، «Contextual Influences on رفتارهای خوردن: پردازش اکتشافی و انتخاب‌های غذایی، بررسی‌های چاقی ۱۳، شماره ۹ (۲۰۱۲)، doi: ۱۰.۱۱۱۱/j.۱۴۶۷-۷۸۹. ۲۰۱۲. ۰۱۰۰۱۸. X؛ و اندرو جی. هیل، لین دی مگسون و جان E. Blundell، «گرسنگی و طعم‌پذیری: ردیابی رتبه‌بندی تجربه ذهنی قبل، در طول و بعد از مصرف غذای ترجیحی و کمتر ترجیح داده شده»، اشتها ۵، شماره ۴ (۱۹۸۴)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/s۱۰۰۱۹۵-۰۶۶۳ (۲۰۰۸، ۸۴-۲).
- رفتار تابعی از فرد در محیط خود است: کرت لوین، اصول روانشناسی توپولوژیک (نیویورک: مک گرو هیل، ۱۹۳۶).
- جستجوی انگیزه خرید انگیزشی: هاوکینز استرن، «اهمیت خرید آنی امروز»، مجله بازاریابی ۲۶، شماره ۲ (۱۹۶۲)، doi: ۱۰.۲۳۰۷/۱۰.۲۴۸۴۳۹.
- ۴۵ درصد از فروش کوکاکولا: مایکل ماس، «به سمت تولید رانده شد» راهرو با نگاهی در آینده، «نیویورک تایمز»، ۲۷ اوت ۲۰۱۳، http://www.nytimes.com/2013/08/27/dining/wooin g-us-downthe-produce-aisle.html?_r=۲۸/۰۸/.

مردم بنوشید Bud Li g ht زیرا: هر چه افراد بیشتر در معرض مواد غذایی قرار بگیرند، احتمال خرید و خوردن آن بیشتر می شود. T. Burgoine و همکاران، «ارتباطات بین قرار گرفتن در معرض غذای آماده، مصرف غذای آماده، و وزن بدن در کمبریج شایر، بریتانیا: بر اساس جمعیت، مطالعه مقطعی،» مجله پزشکی بریتانیا ۳۴۸، شماره ۵ (۲۰۱۴)، doi: ۱۰.۱۱۳۶/bmj.g۱۰.۱۴۶۴.

بدن انسان ۷ حدود یازده میلیون حسگر دارد:

تیموتی دی ویلسون، غریبه ها برای خودمان: کشف

ناخودآگاه تطبیقی (کمبریج، MA: Belknap Press، ۲۰۰۴)، ۲۴. نیمی از منابع مغز برای بینایی استفاده می شود: BR Sheth و همکاران، «نقشه های جهت گیری خطوط ذهنی در قشر بینایی،» Science ۲۷۴، شماره ۵۲۹۵ (۱۹۹۶)، doi: ۱۰.۱۱۲۶/science.۱۰.۱۱۲۶.۵۲۹۵، ۲۷۴.

هنگامی که استفاده از انرژی آن ها آشکار بود و ردیابی آن آسان بود: این داستان در کنفرانسی در Kollekolle، دانمارک، در سال ۱۹۷۳ به Donella Meadows گفته شد. برای اطلاعات بیشتر، به Donella Meadows و Diana Wright، Thinking in Systems: A Primer (White River)، VT: Chelsea Green Junction، ۲۰۱۵، ۱۰۹.

ها هزینه های تمیز کردن حمام را کاهش می دهند: برآورد واقعی ۸ درصد بود، اما با توجه به متغیرهای مورد استفاده، بین ۵ تا ۱۰ درصد صرفه جویی در سال یک حدس منطقی است. بلیک ایوانز پریچارد، «هدف کاهش هزینه های تمیز کردن»، آثاری که کار می کنند، زمستان ۲۰۱۳، http://urinal-fl y1s://worksthatwork.com/.

خواب ص در گرم... تنها اقدامی بود که در آن اتفاق اتفاق افتاد: «تکنیک های کنترل محرک حتی با موفقیت برای کمک به افراد مبتلا به بی خوابی استفاده شده اند. به طور خلاصه، به کسانی که برای به خواب رفتن مشکل داشتند، گفته شد که فقط زمانی که خسته هستند به اتاق خود بروند و در رختخواب خود دراز بکشند. اگر نمی توانستند بخوابند، به آن ها گفته شد که برخیز و اتاق را عوض کنند. توصیه های عجیب و غریب، اما با گذشت زمان، محققان دریافتند که با مرتبط کردن تختخواب با «زمان خواب است» و نه با فعالیت های دیگر (خواندن کتاب، فقط دراز کشیدن در آنجا و غیره)، شرکت کنندگان در نهایت توانستند به سرعت به خواب بروند. به روند مکرر: خوابیدن در رختخواب آن ها تقریباً خودکار شد زیرا یک ماشه موفق ایجاد شده بود. برای

شما با نشانه‌های محیطی قدیمی مبارزه نمی‌کنید: شاید به همین دلیل است که ۳۶ درصد از تغییرات موفقیت‌آمیز در رفتار با انتقال به مکان جدید مرتبط بوده است. Wendy، Melissa Guerrero-Witt، Wood، and Leona Tam، «تغییر شرایط، اختلال در عادات» PsycEXTRA Dataset، ۸۸، no. ۶، ۲۰۰۵، doi: ۱۰.۱۰۳۷/e۱۰۱۴-۵۲۹۴۱۲۰۱۴.

تحقیقات بعدی نشان داد که ۳۵ درصد از اعضای خدمات: لی ان. رابینز و همکاران، «کهنه سربازان ویتنام سه سال پس از ویتنام: چگونه مطالعه ما دیدگاه ما را نسبت به هروئین تغییر داد»، مجله آمریکایی اعتیاد ۱۹، شماره ۳ (۲۰۱۰)، doi: ۱۰.۱۱۱۱/j.۱۵۲۱-۰۳۹۱.۲۰۱۰.۰۴۶.x .. ایجاد دفتر اقدام ویژه در مورد سوء مصرف مواد مخدر

پیشگیری: «گزیده‌هایی از پیام رئیس‌جمهور درباره کنترل سوء مصرف مواد مخدر»، نیویورک تایمز، ۱۸ ژوئن ۱۹۷۱، [http://www.nytimes.com/archives/excerpts/۱۸۰۶/۷۱۹۱](http://www.nytimes.com/archives/excerpts/۱۸۰۶/۷۱۹۱http://www.nytimes.com/archives/excerpts/۱۸۰۶/۷۱۹۱) از -p Resident-messa g e-on- dru g -abuse-contr ol. html

از هر ده سر بازی که در ویتنام از هر وئین استفاده می کردند، نه نفر: لی ان.

رابینز، دارلین اچ دیویس، و دیوید ان. نورکو، «اعتیاد به مواد مخدر ویتنام چقدر دائمی بود؟» مجله آمریکایی سلامت عمومی، ۶۴، شماره ۵، ۱۲ (ضمیمه) (۱۹۷۴)، doi: ۱۰.۲۱۰۵/jph.۱۲/۶۴_suppl.۳۸.

۹۰ درصد از مصرف کنندگان هروئین دوباره معتاد می‌شوند: بابی پی. اسمیت و همکاران، «عود و عود پس از درمان بستری اعتیاد به مواد افیونی»، مجله پزشکی ایرلندی ۱۰۳، شماره ۶ (ژوئن ۲۰۱۰).

«رشدمند» در ساختار زندگی خود بهتر هستند: ویلهلم هافمن و همکاران، «وسوسه‌های روزمره: مطالعه نمونه گیری از تجربه در مورد چگونگی کنترل خواسته‌های مردم»، مجموعه داده PsycEXTRA ۱۰۲، شماره ۶ (۲۰۱۲)، doi: ۱۰.۱۰۳۷/e۱۳/۱۱۲۰۱۳-۶۳۴۱۴۶.

مجبور به استفاده از آن نباشید، تمرین خویشتنداری آسان‌تر است: «مدل اولیه خودکنترلی ما از یک طرف فرشته و از طرف دیگر شیطان است، و آن‌ها با آن مبارزه می‌کنند. . . . ما تمایل داریم به افرادی با قدرت اراده قوی به عنوان افرادی فکر کنیم که قادر به مبارزه موثر در این نبرد هستند. در واقع، افرادی که واقعاً در کنترل خود مهارت دارند، در وهله اول هرگز این نبردها را ندارند.» برای اطلاعات بیشتر، برایان رزنیک، «افسانه خودکنترلی»، واکس، ۲۴ نوامبر ۲۰۱۶، <https://www.vox.com/science-andhealth/>، ۱۱/۲۰۱۶

عادت‌تی که در ذهن رمزگذاری شده است خواننده می‌شود تا مورد استفاده قرار گیرد: وندی وود و دنیس رونگر، «روانشناسی عادت»، بررسی سالانه روانشناسی ۶۷، شماره ۱ (۲۰۱۶)، doi: ۱۰.۱۱۴۶/annurev-psych-۱۲۲۴۱۴-۰۳۳۴۱۷.

نشانه‌ها هنوز درونی شده بودند: «زیست‌شناسی انگیزه و عادت‌ها: چرا توپ را رها می‌کنیم، درمانگر بدون سانسور»، ۲۰:۰۰، <http://www.therapistuncensored.com/biology-of-motivation-habits>، مشاهده شده در ۸ ژوئن ۲۰۱۸.

شمین چاق با واکنش‌های کاهش وزن: سارا ای جکسون، ربکا جی بیکن و جین واردل، «تمایز وزن درک شده و تغییرات در وزن، دور کمر، و وضعیت وزن»، چاقی، ۲۰۱۴، doi: ۱۰.۱۰۰۲/oby.۲۰۸۹۱.

عکس‌های سیاه‌شده سیاه‌شدن به افراد سیگاری: کلی مک گونیگال، تأثیر مثبت استرس: چرا استرس برای شما خوب است و چگونه در آن خوب شوید (نیویورک: اوری، ۲۰۱۶)، xv.

به معتادان تصویری از کوکائین را برای یک سی تا سه میلی ثانیه نشان می‌دهد: فرن اسمیت، «چگونه علم اسرار اعتیاد را باز می‌کند»، نشنال جئوگرافیک، سپتامبر ۲۰۱۷، <http://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/the-addicted-brain/>.

فصل ۸

Nikolaas Tinbergen مجموعه‌ای از آزمایشات را انجام داد:

New Tinbergen, The Rhering Gull's World (لندن: کالینز، ۱۹۵۳)؛ «Nikolaas Tinbergen».

World Encyclopedia. [http://www.newworldencyclopedia.org/entry.Nikolaas_Tinbergen](http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Nikolaas_Tinbergen)

آخرین ویرایش ۳۰ سپتامبر ۲۰۱۶.

غوطه‌ور یک هدف دور نزدیک را انجام خواهد داد: جیمز ال. گولد، رفتارشناسی: مکانیسم‌ها و تکامل رفتار (نیویورک: نورتون، ۱۹۸۲)، ۴۱-۳۶.

صنعت غذای مدرن متکی بر کشش است: استیون ویتزلی، چرا انسان‌ها غذای آشغال را دوست دارند (نیویورک: Universe، ۲۰۰۷).

همیشه غذا در یک کیسه: «تعیین طعم‌ها و ایجاد هوس»، ۶۰ دقیقه، ۲۷ نوامبر ۲۰۱۱. <https://www.youtube.com/watch?v=a3Wh1uqTcY>

سیب زمینی سرخ کرده... یک ترکیب مهم هستند: استیون ویتزلی، چرا انسان‌ها غذای آشغال را دوست دارند (نیویورک: آی یونیورس، ۲۰۰۷).

چنین راهبردهایی دانشمندان مواد غذایی را قادر می‌سازد تا «نمره سعادت» را بیابند: مایکل ماس، نمک، شکر، چربی: چگونه غول‌های غذا ما را به دام انداختند (لندن: آلن، ۲۰۱۴).

