



ذهنیت برنده

جستارهایی دربارهٔ رسیدن به اهداف

نویسنده: جیمز کلییر

مترجم: سبحان خسروجردی

انتشارات میلکان



@BOOKESTUNN



عادت‌های بنیادی

راهی ساده برای بهبود تمام ابعاد زندگی شما

عادت‌ها و کارهای روزمره خاصی وجود دارند که، صرف‌نظر از شرایطی که با آن مواجه هستید، دستیابی به موفقیت را آسان‌تر می‌کنند.

درواقع ممکن است همین حالا هم برخی از این عادت‌ها را داشته باشید حتی اگر در حال حاضر از آن بی‌خبر باشید. اما مهم‌تر از همه، اگر درک کنید که چگونه از این عادت‌ها بهره ببرید، می‌توانید تغییراتی مؤثر و چشمگیر در سلامتی، شغل و روابط خود ایجاد کنید... و تجربه زندگی‌ای را که لایقش هستید آغاز کنید.

عادت بنیادی

چارلز دوهیگ^۱ در کتاب قدرتِ عادت^۲ درمورد ایده عادت‌های بنیادی صحبت می‌کند.

ما در هر بخشی از زندگی خود عادت‌هایی داریم؛ اما برخی امور روزمره که عادت‌های بنیادی هستند به سلسله‌ای از اقدامات دیگر منجر می‌شوند.

مثلاً...

چند ماه پیش متوجه موضوع جالبی شدم.

وقتی ورزش می‌کردم، دوست داشتم تغذیه بهتری داشته باشم. حتی بااین‌که می‌توانستم با



شکلات و بستنی خودم را تشویق کنم، دلم می‌خواست غذاهای طبیعی و سالم بخورم. همچنین بهتر می‌خواهیدم و وقتی بیدار بودم، انگار بازدهی بیشتری داشتم، به‌ویژه در یکی دو ساعت بعد از ورزش به نظر می‌رسید ذهنم شفاف‌تر عمل می‌کرد و نوشته‌هایم واضح‌تر بود. افکارم به راحتی جریان پیدا می‌کرد.

اما وقتی ورزش نمی‌کردم، احتمال این که غذای مضر بخورم بیشتر بود. تا دیروقت بیدار می‌ماندم تا به کارهای بی‌اهمیت پردازم. کم‌کم در کمرم احساس درد و فشار می‌کردم. سراغ علتش نرفتم اما حدسم این است که به دلیل استرس مضاعف و نداشتن جایی برای تخلیه آن فشار خونم بالا رفته بود.

به عبارت دیگر ورزش عادت‌های بنیادی است که سایر تکه‌های زندگی‌ام را سر جای خود قرار می‌دهد. وقتی ورزش می‌کنم، بقیه چیزها به خودی خود جفت‌وجور می‌شوند. لازم نیست به داشتن تغذیه بهتر فکر کنم. لازم نیست خودم را مجبور کنم که روی انجام کارهایم تمرکز کنم. ورزش خودبه‌خود من را به سمت بهترین نسخه خودم سوق می‌دهد.

عادت‌های بنیادی شما چیست؟

من همیشه در بهترین حالت‌م نیستم، اما روزهایی که ورزش می‌کنم همه چیز کمی راحت‌تر به نظر می‌رسد و من، همان‌طور که تلاشم را برای بهتر شدن ادامه می‌دهم، از هر کمکی که بتوانم استفاده می‌کنم.

تصور کنید اگر یکی دو مورد از این عادت‌های بنیادی پیدا می‌کردید که خوبه‌خود بقیه تکه‌های زندگی‌تان را سر جای خود قرار می‌دادند، چقدر زندگی شما راحت‌تر و سبک زندگی‌تان رضایت‌بخش‌تر می‌شد.



اغلب اوقات ما برای زندگی کردن به آن شیوه‌ای که می‌خواهیم به تقلا می‌افتیم، زیرا اراده لازم برای گرفتن تصمیم‌های مختلف را نداریم. چه خودداری لازم برای تغذیه سالم، چه شجاعت لازم برای خطر کردن، چه انرژی لازم برای بیشتر داوطلب شدن و چه عزم لازم برای عملکرد بهتر در محل کار. ما همه این تصمیم‌ها را به تأخیر می‌اندازیم - حتی با این که می‌دانیم مهم هستند - صرفاً به این دلیل که اراده لازم را نداریم تا کاری کنیم که امروز اتفاق جدیدی بیفتد.

بهبود سبک زندگی و رسیدن به جایگاه آدمی که «تکلیفش با خودش مشخص است» آن قدرها هم که فکر می‌کنید سخت نیست. درواقع ممکن است فقط یک عادت بنیادی نیاز داشته باشید تا قطعات دومینو پشت سرهم بیفتند.

وقتی که همه چیز سر جای خود قرار می‌گیرد، در حال انجام چه کاری هستید؟ عادت بنیادی شما چیست؟

آن را پیدا کنید و بیشتر انجامش دهید.^۳

@BOOKESTUNN



چرا پایبندی به عادت‌های خوب این قدر سخت است؟

آیا تابه حال عزم خود را جزم کرده‌اید که واقعاً به یک رفتار جدید پایبند باشید... و یک هفته بعد به یک باره متوجه شوید که اصلاً آن کار را انجام نمی‌دهید؟
برای من که پیش آمده است.

چرا ایجاد عادت‌های خوب این قدر سخت است؟ چرا ایجاد تغییرات پایدار این قدر دشوار است؟
چطور ممکن است قصد به‌تر شدن داشته باشیم اما باز هم شاهد پیشرفت کمی در خود باشیم؟

و از همه مهم‌تر، آیا می‌توانیم کاری در این باره انجام دهیم؟

اهداف زندگی شما عادات شما نیستند.

اهداف جسورانه‌ای که برای زندگی خود دارید فوق‌العاده‌اند. ما بابت داشتن آن‌ها به شما افتخار می‌کنیم اما ممکن است این اهداف به این منظور وجود داشته باشند که حواستان را از چیزی که واقعاً شما را می‌ترساند پرت کنند: تغییر در عادت‌های روزمره شما که به معنای بازآفرینی دیدگاه شما در مورد خودتان است.

ست گودین^۴



همه ما امیدها و رؤیاهایی داریم (و اگر شما ندارید، احتمالاً از آن دسته افرادی نیستید که چنین مقاله‌ای را می‌خوانند).

و بیشتر مواقع دست‌کم یک درک کلی از چیستی این اهداف داریم: تناسب اندام، سلامتی مطلوبمان که می‌خواهیم از آن لذت ببریم، احترامی که می‌خواهیم از اطرافیان خود دریافت کنیم، چیز مهمی که می‌خواهیم خلق کنیم، روابطی که می‌خواهیم با خانواده و دوستانمان داشته باشیم و عشقی که می‌خواهیم با دیگران به اشتراک بگذاریم.

به‌طورکلی این چیز خوبی است. خوب است بدانید چه می‌خواهید. داشتن هدف به شما این حس را می‌دهد که مسیر و مقصدی دارید. بااین‌حال این امیدها و رؤیاها از یک جهت در روند بهترشدن شما اختلال ایجاد می‌کنند: خواسته‌هایتان می‌توانند به‌راحتی شما را وسوسه کنند تا لقمه بزرگ‌تر از دهانتان بردارید.

دقیقاً می‌دانید منظورم چیست...

- شما تحت‌تأثیر سریال بزرگ‌ترین بازنده^۵ قرار می‌گیرید، به باشگاه می‌روید، تا مرز از پا درآمدن تلاش می‌کنید و سه ماه بعدش را صرف استراحت می‌کنید تا تجدید قوا کنید.

- بالاخره هوس می‌کنید کتاب خود را بنویسید. آخر هفته کل روز را صرف نوشتن می‌کنید و سپس روز شنبه برمی‌گردید سر کار خود و دیگر هیچ‌وقت به سراغ کتابتان نمی‌روید.

- شما از داستان‌های دوستان درمورد سفرهایش به کشورهای جدید انگیزه می‌گیرید. بنابراین شروع می‌کنید به برنامه‌ریزی برای سفر خودتان به دور جهان، اما درنهایت به دلیل وجود جزئیات زیاد سردرگم می‌شوید و در خانه می‌مانید.



اغلب اوقات اجازه می‌دهیم انگیزه‌ها و خواسته‌هایمان ما را بیش‌ازحد هیجان‌زده کنند و سعی می‌کنیم به جای این‌که با یک خرده‌عادت جدید شروع کنیم، تمام مشکلاتمان را یکباره حل کنیم. بله، می‌دانم که چنین کاری به‌اندازه این‌که بگویید در سه ماه پانزده کیلوگرم وزن کم کرده‌اید جذاب نیست، اما حقیقت این است: رؤیاهایی که دارید بسیار متفاوت از اقداماتی است که شما را به آن رؤیاها می‌رساند. پس چگونه می‌توانیم این میلمان به ایجاد تغییرات متحول‌کننده را با نیاز به ایجاد خرده‌عادت‌های پایدار متعادل کنیم؟

خوشحالم که این سؤال برایتان پیش آمد.

رؤیاهای بزرگ داشته باشید، اما از چیزهای کوچک شروع کنید.

اگر در ایجاد تغییرات جدی مصمم هستید - به عبارت دیگر اگر مصمم هستید از الآن خود بهتر شوید - باید از چیزهای کوچک شروع کنید.

عادت‌های معمولی، چه خوب و چه بد، را فرض کنید: مسواک‌زدن، بستن کمربند ایمنی، جویدن ناخن‌ها.

این کارها به قدری کم‌اهمیت‌اند که به آن‌ها حتی فکر هم نمی‌کنید. شما آن‌ها را به صورت خودکار انجام می‌دهید. آن‌ها کارهای کم‌اهمیتی هستند که الگوهای رفتاری پایدار می‌شوند.

آیا منطقی نیست که برای ایجاد عادت‌های جدید از ایجاد تغییرات کوچکی که مغزمان بتواند آن‌ها را به سرعت یاد بگیرد و خودبه‌خود تکرار کند شروع کنیم؟

اگر طرز فکرتان درباره اهداف زندگی‌تان در ارتباط با چیزهای بزرگ و جسورانه‌ای نباشد چه؟



اهدافی که لازم است شرایط برای رسیدن به آن‌ها فراهم شود یا در صورت وجود منابع بهتر یا دستیابی به فرصت‌های طلایی زندگی بتوانید آن‌ها را به دست آورید... و در عوض آن اهداف را در رفتارهای روزمره کم‌اهمیتی ببینید که تا زمان موفقیت حتمی تکرار می‌شوند.

چه می‌شود اگر برای کاهش وزن‌تان به اندازه ۲۵ کیلوگرم لازم نباشد محقق‌ی یک رژیم غذایی عالی برای شما کشف کند یا شما به اراده‌ای ابرانسانی دست پیدا کنید، و در عوض، رسیدن به این هدف به مجموعه‌ای از خرده‌عادت‌ها وابسته باشد که می‌توانید همیشه آن‌ها را کنترل کنید؟ عادت‌هایی مثل بیست دقیقه پیاده‌روی روزانه، نوشیدن هشت لیوان آب در روز و خوردن دو وعده غذایی به جای سه وعده. به نظرم این نقل‌قول از بی جی فاگ^۱، استاد دانشگاه استنفورد، این دیدگاه را به خوبی نشان می‌دهد.

اگر بذر مناسب را در محل مناسب بکارید، بدون نیاز به زحمت اضافه رشد خواهد کرد.

به نظرم این بهترین تشبیه برای ایجاد عادت‌هاست.

«بذر مناسب» همان رفتار کم‌اهمیتی است که انتخاب می‌کنید. «محل مناسب» همان ترتیب است: این که بعد از چه چیزی آن را انجام می‌دهید. «زحمت اضافه» همان افزایش انگیزه است که به نظرم هیچ ارتباطی با ایجاد عادت‌های جدید ندارد. درواقع تمرکز بر این که انگیزه را بهترین راه برای ایجاد عادات جدید بدانیم کاملاً اشتباه است.