«ما از دکمه‌های خودمان خیلی خوش حال می‌شویم»: این نقل قول در ابتدا در استگان گوینت آمده است، «چرا برخی افراد کربوهولیک هستند؟» ۲۶ ژوئیه ۲۰۱۷، <http://www.stephanlgyenet.com/why-are-some-people-carboholics>. نسخه اقتباس شده با مجوز اعطا شده در تبادل ایمیل با نویسنده در آوریل ۲۰۱۸ ارائه شده است.

اهمیت دوپ آمین: «اهمیت دوپامین به طور تصادفی کشف شد. در سال ۱۹۵۴، جیمز اولدز و پیتز میلنر، دو دانشمند علوم اعصاب در دانشگاه مک گیل، تصمیم به کاشت الکتروود گرفتند.

در اعماق مرکز مغز موش. قرار دادن دقیق الکتروود تا حد زیادی اتفاقی بود. در آن زمان، جغرافیای ذهن یک راز باقی ماند. اما اولدز و میلنر شانس آوردند. آن‌ها سوزن را درست در کنار هسته اکومبئس (NACC)، بخشی از مغز که احساسات لذت بخشی ایجاد می‌کند، وارد کردند. هر زمان که یک تکه کیک شکلاتی می‌خورید، یا به یک آهنگ پاپ مورد علاقه گوش می‌دهید، یا تماشا می‌کنید که تیم مورد علاقه‌تان برنده مسابقات جهانی می‌شود، این NACC شماست که به شما کمک می‌کند تا خیلی خوشحال باشید. اما اولدز و میلنر به سرعت دریافتند که لذت بیش از حد می‌تواند کشنده باشد. آن‌ها الکتروودها را در مغز چندین جونده قرار دادند و سپس جریان کمی را به هر سیم وارد کردند و NACCs را به طور مداوم برانگیختند. دانشمندان متوجه شدند که جوندگان علاقه خود را به همه چیز از دست داده اند. از خوردن و آشامیدن دست کشیدند. تمام رفتارهای خواستگاری متوقف شد. موش‌ها فقط در گوشه‌های قفس‌هایشان جمع می‌شدند و از خوشبختی‌شان متحیر می‌شدند. در عرض چند روز، همه حیوانات تلف شدند. از تشنگی مردند. برای اطلاعات بیشتر، به *How We Decide* (بوستون: Houghton Mifflin Harcourt، ۲۰۰۹) مراجعه کنید. فرآیندهای عصبی در پشت میل و میل: جیمز اولدز و

پیتر میلنر، «تقویت مثبت تولید شده توسط تحریک الکتریکی ناحیه سپتال و سایر مناطق مغز موش»، مجله روانشناسی مقایسه‌ای و فیزیولوژیکی ۴۷، شماره ۶ (۱۹۵۴)، doi: ۱۰.۱۰۳۷/h۱۰۱۰۵۸۷۷۵.

موش‌ها تمام اراده خود را برای زندگی از دست دادند: کون یونگ ژو و ریچارد دی. پالمیتر،

موش‌های دارای کمبود دوپامین به شدت کم‌فعال، آدیپسیک هستند

Aphagic، سلول ۸۳، شماره ۷ (۱۹۹۵)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/۰۰۹۲-۸۶۷۴(۸۶۷۴-۰۰۹۲/۱۰، ۱۰۱۶doi: ۰۰۹۵، ۹۰۱۴۵).

بدون میل، توقف کنش: کنت سی. بریج، ایزابل ال. ونیر، و

تری‌ای رابینسون، "تحلیل واکنش‌پذیری طعم ۶-

آفاژی ناشی از هیدروکسی دوپامین: مفاهیمی برای برانگیختگی و بیهودونی فرضیه‌های عملکرد دوپامین، رفتاری

Neuroscience، ۱۰۳، no. ۱ (۱۹۸۹)، doi: ۱۰.۱۰۳۷/۰۷۳۵-۱۰۳-۷۰۴۴، ۱۰۳-۷۰۴۴، ۱۰۳-۷۰۴۴. موش‌ها یک کراوین

بسیار قوی را توسعه دادند: راس آ. مک‌دویت و همکاران،

«نورون های برون افکنی رافه پشتی سروتونرژیک در مقابل غیرسروتونرژیک: مشارکت متفاوت در مدار پاداش»
Cell Reports ۸، (۲۰۱۴)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.cel rep. ۰۳۷. ۲۰۱۴، ۰۸.

اسلات ماشین متوسط: ناتاشا داو شول، اعتیاد بر اساس طراحی: قمار ماشینی در لاس وگاس (پرینستون، نیوجرسی: انتشارات دانشگاه پرینستون، ۲۰۱۴)، ۵۵.

عادات یک بازخورد مبتنی بر دوپ آمین هستند ۱۰۰ p: من اولین بار اصطلاح حلقه بازخورد مبتنی بر دوپامین را از Chamath Palihapitiya شنیدم. برای اطلاعات بیشتر، به «Chamath Palihapitiya، بنیانگذار و مدیر عامل سرمایه اجتماعی، در مورد پول به عنوان ابزار تغییر»، دانشکده تحصیلات تکمیلی استنفورد، ۱۳ نوامبر ۲۰۱۷، <http://www.youtube.com/watch?v=PMotykw> مراجعه کنید.

انجام پ آمین... نقش اصلی در فرآیندهای عصبی انسان: محققان بعداً دریافتند که اندورفین ها و مواد افیونی مسئول پاسخ های لذت هستند. برای اطلاعات بیشتر، VS Chakravarthy، Denny Joseph و Raju S. Bapi، "What Do the Basal Ganglia، سایبرنتیک بیولوژیکی ۱۰۳، شماره.

۳ (۲۰۱۰)، doi: ۱۰.۱۰۰۴۲۲/s۱۰، ۱۰۰۷-۰۴۰۱-y.

dop آمین نه تنها در هنگام تجربه آزاد می شود pleasure p:

ولفرام شولتز، «پاداش عصبی و سیگنال های تصمیم: از نظریه ها تا داده ها»، بررسی های فیزیولوژیکی ۹۵، شماره. ۳ (۲۰۱۵)، doi: ۱۰.۱۱۵۲/physrev.۱۰، ۲۳، ۲۰۱۴، شکل. ۸؛ فران اسمیت، «علم چگونه است

کشف اسرار اعتیاد، " نشنال جئوگرافیک، سپتامبر ۲۰۱۷، <http://www.nationalgeographic.com/theaddicted-brain> ۹۰ / ۲۰، ۷com/magazine /

هر زمان که p آمین افزایش می یابد، انگیزه ما نیز افزایش می یابد: دوپامین شما را وادار می کند که به دنبال، کاوش، و اقدام کنید: «این سیستم جستجوی مزولیمبیک با انرژی دوپامین، که از ناحیه تگمنتال شکمی (VTA) ناشی می شود، جستجو، اکتشاف، تحقیق را تشویق می کند.، کنجکاوی، علاقه و انتظار. هر بار که موش (یا انسان) محیط خود را کاوش می کند، دوپامین شلیک می شود... من می توانم به حیوان نگاه کنم و بگویم چه زمانی سیستم جستجوی آن را قفلک می دهم زیرا در حال کاوش و بو کشیدن است. برای اطلاعات بیشتر، کارین بدت، «افسرده؟ سیستم جستجوی شما

«رفتارهای احتمالی بیشتر رفتارهای کمتر محتمل را تقویت می‌کند»: جان ای. راکلین، فرهنگ تئوری‌ها، قوانین و مفاهیم در روانشناسی (وستیورت، CT: مطبوعات گرین وود، ۱۹۹۸)، ۳۸۴.

فصل ۹

«یک نابغه متولد نمی‌شود، بلکه آموزش دیده و آموزش دیده است»: هارولد لاندستروم، «پدر ۳ اعجوبه می‌گوید که نبوغ شطرنج را می‌توان آموزش داد»، دیزرت نیوز، ۲۵ دسامبر ۱۹۹۲، <http://www.deseretnews.com/article/۸۷۳۰۲۶-۱/FTHER-OF-۳-۳.html>

اعجوبه-می‌گوید-شطرنج-نابغه-می‌توان-آموزش داد. <http://www.deseretnews.com/article/۸۷۳۰۲۶-۱/FTHER-OF-۳-۳.html>

ما از عادات سه نفر تقلید می‌کنیم: پیترو جی ریچرسون و رابرت

بوید، نه تنها توسط ژنها: چگونه فرهنگ انسان را دگرگون کرد

تکامل (شیکاگو: انتشارات دانشگاه شیکاگو، ۲۰۰۶).

شانس یک فرد برای چاق شدن افزایش می‌یابد ۷۵ درصد: نیکلاس آ. کریستاکیس و جیمز اچ. فالور، «گسترش چاقی در یک شبکه اجتماعی بزرگ طی ۳۲ سال»، مجله پزشکی نیوانگلند ۳۵۷، شماره ۴ (۲۰۰۷)، doi: 10.1056/nejmsa۱۰۰۵۶۸۲. JA۰۶۶۰۸۲/nejmsa۱۰۰۵۶۸۲

استاکمن، «گسترش چاقی در یک شبکه اجتماعی بزرگ طی ۳۲ سال»، سالنامه اطفال ۲۰۰۹ (۲۰۰۹)، doi: 10.1016/S۰۰۸۴۳۹۵۴(۰۰۸۴۳۹۵۴/۱۰۰۵۶۸۲) ۶-۰۸,۷۹۱۳۴

اگر یک نفر در یک رابطه از دست داد: امی آ. گورین و همکاران،

کارآزمایی تصادفی‌سازی و کنترل‌شده بررسی اثر رپیل یک برنامه مدیریت وزن در سطح ملی بر همسران درمان‌نشده، چاقی ۲۶، شماره ۳ (۲۰۱۸)، doi: 10.1002/oby.۲۲۰۹۸

از بین ده نفر در کلاس، ما فضا نورد شدند: مایک ماسیمینو، «یافتن تفاوت بین» غیر محتمل " و

«غیر ممکن»، مصاحبه جیمز آلتوچر، نمایش جیمز آلتوچر، ژانویه ۲۰۱۷، <http://jamesaltucher.com/۲۰۱۷/۰۱/mikemassimino-i-am-not-good-enough/>

سلام من و بهترین دوست ما در ساعت یازده یا دوازده: رایان

ملدروم، نیکلاس کاویش و برایان بوتول، «در طولی

بین هوش همسالان و نوجوانان: آیا دوستان ما می توانند ما را باهوش تر کنند؟ ، PsyArXiv، ۱۰ فوریه ۲۰۱۸،
doi: 10.17605/OSF.IO/TVJ10.

Solomon Asch مجموعه ای از آزمایش ها را انجام داد: هارولد استیر گوتزکو، گروه ها، رهبری و مردان: پژوهش در روابط انسانی (پیتسبورگ، پی سی: چاپ کارنگی، ۱۹۵۱)، ۱۹۰-۱۷۷.

در پایان آزمایش، تقریباً ۷۵ درصد از موارد فرعی: مطالعات بعدی نشان می دهد که اگر فقط یک بازیگر در گروه وجود داشت که با گروه مخالف بود، آنگاه احتمال اینکه آزمودنی ها با آن مخالفت کنند، بیشتر بود. اعتقاد واقعی خود را بیان می کنند که طول خطوط متفاوت است. وقتی عقیده ای دارید که از قبیله مخالف است، اگر متحدی داشته باشید، خیلی راحت تر در کنار آن بایستید. وقتی برای ایستادگی در برابر هنجارهای اجتماعی به قدرت نیاز دارید، یک شریک پیدا کنید. برای اطلاعات بیشتر، Solomon E. Asch، «Opinions and Social Pressure»، Scientific American، ۱۹۳ (no. ۵)، ۱۹۵۵.

doi: 10.1038/scientificamerican.1155-31؛ و ویلیام ان. موریس و رابرت اس. میلر، «اثرات اجماع-شکستن و اجماع-»

Preempting Partners on Reduction of Conformity, Journal of Experimental Social Psychology، ۱۱ (no. ۳)، ۱۹۷۵ (doi: 10.1016/s0022-0022(10)31-0-75).