اجازه بدهید واضح‌تر بگویم: اگر رفتار کم‌اهمیت مناسبی را انتخاب و ترتیب انجام آن را رعایت کنید دیگر برای رشدش نیازی به انگیزه ندارید. این اتفاق خودبه‌خود رخ می‌دهد، مانند بذر خوبی که در محل مناسبی کاشته شده است.



بی جی فاگ، بنیان‌گذار سایت خرده‌عادت‌ها

فوق‌العاده نیست؟

رویکرد متداول این است که به محض پیدا کردن انگیزه به درون بخش عمیق شیرجه بزنید اما به سرعت شکست بخورید و همان‌طور که عادت‌های جدیدتان در حال غرق شدن هستند آرزو کنید کاش اراده بیشتری داشتید. رویکرد جدید این است که ابتدا در بخش کم‌عمق پیش بروید، سپس به آرامی به قسمت‌های عمیق‌تر بروید تا به نقطه‌ای برسید که چه انگیزه داشته باشید و چه نداشته باشید بتوانید شنا کنید.



@BOOKESTUNN



بر سبک زندگی تمرکز کنید، نه بر تحول زندگی

اغلب مواقع تمام فکر و ذکر ما ایجاد تغییراتی است که زندگی مان را متحول کنند.

- کاهش وزن به اندازه ۲۵ کیلوگرم تغییری متحول کننده و خوردن هشت لیوان آب در طول روز سبک زندگی جدید است.

- انتشار اولین کتابتان تغییری متحول کننده و هر روز ایمیل زدن به نماینده جدید ادبی سبک زندگی جدید است.

- دو ماراتن تغییری متحول کننده و سه روز در هفته دویدن سبک زندگی جدید است.

- داشتن بیست هزار دلار درآمد اضافه در هر سال تغییری متحول کننده و انجام پنج ساعت کار اضافه در هفته در یک شغل آزاد سبک زندگی جدید است.

- بالابردن وزنه ۴۵ کیلوگرمی تغییری متحول کننده و سه روز در هفته وزنه زدن سبک زندگی جدید است.

تفاوت را می بینید؟

داشتن هدف برای زندگی خوب است، چون به شما جهت می دهد. اما این اهداف همچنین ممکن است شما را فریب دهند تا بیشتر از آنچه از پس آن برمی آید به عهده بگیرید. عادت های روزمره - امور روزمره کم اهمیت و تکرارشونده - آن چیزی است که سبب تحقق رؤیاهای بزرگ می شود.



چه زمانی باید با خودتان نامعقول رفتار کنید؟

اگر در تلاش هستید بهتر شوید، سالم‌تر زندگی کنید یا امیدوارید تغییری ایجاد کنید، جملاتی مثل «اگه تمام تلاشت رو نکنی فایده نداره» یا «از دل و جون مایه بذار» را معمولاً از جانب دوستان، خانواده و همکاران خیرخواه خود شنیده‌اید.

اما این که از خودتان انتظار عالی بودن داشته باشید چه زمانی ایده خوبی است؟ و چه زمانی اهداف بزرگ باعث می‌شوند تیشه به ریشه خود بزنید؟

شاید از همه این‌ها مهم‌تر این باشد که چگونه می‌توانید تمایل به بهتر شدن را با هدف شادماندن متوازن کنید.

قدرت انتظارات بالا

چند ماه پیش رادیوی ملی امریکا خبری منتشر کرد که توضیح می‌داد چگونه انتظارات معلمان می‌تواند عملکرد دانش‌آموزان را تا حد چشمگیری تغییر دهد. این خبر با پوشش مطالعه تحقیقاتی معروف رابرت رزنتال^۷، استاد دانشگاه هاروارد، آغاز شد.

در این مطالعه هجده معلم مدارس ابتدایی از دانش‌آموزان خود آزمون ویژه‌ای گرفتند که رزنتال آن را طراحی کرده بود. این آزمون پیش‌بینی می‌کرد که کدام دانش‌آموزان در چند سال آینده مستعد افزایش ضریب هوشی هستند.

البته نکته اصلی این بود که این آزمون اصلاً آزمون ویژه‌ای نبود. صرفاً یک آزمون معمولی



سنگش ضریب هوش بود با اسمی باکلاس، اما معلم‌ها از این موضوع بی‌خبر بودند. وقتی که نتایج آزمون معلوم شد رزنتال به‌صورت تصادفی تعدادی از دانش‌آموزان هر کلاس را انتخاب کرد و به معلمان گفت که این دانش‌آموزان «شکوفه» هستند و پیش‌بینی می‌شود که دانش‌آموزان ممتازی شوند.

درحقیقت، این دانش‌آموزان با هم کلاسی‌های خود هیچ تفاوتی نداشتند.

چند ماه بعد دوباره یک آزمون ضریب هوش دیگر از دانش‌آموزان گرفته شد. نتایج حیرت‌آور بود. دانش‌آموزانی که «شکوفه» خطاب شده بودند، با این که در ابتدا دانش‌آموزانی معمولی بودند، در آزمون ضریب هوش در مقایسه با هم کلاسی‌های خود نمرات بسیار بهتری کسب کردند.

دلیل این اتفاق چه بود؟

محققان پی برده‌اند که این پیشرفت به دلیل برخورد متفاوت معلمان با دانش‌آموزانی است که انتظار می‌رود موفق شوند. دانش‌آموزان «شکوفه» در مقایسه با دیگر دانش‌آموزان کلاس بازخوردهای بیشتری دریافت می‌کردند، برای پاسخ‌گویی به سؤالات، زمان بیشتری به آن‌ها داده می‌شد و به‌طورکلی لبخند، تکان‌های سر و حرکات تأییدی بیشتری از معلمان خود می‌دیدند.

به عبارت دیگر، وقتی معلمی با یک دانش‌آموز طوری رفتار می‌کرد که انگار سرنوشتش این است که باهوش شود، آن دانش‌آموز حتی اگر در ابتدا معمولی بود درنهایت باهوش می‌شد.

این موضوع چه ربطی به شما دارد؟



مطالعه‌ای که درمورد آن صحبت شد قدرتی که انتظار عالی بودن بر زندگی ما دارد را نشان می‌دهد. اما اگر به قدری خوش‌شانس نباشید که به‌صورت تصادفی برای گروه «شکوفه» ها انتخاب شوید چه؟ آیا محکوم به معمولی بودن هستید؟

خوشبختانه خیر.

دست‌برقضا دو یافته جالب دیگر نیز در این مطالعه وجود داشت. اولین مورد این بود که همه دانش‌آموزان کلاس پیشرفت کردند و گروه «شکوفه» ها صرفاً پیشرفت بیشتری داشتند. بنابراین با وجود این که حمایت دیگران در رسیدن به موفقیت به شما کمک می‌کند، به‌تنهایی نیز می‌توانید موفق شوید.

دومین یافته مهم این بود که انتظار عالی بودن از طرف معلمان تفاوت زیادی در دانش‌آموزان کم‌سن و سال ایجاد کرد، اما برای دانش‌آموزهای بزرگ‌تر این‌گونه نبود. انتظار عالی بودن از طرف معلمان بر دانش‌آموزان مقاطع بالاتر تأثیر چندانی نداشت.

به عبارت دیگر با افزایش سن انتظاراتی که دیگران از شما دارند کم‌اهمیت‌تر می‌شود، ولی انتظاراتی که شما از خودتان دارید مهم‌تر می‌شود. به این دلیل که دانش‌آموزان ابتدایی زیادی این کتاب را نمی‌خوانند، حدس می‌زنم که شما جزو گروه مذکور هستید.

همه این‌ها ما را به این سؤال می‌رساند: «چه انتظاری از خودتان دارید؟»

وقتی با فردی براساس شخصیتی که دارد رفتار می‌کنیم، باعث می‌شویم او از آنچه هست بدتر شود. ولی اگر با او مطابق جایگاهی رفتار کنیم که گویی ظرفیتش را دارد به آن برسد، ما او را به فردی که باید باشد تبدیل می‌کنیم.



یوهان ولفگانگ فون گوته^۸

متخصص مغز و اعصاب معروف، ویکتور فرانکل^۹، توضیح می‌دهد که انتظار عالی بودن چقدر می‌تواند مهم باشد.

فرانکل می‌گوید که شما می‌توانید عالی بودن را در زندگی خود انتخاب کنید. دستیابی به ظرفیت واقعی خود تصادفی اتفاق نمی‌افتد، بلکه نتیجه حرکت به سوی هدفی فراتر از چیزی است که معمولاً برای رسیدن به آن تلاش می‌کنید.

بسیاری از افراد به اهداف خیلی معمولی رضایت می‌دهند، زیرا این کار «منطقی» است. مشکل چنین کاری این است که بر سر چیزهایی که واقعاً ارزش جنگیدن ندارند رقابت زیادی ایجاد می‌کند. به عبارت دیگر همه در حال جنگیدن بر سر دستیابی به نتایج معمولی هستند.

با این حال اگر هدفی کاملاً نامتعارف داشته باشید، متوجه می‌شوید که افراد بسیار کمی هدفی مشابه شما دارند.

در نتیجه، در انتخاب اهداف دشوار جادوی خاصی وجود دارد. اگر بتوانید تلاش برای رسیدن به آن‌ها را شروع کنید، رسیدن به این اهداف نسبتاً ساده است.

با وجود این، هر هدفی که برای خودتان تعیین می‌کنید نباید نامعقول باشد.

کدام اهداف باید نامعقول باشند؟

من اغلب درباره قدرت پیروزی‌های کوچک و عادت‌های روزمره صحبت می‌کنم. به همین



دلیل شاید با شنیدن حرف‌های من دربارهٔ این که اهداف بزرگ و نامعقول چقدر می‌توانند فوق‌العاده باشند سردرگم شده باشید.

نگران نباشید، من خرده‌عادت‌ها را رها نکرده‌ام.

بیشتر اوقات شما باید بر ایجاد عادت‌های روزمرهٔ تکرارشونده تمرکز کنید، به‌ویژه زمانی که سعی می‌کنید کار جدیدی انجام دهید. به نظر من، تمرکز بر اثبات هویتی قوی‌تر به خودتان همیشه زمینه را برای رسیدن به نتایج بهتر در آینده فراهم می‌کند. تعیین اهدافی که لازمهٔ محقق‌شدن آن‌ها عملکرد فوق‌العاده است به‌ندرت به خوبی تمرکز بر ایجاد هویت برنده کارساز است.

پس چه زمانی انتخاب کردن اهداف نامعقول ایدهٔ خوبی است؟

وقتی برای انجام کاری نیاز به اجازه دارید.

هدف نامعقول چه شکلی است؟

بگذارید مثالی جالب از زندگی خودم با شما در میان بگذارم.

صمیمی‌ترین دوست من عاشق حیوانات است، برای همین قصد داشتم کار جالبی مرتبط با حیوانات انجام دهم. یکی از اهداف معمولی احتمالاً رفتن به نوعی باغ‌وحش است که بتوان که در آن حیوانات را نوازش کرد.

اما به جای انجام چنین کاری تصمیم گرفتم کاری جسورانه‌تر را امتحان کنم. پرس‌وجو کردم تا



بینم جایی هست که به ما اجازه بدهند به حیوانات غذا بدهیم و یک گردش خصوصی در آن ترتیب بدهیم.

درنهایت یکی از کارکنان پناهگاه حیوانات را راضی کردم تا آن جا را به ما نشان بدهد. ما به صورت اختصاصی از بخش گربه‌سانان و خزندگان بازدید کردیم و به یک پلنگ سفید ۲۷۰ کیلویی به اسم نیکو غذا دادیم.

ممکن است تصور کنید این تجربه‌ای جذاب است یا شاید خلاف آن فکر کنید، اما نکته این جاست که انجام کاری کاملاً نامعقول معمولاً بیشتر از آنچه فکر می‌کنید امکان‌پذیر است زیرا با فرد یا افراد دیگری رقابت نمی‌کنید.

اگر می‌خواهید برای خودتان هویت جدیدی بسازید، باید از چیزهای جزئی شروع کنید. اما اگر هدفی دارید که نیاز به موافقت شخص دیگری دارد، باید سعی کنید کاری جسورانه انجام دهید، زیرا برای انجام آن کار رقابتی وجود نخواهد داشت. به شما می‌گویم وقتی بحث عملکرد یا ظاهر است اهداف بزرگی انتخاب نکنید، اما می‌دانم هنوز هم ممکن است برخی از شما فکر کنید باید چنین اهدافی داشته باشید (هدف‌هایی مثل «می‌خواهم امسال درآمد را ده هزار دلار بیشتر کنم» یا «می‌خواهم امسال ۲۵ کیلوگرم وزن کم کنم»).

من هنوز هم بر قدرت عادت‌های خوب تأکید می‌کنم، اما اگر برای رسیدن به هدف بزرگی مربوط به عملکرد مصمم هستید، باید یک چیز را بدانید...

ناکامی به معنای شکست نیست

به نظر من کامیابی ترکیبی از موفقیت و قدردانی است.



تیم فریس^{۱۰}

وقتی به دنبال هدفی هستید، چه مهم باشد و چه پیش پا افتاده، یادتان باشد که قدردان میزان پیشرفتتان باشید.

بسیاری از ما وقتی به هدف مهمی که برای خودمان تعیین کرده ایم نمی‌رسیم، پیش از هر چیز احساس افسردگی می‌کنیم زیرا شکست خورده ایم. من هم به اندازه بقیه درگیر این مشکل هستم.

البته حقیقت این است که حتی اگر هیچ وقت به اهداف مهم خود نرسیم، باز هم بسیار بهتر از قبل هستیم.

< اگر هدفی داشته باشید که به اندازه کافی با اهمیت باشد، ناکامی در همه زمینه‌ها برایتان بسیار گران تمام می‌شود. اما حتی اگر خیلی بهتر از نقطه شروع خود باشید، قبول شکست بسیار آسان است. >

توازن لازم ترکیبی از قدردانی و موفقیت است. وقتی به دنبال اهداف با اهمیت باشید، نباید از این که فقط تا نیمه راه پیش رفته‌اید غمگین شوید، زیرا همین نیمه راه اغلب جلوتر از جایی است که اگر از ابتدا اهداف کم‌اهمیت‌تری انتخاب می‌کردید به آن می‌رسیدید.

اگر به دنبال هدف‌های جسورانه هستید و می‌خواهید شاد بمانید، نباید دیدگاه موفقیت یا شکست داشته باشید. نهایت تلاش خود را بکنید تا بهترین نسخه خود شوید و بابت آنچه در این راه به دست آورده‌اید قدردان باشید.



انجمن ما از شما انتظار کارهای بزرگ دارد؟

اگر فکر می‌کنید هیچ‌کس از شما انتظار کارهای بزرگ ندارد، من این‌جا هستم تا بگویم من این انتظار را از شما دارم.

بزرگ‌ترین خواسته من این است که انجمن ما پر از افرادی باشد که اهداف مهمی در ذهنشان دارند و برای ارتقای سطح استانداردها در حال جنگیدن هستند و از زندگی‌ای که برای خودشان می‌سازند لذت می‌برند.

برای ما مهم نیست که از کجا شروع می‌کنید. برای ما مهم نیست که به نظر خودتان چقدر از اهداف نامعقولی که برای خود تعیین کرده‌اید فاصله دارید.

اگر عضوی از این انجمن هستید، مهم نیست که نقطه شروعتان کجاست زیرا آن‌جا نخواهید ماند. شما در حال بهتر شدن هستید.

@BOOKESTUNN



چگونه به راحتی به اهداف خود برسید؟

در شش ماه گذشته، من یک راهبرد ساده را امتحان کرده‌ام که باعث بهبود عملکرد و سلامتی‌ام شده است.

با استفاده از این ایده ساده، بدون نیاز به اراده‌ای فوق‌العاده یا انگیزه‌ای درخور توجه، هر هفته در راه رسیدن به اهدافم پیشرفتی پیوسته داشته‌ام.

امروز می‌خواهم نحوه استفاده‌ام از این راهبرد و این که چطور می‌توانید آن را در زندگی خود به کار ببرید تا سلامتی و عملکردتان را بهبود ببخشید با شما در میان بگذارم.





مشکلی که نحوه متداول هدف گذاری ما دارد

اگر شما شبیه انسان‌های معمولی باشید، پس رؤیایها و اهدافی در زندگی خود دارید. درواقع احتمالاً کارهای زیادی، چه کوچک و چه بزرگ، وجود دارند که می‌خواهید آن‌ها را با موفقیت به انجام برسانید.

این عالی است، اما اشتباه رایجی وجود دارد که ما معمولاً در زمان هدف‌گذاری مرتکب آن می‌شویم (خود من هم بارها چنین اشتباهی کرده‌ام).

مشکل این است: ما برای خودمان مهلت تعیین می‌کنیم، اما برنامه‌ریزی نمی‌کنیم.

ما بر هدف نهایی‌ای که می‌خواهیم به آن دست پیدا کنیم و مهلت زمانی‌ای که می‌خواهیم قبل از آن به هدفمان برسیم تمرکز می‌کنیم. ما جملاتی مثل «می‌خواهم تا تابستان ده کیلوگرم وزن کم کنم» یا «می‌خواهم در دوازده هفته آینده ۲۵ کیلوگرم به پرس سینه خودم اضافه کنم» را می‌گوییم.

مشکل این است که اگر در بازه بی‌حساب و کتابی که از همان ابتدا تعیین کرده‌ایم معجزه‌آسا به هدفمان برسیم، احساس می‌کنیم شکست خورده‌ایم... حتی اگر وضعمان از زمانی که تلاشمان را شروع کردیم بهتر باشد. متأسفانه نتیجه نهایی این است که اگر در مهلت اولیه‌ای که برای خود تعیین کرده‌ایم به هدف خود نرسیم، اغلب تسلیم می‌شویم.

قبلاً بارها به این موضوع اشاره کرده‌ام؛ مثلاً زمانی که اشتباه‌هایی مرتکب می‌شوید، از قبیل این که برای اهداف عملکردی بیش از هویت خود اولویت قایلید یا این که، به جای تغییر سبک



زندگی روزمره، تغییرات متحول کننده را انتخاب می کنید.

اما یک خبر خوب: راه بهتر و ساده تری وجود دارد.

قدرت تنظیم برنامه به جای تعیین مهلت

براساس تجربیات من، راه بهتر برای دستیابی به اهدافتان این است که به جای اینکه مهلتی تعیین کنید تا براساس آن پیش روید، برنامه ای تنظیم و براساس آن عمل کنید.

به جای این که برای رسیدن به یک هدف خاص برای خودتان مهلت تعیین کنید (و بعد در صورتی که موفق نشدید احساس شکست کنید)، باید هدفی را انتخاب کنید که برایتان مهم است و سپس برنامه ای تنظیم کنید که براساس آن بتوانید به صورت مداوم به سوی آن هدف حرکت کنید.

این ممکن است تغییر بزرگی به نظر نرسد اما تغییر بزرگی است.

چگونه به اهداف خود برسید: کاربرد ایده در عمل

بیشتر اوقات من سعی می کنم به ایده های خودم عمل کنم و کسی نباشم که صرفاً نظرات خود را با دیگران در میان می گذارد. این راهبرد را با استفاده از دو مثال واقعی از زندگی خودم توضیح می دهم.

مثال ۱: نوشتن

همان طور که خوانندگان همیشگی ام می دانند، من به مدت سه سال هر دوشنبه و پنجشنبه



مقاله جدیدی منتشر می کردم.

گاهی اوقات مقاله کوتاه تر از آنچه بود که انتظار می رفت، گاهی به اندازه ای که دلم می خواست تأثیرگذار نبود، گاهی به اندازه ای که می شد مفید نبود و... اما علی رغم همه چیز آن ها را منتشر می کردم.

نتایج این برنامه ریزی ساده شگفت انگیز بوده است. میلیون ها بازدیدکننده، صدها هزار دنبال کننده و کسب و کاری تمام وقت.

تصور کنید که به جای آن یک مهلت زمانی برای خودم مشخص کرده بودم، مثلاً «در طول دوازده هفته هزار نفر دنبال کننده به دست بیاورم». اگر به هدفم نمی رسیدم به هیچ وجه امکان نداشت هر دوشنبه و پنجشنبه به نوشتن ادامه دهم و سپس احساس شکست می کردم.

درعوض ما به تدریج در حال ایجاد یکی از فوق العاده ترین اجتماعات آنلاین هستیم. (درضمن بابت تمام ایمیل ها، توئیت ها و پیام های شما درمورد کاهش وزن، وزنه زدن، افزایش طول عمر و ایجاد عادت های بهتر متشکرم. باز هم پیام بدهید! من همیشه از رسیدن سؤالات شما خوشحال می شوم و نهایت تلاشم را می کنم که تا حد توانم به شما کمک کنم).

مثال ۲: ورزش کردن

در ماه آگوست ۲۰۱۲، تصمیم گرفتم که صد درازونشست پشت سرهم با حالت بدنی درست و دقیق انجام دهم. وقتی برای اولین بار امتحان کردم، فقط توانستم ۳۶ درازونشست بزنم.

قبلاً شاید برای خودم مهلتی تعیین می کردم: «باید تا ۳۱ دسامبر صد درازونشست انجام



دهم.»

اما این دفعه تصمیم گرفتم برای ورزش کردنم برنامه ریزی کنم. هر دوشنبه، چهارشنبه و جمعه شروع به درازونشست کردم. تا به حال تنها جلسات ورزشی‌ای که از دست داده‌ام در حین مسافرت‌های طولانی بوده.

من در حین جلسات ورزشم هیچ هدفی برای تعداد درازونشست‌هایم در نظر نگرفته‌ام. هدفم صرفاً ورزش کردن است.

دقیقاً همان‌طور که هیچ هدفی برای هر مقاله‌ای که می‌نویسم ندارم. هدفم فقط انتشار مقاله است.

و صدا البته نتیجه این است که بعد از ۷۷ جلسه تمرین درازونشست، پیشرفت مطلوبی داشته‌ام.

بر تمرین تمرکز کنید نه عملکرد

می‌بینید که دو مثال بالا چقدر با اکثر اهدافی که برای خودمان تعیین کرده‌ایم متفاوت‌اند؟

در هر دو مورد (نوشتن و ورزش کردن) من با رعایت برنامه به جای تعیین مهلت برای عملکردم در راه رسیدن به هدفم پیوسته پیشرفت کرده‌ام.

افراد مبتکر و موفق کارهایی را که برایشان مهم است بی‌وقفه انجام می‌دهند. بهترین وزنه‌برداران هر هفته در ساعتی مشخص به باشگاه می‌روند. بهترین نویسندگان هر روز پشت



صفحه کلید خود می نشینند و همین اصل در مورد بهترین رهبران، والدین، مدیران، نوازندگان و پزشکان نیز صدق می کند.

نکته عجیب این است که برای آن هایی که بهترین عملکرد را دارند مسئله عملکردشان نیست، بلکه تمرین مداوم برایشان اهمیت دارد.

تمرکز آن ها بر انجام کار است، نه این که تا تاریخ معینی به فلان هدف برسند.

برنامه دوست شماست. شما نمی توانید پیش بینی کنید که چه زمانی ایده ناب به ذهنتان می رسد و داستانی تأثیرگذار خواهید نوشت، پرتره زیبایی خواهید کشید یا عکسی فوق العاده خواهید گرفت، اما داشتن برنامه تضمین می کند که وقتی این ایده ناب به ذهنتان خطور کرد، مشغول به آن کار هستید.

شما نمی توانید پیش بینی کنید که بدنتان کی دلش می خواهد رکورد شخصی جدیدی بزند، اما داشتن برنامه تضمین می کند که چه حالش را داشته باشید و چه نداشته باشید به باشگاه بروید.

تمرین کردن مهارتتان مهم است، نه داشتن عملکردی در سطحی خاص (موضوع صحبت ما تمرین است. نه بازی، نه بازی، فقط تمرین).