نزدیک به ۷۵ درصد از افراد حداقل یک بار انتخاب نادرست انجام دادند. با این حال، با توجه به تعداد کل پاسخ ها در طول آزمایش، حدود دو سوم صحیح بودند. در هر صورت، موضوع پابرجاست: فشار گروهی می تواند توانایی ما را برای تصمیم گیری دقیق تغییر دهد.

Luncz، Giulia Sirianni، Roger Mundry، و Christophe Boesch، یک دانش آموز راه موثری را یاد می گیرد. «فرهنگ پرهزینه: تفاوت در راندمان شکستن آجیل بین گروه های شامپانزه وحشی.» Animal Behavior، ۱۳۷ (۲۰۱۸): ۶۳-۷۳.

فصل ۱۰

من نمی گویم: «زیرا برای زنده ماندن به غذا نیاز دارم»: مثال مشابهی را از حساب توییتر شنیدم، simpolism (@simpolism)، «بیایید این استعاره را گسترش دهیم. اگر جامعه بدن انسان است، پس دولت مغز است. انسان ها از انگیزه های خود بی خبرند. اگر از شما بپرسند «چرا غذا می خورید؟» «ممکن است بگویند» غذا قبل از میلاد طعم خوبی دارد «و نه» پیش از میلاد من برای زنده ماندن به غذا نیاز دارم". غذا یک ایالت چه می تواند باشد؟ (نکته: آیا قرص ها غذا هستند؟)، "Twitter، ۷ مه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/simpolism/status/۹۹۶۰۳۲۴۷۲۶۶۲۴۰۰۸>.
همکاران،

«عدم حساسیت به پیامدهای آینده به دنبال آسیب به قشر پیشانی مغز انسان»، شناخت ۵۰، شماره ۱-۳ (۱۹۹۴)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/۰۰۱۰/۱۰۰۲۷۷-۰۳۹۴،۹۰۰۱۸

به عنوان عصب شناس آنتونیو داماسیو: «وقتی احساسات تصمیمات بهتری می گیرند - آنتونیو داماسیو»، ۱۱ اوت ۲۰۰۹، https://www.youtube.com/watch?v=۱۰WN۲wu p_K

شما «نباید» شما به: من مدیون قدرت و مربی آمادگی دانشگاهم، مارک واتس هستم، که در ابتدا این تغییر ذهنیت ساده را با من در میان گذاشت.

«من به ویلچر محدود نمی شوم»: RedheadBanshee، «چیست

چیزی که کسی گفت که برای همیشه راه شما را تغییر داد

فکر کردن، "Reddit، ۲۲ اکتبر ۲۰۱۴، http://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/۲s۴_someone_said_that_forever/c1g m

/what_is_something_jzn۲s://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/۲s۴_someone_said_that_forever/c1g m

«وقت آن رسیده است که استقامت و سرعت را بسازید»: WingedAdventurer، «به جای فکر کردن» صبح برو بدو «،» برو بساز " فکر کن

استقامت کنید و سریع بگیرید. 'عادت خود را به یک منفعت تبدیل کنید، نه یک کار، "Reddit، ۱۹ ژانویه ۲۰۱۷، https://www.reddit.com/r/selfimprovement/comments/ovrqf/instead_of_running_in_the_morning_ad_of_thinking_of_running_in_the_morning/?st=izmz&sh=9pk&db=12.59

«من برای کمک به تمرکز به شدت آدرنالین دارم»: آلیسون وود بروکس، «هیجان زده شو: ارزیابی مجدد اضطراب قبل از اجرا به عنوان هیجان با حداقل نشانه»، مجموعه داده PsycEXTRA، ژوئن ۲۰۱۴، doi: ۱۰.۱۰۱۵۱۷۳۷۲.۱۰۳۷۲-۱۰.۵۱۰۳۷۲؛ کارولین وب، چگونه یک روز خوب داشته باشیم (لندن: پان بوکز، ۲۰۱۷)، ۲۳۸. «وندی بری مندز و جرمی جیمیسون تعدادی از مطالعات انجام داده‌اند [که] نشان می‌دهد که افراد زمانی که تصمیم می‌گیرند ضربان قلب سریع خود را تفسیر کنند، عملکرد بهتری دارند. تنفس به عنوان «منابعی که به عملکرد کمک می‌کند».

اد لاتیمور، بوکسور و نویسنده: اد لاتیمور (@EdLatimore)، «تحقیق عجیب: تمرکز و تمرکز من فقط با گذاشتن هدفون در حین نوشتن بالا می‌رود. من حتی مجبور نیستم هیچ موسیقی پخش کنم»، توییت، ۷ مه ۲۰۱۸، <https://twitter.com/EdLatimore/status/101662896939994>.

فصل ۱۱

در پایان، ۷ چیزی برای نشان دادن تلاش های خود نداشت: این داستان از صفحه ۲۹ هنر و ترس نوشته دیوید بیلز و تد اورلند می آید. در یک

مکالمه ایمیلی با اورلند در ۱۸ اکتبر ۲۰۱۶، او منشأ داستان را توضیح داد. «بله، «داستان سرامیک» در «هنر و ترس» واقعاً درست است، و اجازه می دهد تا برخی مجوزهای ادبی در بازگویی وجود داشته باشد. منشأ آن در دنیای واقعی به عنوان یک بازی بود که توسط عکاس جری اولزمان برای ایجاد انگیزه در دانشجویان عکاسی ابتدایی خود در دانشگاه فلوریدا به کار گرفته شد. همانطور که در «هنر و ترس» بازگو شد، همانطور که جری به من گفت، صادقانه صحنه را به تصویر می کشد - به جز اینکه من به عنوان وسیله ای که در حال بررسی بود، عکاسی را با سرامیک جایگزین کردم. مسلماً حفظ عکاسی به عنوان رسانه هنری مورد بحث آسان تر بود، اما دیوید بیلز (نویسنده همکار) و من هر دو خود عکاس هستیم و در آن زمان آگاهانه تلاش می کردیم تا طیف رسانه هایی را که به آن ها اشاره می شود، گسترش دهیم. او متن. نکته جالب برای من این است که به سختی مهم است که از چه فرم هنری استفاده شده است - به نظر می رسد اخلاق داستان در کل طیف هنری (و حتی در خارج از هنر) به همان اندازه صادق است. بعداً در همان ایمیل، اورلند گفت: «شما از ما اجازه دارید که یک یا همه قسمت های «سرامیک» کتاب آینده تان را تجدید چاپ کنید.» در پایان، به انتشار نسخه ای اقتباس شده، که بیان آن ها از داستان سرامیک ها را با حقایقی از منبع اصلی دانشجویان عکاسی اولزمان ترکیب می کند، تصمیم گرفتیم. دیوید بیلز و تد اورلند، هنر و ترس: مشاهدات در مورد خطرات (و پاداش ها) هنر سازی (سانتا کروز، کالیفرنیا: مطبوعات پیوسته تصویر، ۱۹۹۳)، ۲۹.

همانطور که ولتر یک بار نوشت: Voltaire, La Béguéule. کونته مورال (۱۷۷۲).

تقویت طولانی مدت: تقویت طولانی مدت توسط Terje Lømo در سال ۱۹۶۶ کشف شد. به طور دقیق تر، او کشف کرد که وقتی یک سری سیگنال به طور مکرر توسط مغز مخابره می شود، یک اثر پایدار وجود دارد که پس از آن ادامه پیدا می کند که کار را برای آن ها آسان تر می کند. سیگنال هایی که در آینده منتقل می شوند. «نورون هایی که به گرما اتر شلیک می کنند سیم به گرم اتر می زنند»: دونالد او. هب، سازمان رفتار: یک نظریه عصب روانشناختی (نیویورک: وایلی، ۱۹۴۹).

در نوازندگان، مخچه: S. Hutchinson «Cerebellar Volume of Musicians» Cerebral Cortex، ۱۳ (۹no. ۲۰۰۳)، doi: ۱۰.۱۰۹۳/cercor/۱۳، ۹، ۹۴۳.

در همین حال، ریاضیدانان، گرم ماده را افزایش داده‌اند: A. Verma، "افزایش تراکم ماده خاکستری در قشر جداری

ریاضیدانان: مطالعه مورفومتری مبتنی بر وکسل، سالنامه عصب‌شناسی و جراحی مغز و اعصاب ۲۰۰۸ (۲۰۰۸)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/s۱۰۵۱۳۵۱۱۷/۰۵۱۳۵۱۱۷-۵(۰۸، ۷۹۰۸۳-۵).

هنگامی که دانشمندان مغز رانندگان تاکسی را در لندن تجزیه و تحلیل کردند: النور آ. مگوایر و همکاران، «تغییر ساختاری مرتبط با ناوبری در هیپوکامپی رانندگان تاکسی»، مجموعه مقالات آکادمی ملی علوم ۹۷، شماره ۸ (۲۰۰۰)، doi: ۱۰.۱۰۷۳/pnas.۱۰، ۷۰۳۹۵۹۷/۰۷۰۳۹۵۹۷.

کاترین وولت و النور ای. مگوایر، «به دست آوردن

دانش در مورد چیدمان لندن باعث تغییرات ساختاری مغز می‌شود. ۲۴ (دسامبر ۲۰۱۱)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.cub.۱۰، ۱۱، ۰۱۸/۲۰۱۱، ۱۱، ۰۱۸؛ النور آ. مگوایر، کاترین

Woollett و Hugo J. Spiers، "رانندگان تاکسی لندن و رانندگان اتوبوس:

MRI ساختاری و آنالیز عصبی روانشناختی، هیپوکامپ ۱۶، شماره ۱۲ (۲۰۰۶)، doi: ۱۰.۱۰۰۲/hipo.۱۰، ۲۲۳۳/۲۰۲۳۳.

«اقدامات بسیار خودکار می‌شوند»: جورج هنری لوئیس، فیزیولوژی زندگی مشترک (لایپزیگ: تاشنیتز، ۱۸۶۰).

repetition شکلی از change است: ظاهراً برای آن در مجموعه کارت‌های بسیار عالی و خلاقانه خود Oblique Strategies همین را می‌گوید، که وقتی این خط را نوشتم نمی‌دانستم! ذهن‌های بزرگ و تمام.

Automaticity توانایی انجام یک رفتار است: Phillippa Lally et al.، «How Are Habits Formed: Modeling Habit Formation in the World Real»، European Journal of Social Psychology، ۴۰ (۶no. ۲۰۰۹)، doi: ۱۰.۱۰۰۲/ejsp.۱۰، ۶۷۴/۶۷۴.

عادات بر اساس فرکانس و نه زمان شکل می گیرند: هرمان ابینگهاوس اولین کسی بود که منحنی های یادگیری را در کتاب Über das Gedächtnis در سال ۱۸۸۵ توصیف کرد. هرمان ابینگهاوس، حافظه: کمکی به روانشناسی تجربی (ایالات متحده: Scholar Select، ۲۰۱۶).

فصل ۱۲

این تفاوت در شکل گیری نقش مهمی در قرائت یک کشتزار داشت: جرد دایموند، اسلحه ها، میکروب ها و فولاد: سرنوشت جوامع انسانی (نیویورک: نورتون، ۱۹۹۷).

این طبیعت انسان است که از قانون کمترین تلاش پیروی کند: دیپاک چوپرا از عبارت «قانون کمترین تلاش» برای توصیف یکی از هفت قانون معنوی یوگا استفاده می کند. این مفهوم با اصل مورد بحث من در اینجا ارتباطی ندارد.