اگر می خواهید از آن دسته آدم هایی باشید که همواره به موفقیت های مختلفی دست پیدا می کنند، برای خودتان طوری برنامه ریزی کنید که بتوانید از آن پیروی کنید، نه این که مهلتی برای خودتان تعیین کنید و به سمت هدفتان بدوید.



چگونه نه بگوییم، در برابر وسوسه‌ها مقاومت کنیم و به اهداف مربوط به سلامتی خود پایبند بمانیم؟

یادگیری چگونه نه گفتن یکی از مفیدترین مهارت‌هایی است که می‌توانید در خود پرورش دهید. به خصوص وقتی صحبت از داشتن زندگی سالم می‌شود.

به مشغله‌های غیرضروری نه بگویید تا زمان لازم برای بهبود و تجدید قوا را داشته باشید. به افکار مزاحم و پیش‌پاافتاده نه بگویید تا برای تمرکز روی موضوعاتی که برایتان مهم است فضای لازم را داشته باشید. نه گفتن به وسوسه‌های همیشگی می‌تواند به شما کمک کند در مسیر خود پیش بروید و به اهداف مربوط به سلامتی خود دست یابید.

البته این‌جا این سؤال پیش می‌آید: چگونه می‌توانیم از افکار مزاحم اجتناب کنیم و ضرورت‌های زندگی روزمره را نادیده بگیریم تا بتوانیم عملاً زندگی سالمی داشته باشیم و کارهایی را انجام دهیم که واقعاً برای ما مهم‌اند؟



این ممکن است کار بزرگی به نظر برسد، اما تحقیقات نشان می‌دهند که تغییرات جزئی می‌توانند تأثیر بسزایی داشته باشند. درواقع همین حالا می‌توانید این تغییر را ایجاد کنید که باعث می‌شود نه گفتن، مقاومت در برابر وسوسه‌ها و پایبندی به اهداف مربوط به سلامتی و تناسب اندامتان در درازمدت آسان‌تر شود.

چگونه نه بگوییم: تحقیقات بهترین راه را نشان می‌دهد

در یک مطالعه تحقیقاتی که در مجله تحقیقات مصرف‌کنندگان^{۱۱} منتشر شد، ۱۲۰ دانش‌آموز به دو گروه مختلف تقسیم شدند.

تفاوت بین این دو گروه در گفتن «نمی‌توانم» و «نمی‌کنم» بود.

به یک گروه گفته شد هر بار با وسوسه‌ای روبه‌رو شدند، به خودشان بگویند: «من نمی‌توانم فلان کار را انجام بدهم». مثلاً وقتی وسوسه می‌شدند بستنی بخورند، آن‌ها می‌گفتند: «نمی‌توانم بستنی بخورم».

به گروه دوم گفته شد که وقتی با وسوسه‌ای روبه‌رو شدند، بگویند: «من فلان کار را نمی‌کنم». مثلاً وقتی وسوسه می‌شدند بستنی بخورند، آن‌ها می‌گفتند: «بستنی نمی‌خورم».

بعد از تکرار این عبارت‌ها برای هر دانش‌آموز تعدادی سؤال غیرمرتبط با تحقیق مطرح شد. وقتی دانش‌آموزان پاسخگویی به این سؤالات را تمام کردند، پاسخ‌های خود را تحویل دادند و فکر کردند که تحقیق تمام شده است، درحالی‌که تحقیق تازه شروع شده بود.

وقتی هر دانش‌آموز از اتاق بیرون می‌رفت تا برگه پاسخ خود را تحویل دهد، برای تشکر بابت



همکاری در تحقیق به او یک خوراکی تعارف می شد. دانش آموزان می توانستند بین خوراکی شکلاتی و خوراکی سالم گرانولا یکی را انتخاب کنند. بعد از این که خوراکی خود را انتخاب می کردند و می رفتند، محقق در برگه پاسخ دانش آموز خوراکی انتخابی او را ثبت می کرد.

نتیجه آزمایش این بود...

۶۱ درصد از دانش آموزانی که با خود می گفتند: «نمی توانم فلان چیز را بخورم» خوراکی شکلاتی را انتخاب کردند. در حالی که تنها ۳۶ درصد از دانش آموزانی که با خود می گفتند: «فلان چیز را نمی خورم» خوراکی شکلاتی را انتخاب کردند. همین تغییر جزئی در انتخاب کلمات موجب افزایش چشمگیر این احتمال شد که هر فرد تغذیه سالم تری انتخاب کند.

اما این پایان یافته های شگفت انگیز این مطالعه تحقیقاتی نبود...

چگونه «کلمات درست» نه گفتن را آسان تر می کنند

همان محققان همچنین کنجکاو بودند بدانند که کلمات «نمی توانم» و «نمی کنم» چه تأثیری دارند بر تمایل ما برای نه گفتن در درازمدت و پایبندی ما به اهدافمان در صورت روبه رو شدن با وسوسه های پرتکرار. از همه این حرف ها گذشته، اکثر ما می توانیم یک بار خوردن شکلات را رد کنیم اما بالاخره یک جایی تسلیم می شویم.

به عبارت دیگر، آیا راهی برای نه گفتن وجود دارد که احتمال پایبندی به عادت های سالم و پرهیز از عادت های ناسالم را افزایش دهد؟

محققان با متقاعد کردن سی زن شاغل برای ثبت نام در «هم اندیشی سلامتی و شادابی»



مطالعه جدیدی طراحی کردند. به همه زنان گفته شده بود که به هدفی بلندمدت مربوط به سلامتی و شادابی که برایشان مهم است فکر کنند. سپس محققان این زنان را به سه گروه ده نفری تقسیم کردند.

به گروه ۱ گفته شد که هر زمان وسوسه شدند از هدفشان چشمپوشی کنند، باید «صرفاً نه بگویند». به این گروه، که گروه شاهد بودند، راهبرد خاصی داده نشده بود.

به گروه ۲ گفته شد که هر زمان وسوسه شدند از هدفشان چشمپوشی کنند، باید از راهبرد «نمی توانم» استفاده کنند. مثلاً: «نمی توانم ورزش امروزم را از دست بدهم.»

به گروه ۳ گفته شد که هر زمان وسوسه شدند از هدفشان چشمپوشی کنند، باید از راهبرد «نمی کنم» استفاده کنند.

مثلاً: «من زمان ورزشم را از دست نمی دهم.»

ده روز بعد، هر نفر ایمیلی دریافت کرد که در آن از او خواسته شده بود پیشرفتش را گزارش بدهد. به عمد به آن ها گفته شده بود: «در این بازه ده روزه ایمیل هایی دریافت خواهید کرد که به شما یادآوری می کنند از راهبرد استفاده کنید و مواردی را که این راهبرد در آن ها کارساز بوده یا نبوده گزارش دهید. اگر راهبرد برای شما کارساز نیست، کافی است به ما بگویید و بعد می توانید دیگر به ایمیل ها پاسخ ندهید.»

ده روز بعد نتایج به این صورت بود...

- گروه ۱ (گروه «صرفاً بگو نه») سه نفر از ده عضویش تمام آن ده روز به هدفشان پایبند



بودند.

- گروه ۲ (گروه «نمی توانم») یک نفر از ده عضوش تمام آن ده روز به هدفش پایبند بود.

- گروه ۳ (گروه «نمی کنم») هشت نفر از ده عضوش تمام آن ده روز به هدفشان پایبند بودند.

کلماتی که به کار می برید نه تنها به شما کمک می کنند تا در هر زمینه ای انتخاب های بهتر داشته باشید بلکه پایبندی به اهداف بلندمدتان را نیز آسان تر می کنند.

چرا «نمی کنم» بهتر از «نمی توانم» نتیجه می دهد؟

کلماتتان به شما کمک می کنند تا به احساس قدرت و کنترل خود شکل دهید. به علاوه کلماتی که استفاده می کنید چرخه بازخوردی در ذهن شما ایجاد می کنند که بر رفتارهای آینده شما تأثیر می گذارد.

مثلاً هر بار به خود می گوئید: «نمی توانم»، در حال ایجاد چرخه ای بازخوردی هستید که یادآور محدودیت های شماست. این کلمه نشان می دهد که خودتان را مجبور به انجام کاری می کنید که نمی خواهید انجامش دهید.

در مقابل وقتی به خود می گوئید: «نمی کنم»، در حال ایجاد چرخه ای بازخوردی هستید که یادآور قدرت و کنترلی است که بر موقعیت دارید. این عبارتی است که می تواند شما را به سمت ترک عادت های بد و پیگیری عادت های خوب سوق دهد.



هایدی گرانت هالورسن^{۱۲} مدیر مرکز علوم انگیزشی در دانشگاه کلمبیاست. او تفاوت بین گفتن «نمی‌کنم» و «نمی‌توانم» را این‌گونه توضیح می‌دهد:

«نمی‌کنم» به شکل انتخاب دیده می‌شود به همین دلیل احساس قدرت می‌دهد و تأییدی بر عزم و اراده شماست. «نمی‌توانم» انتخاب نیست، محدودیتی است که به شما تحمیل می‌شود. به همین دلیل فکرکردن به «نمی‌توانم» به احساس قدرت و اختیار شما لطمه می‌زند.

به بیان دیگر، عبارت «نمی‌کنم» یک روش توانمندسازی روان‌شناختی برای نه گفتن است، درحالی‌که عبارت «نمی‌توانم» یک روش تضعیف‌کننده روان‌شناختی برای نه گفتن است.

چگونه می‌توانید این مسئله را در زندگی خود به کار بگیرید؟

هیچ تسلطی جزئی‌تر یا مهم‌تر از تسلط بر خود نیست.

لئوناردو داوینچی

هر روز شرایطی پیش می‌آید که باید به چیزی نه بگویید. مثلاً پیشخدمتی که منوی دسر را به شما پیشنهاد می‌کند... یا تمایل به این‌که ورزش نکنید و در خانه بمانید... یا حواس‌پرتی ناشی از پیام‌ها، توئیت‌ها و اخبار وقتی باید روی موضوع مهمی تمرکز کنید.

در هرکدام از این شرایط به‌تنهایی ممکن است واکنش ما به این انتخاب‌های کوچک کم‌اهمیت به نظر برسد و به همین دلیل برایمان زیاد مهم نیست که به خودمان بگوییم «نمی‌توانیم» کاری را انجام دهیم، اما اثر مرکب و پیوسته انتخاب کلمات توانمندساز را تصور



کنید.

«نمی توانم» و «نمی کنم» کلماتی هستند که شبیه هم به نظر می رسند و ما اغلب آن ها را به جای یکدیگر به کار می بریم، اما از نظر روان شناختی این دو کلمه می توانند بازخوردهای بسیار متفاوتی ایجاد کنند و در نهایت به اقدامات بسیار متفاوتی منجر شوند. این ها صرفاً کلمه و عبارت نیستند. این ها مهر تأییدی بر باورهای شما هستند و دلایلتان برای انجام کارهایی که می کنید و یادآوری جایی که قصد دارید به آن برسید.

توانایی غلبه بر وسوسه و نه گفتن مؤثر نه تنها برای سلامتی جسمی شما اهمیت دارد، بلکه برای حفظ احساس آسایش و کنترل سلامتی روان شما نیز بسیار مهم است.

به بیان ساده: شما می توانید یا قربانی کلمات خود باشید یا معمار آن ها. کدامیک را ترجیح می دهید؟



بازگشت به مسیر خود

هفت راهبرد که به شما کمک می‌کنند پس از لغزش به مسیر قبلی‌تان بازگردید.

همه ما در چنین شرایطی بوده‌ایم...

یک هفته رژیم غذایی خود را با جدیت رعایت می‌کنید و سپس با پرخوری در آخر هفته آن را می‌شکنید. به خودتان قول می‌دهید که بیشتر ورزش کنید، دو روز به باشگاه می‌روید و پس از یک روز سخت کاری بلندشدن از روی مبل برایتان دشوار می‌شود. یک هدف برای شغل خود تعیین می‌کنید و از احتمالات مختلف هیجان‌زده می‌شوید و سپس درگیر وظایف روزمره خود می‌شوید و تا ماه‌ها بعد به سراغ رؤیای خود نمی‌روید.

برای من چنین اتفاقاتی رخ داده، اما با گذشت زمان و به‌مرور متوجه نکته مهمی می‌شوم:

با این لغزش‌های جزئی، شما یک فرد شکست‌خورده نمی‌شوید بلکه این‌ها به این معناست که انسان هستید. موفق‌ترین افراد جهان نیز در پایبندی به عادت‌هایشان دچار لغزش می‌شوند. چیزی که آن‌ها را متفاوت می‌کند اراده یا انگیزه‌شان نیست، بلکه توانایی آن‌ها در به‌سرعت بازگشتن به مسیر اصلی خود است. همیشه شرایطی وجود خواهد داشت که در آن‌ها ادامه روند عادی و همیشگی زندگی‌تان اساساً و عملاً ناممکن خواهد بود. شما به اراده ابرانسانی نیاز ندارید، صرفاً راهبردهایی می‌خواهید که بتوانند شما را به مسیر اصلی‌تان بازگردانند. شکل‌گیری عادت‌ها به توانایی شما در بازگشتن به مسیر بستگی دارد.

با توجه به آنچه گفته شد، در ادامه به معرفی هفت راهبرد می‌پردازیم که با استفاده از آن‌ها



می‌توانید بلافاصله به مسیر اصلی خود بازگردید.

۱. عادت‌های خود را با برنامه‌ریزی وارد زندگی‌تان کنید.

به عادت‌های خود فضای مشخصی در زندگی‌تان بدهید. دو راه اصلی برای انجام این کار وجود دارد.

گزینه ۱: آن‌ها را در تقویم خود بنویسید.

آیا می‌خواهید مانند گذشته منظم بنویسید؟ هر دوشنبه ساعت نه صبح پشت میز بنشینید و دست به صفحه‌کلید ببرید. آن‌گاه این خواسته محقق می‌شود.

آیا می‌خواهید به عادت‌های ورزشی خود برگردید؟ برای انجامش زمان و مکانی را مشخص کنید. هر دوشنبه، چهارشنبه و جمعه ساعت شش عصر در باشگاه می‌بینیمتان.

گزینه ۲: آن‌ها را به رفتارهای فعلی خود مرتبط کنید.

همه عادت‌های شما در بازه زمانی خاصی جای نمی‌گیرند، اما هرکدام از آن‌ها باید محرکی داشته باشد که انجامشان را به شما یادآوری کند.

می‌خواهید نخ دندان بکشید؟ هر روز بعد از مسواک‌زدن انجامش دهید. هر دفعه به همین ترتیب و به همین شیوه.

می‌خواهید شادتر باشید؟ هر بار که پشت چراغ قرمز می‌ایستید، چیزی به خودتان بگویید که بابت آن قدردان هستید. این‌جا چراغ قرمز یادآور است. هر دفعه با محرک یکسان و ترتیب



یکسان.

نکته اصلی این است: شاید خوب باشد که به خودتان بگویید قصد دارید تغییر کنید، اما مشخص کردن جزئیات است که این تغییر را محقق می‌کند و به شما انگیزه می‌دهد و یادآوری می‌کند زمانی که پایتان لغزید، به مسیر اصلی خود بازگردید.

«به‌زودی» زمان محسوب نمی‌شود و «مقداری» هم عدد نیست. دقیقاً کی و کجا می‌خواهید این کار را انجام دهید؟ ممکن است یک بار فراموش کنید اما چه سازوکاری برای خود تعیین کرده‌اید که دفعه بعد خودبه‌خود به شما یادآوری کند؟

۲. به برنامه خود پایبند باشید، حتی در مورد کم‌اهمیت‌ترین جزئیات.

تأثیر مجزای دفعاتی که به برنامه خود عمل نمی‌کنید اهمیت چندانی ندارد. چیزی که مهم است تأثیر مرکب هرگز برنگشتن به مسیر اصلی‌تان است. اگر یک بار ورزش نکنید، ناگهان احساس نمی‌کنید که تناسب اندامتان کمتر از قبل شده است.

به همین دلیل بسیار مهم است که به برنامه خود پایبند باشید، حتی اگر خیلی جزئی باشد.

وقت کافی برای ورزش کردن درست و حسابی و کامل ندارید؟ اسکوات^{۱۳} بزنید.

وقت کافی برای نوشتن مقاله ندارید؟ یک پاراگراف بنویسید.

وقت کافی برای انجام یوگا ندارید؟ ده ثانیه صرف تنفس کنید.

وقت کافی برای مسافرت رفتن ندارید؟ به خودتان فرصتی کوتاه برای استراحت بدهید و به



شهر مجاور بروید.

ممکن است تک‌تک این رفتارها وقتی از هم مجزا هستند بی‌اهمیت به نظر برسند، اما آنچه تفاوت ایجاد می‌کند تأثیر مجزای این کارها نیست بلکه تأثیر مرکب همواره پایبند بودن به برنامه‌تان است که شما را به موفقیت بلندمدت می‌رساند.

راهی پیدا کنید تا به برنامه خود پایبند باشید، صرف‌نظر از این که این برنامه چقدر جزئی است.

۳. کسی را داشته باشید که از شما انتظار دارد.

من در دوران فعالیت ورزشی‌ام عضو تیم‌های زیادی بوده‌ام. وقتی دوستان، هم‌تیمی‌ها و مربی‌ها از شما انتظار دارند سر تمرین باشید، می‌دانید چه اتفاقی می‌افتد؟ سر تمرین حاضر می‌شوید.

خوشبختانه برای این کار لازم نیست حتماً عضو تیمی باشید. با غریبه‌ها صحبت کنید و در باشگاه دوست پیدا کنید. صرفاً همین که بدانید یک چهره آشنا انتظار دارد شما را ببیند برای این که در باشگاه حضور پیدا کنید کافی است.

۴. روی داشته‌هایتان تمرکز کنید.

ما زمان خیلی زیادی را با تمرکز بر چیزهایی که از آن‌ها محرومیم هدر می‌دهیم.

این موضوع به‌ویژه زمانی صدق می‌کند که پایمان می‌لغزد و از مسیر اهداف خود خارج



می‌شویم. هر وقت کارهایی را که می‌خواهیم انجام نمی‌دهیم - مثلاً شروع یک کسب‌وکار، تغذیه سالم، رفتن به باشگاه - بهانه می‌آوریم.

«پول کافی ندارم. وقت کافی ندارم. پارتی به دردبخور ندارم. تجربه کافی ندارم. باید بیشتر یاد بگیرم. نمی‌دانم باید چه کار کنم. احساس ناخوشایندی دارم و حس می‌کنم احمقم.»

از شما می‌خواهم درعوض این‌گونه فکر کنید:

«من می‌توانم با شرایط بسازم.»

چون می‌توانید. حقیقت این است که اکثر ما از نقطه یکسانی شروع می‌کنیم - بدون پول، بدون منابع، بدون پارتی و بدون تجربه - اما برخی افراد (افراد برنده) علی‌رغم شرایط تصمیم می‌گیرند دست به کار شوند.

این کار ساده‌ای نیست، اما به شما قول می‌دهم زندگی شما بهتر خواهد شد اگر، به جای شکایت‌کردن و بهانه‌آوردن، احساس ناخوشایند داشتن و پیشرفت را انتخاب کنید. جهت تمرکز خود را از چیزهایی که از آن‌ها محروم هستید به سمت چیزهایی که در اختیار دارید تغییر دهید.

به‌ندرت پیش می‌آید که شرایط به شما اجازه ندهد حتی کمی پیشرفت کنید. ممکن است نقطه شروع خود را دوست نداشته باشید. شاید پیشرفت شما کند و ناخوشایند باشد، اما می‌توانید با همین‌ها به جلو بروید.

۵. صرفاً این که چیزی آرمانی نیست به این معنا نیست که سودی ندارد.



شما ممکن است به راحتی دچار وسواس انجام کارها به شیوه آرمانی شوید و درنهایت خود را از انجام آن‌ها بازدارید.

اجازه بدهید یک مثال بزنم.

«من واقعاً دلم می‌خواد رژیم پالئو بگیرم، اما هر جمعه با دوستانم می‌رم رستوران چیپوتله و دوست دارم روی بوریتوم خامه ترش و پنیر باشه و می‌دونم همچنین چیزی توی رژیم پالئو نباید باشه. به علاوه، ما هر سه‌شنبه دورهمی انجمن کتاب داریم و اون‌جا همیشه بستنی می‌خوریم، ولی دلم نمی‌خواد تنها کسی باشم که با گروه همراهی نمی‌کنه. شاید باید چیز دیگه‌ای رو امتحان کنم.»

جداً؟! آیا پنج روز در هفته غذای سالم خوردن بهتر از این نیست که کلاً غذای سالم نخورید؟
به نظر من که هست.

در واقع یک روز در هفته غذای سالم خوردن هم بهتر از این است که اصلاً غذای سالم نخورید. هدف‌تان برای شروع این باشد: هر دوشنبه غذای سالم می‌خورم.

این‌که نمی‌توانید به برنامه آرمانی‌تان پایبند باشید، دلیل نمی‌شود که آن را کلاً کنار بگذارید. عادت‌های خوب به مرور ایجاد می‌شوند. به آرامی شروع کنید، زندگی کنید و در طول مسیر بهتر شوید. پیشرفت شامل طیف است، نه یک نقطه مشخص.

به علاوه اگر به اصول مسلط نشده‌اید، چرا با نگرانی بابت جزئیات اوضاع را برای خودتان سخت‌تر می‌کنید؟



راهبردهای آرمانی ده درصد تفاوتِ نهایی را ایجاد می‌کنند.

درحالی‌که نود درصدِ نتایج شما صرفاً به پایبندی‌تان به اصول بستگی دارد: از ورزش غافل نشوید، غذای طبیعی بخورید و هر روز مهم‌ترین کار را اول از همه انجام دهید. فعلاً به اصول مسلط شوید، بعداً می‌توانید جزئیات را به سطح مطلوب برسانید.

۶. محیط اطراف خود را برای موفقیت طراحی کنید.

اگر فکر می‌کنید برای پایبندی به اهدافتان به انگیزهٔ بیشتر یا ارادهٔ قوی‌تری نیاز دارید، خبر خوبی برایتان دارم: به این چیزها نیازی نیست.

انگیزه احساسی بی‌ثبات و ناپایدار است. بعضی روزها انگیزه دارید و بعضی روزها انگیزه ندارید. اگر تغییرات پایدار می‌خواهید، آخرین چیزی که باید بر آن تکیه کنید احساسی بی‌ثبات است.

قبلاً درمورد راهبردهایی برای غلبه بر کمبود انگیزه صحبت کرده‌ام. مثلاً تمرکز بر موضوع اصلی به جای تمرکز بر نتایج یا تنظیم برنامه به جای تعیین مهلت یا پرورش یک عادت تکرارشونده در خود قبل از انجام کاری مهم.

یک راه فوق‌العادهٔ دیگر برای غلبه بر این مانع و بازگشت به مسیر اصلی‌تان طراحی محیط اطرافتان برای موفقیت است.

بیشتر ما قبول داریم که اطرافیان ما بر رفتارهای ما تأثیر می‌گذارند اما محیط اطراف ما نیز تأثیرگذار است. صورت‌هایی که می‌بینیم، چیزهایی که روی میز کار شما هستند، عکس‌هایی



که به دیوار خانه‌تان زده‌اید و... همه این‌ها بخش‌هایی از محیط اطراف ما هستند که باعث می‌شوند کارهای متفاوتی انجام دهیم.

وقتی می‌خواستم نخ دندان کشیدن منظم و مداوم را شروع کنم، یکی از مؤثرترین کارهایی که انجام دادم بیرون آوردن نخ دندان از کشو و گذاشتنش کنار مسواکم روی پیشخوان بود.

شاید تمرکز روی چنین چیزی احمقانه به نظر برسد، اما با دیدن نخ دندان در هر بار که می‌خواستم مسواک بزنم، دیگر لازم نبود بیرون آوردن نخ دندان از کشو را به یاد بیاورم.