شلنگی که در وسط خم شده است: این قیاس نسخه اصلاح شده ایده ای است که جاش وایتزکین در مصاحبه خود با تیم فریس به آن اشاره کرده است. «The Tim Ferriss Show, Episode ۲» Josh Waitzkin، ۲ مه ۲۰۱۴، صوتی، <https://soundcloud.com/tim-ferriss/the-tim-ferrissshow-episode-2-josh-waitzkin>.

«کارگران آمریکایی سه بار طول کشید تا مجموعه های خود را جمع کنند»: جیمز سوروویکی، «همه زمان بهتر است»، نیویورکر، ۱۰ نوامبر ۲۰۱۴، [https://www.fs.blog/avoiding-stupidity/۲۰۱۴/۰۶/](https://www.newyorker.com/magazine/2014/11/10/better-time-by جمع تفريق: جمع با تفريق مثالی از یک اصل بزرگتر است که به عنوان وارونگی شناخته می شود، که قبلاً در https://jamesclear.com/inversion در مورد آن نوشته ام. من مدیون شین پریش هستم که افکارم را در مورد این موضوع با نوشتن در مورد اینکه چرا «اجتناب از حماقت آسانتر از جستجوی درخشش است» مطرح کرد. شین پریش، «اجتناب از حماقت آسان تر از جستجوی درخشش است»، خیابان فرنام، ژوئن ۲۰۱۴، <a href=).

این درصدها میلیون ها درآمد مالیاتی را به بار می آورند: اوین

سرویس و همکاران، «شرق: چهار راه ساده برای اعمال رفتار

۹.۲۴mw ۵ ۲x j hhl۲om۸r۸ ۳htt p: //، ۲۰۱۵Insights, " Behavioral Insights Team,
-انتشار- /BIT ۷ ۰/ ۲۰,۵dir. w p en g ine. netdna-cdn. com/ w p content/u p loads /۲
.EAST_FA_WEB. p df

Nuckols شماره گیری شده در عادت های پاکسازی او: Oswald Nuckols یک نام مستعار است که براساس درخواست استفاده می شود.

« زمان مناسب برای تمیز کردن توالت: » Saul_Panzer_NY، «[سوال] کدام عادت به معنای واقعی کلمه
زندگی شما را تغییر داد؟» Reddit، ۵ ژوئن ۲۰۱۷، htt p s://www.reddit.com/r/ g et
fgqbv/question_what_one_habit_literally_۶disciplined/comments/
.change_your/diieswq

فصل ۱۳

«زرادخانه روتین ها»: توئیتا تارپ و مارک ریتر، عادت خلاق: آن را بیاموزید و از آن برای زندگی استفاده کنید:
راهنمای عملی (نیویورک: سیمون و شوستر، ۲۰۰۶).

۴۰ تا ۵۰ درصد از اقدامات ما در یک ۷ هر روز از روی عادت انجام می شود: وندی وود، «عادت ها در سراسر
عمر»، ۲۰۰۶، htt p s: //www. research g ate. net/ p ublication / ۹ ۵۵,۲۲ ۱ ۳
_Habits_Acro ss_the_Lifes p an۴

عاداتی که بدون فکر کردن از آن ها پیروی می کنید: بنجامین گاردنر، «بررسی و

تجزیه و تحلیل استفاده از «عادت» در درک، پیش بینی و تأثیرگذاری بر رفتارهای مرتبط با سلامت، بررسی
روانشناسی سلامت ۹، شماره ۳ (۲۰۱۴)، doi: ۱۰.۱۰۸۰/۱۳,۸۷۶۲۳۸/۱۰,۱۷۴۳۷۱۹۹,۲۰

لحظات تعیین کننده: فریاد به هنری کارتی برسون، یکی از بزرگترین عکاسان خیابانی تمام دوران، که اصطلاح
لحظه تعیین کننده را ابداع کرد، اما برای هدفی کاملاً متفاوت: ثبت تصاویر شگفت انگیز در زمان مناسب.

قانون دو دقیقه: نکته کلاه به دیوید آلن، که نسخه قانون TwoMinute می گوید: «اگر کمتر از دو دقیقه طول می کشد، اکنون آن را انجام دهید.» برای اطلاعات بیشتر، دیوید آلن، انجام کارها (نیویورک: پنگوئن، ۲۰۱۵) را ببینید.

عادت ناکارآمدی: نویسنده کال نیوپورت از یک آیین خاموش کردن استفاده می کند که در آن آخرین چک صندوق ورودی ایمیل را انجام می دهد، فهرست کارهای خود را برای روز بعد آماده می کند و برای پایان دادن به کار آن روز می گوید «خاموش شدن کامل شد». برای اطلاعات بیشتر، به Cal Newport، Deep Work (بوستون: لیتل، براون، ۲۰۱۶) مراجعه کنید.

او همیشه قبل از اینکه مشکلی به نظر برسد، ما را متوقف می کرد: گرگ مک کیون، Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less (نیویورک: کراون، ۲۰۱۴)، ۷۸.

شکل گیری عادت g: گیل بی. پیترسون، "روز روشنایی بزرگ: BF

کشف اسکینر در شکل دهی، مجله تحلیل تجربی رفتار ۸۲، شماره ۳ (۲۰۰۴)،

doi: ۱۰.۱۹۰۱/jeab.۸۲، ۲۰۰۴-۳۱۷.

فصل ۱۴

او در مطالعه خود باقی ماند و با عصبانیت نوشت: آدل هوگو و چارلز ای. ویلبور، ویکتور هوگو، توسط یک شاهد زندگی او (نیویورک: کارلتون، ۱۸۶۴).

یک دستگاه تعهد، انتخابی است که شما در قید قرارداد انجام می‌دهید

برایان، دین کارلان و اسکات نلسون، «دستگاه‌های تعهد»، بررسی سالانه اقتصاد ۲، شماره ۱ (۲۰۱۰)،
doi: ۱۰.۱۱۴۶/annurev.economics.۱۰.۱۲۴۳۲۴/۱۰۲۳۰۸.

تایمر خروجی جریان روتر را قطع می‌کند: «نیر ایل: فناوری اعتیادآور، کشتن عادت‌های بد و برنامه‌ها برای هک زندگی—#۲۶۰»، مصاحبه توسط دیو اسپری، ضد گلوله، ۱۳ نوامبر ۲۰۱۵،
http s: //blo g. bullet p .۲۶۰ roof. com/nir-e y al-life-hackin g -

این همچنین به عنوان «عمل اولی» نیز شناخته می‌شود: پیترو اوبل، «استراتژی اولیس»، نیویورکر، ۱۱ دسامبر ۲۰۱۴،
http s: //www. new y orker. com/business/currenc y /ul y sses-strate gy .
خودکنترلی.

کسب‌وکار پترسون از از دست دادن پول به درآمد ۵۰۰۰ دلاری رسید: «جان اچ پترسون—با صندوقدار فساد ناپذیر موفقیت را به دست می‌آورد»، میراث نوآوری دیتون،
http: //www. da y toninnovationle g .ac y. or g/patterson. html
دسترسی به ۸ ژوئن ۲۰۱۶.

اقدامات یکباره که منجر به عادات طولانی مدت بهتری می‌شود: جیمز کلیر (@james_clear)، «کارهای یکبار مصرف چیست که بارها و بارها در آینده نتیجه می‌دهد؟» توئیتر، ۱۱ فوریه ۲۰۱۸،
https://twitter.com/james_clear/status/۰,۵۹۰۲,۹۲,۷۷۴۶۲,۹۹۵

«تمدن با افزایش تعداد فعالیت‌ها پیشرفت می‌کند»: آلفرد نورث وایتهد، مقدمه‌ای بر ریاضیات (کمبریج، انگلستان: انتشارات دانشگاه کمبریج، ۱۹۱۱)، ۱۶۶.

میانگین جمعیت روزانه بیش از دو ساعت در رسانه های اجتماعی به پایان می رسد: « GWI Social,»
 GlobalWebIndex، ۲۰۱۷، ۳Q، <http://cdn.hubspot.net/hubfs/۲۰۱۷/۳Q/Summary%20Social%20GWI.pdf>

فصل ۱۵

بیش از نه میلیون نفر آن را خانه می‌نامند: «اندازه جمعیت و رشد شهرهای بزرگ، سرشماری ۱۹۹۸، سازمان

سرشماری جمعیت، <http://www.pbs.gov/p>

[k/sites/default/files//tables/POPULATION](http://www.pbs.gov/p/k/sites/default/files//tables/POPULATION)

[.CITIES.pdf](http://www.pbs.gov/p/k/sites/default/files//tables/POPULATION.CITIES.pdf) ۲۰٪.AJOR ۲۰٪.OF ۲۰٪.GROWTH ۲۰٪.AND ۲۰٪.SIZE ۰

بیش از ۶۰ درصد از ساکنان کراچی: صبیا عسکری، مطالعات کراچی: مقالات ارائه شده در کنفرانس کراچی

۲۰۱۳ (نیوکاسل آپون تاین، انگلستان: محققان کمبریج، ۲۰۱۵).

این بحران بهداشت عمومی بود که به پاکستان منجر شد: Atul Gawande، مانیفست چک لیست: چگونه

کارها را درست کنیم (Gurgaon، هند: Penguin Random House، ۲۰۱۴).

«در پاکستان، گارد ایمن به عنوان یک ابزار عالی بود»: همه نقل قول‌های این بخش از یک مکالمه ایمیلی با

استفان لوبی در ۲۸ می ۲۰۱۸ است.

میزان اسهال سالیانه کاهش یافت ۲۵ درصد: استفان پی. لوبی و همکاران، «اثر شستشوی دست بر سلامت

کودک: یک کارآزمایی تصادفی کنترل شده»، لنست ۳۶۶، شماره ۹۴۸۱ (۲۰۰۵)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/s۱۰۰۱۴۰-۰۷۳۶

۶۷۳۶ (۶۶۹۱۲، ۵-۷).

«بیش از ۹۵ درصد از خانواده‌ها: آنا بوون، مبینا آگبواتوالا، تریسی آیرز، تیموتی توبری، ماریا طارق، و استفان

پی. لوبی. «پیشرفت پایدار در شاخص‌های شستشوی دست‌ها بیش از ۵ سال پس از یک کارآزمایی خوشه‌ای -

تصادفی شده و مبتنی بر جامعه برای ترویج شستشوی دست در کراچی، پاکستان»، Tropical Medicine &

International Health ۱۸، شماره ۳ (۲۰۱۳): ۲۶۷-۲۵۹. <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/>

[۶۲۶۸۸۴۴ p mc/articles/PMC](http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC۶۲۶۸۸۴۴)

چوین جی گرما در دهه ۱۸۰۰ به صورت تجاری فروخته شده بود: مری بلیس، «امروز چگونه آدامس حبابی

داریم»، ThoughtCo، ۱۶ اکتبر ۲۰۱۷، <http://www.thoughtco.com/history-of> - حباب

و جویدن gum- ۱۸، ۹، ۵۶.

صنعت را متحول کرد: جنیفر پی. __

Wrigley شد «William Wrigley, Jr.». <http://www.britannica.com/biography/William-Wrigley-Jr>. Encyclopædia Britannica
Wrigley - Jr، مشاهده شده در ۸ ژوئن، ۲۰۱۸.

دندان‌ها کار مشابهی داشتند: چارلز دوهیگ، قدرت عادت: چرا در زندگی و تجارت کاری را انجام می‌دهیم (نیویورک: رندوم هاوس، ۲۰۱۴)، فصل ۲.

او شروع به اجتناب از g او: Sparkly_alpaca، «بحال‌ترین چه هستند

ترفندهای روانشناسی که می‌دانید یا استفاده کرده اید؟ Reddit، نوامبر

۱۱،۲۰۱۶، http://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/cgqbz/what_are_the_coolest_psychology_tricks_that_you_dont_know/

قدیمی‌ترین بقایای انسان‌های امروزی: یان مک‌دوگال، فرانسیس اچ. براون، و جان جی فلیگل، «مکان چینه‌شناسی و عصر انسان‌های مدرن از کیبیش، اتیوپی»، طبیعت ۴۳۳، شماره ۷۰۲۷ (۲۰۰۵)، doi: ۱۰.۱۰۳۸/nature۰۳۲۵۸.