با این تغییر ساده محیطی، انجام عادت جدید برایم آسان‌تر شد و دیگر به انگیزه یا اراده بیشتر یا تنظیم یک یادآور در تلفن همراهم یا چسباندن کاغذ یادداشت روی آینه نیاز نداشتم.

مثال دیگری از طراحی محیط «ترفند بشقاب سبز» است که به منزله راهی آسان برای کاهش وزن و خوردن سبزیجات بیشتر آن را پیشنهاد می‌کنم.

۷. مراقبت.

شاید خیلی بدیهی به نظر برسد، اما مطمئن شوید عاداتی که سعی دارید به آن‌ها پایبند باشید واقعاً برایتان مهم‌اند.

گاهی اوقات فراموش کردن عادت‌تان نشان‌دهنده این است که آن عادت برایتان چندان مهم نیست. بیشتر مواقع این نکته صحت ندارد اما رخ دادن آن به قدری رایج است که تصمیم گرفتم درباره‌اش بنویسم.



این که افراد چقدر وقت خود را برای رسیدن به چیزهایی صرف می کنند که به آن ها اهمیتی نمی دهند درخور توجه و جالب است.

سپس وقتی به آن ها دست پیدا نمی کنند، خودشان را سرزنش می کنند و به دلیل نرسیدن به چیزی که از همان اول کار برایشان چندان مهم نبوده احساس شکست می کنند.

شما در ۲۴ ساعت آینده فقط مقدار معینی انرژی دارید. عادتاً را انتخاب کنید که به آن اهمیت می دهید. اگر واقعاً برایتان مهم باشد، راهی برای انجام آن پیدا می کنید.

به مسیر خود بازگردید.

ایجاد تغییر ممکن است سخت باشد. ممکن است در ابتدا عادات سالم شما دو قدم به جلو و یک قدم به عقب بردارند.

انتظار برداشتن این قدم های رو به عقب همه تغییرات را در دنیا رقم می زند. هرچه سریع تر برای بازگشت به مسیر اصلی خود برنامه ریزی کنید و دوباره به برنامه روزمره خود پایبند شوید.



چگونه عادت‌های بد را ترک و آن را با عادت‌های خوب جایگزین کنید؟

عادت‌های بد زندگی شما را مختل می‌کنند و مانع رسیدن شما به اهدافتان می‌شوند. آن‌ها سلامتی جسمی و ذهنی شما را به خطر می‌اندازند و وقت و انرژی شما را هدر می‌دهند.

پس چرا همچنان این عادت‌های بد را داریم؟ و مهم‌تر از همه، آیا می‌توانیم در این مورد کاری انجام دهیم؟ من قبلاً در مورد علم نحوه شروع عادت‌ها نوشته‌ام^{۱۴}، پس اکنون بیایید روی عمل ایجاد تغییرات واقعی تمرکز کنیم. چگونه می‌توانید عادت‌های بد خود را حذف کنید و در عوض به عادت‌های خوب پایبند باشید؟

من مسلماً جواب کامل و قطعی این سؤال را نمی‌دانم، اما به خواندن ادامه دهید تا آنچه را در مورد ترک یک عادت بد یاد گرفته‌ام با شما در میان بگذارم.



چه چیزی باعث ایجاد عادت‌های بد می‌شود؟

بیشتر عادت‌های بد شما ناشی از دو چیز است:

استرس و سررفتن حوصله.

بیشتر اوقات، عادت‌های بد صرفاً راهی برای مقابله با استرس و سررفتن حوصله هستند. تمام عادت‌های بد، از جویدن ناخن‌ها گرفته تا ولخرجی بیش‌ازحد موقع بازاررفتن تا نوشیدن هر آخر هفته تا وقت تلف کردن پای اینترنت، همه و همه ممکن است پاسخ‌های ساده به استرس و سررفتن حوصله باشند.^{۱۵}

اما لازم نیست به این‌ها متوسل شوید. می‌توانید روش‌های جدید و سالمی برای مقابله با استرس و سررفتن حوصله به خودتان بیاموزید و بعد آن‌ها را جایگزین عادت‌های بد خود کنید.

صدالبته گاهی اوقات استرس یا سررفتن حوصله که در ظاهر وجود دارند ناشی از مشکلات عمیق‌تری هستند. ممکن است فکرکردن به این مشکلات سخت باشد. اما اگر برای ایجاد تغییرات مصمم هستید، باید با خودتان صادق باشید.

آیا باورها یا دلایل خاصی پشت عادت‌های بد شما وجود دارد؟ آیا موضوع عمیق‌تری - مانند ترس خاصی، واقعه یا باور محدودکننده‌ای - وجود دارد که باعث می‌شود کاری را که برای شما مضر است تکرار کنید؟



شناخت عادت‌های بدتان برای غلبه بر آن‌ها بسیار مهم است.

شما عادت‌های بد را حذف نمی‌کنید، بلکه برایشان جایگزین پیدا می‌کنید.

تمام عادت‌های خوب و بد شما به دلیلی در زندگی شما وجود دارند. این رفتارها به نحوی برای شما سود دارند، حتی اگر از جهات دیگر مضر باشند.

گاهی اوقات مزایای آن‌ها بیولوژیکی است، مثل سیگار یا مواد مخدر. گاهی احساسی است مثل وقتی که در رابطه‌ای ناسالم می‌مانید. در بسیاری از موارد، عادت بد شما راهی ساده برای تحمل استرس است. مثلاً: جویدن ناخن، کشیدن مو، تکان دادن پا یا فشردن دندان‌ها.

این «مزایا» یا دلایل برای خرده عادت‌های بد نیز صدق می‌کنند.

مثلاً بازکردن ایمیلتان به محض روشن کردن رایانه ممکن است احساس متصل بودن و برقراری ارتباط به شما بدهد. درعین حال، دیدن آن‌همه ایمیل کارایی شما را از بین می‌برد، حواس شما را پرت می‌کند و به شما استرس وارد می‌کند، اما باعث می‌شود احساس نکنید «چیزی از دست داده‌اید» یا «از چیزی جا مانده‌اید». به همین دلیل دوباره انجامش می‌دهید.

به این دلیل که عادت‌های بد مزایایی در زندگی‌تان دارند، حذف کامل آن‌ها بسیار سخت است (به همین دلیل است که توصیه‌های سطحی مثل «خب انجامش نده» به ندرت نتیجه می‌دهند). در عوض باید عادت بد را با عادت جدیدی جایگزین کنید که مزیت مشابهی داشته باشد.

مثلاً اگر زمانی که استرس دارید سیگار می‌کشید، این که هنگام استرس «صرفاً سیگار نکشید»



راهبرد بدی است. در عوض باید روش متفاوتی برای مقابله با استرس پیدا کنید و آن رفتار جدید را جایگزین سیگار کشیدن کنید.

به عبارت دیگر، عادت‌های بد جوابگوی نیازهای خاصی در زندگی شما هستند و به همین دلیل بهتر است آن‌ها را با عادت‌های سالم‌تری که جوابگوی همان نیازها هستند جایگزین کنید. اگر انتظار دارید عادت‌های بد را بدون جایگزین کردن به سادگی ترک کنید، نیازهای خاصی خواهید داشت که برطرف نخواهند شد و به سختی می‌توانید به صورت طولانی مدت به عادت همیشگی «صرفاً انجامش نمی‌دم» پایبند بمانید.

چگونه عادت‌های بد را ترک کنیم

در ادامه به چند ایده دیگر برای ترک عادت‌های بد و فکر کردن به روشی جدید در مورد این فرایند می‌پردازیم.

برای عادت بد خود جایگزین انتخاب کنید. شما باید از قبل برنامه‌ای داشته باشید که هنگام مواجهه با استرس یا سررفتن حوصله، که عادت بد شما را ایجاد می‌کنند، بدانید چه عکس‌العملی نشان دهید. وقتی هوس سیگار کشیدن می‌کنید، چه کاری انجام خواهید داد؟ (مثلاً تمرین‌های هوازی انجام می‌دهید).

وقتی فیسبوک شما را وسوسه می‌کند کارتان را به تعویق بیندازید، چه کار می‌کنید؟ (مثلاً یک جمله برای کار خود می‌نویسید).

راهکارتان هرچه باشد و با هر موضوعی سروکار داشته باشید، باید برای جایگزین عادت بد خود برنامه‌ای داشته باشید.



تا جایی که ممکن است عوامل محرک را کنار بگذارید. اگر هنگام قرارگرفتن در محیط استرس‌زا سیگار می‌کشید، از آن محیط دوری کنید. اگر وقتی در خانه بیسکویت دارید آن را می‌خورید، همه‌اش را دور بیندازید. اگر اولین کاری که موقع نشستن روی کاناپه انجام می‌دهید برداشتن کنترل تلویزیون است، کنترل را در کمد یا اتاق دیگری پنهان کنید. با اجتناب از چیزهایی که باعث ایجاد عادت‌های بد می‌شوند، ترک آن‌ها را برای خود آسان‌تر کنید.

همین حالا محیط اطرافتان انجام عادت‌های بد را آسان‌تر و انجام عادت‌های خوب را سخت‌تر می‌کند. محیط خود را تغییر دهید تا بتوانید نتیجه را عوض کنید.

با فرد دیگری تیم شوید. هر چند وقت یک بار سعی می‌کنید بدون این که کسی بفهمد رژیم بگیرید؟ یا مثلاً «سیگار را ترک می‌کنید» اما به کس دیگری نمی‌گویید (چون این گونه هیچ کس شکست شما را نخواهد دید، درست است)؟

درعوض با فرد دیگری تیمی تشکیل دهید و با هم ترک کنید. شما دو نفر حواستان به کارهای هم خواهد بود، هریک به دیگری پاسخگوهستید و موفقیت‌های خود را با هم جشن می‌گیرید. این که بدانید شخص دیگری از شما انتظار دارد بهتر شوید، مشوقی قدرتمند است.

اطراف خودتان را با کسانی پر کنید که همان‌طور زندگی می‌کنند که شما می‌خواهید زندگی کنید. نیازی نیست دوستان قدیمی خود را کنار بگذارید اما قدرت پیدا کردن دوستان جدید را دست کم نگیرید.

موفق‌شدن خودتان را تصور کنید. خودتان را در حالی تصور کنید که سیگار را دور می‌اندازید



یا غذای سالم می‌خرید یا صبح زود بیدار می‌شوید. آن عادت بدی که می‌خواهید ترک کنید، هرچه هست، تصور کنید در حال نابودکردنش هستید، لبخند می‌زنید و از موفقیت خود لذت می‌برید. خودتان را در حال ایجاد هویتی جدید تصور کنید.

نیاز نیست شخص دیگری شوید، صرفاً باید خود قبلی‌تان شوید. اغلب اوقات ما فکر می‌کنیم که برای ترک عادت‌های بد باید شخص کاملاً جدیدی شویم. حقیقت این است که شما همین الان هم این ظرفیت را دارید که فردی بدون عادت‌های بدتان باشید. درواقع خیلی بعید است این عادت‌های بد را در تمام طول عمر خود داشته باشید. لازم نیست سیگارکشیدن را ترک کنید، صرفاً کافی است به زمانی که سیگاری نبودید برگردید. لازم نیست فردی شوید که زندگی سالمی دارد، صرفاً به زمانی که زندگی سالمی داشتید برگردید، حتی اگر سال‌ها از آن گذشته باشد. قبلاً بدون این عادت بد زندگی کرده‌اید، پس قطعاً می‌توانید دوباره بدون آن زندگی کنید.

از کلمه «اما» استفاده کنید تا بر جملات منفی‌ای که به خودتان می‌گویید غلبه کنید. یک نکته درمورد مبارزه با عادت‌های بد این است که به راحتی خودتان را قضاوت می‌کنید که چرا بهتر عمل نکردید. هر بار که پایتان می‌لغزد یا اشتباهی انجام می‌دهید، برایتان راحت است که به خودتان بگویید چقدر به دردنخور هستید^{۱۶}.