نئوکورتکس... یکسان بود: برخی تحقیقات نشان می‌دهد که اندازه مغز انسان در حدود سیصد هزار سال پیش به اندازه‌های امروزی رسیده است. البته تکامل هرگز متوقف نمی‌شود و به نظر می‌رسد که شکل ساختار به روش‌های معنی‌داری به تکامل خود ادامه داده است تا زمانی که بین صد هزار تا سی و پنج هزار سال پیش به اندازه و شکل مدرن رسیده است. سیمون نوبائر، ژان ژاک هوبلین و فیلیپ گونز، «تکامل شکل مغز انسان مدرن»، پیشرفت‌های علم ۴، شماره ۱ (۲۰۱۸): ۵۹۶۱eaa.

جامعه Y به یک محیط غالب با تأخیر بازگشت تغییر کرده است: تحقیق اولیه در مورد این موضوع از اصطلاحات جوامع با بازده تاخیری و جوامع با بازگشت فوری استفاده می‌کرد. جیمز وودبرن، «جوامع برابری طلب»، مرد ۱۷، شماره ۳ (۱۹۸۲)، doi: ۱۰.۲۳۰۷/۱۷۰۷۲۸۰. من اولین بار در مورد تفاوت بین محیط‌های بازگشت فوری و محیط‌های با تاخیر در یک سخنرانی از مارک لیری شنیدم. مارک لیری، درک اسرار رفتار انسانی (Chantilly, VA: Teaching, ۲۰۱۲).

جهان در سال های اخیر تغییرات زیادی کرده است: تغییرات سریع محیطی در قرن های اخیر به مراتب از توانایی بیولوژیکی ما برای سازگاری پیشی گرفته است. به طور متوسط، حدود بیست و پنج هزار سال طول می کشد تا تغییرات ژنتیکی معنی دار در جمعیت انسانی انتخاب شود. برای اطلاعات بیشتر، به Edward O. Wilson، *Sociobiology* (کمبریج، MA: Belknap Press، ۱۹۸۰)، ۱۵۱ مراجعه کنید.

مغز ما تکامل یافته است تا سریعاً به مغزهای بلندمدت ارجاع دهد:

دانیل گیلبرت، «انسان ها برای پاسخگویی کوتاه مدت آماده اند

مشکلات»، مصاحبه توسط نیل کانن، NPR، Talk of the Nation، ۳ ژوئیه ۲۰۰۶، <http://www.npr.org/templates/story/story.php?storyID=55048>.

بیماری و عفونت برای چند روز یا چند هفته، حتی در گوش شما را نشان نمی دهد: موضوعات رفتار غیرمنطقی و سوگیری های شناختی در سال های اخیر بسیار رایج شده اند. با این حال، بسیاری از اعمالی که به طور کلی غیرمنطقی به نظر می رسند، منشأ عقلانی دارند، اگر نتیجه فوری آن ها را در نظر بگیرید.

فردریک باستیا: فردریک باستیا و دبلیو بی هاجسون، آنچه دیده می شود و آنچه دیده نمی شود: یا اقتصاد سیاسی در یک درس (لندن: اسمیت، ۱۸۵۹).

آینده شما: نکته کلاهی به اقتصاددان رفتاری دانیل گلدشتاین، که گفت: «این یک نبرد نابرابر بین خود فعلی و خود آینده است. منظورم این است که بگذریم، خود فعلی حاضر است. تحت کنترل است. در حال حاضر در قدرت است. این بازوهای قوی و قهرمانانه دارد که می تواند دونات را در دهان شما بلند کند. و خود آینده حتی در اطراف نیست. در آینده خاموش است. ضعیف است. حتی وکیل هم نداره هیچ کس نیست که از آینده خود دفاع کند. و بنابراین خود فعلی می تواند تمام رویاهایش را زیر پا بگذارد.» برای اطلاعات بیشتر، به دانیل گلدشتاین، «The

نبرد بین خود حال و آینده شما، TED Salon NY، ۲۰۱۱، نوامبر ۲۰۱۱، ویدئو، http://www.ted.com/talks/daniel_goldstein_the_battle_between_your_present_and_future_self.

که در delay در g بهتر هستند تصویب نامه دارای امتیازات SAT است: والتر میشل، ایه بی. اِبسن، و آنتون راسکوف

زایس، «مکانیسم های شناختی و توجهی در تأخیر رضایت»، مجله شخصیت و روان شناسی اجتماعی ۲۱، شماره.

۲ (۱۹۷۲)، doi: ۱۰.۳۷/h۱۰.۳۲۱۹۸/۰۰۳۲۱۹۸; دلیو میشل، ی. شدا و ام.

رودریگز، «تأخیر رضایت در کودکان»، علم ۲۴۴، شماره. ۴۹۰۷ (۱۹۸۹)،

doi: ۱۰.۱۱۲۶/science.۲۶۵۸۰۵۶; والتر میشل، یوچی شدا و فیلیپ کی پیک، «ماهیت شایستگی های

نوجوانان»

پیش بینی شده توسط تأخیر رضایت پیش دبستانی، مجله شخصیت و روان شناسی اجتماعی ۵۴، شماره. ۴

(۱۹۸۸)، doi: ۱۰.۳۷/h۱۰.۲۲//۰۰۲۲-۳۵۱۴،۵۴-۰۰۲۲//۱۰.۳۷; یوچی شدا، والتر میشل و فیلیپ کی پیک، «پیش بینی

شایستگی های شناختی و خودتنظیمی نوجوانان از تأخیر رضایت پیش دبستانی: شناسایی شرایط تشخیصی»،

روان شناسی رشد ۲۶، شماره. ۶ (۱۹۹۰)، doi: ۱۰.۳۷/h۱۰.۱۲//۰۰۱۲-۱۶۴۹،۲۶-۰۰۱۲//۱۰.۳۷; ۶،۹۷۸.

فصل ۱۶

«من با ۱۲۰ صفحه کلیپ در یک ج آر شروع خواهم کرد»: ترنت دی‌رسمید، ایمیل به نویسنده، ۱ آوریل ۲۰۱۵.

بن جی امین فرانکلین: بنجامین فرانکلین و فرانک وودورث پاین،

زندگی نامه بنجامین فرانکلین (نیویورک: هولت، ۱۹۱۶)، ۱۴۸.

زنجیر کراتین را هرگز نشکن: به دوستم ناتان بری فریاد بزن، که در ابتدا این مانترا را به من الهام کرد: «ایجاد کن

هر روز. " افرادی که عملکرد خود را بر روی اهدافی مانند Losin g wei g ht دنبال می کنند:

بنجامین هارکین و همکاران، «آیا نظارت بر پیشرفت هدف، دستیابی به هدف را ارتقا می دهد؟ متاآنالیز شواهد تجربی،

بولتن روانشناسی ۱۴۲، شماره ۲ (۲۰۱۶)، doi: ۱۰.۱۰۳۷/bul۱۰.۰۰۰۰۰۲۵. کسانی که روزانه غذا می خورند دو برابر کسانی که این کار را نمی کنند وزن کم می کنند: میراندا هیتی، «نگه داشتن خاطرات غذایی به کاهش وزن کمک می کند»، WebMD، ۸ ژوئیه ۲۰۰۸.

/kee p in g -food-diar y hel p s-۰۸ ۷.۲۰۰۸htt p: //www. webmd. com/diet/news/

Kaiser Permanente؛ lose-wei g ht، «داشتن خاطرات غذایی رژیم غذایی کاهش وزن را دو برابر می کند، مطالعه پیشنهاد می کند» Science Daily، ۸ ژوئیه،

۲۰۰۸

htt p s://www.sciencedail y. com/releases/۰۸ ۰۸۰۸۰،۳ ۰۸،۷/۷ ۰/۲۰۰۸

هالیس و همکاران، «کاهش وزن در مرحله مداخله فشرده آزمایش حفظ وزن کاهش وزن»، مجله آمریکایی پزشکی پیشگیرانه ۳۵، شماره ۲ (۲۰۰۸)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.amepre.۱۰.۰۴،۰۱۳/۲۰۰۸؛ لورا ای. برک، جینگ وانگ، و

مری آن سویک، «نظارت بر خود در کاهش وزن: مروری نظام‌مند از ادبیات»، مجله انجمن رژیم غذایی آمریکا ۱۱۱، شماره ۱ (۲۰۱۱)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.jada.۱۰.۱۰.۰۰۸/۲۰۱۰.

مؤثرترین شکل انگیزش، واکنش است: این خط از گرگ مک کئون نقل شده است، که می‌نویسد: «تحقیق نشان داده است که از بین تمام انواع انگیزه‌های انسانی، مؤثرترین آن‌ها پیشرفت است». گرگ مک کیون، ذات گرایی: تعقیب منضبط کمتر (ارز، ۲۰۱۴).

اولین اشتباه هرگز اشتباهی نیست که شما را خراب می‌کند: در واقع، تحقیقات نشان داده است که از دست دادن یک عادت، صرف نظر از اینکه اشتباه در چه زمانی رخ می‌دهد، عملاً هیچ تاثیری بر احتمال ایجاد یک عادت در دراز مدت ندارد. تا زمانی که به مسیر خود برگردید، خوب هستید. دیدن:

فیلیپا لالی و همکاران، «عادت‌ها چگونه شکل می‌گیرند: مدل‌سازی شکل‌گیری عادت در دنیای واقعی»، مجله اروپایی روان‌شناسی اجتماعی ۴۰، شماره ۶ (۲۰۰۹)، doi: ۱۰.۱۰۰۲/ejsp.۶۷۴.

Missin g Once یک تصادف است: «از دست دادن یک بار تصادف است. از دست دادن دوبار شروع یک عادت جدید است.» قسم می‌خورم که این خط را در جایی خوانده‌ام یا شاید آن را از چیزی مشابه ترجمه کرده‌ام، اما علیرغم تمام تلاشم، تمام جستجوهای من برای منبعی خالی از آب در می‌آید. شاید من به آن فکر کردم، اما بهترین حدس این است که در عوض متعلق به یک نابغه ناشناس است.

«وقتی یک معیار تبدیل به یک tar g et می‌شود»: این تعریف از قانون گودهارت در واقع توسط انسان‌شناس بریتانیایی مریلین تدوین شده است.

Strathern. «بهبود رتبه‌بندی‌ها: حسابرسی در سیستم دانشگاه بریتانیا»، بررسی اروپایی ۵ (۱۹۹۷): ۳۰۵-
 http s://www. cambrid g e. or g/core/ j ournals/euro p eanreview/article ۳۲۱
 E ۴۴C۰C۰ ۴۶EE۲/im p rovin g -ratin g s-audit-in-the-british-universit y s y stem/FC
 ۳ DB ۷ ۸C ۹ ۶۶۶FB AAB. گودارت

گزارش شده است که خود او این ایده را در حدود سال ۱۹۷۵ پیش برد و در سال ۱۹۸۱ آن را به طور رسمی به نگارش در آورد. چارلز گودارت، «مشکلات مدیریت پولی: تجربه بریتانیا» در آنتونی اس. غرب (لندن: رومن و لیتفیلد، ۱۹۸۱)، ۱۴۶-۱۱۱.

فصل ۱۷

«وقتی این را برای دوستان در پنتاگ در نظر گرفتیم» راجر فیشر، «پیشگیری از جنگ هسته ای»، بولتن دانشمندان اتمی ۳۷، شماره ۳ (۱۹۸۱)، doi: ۱۰.۸۰/۱۰۱۴۵۸۸۲۸/۱۰، ۱۹۸۱، ۰۰۹۶۳۴۰۲.