هر زمان که این اتفاق می‌افتد، جمله خود را با «اما...» به پایان برسانید:

- «من چاق و بدهیكلم اما ممکنه تا چند ماه آینده رو فرم بپام.»

- «من احمقم و هیچ کس بهم احترام نمی‌ذاره اما دارم تلاش می‌کنم یه مهارت ارزشمند به دست بیارم.»



- «من شکست خورده‌ام اما همه بعضی وقت‌ها شکست می‌خورن.»

برای شکست برنامه‌ریزی کنید. همه ما هرازگاهی پایمان می‌لغزد.

همان‌طور که رفیق شفیقم، استیو کمب^{۱۷}، می‌گوید: «این که یک بار گند بزنی، از زیر ورزش کردن دربروید، غذاهای مضر بخورید یا تا لنگ ظهر بخوابید باعث نمی‌شود آدم بدی شوید. بلکه این‌ها به این معناست که انسان هستید. ما هم مثل شما هستیم.»

بنابراین، به جای این که خودتان را بابت یک اشتباه سرزنش کنید، برایش برنامه‌ریزی کنید. همه ما از مسیر منحرف می‌شویم اما آنچه افرادی را که عملکرد عالی دارند از دیگران متمایز می‌کند این است که آن‌ها خیلی سریع به مسیر خود بازمی‌گردند.





از این جا به بعد چه کنیم؟

اگر به دنبال قدم اول برای ترک عادت‌های بد هستید، پیشنهاد می‌کنم با آگاهی شروع کنید

به راحتی ممکن است درگیر احساساتی شوید که در مورد عادت بد خود دارید. شما می‌توانید خودتان را سرزنش کنید یا وقت خود را صرف رؤیاپردازی در این مورد کنید که دلتان می‌خواست اوضاع چگونه باشد. اما این افکار شما را از آنچه واقعاً در حال رخ دادن است غافل می‌کنند.

در عوض، آگاهی است که به شما نشان می‌دهد چگونه باید تغییر ایجاد کنید.

- عادت بد شما چه زمانی اتفاق می‌افتد؟

- چند بار در روز آن را انجام می‌دهید؟

- موقع انجام دادن آن کجا هستید؟

- با چه کسی هستید؟

- عامل محرک این رفتار چیست و چه چیزی باعث می‌شود آن را شروع کنید؟

توجه کردن به این نکات باعث می‌شود در مورد این رفتار آگاه‌تر شوید و برای پرهیز از آن به شما ایده‌های زیادی می‌دهد.

یک راه ساده برای شروع: به تعداد دفعاتی که عادت بد شما در روز اتفاق می‌افتد توجه کنید.



قلم و کاغذی در جیب خود بگذارید. هر بار عادت بدتان را تکرار می‌کنید، روی کاغذ علامت بزنید. در پایان روز، تمام علامت‌ها را بشمارید و ببینید که تعداد کل چقدر است.

در ابتدا هدف‌تان از این کار این نیست که خودتان را قضاوت کنید یا بابت انجام کاری ناسالم یا بی‌ثمر عذاب وجدان داشته باشید. صرفاً هدف این است که درمورد زمان وقوع و تعداد دفعاتی که این عادت‌ها رخ می‌دهند آگاه باشید. سپس می‌توانید از ایده‌های این مقاله استفاده کنید تا عادت بد خود را ترک کنید.

ترک عادت‌های بد نیازمند زمان و تلاش است، اما بیشتر از همه به استقامت و پشتکار نیاز دارد.

اکثر افرادی که درنهایت عادت‌های بد خود را ترک می‌کنند قبل از موفق‌شدن چندین بار تلاش می‌کنند و شکست می‌خورند. ممکن است فوراً موفق نشوید، اما این بدین معنا نیست که هرگز موفق نخواهید شد.

تفاوت بین «اشتباه‌نکردن» و انجام کار درست

بسیاری از افراد در شکست‌نخوردن خوب‌اند.

آن‌ها در امتحان‌کردن چیزهای جدید (وقتی که ضرر خاصی وجود ندارد) خوب‌اند. در کارکشیدن از خودشان (وقتی که هیچ‌کس شاهد شکست آن‌ها نخواهد بود) خوب‌اند. آن‌ها در موضع‌گیری (وقتی که از قبل هزاران نفر دیگر آن موضع را اتخاذ کرده‌اند) خوب‌اند.

و راستش را بخواهید، من هم مثل دیگران همین کارها را انجام می‌دهم.



اما مشکل زمانی به وجود می‌آید که در زندگی روزمره شما «شکست نخوردن» از موفق شدن اهمیت بیشتری پیدا کند. هر بار که تصمیم می‌گیرید از شکست اجتناب کنید، به خودتان گوشزد می‌کنید که خطر نکنید. به خودتان یادآوری می‌کنید که محض احتیاط فرصت‌های احتمالی را رد کنید. به خودتان آموزش می‌دهید که ترس از شکست را عامل مؤثری بر تصمیم‌گیری‌تان بدانید.

اگر تمایل شما در هر شرایطی این است که «شکست نخورید»، پیروزی واقعی برایتان سخت‌تر خواهد شد، زیرا به خودتان یاد می‌دهید که بهتر است، به جای تصمیم دشوار درست، تصمیم ساده‌تری بگیرید که «اشتباه نیست».

راه رفتن را از نو بیاموزید.

برای این که بهتر منظورم را متوجه شوید، این نقل قول زیبا از ریچارد سال ورمن^{۱۸} را بخوانید:

وقتی بچه بودم، یک بار کسی را دیدم که روی ویلچر نشسته بود. مادرم به من گفت که شخص روی ویلچر تصادف کرده و بهبود خواهد یافت، اما باید راه رفتن را از نو یاد بگیرد. این موضوع برایم حیرت‌آور بود زیرا فکر می‌کردم که وقتی راه رفتن را یاد گرفتیم، تا ابد می‌دانیم چگونه راه برویم.

مفهوم یادگرفتن راه رفتن در ذهنم مانده و درمورد فرایند یاددادن دوباره راه رفتن به کسی فکر کرده‌ام. متوجه شدم که این فرایند با بلندکردن یک پا همراه با ترس از به هم خوردن تعادل، دوباره به دست آوردن تعادل، به جلو رفتن و سپس تکرار این کار با پای دیگر خود ارتباط زیادی دارد. شکست همان از دست دادن تعادل و موفقیت هم همان بازیابی تعادل است و



شما به سمت جلو حرکت می‌کنید. ترس از افتادن، اعتماد به نفس و بازیابی تعادل: این یک استعاره فوق‌العاده از زندگی است. خطر کردن نیمی از فرایند حرکت به جلو است. خطر شکست خوردن لازمه دستیابی به هدف است.

ماندن روی ویلچر «اشتباه» نیست. درواقع ماندن روی ویلچر راهی عالی برای «شکست نخوردن» است.

اما حفظ وضع موجود و دودستی چسبیدن به شرایط فعلی مساوی با موفقیت نیست.

البته من طرفدار شکست نیستم و نمی‌گویم چیزی است که باید به دنبالش باشید و آن را بپذیرید. صرفاً حرفم این است که شکست چیزی نیست که بخواهید از آن بترسید. اگر می‌خواهید بلند شوید و راه بروید، باید آماده زمین خوردن باشید.

همه ما رؤیاها و اهدافی داریم اما ممکن نیست این رؤیاها بدون آسیب‌پذیری، بلا تکلیفی و تحمل سختی عملی شوند و تحقق پیدا کنند.

یادگیری دوباره راه رفتن سخت است. تناسب اندام، تغذیه سالم، راه‌اندازی کسب‌وکار، نوشتن کتاب، شروع کردن مکالمه‌ای سخت، دستیابی به شغلی بهتر و انتظار استاندارد مطلوب‌تری از خود داشتن نیز به همان اندازه سخت است.

نعمت اشتباه کردن

وقتی واقعاً بر لبه تیغ زندگی می‌کنید، مثلاً وقتی یا در اوج هستید یا گرفتار فقر مطلق، هیچ جایی برای اشتباه کردن وجود ندارد. در این شرایط اشتباه کردن نعمتی است که شما از آن



محروم هستید.

اما برای بقیه ما ضربه‌گیر وجود دارد. اشتباه کردن مرگبار نیست، صرفاً چیزی است که ترجیح می‌دهیم از آن اجتناب کنیم. ما این امتیاز را داریم که در اشتباه باشیم. البته نه این که عمداً اشتباه کنیم بلکه اشتباه کردن هزینه‌ای است که باید در راه انجام کار درست پرداخته شود.

ست گودین^{۱۹}

شما می‌توانید تمام عمر خود را برای پرورش مهارت شکست‌نخوردن و انتخاب تصمیماتی که اشتباه نیستند صرف کنید. این راحت‌تر و بی‌خطرتر است. اما تا چه زمانی می‌خواهید انجام کاری که توانایی‌اش را دارید به تعویق بیندازید تا کاری را که در حال حاضر انجام می‌دهید حفظ کنید؟

راه دیگر این است که می‌توانید با انجام کارهایی که اکثر مردم برای اجتناب از آن‌ها بهانه می‌آورند، خودتان را به چالش بکشید. می‌توانید پایتان را جلو بگذارید و برای بازیابی تعادل خود مبارزه کنید. یقیناً در بین راه زمین خواهید خورد، اما خطر افتادن است که این موفقیت را ارزشمند می‌کند.

تنها شکست واقعی این است که از ابتدا هیچ قدمی به جلو برندارید.



چهارراه منطقی برای یک شبه موفق شدن

به نظر من در بیشتر مواقع تلاش دائمی ما برای رسیدن به موفقیت یک شبه نوعی تله است.

ما آن قدر درگیر هدف می شویم که فراموش می کنیم چیزی که واقعاً اهمیت دارد قاعده و روش است. آن قدر درگیر نتیجه می شویم که از انجام چندین باره کارهای لازم برای رسیدن به نتیجه غافل می شویم. آن قدر بر نتایج کوتاه مدت تمرکز می کنیم که فراموش می کنیم عادت های بلندمدتی در خود پرورش دهیم که تفاوت واقعی را ایجاد می کنند.

باین حال حداقل چهار راهبرد وجود دارد که بدون چشم پوشی از اهمیت ایجاد عادت های بهتر، دستیابی به نتایج مطلوبتان را سرعت می بخشند. من نام این راهبردها را «ضرایب عملکردی» گذاشته ام، زیرا آن ها توانایی شما برای انجام اقدامات مناسب را پیوسته چندبرابر و تقویت می کنند.

بیایید درمورد این ضرایب، نحوه عملکرد آن ها و این که چگونه می توانند شما را در راه رسیدن به موفقیت یک شبه یاری کنند صحبت کنیم.

ضرایب عملکردی

۱. بازخورد سریع

همان طور که ست گودین می گوید: «بهترین راه برای تغییر عادت های بلندمدت بازخوردهای کوتاه مدت است.» هرچه بازخوردی که دریافت می کنید فوری تر باشد، سریع تر می توانید



رفتارهای خود را اصلاح کنید.

دوست من، بن آلمن^{۲۰}، به تازگی مثال خوبی را با من در میان گذاشته. او مراجعه کننده‌ای داشت که می‌خواست حالت بدن خود را بهبود ببخشد. این کار دشواری است، زیرا معمولاً تنها بازخوردی که درمورد حالت بدن خود دریافت می‌کنیم زمانی است که کسی به ما می‌گوید قوز کرده‌ایم یا خودمان را در آینه می‌بینیم. این بازخورد بسیار کند است و مداوم نیست.

درعوض، مراجعه کننده او با حالت بدنی صاف و درست ایستاد و نوارچسب مخصوصی به شانه‌هایش چسباند. وقتی قوز می‌کرد، چسب کمی به پیراهنش فشار می‌آورد و او بلافاصله متوجه تغییر می‌شد. هر موقع حالت بدنی‌اش تغییر می‌کرد، بازخوردی آنی می‌گرفت و حفظ حالت بدنی درست در طول روز برای او بسیار راحت‌تر شد.