اولین قانون کمربند ایمنی: مایکل گوریل و مایکل سینکی، «استفاده از سیستم مهار در جمعیت ترافیک»، مجله تحقیقات ایمنی ۱۷، شماره ۲ (۱۹۸۶)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/۱۰۰۲۲/۴۳۷۵-۰۰۲۲، ۱۰۷(۹۰۱۰۷، ۸۶-۶. بستن کمربند ایمنی طبق قانون قابل اجرا است: نیوهامپشایر تنها استثناست که در آن کمربند ایمنی فقط برای کودکان لازم است. «نیوهامپشایر»، انجمن ایمنی بزرگراه فرمانداران، [http s://www. g hsa. or g /state-hampshire%20laws/states/new](http://www.g hsa. or g /state-hampshire%20laws/states/new)، دسترسی به ۸ ژوئن ۲۰۱۶.

بیش از ۸۸ درصد از آمریکایی ها به این موضوع پاسخ دادند: «استفاده از کمربند ایمنی در ایالات متحده به ۹۰ درصد تاریخی می رسد، اداره ملی ایمنی ترافیک بزرگراه، ۲۱ نوامبر ۲۰۱۶، <http s://www. nhtsa. gov/p resreleases/seat-belt-use-us-reaches-historic-percent>.

برادر و هریس: برایان هریس، مکالمه ایمیلی با نویسنده، ۲۴ اکتبر ۲۰۱۷.

چالش «پسر را انجام می دهد»: کورتنی شی، «نکات کمدین مارگارت چو برای موفقیت: اگر بامزه هستید، کمدی نکنید»، گلوباند میل، ۱ ژوئیه ۲۰۱۳، <http s://www. the globeandmail. com/life/comedian-margaret-chostips-for-success-if-youre-funny-dont-do-comedy/article>، ۳۹، ۴۰، ۴۱؟ سرویس = موبایل

توماس فرانک، کارآفرین در بولدر، کلرادو: توماس فرانک، «چگونه بافر مرا مجبور می کند ساعت ۵:۵۵ صبح هر روز بیدار شوم»، کالج اینفو گیک، ۲ ژوئیه ۲۰۱۴، <http s://collegeinfo geek. com/early-waking-with-buffer>.

فصل ۱۸

Phelps مدال های Olympic بیشتری کسب کرده است: «Michael Phelps Biography», <http://www.biography.com/people/michael-phelps>, ۲۹ مارس ۲۰۱۸. آخرین تغییر در ۲۹ مارس ۲۰۱۸.

El Guerrouj: Doug Gillan, «El Guerrouj: The Greatest of All Time», IAAF, ۱۵ نوامبر ۲۰۰۴, <http://www.iaaf.org/news/news/el-guerrouj-the-g>, تکراری ترین زمان.

تفاوت های مهمی از نظر وزن: قد و وزن مایکل فلپس و هیچم ال گوئروچ در طول بازی های المپیک تابستانی ۲۰۰۸ از مشخصات ورزشکاران آنها حذف شد. «Michael Phelps», ESPN, ۲۰۰۸, http://www.espn.com/olympics/summer?fan_guide/athlete=852

ورزشکار=۹۴۷؛ «Hicham El Guerrouj», ESPN, ۲۰۰۸, http://www.espn.com/olympics/summer?fan_guide/athlete=852 ورزشکار=۸۸۶

همان درز روی مورچه های آنها: دیوید اپستاین، ژن ورزشی: درون علم عملکرد ورزشی فوق العاده (سنت لوئیس، MO: کتاب های لاک پشت، ۲۰۱۴).

تعداد مدال آوران قدیمی دوی ۱۰۵ متر مردان: الکس هاجینسون، «ماراتون در حال کوچک شدن باور نکردنی»، جهان دونده، ۱۲ نوامبر ۲۰۱۳, <http://www.runnersworld.com/sweat-science/the-incredibleshrinking-marathoner>

میانگین مدال آوران قدیمی ۱۰۰ متر مردان: _ _ _

آلین چانگ، «می خواهی طلای المپیک را ببری؟ اینجاست که برای تیراندازی با کمان، شنا و موارد دیگر چقدر باید قد داشته باشید، Vox»، ۹ اوت ۲۰۱۶, <http://www.vox.com/olympic-heights>

گابور ماته، «ژن ها می توانند باز تعیین کنند، اما دوباره تعیین نمی کنند».

"دکتر. گابور ماته — پارادایم‌های جدید، آياهاوسکا و تعريف مجدد اعتياد"، نمايش تيم فريس، ۲۰ فوریه ۲۰۱۸ <https://tim.blog/۲۰۱۸/۰۲/۲۰/gabor-mate/>.

نشان داده شده است که ژن‌ها بر هر لحظه نازک تأثیر می‌گذارند: «همه صفات قابل وراثت هستند» کمی اغراق‌آمیز است، اما نه چندان. صفات رفتاری مشخصی که آشکارا به محتوای ارائه شده توسط خانه یا فرهنگ بستگی دارد، البته به هیچ وجه قابل وراثت نیستند. به کدام زبان صحبت می‌کنید، به کدام دین می‌پرستید، به کدام حزب سیاسی تعلق دارید. اما ویژگی‌های رفتاری که منعکس‌کننده استعدادها و خلق و خوی زیربنایی هستند، قابل ارث هستند: چقدر در زبان مهارت دارید، چقدر مذهبی، چقدر لیبرال یا محافظه‌کار. هوش عمومی ارثی است، و همین‌طور پنج روش اصلی که در آن شخصیت می‌تواند متفاوت باشد... گشودگی به تجربه، وظیفه‌شناسی، برون‌گرایی درون‌گرایی، تضاد و توافق‌پذیری و روان‌رنجوری. و ویژگی‌هایی که به‌طور شگفت‌انگیزی خاص هستند نیز ارثی هستند، مانند وابستگی به نیکوتین یا الکل، تعداد ساعت‌های تماشای تلویزیون و احتمال طلاق. توماس جی. پوچارد، «ژنتیک

تأثیر بر ویژگی‌های روانی انسان، جهت‌گیری‌های فعلی در

علم روانشناسی ۱۳، شماره ۴ (۲۰۰۴)، doi: ۱۰.۱۱۱۱/j.۰۹۶۳-۰۷۲۱.۲۰۰۴.۷۲۱۴.x؛ رابرت پلومین، طبیعت و پرورش: مقدمه‌ای بر ژنتیک رفتاری انسان (استمفورد، CT:

http s: //www. soundcloud. com/ed g efoundationinc/ed g e
 .-robert p lomin۲۰۱۶//soundcloud. com/ed g efoundationinc/ed g e

یک strong وجود دارد کامپوننت ژنتیکی: دانیل گولمن، «مطالعه اصلی شخصیت نشان می‌دهد که ویژگی‌ها عمدتاً ارثی هستند»، نیویورک تایمز، ۲ دسامبر ۱۹۸۶، <http://www.nytimes.com/1986/12/02/science/major-personality-study-finds-that-traits-are-likely-inherited.html>

رابت پلومین: رابت پلومین، تماس تلفنی با نویسنده، ۹ اوت ۲۰۱۶.

بیشتر احتمال دارد که درونگرا شوند: جروم کاگان و همکاران، «واکنشی در

نوزادان: مقایسه بین ملی، روانشناسی رشد

- ۳۰، شماره ۳ (۱۹۹۴)، doi: ۱۰.۱۰۳۷/۱۰.۱۲//۰۰-۱۶۴۹,۳۰-۳,۳۴۲؛ مایکل وی الیس
و اریکا اس. رابینز، «در جشن طبیعت: گفتگو با جروم کاگان»، مجله مشاوره و توسعه ۶۸، شماره ۶.
(۱۹۹۰)، doi: ۱۰.۱۰۰۲/j.۱۰۱۵۵۶-۱۹۹۰-۱۶۶۶۷۶.tb۰۱۴۲۶.x؛ برایان آر. لیتل، من،
من و ما: علم شخصیت و هنر رفاه (نیویورک: امور عمومی، ۲۰۱۶)؛ سوزان کین، ساکت: قدرت درونگراها در
دنیا که نمی‌تواند از حرف زدن دست بکشد (لندن: پنگوئن، ۲۰۱۳)، ۹۹-۱۰۰.
که در یک بازپذیری عالی هستند: WG Graziano و RM Tobin، «مبانی شناختی و انگیزشی زیربنایی
سازگاری»، در E. Watkins، MD Robinson و E. Harmon Jones، ویراستاران، Handbook of
Cognition and Emotion. (نیویورک: گیلفورد، ۲۰۱۳)، ۳۴۴-۳۴۷.
۷ همچنین تمایل به داشتن سطوح طبیعی oxy توسین بالا دارد: میتسوهیرو ماتسوزاکی و همکاران، «اکسی
توسین: یک هدف درمانی برای اختلالات روانی»، مجله علوم فیزیولوژیکی ۶۲، شماره ۶ (۲۰۱۲)،
doi: ۱۰.۱۰۰۷/s۱۰۱۲۵۷۶-۰۱۲-۰۲۳۲-۰۹؛ آنجلیکی تئودوریدو و همکاران، «اکسی توسین و ادراک اجتماعی:
اکسی توسین اعتماد و جذابیت درک شده صورت را افزایش می‌دهد»، هورمون‌ها و رفتار ۵۶، شماره ۱ (۲۰۰۹)،
doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.yhbeh.۱۰۱۹/۰۳,۰۲۰۰۹؛ آنتونی لین و همکاران،
«اکسی توسین تمایل به اشتراک‌گذاری اجتماعی احساسات را افزایش می‌دهد.»
مجله بین‌المللی روانشناسی ۴۸، شماره ۴ (۲۰۱۳)، doi: ۱۰.۱۰۸۰/۱۰.۱۲,۶۷۷۵۴۰/۰۰۲۰۷۵۹۴؛ کریستوفر
کاردوسو و همکاران، «خلق منفی ناشی از استرس رابطه بین تجویز اکسی توسین و اعتماد را تعدیل می‌کند:
شواهدی برای واکنش تمایل و دوست به استرس؟» Psychoneuroendocrinology ۳۸، no. ۱۱
(۲۰۱۳)، doi: ۱۰.۱۰۱۶/j.psyneuen.۱۰,۰۵,۰۰۶/۲۰۱۳.
- M. EH Bos، H. Riese، A. Bastiaansen، h y persensitivit y am yg dala: J. Ormel
A و JG Rosmalen، M. Ellenbogen، Servaas
- المان، «مبنای بیولوژیکی و روانی روان رنجوری:
وضعیت کنونی و جهت‌گیری‌های آینده»، بررسی‌های علوم اعصاب و زیست رفتاری، شماره ۳۷، شماره ۱
(۲۰۱۳)، doi: ۱۰,۱۰۱۶/j.neu biorev. ۲۰۱۲,۰۹/۰۰۴. PMID ۲۳۰۶۸۳۰۶؛ Y. Fu و RA Depue

«فرایندهای عصبی و تجربی زیربنایی اصلی

ویژگی های شخصیتی: مفاهیمی برای مدل سازی اختلالات شخصیتی، بررسی بین المللی روان پزشکی ۲۳، شماره ۳ (۲۰۱۱)، doi: ۱۰.۱۱۱۱/j.۱۰۱۱۱۱.۵۹۹۳۱۵/۱۰.۳۱۰۹.۲۰۱۱.۰۹۵۴۰۲۶۱.

ارجاعات ریشه دار عمیق ما رفتارهای خاصی را آسان تر می کند: «به عنوان مثال، همه افراد سیستم های مغزی دارند که به پاداش ها پاسخ می دهند، اما در افراد مختلف این سیستم ها با درجات متفاوتی از قدرت به یک پاداش خاص و میانگین سیستم ها پاسخ می دهند. سطح پاسخ ممکن است با برخی از ویژگی های شخصیتی مرتبط باشد. برای اطلاعات بیشتر، کالین جی. دیونگ، «علوم اعصاب شخصیت و زیست شناسی صفات»، قطب نما روانشناسی اجتماعی و شخصیتی ۴، شماره ۴ را ببینید. ۱۲ (۲۰۱۰)، doi: ۱۰.۱۱۱۱/j.۱۰۱۱۱۱.۱۷۵۱/۱۰.۳۱۰۹.۲۰۱۰.۰۹۰۴. x۰۰۳۲۷.

اگر دوست ما از یک رژیم کم کربوهیدرات پیروی می کند: تحقیقات انجام شده در کارآزمایی های بالینی تصادفی شده عمده تفاوتی در رژیم های کم کربوهیدرات در مقابل کم چرب برای کاهش وزن نشان نمی دهد. مانند بسیاری از عادات، راه های زیادی برای رسیدن به یک مقصد وجود دارد، اگر به آن پایبند باشید. برای اطلاعات بیشتر، کریستوفر دی. گاردنر و همکاران، "اثر رژیم غذایی کم چرب در مقابل کم کربوهیدرات را در ۱۲- کاهش وزن ماهانه در بزرگسالان دارای اضافه وزن و ارتباط با الگوی ژنوتیپ یا ترشح انسولین، مجله آمریکایی انجمن پزشکی ۳۱۹، پ. ۷ (۲۰۱۸)، doi: ۱۰.۱۰۰۱/jama.۱۰.۲۴۵/۲۰۱۸. explore/exploit trade-off: MA Adicott et al. , «A Primer on Foraging and the Explore/Exploit Trade-off for ff: Neuropsychopharmacology Psychiatry Research», ۴۲ (no. ۱۰) ۲۰۱۷. doi: ۱۰.۱۰۳۸/npp.۱۰.۱۰۸/۲۰۱۷.

گول معروف از او می پرسد: بهارات مدیرات و جولی بیک،

«راه گوگل: به مهندسان اتاق بدهید»، نیویورک تایمز، ۲۱ اکتبر ۲۰۰۷. [http s://www.n y times. p re. html ۲۱/ j obs/۲۱/۱۰/ ۲۰۰۷.](http://www.nytimes.com/2007/10/21/nyregion/google-employees-to-receive-100-million-a-year.html)

«جریان حالت روانی است»: میهالی سیکسزنت میهالی، یافتن جریان: روانشناسی درگیری با زندگی روزمره (نیویورک: بیسیک بوکز، ۲۰۰۸).

«هر کس حداقل چند حوزه دارد»: اسکات آدامز، «مشاوره شغلی»، وبلاگ دیلبرت، ۲۰ ژوئیه ۲۰۰۷، http://careeradvice.html/2007/07/dilbertblog.typepad.com/the_dilbert_blog/

فصل ۱۹

موفق‌ترین کم‌دین‌ها: استیو مارتین، متولد ایستاده: زندگی کمیک (لستر، بریتانیا: چارنوود، ۲۰۰۸).

«۴ سال به عنوان یک موفقیت وحشی»: استیو مارتین، متولد ایستاده: زندگی کمیک (لستر، بریتانیا: چارنوود، ۲۰۰۸)، ۱.

«ممکن است کار دشواری را مدیریت کنید»: نیکلاس هابز، «روانشناس به عنوان مدیر»، مجله روانشناسی بالینی ۱۵، شماره ۳ (۱۹۵۹)، doi: 10.1002/1097-4679.33.3.15، ۱۹۵۹۰۷، ۴-۲؛ گیلبرت بریم، جاه طلبی: چگونه موفقیت و شکست را در سرتاسر خود مدیریت می‌کنیم

زندگی می‌کند (لینکلن، NE: IUniverse.com، ۲۰۰۰)؛ Mihaly Csikszentmihalyi، یافتن جریان: روانشناسی درگیری با زندگی روزمره (نیویورک: کتابهای پایه، ۲۰۰۸).

در تحقیقات عمومی این قانون به عنوان قانون یرکس-دادسون شناخته می‌شود: رابرت یرکس و جان دادسون، «رابطه قدرت محرک با سرعت شکل‌گیری عادت»، مجله عصب‌شناسی و روانشناسی مقایسه‌ای ۱۸ (۱۹۰۸): ۴۵۹، ۴۸۲.

۴ درصد از توانایی فعلی ما باشد: استیون کاتلر، ظهور سوپرمن: رمزگشایی علم عملکرد نهایی انسان.

(بوستون: نیو هاروست، ۲۰۱۴). کاتلر در کتاب خود آورده است: «AI، Chip Conley»، سپتامبر ۲۰۱۳. نسبت واقعی، طبق محاسبات انجام شده توسط [Mihaly] Csikszentmihalyi، ۱:۹۶ است.»

«مردان تا این حد آرزوی رمان دارند»: نیکولو ماکیاولی، پیترو بوندانلا، و مارک موسا، ماکیاولی قابل حمل (لندن: پنگوئن، ۲۰۰۵).

پاداش متغیر: CB Ferster و BF Skinner، “Schedules of

تقویت، ۱۹۵۷، doi: ۱۰.۳۷/۱۰.۱۰۶۲۷-۰۰۰ برای اطلاعات بیشتر، BF Skinner، «A Case History in Scientific Method»، آمریکایی را ببینید

روانشناس ۱۱، شماره ۵ (۱۹۵۶): ۲۲۶، doi: ۱۰.۳۷/h۱۰.۰۴۷۶۶۲

این واریانس منجر به بالاترین مقدار دو آمین می شود: قانون تطبیق نشان می دهد که نرخ برنامه پاداش بر رفتار تأثیر می گذارد:

«قانون تطبیق»، ویکی پدیا، <https://en.wikipedia.org/wiki/MatchingLaw>

فصل ۲۰

کاهش اندکی در عملکرد وجود دارد: K. Anders Ericsson and Robert Pool, Peak: Secrets from the New Science of Expertise (بوستون: Mariner Books, ۲۰۱۷), ۱۳.

«P undits sa y in g»: پت رایلی و بایرون لورسن، «جنون موقت و سایر تکنیک‌های مدیریت: مربی لس آنجلس لیکرز همه چیز را می‌گوید»، مجله لس آنجلس تایمز، ۱۹ آوریل ۱۹۸۷،

http://articles.latimes.com/_lakers۱_۹.۱۶/magazine/tm۹۱-۴۰-۷۸۹۱

همانطور که او آن را بهترین تلاش حرفه‌ای یا CBE نامید: کتاب مک مولان ادعا می‌کند که رایلی برنامه CBE خود را در طول فصل ۱۹۸۴-۱۹۸۵ NBA آغاز کرد. تحقیقات من نشان می‌دهد که لیکرز در آن زمان شروع به ردیابی آمار تک تک بازیکنان کرد، اما برنامه CBE همانطور که در اینجا توضیح داده شده است برای اولین بار در سال‌های ۱۹۸۶-۱۹۸۷ استفاده شد.

اگر ۷ موفق می‌شد، یک CBE بود: لری برد، اروین جانسون، و جکی مک مولان، وقتی بازی مال ما بود (بوستون: هافتون میفلین هارکورت، ۲۰۱۰).

تلاش پایدار «پت رایلی و بایرون لورسن»، جنون موقت و سایر تکنیک‌های مدیریت: مربی لس آنجلس لیکرز همه چیز را می‌گوید"، مجله لس آنجلس تایمز، ۱۹ آوریل ۱۹۸۷،

http://articles.latimes.com/_lakers۱_۹.۱۶/magazine/tm۹۱-۴۰-۷۸۹۱

الیود کی پی چوگ: کاتال دنهی، «زندگی ساده یکی از بهترین ماراتن‌های جهان»، جهان دهنده، ۱۹ آوریل ۲۰۱۶ <http://www.runnersworld.com/elite-runners/the-simple-life-of-one-of-the-worlds-best-Marathoners>. «الیود کیپ‌چوگه: ثبت کامل تمرینات منجر به تلاش برای رکورد جهانی ماراتن»، Sweat Elite, ۲۰۱۷، <http://www.sweatelite.co/eliud-kipcho-g-e-full-training-log-leading-marathon-world-record-attempt>

مربی او یادداشت‌های او را می‌گذراند و تو را اضافه می‌کند: یوری

http://swimmingcoach.org/training-katie-ledecky-by-yurisuiyama-curl-Burke-swim-club-2012/

انجمن مربیان شنای آمریکا، ۳۰ نوامبر ۲۰۱۶، Training Katie Ledecy, Suguiyama

وقتی کریس راک کمترین از مطالب تازه‌ای برخوردار است: پیتر سیمز، «مثل کریس راک نوآوری کن»، بازبینی کسب‌وکار هاروارد، ۲۶ ژانویه ۲۰۰۹، http://hbr.org/innovate/2009/1/، مثل کریس راک.

بررسی سالانه: می‌خواهم از کریس گیبو، که به من الهام بخشید تا فرآیند بررسی سالانه‌ام را با اشتراک‌گذاری عمومی بررسی سالانه‌اش در http://chrisguillebeau.com، شروع کنم، تشکر کنم.

http://www.paulgraham.com/identity.html

kee p y «هویت ما کوچک است»: پل گراهام، «هویت خود را کوچک نگه دارید»، فوریه ۲۰۰۹، http://www.paulgraham.com/identity.html

نتیجه

هیچ کس نمی تواند ثروتمند شود مگر اینکه یک سکه بتواند او را ثروتمند کند: دزیریوس اراسموس و ون لون هندریک ویلم، ستایش حماقت (نیویورک: بلک، ۱۹۴۲)، ۳۱. نوک کلاه به گرچن روبین. من برای اولین بار در مورد این مثل در کتاب او، بهتر از قبل، خواندم و سپس اصل داستان را دنبال کردم.

درس های کوچکی از چهار قانون

«خوشبختی فاصله بین یک خواسته است» خوشبختی فضای بین برآورده شدن آرزو و شکل گیری یک آرزوی جدید است."

این خوشبختی را نمی توان دنبال کرد، باید به وجود آید: نقل قول کامل فرانکل به شرح زیر است: «موفقیت را هدف نگیرید. هرچه بیشتر آن را هدف بگیرید و آن را هدف قرار دهید، بیشتر آن را از دست خواهید داد. برای موفقیت، مانند شادی، نمی توان دنبال کرد. باید به وجود بیاید، و این فقط به عنوان عارضه جانبی ناخواسته وقف شخصی فرد به هدفی بزرگتر از خود یا به عنوان محصول جانبی تسلیم شدن فرد به شخصی غیر از خود است.» برای اطلاعات بیشتر، به ویکتورای. فرانکل، جستجوی انسان برای معنا: مقدمه ای بر منطق درمانی مراجعه کنید (بوستون: انتشارات بیکن، ۱۹۶۲).

«کسی که برایش باید زندگی کرد، می تواند تقریباً یک چگونه را تحمل کند»: فردریش نیچه و اسکار لوی، گرگ و میش بت ها (ادینبورگ: فولیس، ۱۹۰۹).

احساس g حرف اول را می زند (System): دانیل کانمن، تفکر، سریع و آهسته (نیویورک: فارار، استراوس و ژيروکس، ۲۰۱۵).

توجه به احساسات بسیار قوی تر از استدلال است: «اگر می خواهید متقاعد کنید، به جای دلیل، به علاقه متوسل شوید» (بنجامین فرانکلین).

رضایت = Likin g - Wantin g: این مشابه قانون پنجم دیوید مایستر در زمینه مشاغل خدماتی است: رضایت = ادراک - انتظار.

درباره نویسنده

جیمز کلیر در نیویورک متولد شده است وب سایت او، jamesclear.com، هر ماه میلیون ها بازدیدکننده دارد و صدها هزار نفر در خبرنامه ایمیل او مشترک می شوند. او خالق آکادمی عادات، پلت فرم آموزشی برتر برای سازمان ها و افرادی است که علاقه مند به ایجاد عادات بهتر در زندگی و کار هستند. همچنین گفته های او *Time*، *Times*، *Entrepreneur* و در *CBS This Morning*، و در کالج های سراسر جهان تدریس می شود.

علاقه مندان می توانند با athabitsacademy.com بیشتر بیاموزند.

همانطور که این کتاب قرار بود چاپ شود، اطلاعات جدیدی در مورد تیم دوچرخه سواری بریتانیا منتشر شده است. می توانید افکار من را در atomichabits.com/cyclin g ببینید.

اصطلاحات ناخودآگاه، خودآگاه و غیرخودآگاه همگی می توانند برای توصیف فقدان آگاهی یا فکر استفاده شوند. حتی در محافل آکادمیک، این کلمات اغلب به جای یکدیگر و بدون هیچ ابهامی (برای یک بار) به کار می روند. ناخودآگاه اصطلاحی است که من قصد دارم از آن استفاده کنم زیرا به اندازه کافی گسترده است که هم فرآیندهای ذهنی را که هرگز آگاهانه نمی توانیم به آن ها دسترسی پیدا کنیم و هم لحظاتی را که به سادگی به آنچه در اطرافمان است توجه نمی کنیم را در بر می گیرد. ناخودآگاه توصیف هر چیزی است که شما آگاهانه به آن فکر نمی کنید.

مطمئناً، برخی از جنبه های هویت شما وجود دارد که در طول زمان بدون تغییر باقی می ماند - مانند اینکه به عنوان فردی قد بلند یا قدبلند شناسایی شوید. اما برای ویژگی ها و خصوصیات ثابت تر، این که آن ها را با دید مثبت یا منفی ببینید، توسط تجربیات شما در طول زندگی تعیین می شود.

خوانندگان کتاب «قدرت عادت» نوشته چارلز داهیگ این اصطلاحات را می شناسند. داهیگ کتاب فوق العاده ای نوشت و قصد من این است که با ادغام این مراحل در چهار قانون ساده که می توانید برای ایجاد عادات بهتر در زندگی و کار اعمال کنید، از همان جایی که متوقف شد، ادامه دهم.

چارلز داهیگ و نیر ایال به دلیل تأثیرگذاری بر این تصویر سزاوار تقدیر ویژه هستند. این نمایش حلقه عادت ترکیبی از زبان است که توسط کتاب داهیگ، قدرت عادت، و طرحی که توسط کتاب ایال، *Hooked* رایج شد.

وقتی از ژاپن دیدن کردم، دیدم که این استراتژی جان یک زن را نجات می‌دهد. پسر خردسال او به شینکانسن، یکی از قطارهای معروف ژاپنی که با سرعت بیش از دویست مایل در ساعت حرکت می‌کند، قدم گذاشت، درست زمانی که درها بسته می‌شدند. او بیرون روی سکو رها شد و بازویش را از در گیر کرد تا او را بگیرد. در حالی که بازوی او در در گیر کرده بود، قطار در شرف بلند شدن بود، اما درست قبل از اینکه دور شود، یک کارمند با بالا و پایین کشیدن سکو، یک بررسی ایمنی انجام داد. در کمتر از پنج ثانیه متوجه این زن شد و توانست جلوی حرکت قطار را بگیرد. در باز شد، زن - که حالا اشک می‌ریخت - به سمت پسرش دوید و یک دقیقه بعد قطار به سلامت حرکت کرد.

خوانندگان علاقه‌مند می‌توانند الگویی برای ایجاد کارت امتیازی عادت‌های خود را از سایت atomichabits.com/scorecard دریافت کنند.

کاترین کبیر علاوه بر پرداختی که برای کتابخانه داشت، از دیدرو خواست که کتاب‌ها را تا زمانی که به آن‌ها نیاز دارد نگه دارد و به او پیشنهاد داد که سالانه حقوقی به او بپردازد تا به عنوان کتابدار او عمل کند.

فاگ از این استراتژی به عنوان «دستورالعمل عادات کوچک» یاد می‌کند، اما من آن را فرمول انباشته عادت در سراسر کتاب می‌نامم.

اگر به دنبال مثال‌ها و راهنمایی‌های بیشتری هستید، می‌توانید یک الگوی Habit Stacking را در atomichabits.com/habitstacking دانلود کنید.

دوپامین تنها ماده شیمیایی نیست که بر عادات شما تأثیر می‌گذارد. هر رفتاری شامل چندین نواحی مغز و مواد شیمیایی عصبی است، و هر کسی که ادعا می‌کند «عادات همه چیز مربوط به دوپامین است» بخش عمده‌ای از این فرآیند را نادیده می‌گیرد. این فقط یکی از بازیگران مهم در شکل‌گیری عادت است. با این حال، من مدار دوپامین را در این فصل مشخص می‌کنم، زیرا دریچه‌ای به پشتوانه‌های بیولوژیکی میل، ولع و انگیزه‌ای که در پس هر عادت وجود دارد، فراهم می‌کند.

خیلی خوشحالم که توانستم مرجع بازی تاج و تخت را در این کتاب جای دهم.

این فقط یک لیست جزئی از انگیزه‌های اساسی است. فهرست کامل‌تر و نمونه‌های بیشتری از نحوه اعمال آن‌ها در تجارت را در atomichabits.com/business ارائه دهید.

داستان مشابهی در کتاب هنر و ترس نوشته دیوید بیلز و تد اورلند بیان شده است. با اجازه اینجا اقتباس شده است. برای توضیح کامل به یادداشت‌های پایانی مراجعه کنید.

این یک اصل اساسی در فیزیک است که به عنوان اصل کمترین عمل شناخته می‌شود. بیان می‌کند که مسیر پیموده شده بین هر دو نقطه همیشه مسیری خواهد بود که کمترین انرژی را می‌طلبد. این اصل ساده زیربنای قوانین جهان هستی است. از این یک ایده، می‌توانید قوانین حرکت و نسبیت را توصیف کنید.

عبارت جمع با تفریق نیز توسط تیم‌ها و مشاغل برای توصیف حذف افراد از یک گروه به منظور قوی‌تر کردن تیم به طور کلی استفاده می‌شود.

انصافاً، این هنوز شبی شگفت‌انگیز به نظر می‌رسد.

من یک ژورنال عادت به طور خاص طراحی کردم تا ژورنال‌نویسی را آسان‌تر کنم. این شامل یک بخش «یک خط در روز» است که در آن شما به سادگی یک جمله در مورد روز خود می‌نویسید. می‌توانید در سایت atomichabits.com/journal اطلاعات بیشتری کسب کنید.

کنایه از اینکه چقدر این داستان با روند من در نوشتن این کتاب مطابقت دارد در ذهن من گم نشده است. اگرچه ناشر من بسیار سازگارتر بود و کم‌دمن‌پر بود، اما احساس می‌کردم باید خودم را در حصر خانگی قرار دهم تا دست‌نوشته را تمام کنم.

به این «پیمان اولیس» یا «قرارداد اولیس» نیز گفته می‌شود. به نام اولیس، قهرمان ادیسه، که به ملوانانش گفت او را به دکل کشتی ببندند تا بتواند آواز دلربای سیرن‌ها را بشنود اما نتواند کشتی را به سمت آن‌ها هدایت کند و بر روی کشتی سقوط کند. سنگ‌ها اولیس به مزایای قفل کردن در اقدامات آینده خود پی برد، در حالی که ذهن شما در جای درستی قرار دارد، نه اینکه منتظر باشید تا ببینید خواسته‌هایتان در لحظه شما را به کجا می‌برد.

تغییر به یک محیط با بازگشت تاخیری احتمالاً در حدود ظهور کشاورزی ده هزار سال پیش آغاز شد، زمانی که کشاورزان ماه‌ها بعد شروع به کاشت محصولات در انتظار برداشت محصول کردند. با این حال، تا قرن‌های اخیر بود که زندگی ما پر از انتخاب‌های با تأخیر بازگشت شد: برنامه‌ریزی شغلی، برنامه‌ریزی بازنشستگی، برنامه‌ریزی تعطیلات، و هر چیز دیگری که تقویم ما را اشغال می‌کند.

ناهماهنگی زمانی به عنوان تنزیل هذلولی نیز شناخته می‌شود.

این می‌تواند تصمیم‌گیری ما را نیز از مسیر خارج کند. Thebrain خطر هر چیزی را که به نظر می‌رسد یک تهدید فوری است، اما تقریباً هیچ احتمالی برای وقوع ندارد، بیش از حد برآورد می‌کند: سقوط هواپیمای شما در خلال کمی تلاطم، یک سارق در حالی که شما در خانه تنها هستید، یک تروریست اتوبوسی را که در آن هستید منفجر می‌کند. بر. در همین حال، آنچه را که به نظر می‌رسد یک تهدید دور است، اما در واقع بسیار محتمل است، دست کم می‌گیرد: تجمع مداوم چربی ناشی از خوردن غذای ناسالم، پوسیدگی تدریجی ماهیچه‌های شما از نشستن پشت میز، خزش آهسته درهم و برهمی زمانی که نمی‌توانید وسایل خود را مرتب کنید. .

خوانندگان علاقه‌مند می‌توانند یک الگوی ردیاب عادت را در atomichabits.com/tracker پیدا کنند.

می‌توانید قراردادهای عادت واقعی استفاده شده توسط برابیان هریس را ببینید و یک الگوی خالی در atomichabits.com/contract دریافت کنید.

اگر علاقه‌مند به انجام تست شخصیت هستید، می‌توانید پیوندهایی به معتبرترین تست‌ها را در اینجا بیابید: atomichabits.com/personality.

اگر در تکرار هری پاتر باشد، من شما را احساس می‌کنم.

من یک تئوری حیوان خانگی دارم در مورد اینکه با رسیدن به یک حالت جریان چه اتفاقی می‌افتد. این تایید نشده است این فقط حدس من است. روانشناسان معمولاً از مغز به عنوان کارکرد در دو حالت یاد می‌کنند: سیستم ۱ و سیستم ۲. سیستم ۱ سریع و غریزی است. به طور کلی، فرآیندهایی که می‌توانید خیلی سریع انجام دهید (مانند عادت‌ها) توسط سیستم ۱ کنترل می‌شوند. در همین حال، سیستم ۲ فرآیندهای فکری را کنترل می‌کند که سخت‌تر و کندتر هستند - مانند محاسبه پاسخ یک مسئله ریاضی دشوار. با توجه به جریان، من دوست دارم سیستم ۱ و سیستم ۲ را در انتهای مخالف طیف تفکر تصور کنم. هرچه یک فرآیند شناختی خودکارتر باشد، بیشتر به سمت سیستم ۱ طیف می‌لغزد. هرچه یک کار سخت‌تر باشد، بیشتر به سمت سیستم ۲ می‌لغزد. به اعتقاد من، جریان بین سیستم ۱ و سیستم ۲ روی لبه تیغ قرار دارد. سخت است که در برابر چالشی فراتر از توانایی خود ایستادگی کنید. هر دو حالت مغز به طور کامل درگیر هستند. خودآگاه و ناخودآگاه کاملاً هماهنگ کار می‌کنند.

کشف پاداش‌های متغیر به صورت تصادفی اتفاق افتاد. یک روز در آزمایشگاه، روانشناس معروف هاروارد، بی. اف. اسکینر، این وضعیت باعث شد که او «از خود بپرسد که چرا هر فشار اهرم باید تقویت شود.»

او تصمیم گرفت که فقط به طور متناوب به موش ها غذا بدهد و در کمال تعجب، تغییر دادن غذا باعث کاهش رفتار نشد، بلکه در واقع آن را افزایش داد.

من یک الگو برای خوانندگانی که علاقه مند به داشتن یک مجله تصمیم هستند ایجاد کردم. به عنوان بخشی از ژورنال عادت در atomichabits.com/journal گنجانده شده است.

می توانید بررسی های سالانه قبلی من را در amesclear.com/annual-review ببینید.

می توانید گزارش های صداقت قبلی من را در amesclear.com/integrity ببینید.

سوریتس از کلمه یونانی *sorós* گرفته شده است که به معنای توده است.