اساسی‌ترین جنبه هر عادت جدید آگاهی است. اگر درمورد عادت‌های خود آگاه نباشید، چگونه انتظار دارید آن‌ها را تغییر دهید؟ به همین دلیل بازخورد بسیار مهم است. بازخورد سریع‌تر به نتایج سریع‌تر منجر می‌شود.

۲. ساده‌سازی

بهترین راهبرد برای افزایش کارایی حذف چیزهایی است که کارایی شما را کاهش می‌دهند. اگر با عوامل مزاحم کمتری زندگی کنید، انجام کارهای مؤثر بسیار آسان‌تر می‌شود.

اصل پارتو^{۲۱}، که اغلب تحت عنوان قانون بیست‌هشتاد شناخته می‌شود، ایده‌ای رایج است که می‌گوید هشتاد درصد نتایج حاصل از کاری معین از انجام بیست درصد آن کار به دست



می‌آید (به عبارتی هشتاد درصد درآمد شما از طرف بیست درصد مشتریان اصلی‌تان تأمین می‌شود).

بیشتر اوقات افراد این اصل را برای اشاره به این نکته مطرح می‌کنند که باید روی بیست درصد اصلی تمرکز کنید: «تمام انرژی رو بذار روی چیزایی که بیشترین سود رو دارن!» این توصیه عالی است، اما چیزی که ما معمولاً نادیده می‌گیریم این است که حتی اگر بدانید بیست درصد اصلی چیست، باز هم باید مراقب باشید در تله هدر دادن زمان روی هشتاد درصد باقی‌مانده آن کار نیفتید.

در بیشتر موارد این که مهم‌ترین وظیفه آن روز را ندانید خطرناک نیست، بلکه خطر اصلی این است که کاری را که از لحاظ اهمیت در رده هفتم قرار دارد قبل از مهم‌ترین کار انجام دهید.

اکتفا نکنید به این که بیست درصد راهبردهایی را که از همه مؤثرترند شناسایی کنید، بلکه هشتاد درصد راهبردهای بیهوده را نیز حذف کنید. وقتی عوامل مزاحم حذف شوند، تمرکز کردن بسیار آسان‌تر می‌شود.

۳. محیط اطراف

به نظرم این مهم‌ترین «ترفند» در رسیدن به موفقیت است. اگر در محیطی زندگی کنید که شما را به سمت مسیر درست سوق دهد و اگر اطراف خود را با افرادی پر کنید که باعث شوند عادت جدیدتان عادی به نظر برسد، آن‌گاه خواهید دید که موفقیت تقریباً خودبه‌خود به دست می‌آید.

دنیای اطراف ما رفتار ما را شکل می‌دهد. مثلاً خانه‌ای را که در آن زندگی می‌کنید در نظر



بگیرید. نشانه‌های بسیار زیادی، احتمالاً صدها یا هزاران نشانه، در خانه شما وجود دارند که رفتار شما را از راه‌های فرعی شکل می‌دهند.

- آیا روی پیشخان آشپزخانه خوراکی هست؟ اگر جواب مثبت است، احتمال بیشتری وجود دارد که آن را بردارید و بخورید.

- آیا کاناپه‌ها و صندلی‌های شما رو به تلویزیون هستند؟ اگر جواب مثبت است، احتمال بیشتری وجود دارد که بنشینید و تلویزیون را روشن کنید.

برعکس این قضیه نیز صادق است.

- آیا شلوارک ورزشی و کفش دو خود را از شب قبل آماده کرده‌اید؟ اگر جواب مثبت است، احتمال بیشتری وجود دارد که روز بعد لباس ورزشی بپوشید و برای دویدن بروید.

- آیا در اداره‌ای با افراد اهل ورزش و سلامتی کار می‌کنید؟ اگر جواب مثبت است، احتمال بیشتری وجود دارد که ورزش و فعالیت را سبک معمول زندگی ببینید.

هر محیطی برخی رفتارها را ترویج می‌دهد و از برخی رفتارهای دیگر جلوگیری می‌کند. نکته اصلی این است که در محیطی باشید که حامی نتایجی باشد که می‌خواهید به دستشان آورید.

افراد و مکان‌های اطراف ما روزهایمان را با نشانه‌ها و محرک‌های کم‌اهمیتی پر می‌کنند که ممکن است عادت‌هایمان را آسان‌تر یا ایجاد آن‌ها را سخت‌تر کنند. آیا برای ایجاد تغییر در حال جنگیدن با محیط خود هستید؟ یا محیط شما باعث می‌شود بدون زحمت عادت‌های



جدید داشته باشید؟

۴. توانایی

اگر مهارت‌های شما در زمینه خاصی بهتر باشد، پیشرفت پیوسته و مداوم برایتان آسان‌تر خواهد بود.

مثلاً اگر در حال حاضر بتوانید صد شنا پشت سرهم بروید، ایجاد عادت انجام ده شنا در روز ممکن است نسبتاً ساده به نظر برسد؛ اما اگر بیشترین تعداد شنایی که می‌توانید پشت سرهم انجام دهید ده تا باشد، روزانه ده بار شنا رفتن خیلی طاقت‌فرساتر است.

این جاست که پای استعداد و ظرفیت ژنتیکی نیز به بحث باز می‌شود. اگر قد شما، به جای یک متر و نیم، دو متر باشد، رسیدن به موفقیت یک شبه در بسکتبال برایتان بسیار راحت‌تر خواهد بود. به کاری پردازید که مهارت‌هایتان در آن مؤثرند تا سریع‌تر به موفقیت برسید.

موفقیت یک شبه

من هنوز هم فکر می‌کنم موفقیت یک شبه افسانه است. هیچ راهی برای اجتناب از این واقعیت ساده وجود ندارد: شما باید به اندازه لازم تلاش کنید.

با توجه به آنچه گفته شد، این چهار راهبرد دسترسی به موفقیت سریع را منطقی‌تر می‌کنند:

۱. بازخوردهای کوتاه مدت دریافت کنید.

۲. ساده‌سازی کنید و عوامل مزاحم را حذف کنید.



۳. در محیطی قرار بگیرید که عادت جدید شما را تقویت می کند.

۴. به کاری بپردازید که از مهارت های شما استفاده می کند.





چگونه باورهای شما می‌توانند به رفتارهایتان آسیب برسانند؟

دلایل زیادی وجود دارند که باعث می‌شوند پایبندی به عادت‌های خوبتان یا پرورش مهارت‌های جدید دشوار باشد. اما اغلب اوقات اصلی‌ترین چالش در ذهن خودتان است.

ذهن شما قدرتمند است. حرف‌هایی که به خودتان می‌زنید و چیزهایی که درمورد خودتان باور دارید ممکن است مانع از ایجاد تغییر یا باعث شکوفایی مهارت‌های جدید شوند. به‌تازگی درمورد رابطه بین باورها و رفتارهایمان بیشتر آموخته‌ام. اگر علاقه‌مندید واقعاً به اهداف خود پایبند باشید، عادت‌های بهتری در خود ایجاد کنید و به سطح بالاتری از موفقیت دست پیدا کنید. از تحقیقات و ایده‌های این مقاله لذت خواهید برد.

خب، شروع کنیم.

باورهای شما چگونه می‌توانند به شما کمک کنند یا به شما آسیب برسانند؟

کارول دوک^{۲۲} محقق از دانشگاه استنفورد است.

دوک به دلیل تحقیق روی «ذهنیت ثابت در مقابل ذهنیت رشد» شناخته شده است. در ادامه در این مورد می‌خوانید که دوک چگونه تفاوت بین این دو ذهنیت و نحوه تأثیر آن‌ها بر عملکرد شما را توضیح می‌دهد.



در ذهنیت ثابت، دانش‌آموزان معتقدند که توانایی‌های اساسی، هوش و استعدادهاشان صرفاً ویژگی‌های ثابتی هستند که آن‌ها از مقدار مشخصی از هرکدام برخوردارند و تمام. سپس هدف آن‌ها این می‌شود که همیشه باهوش به نظر برسند و هیچ‌وقت خنگ به نظر نیایند. در ذهنیت رشد، دانش‌آموزان درک می‌کنند که می‌توانند با تلاش، پشتکار و آموزش اصولی استعدادها و توانایی‌هایشان را تقویت کنند. آن‌ها لزوماً فکر نمی‌کنند که همه یکسان هستند یا هرکسی می‌تواند اینشتین باشد، اما معتقدند که اگر کسی در این راستا تلاش کند، می‌تواند باهوش‌تر شود.

کارول دوک، دانشگاه استنفورد

فواید ذهنیت رشد ممکن است بدیهی به نظر برسند، اما بیشتر ما در شرایط خاص ذهنیت ثابت داریم. این موضوع ممکن است خطرناک باشد زیرا ذهنیت ثابت اغلب می‌تواند از پیشرفت و رشد مهارت‌های مهم جلوگیری کند، که در درازمدت سبب آسیب‌رسیدن به سلامتی و شادی شما می‌شود.

مثلاً اگر بگویید «من در ریاضی خوب نیستم»، بعداً این باور بهانه‌ای می‌شود برای اجتناب از تمرین کردن ریاضی. ذهنیت ثابت در کوتاه‌مدت مانع از شکست شما می‌شود، اما در درازمدت جلوی توانایی یادگیری، رشد و پرورش مهارت‌های جدید شما را می‌گیرد.

در همین حال کسی که ذهنیت رشد دارد حاضر است برای حل کردن مسائل ریاضی تلاش کند، حتی اگر در ابتدا شکست خورده باشد. این افراد شکست و موانع را نشانه‌ای می‌بینند برای این‌که پرورش مهارت‌های خود را ادامه دهند، نه علامتی که نشان دهد «این چیزی است که من در آن خوب نیستم».



در نتیجه احتمال بیشتری وجود دارد افرادی که ذهنیت رشد دارند ظرفیت خود را به بالاترین حد برسانند. آن‌ها تمایل دارند به جای نادیده گرفتن نقدها از آن‌ها درس بگیرند، به جای اجتناب از چالش‌ها بر آن‌ها غلبه کنند و به جای این که از موفقیت دیگران احساس خطر کنند از آن‌ها انگیزه بگیرند.

آیا باورهای شما مانع شما می‌شوند؟

تحقیقات دوک یک سؤال مهم در مورد رابطه بین آنچه باور دارید و آنچه انجام می‌دهید مطرح می‌کند. اگر چنین چیزهایی را در مورد خودتان باور دارید...

- «کاهش وزن برام سخته.»

- «من از اعداد سر در نمی‌آرم.»

- «من استعداد ورزشکار شدن ندارم.»

- «من خلاق نیستم.»

- «من کارهام رو پشت گوش می‌ندازم.»

کاملاً واضح است که این ذهنیت‌های ثابت باعث می‌شوند از تجربیاتی که ممکن است احساس بازنده بودن به شما بدهند دوری کنید. در نتیجه چیز زیادی یاد نمی‌گیرید و بهتر شدن نیز برایتان دشوار می‌شود.

راه حل این مشکل چیست؟ چگونه می‌توانید باورهایتان درباره خودتان را تغییر دهید، ذهنیت



ثابت خود را کنار بگذارید و واقعاً به اهداف خود برسید؟

چگونه کارهای شما باورهایتان را تغییر می‌دهند؟

طبق تجربه من، تنها روشی که می‌شناسم تا نوع آدمی را که باور دارید هستید تغییر دهید - تا هویتی جدید و بهتر برای خودتان بسازید - این است که این تغییر را با انجام کارهای جزئی و مکرر عملی کنید.

مثلاً:

لیا کالور^{۲۳} یک سال پیش دویدن را شروع کرد. او این فرایند را این‌گونه توصیف می‌کند:

یک سال پیش من شروع به دویدن کردم. این‌طور نبود که از صفر شروع کنم، چون در گذشته هزارچندگاهی، شاید ماهی یک بار، آهسته می‌دویدم.

اولین بار سه کیلومتر دویدم و هر کیلومتر هشت دقیقه طول کشید. سرعتم نسبتاً کند بود، اما چون ورزشکار نبودم، راضی‌ام می‌کرد. آن هفته چند بار دیگر دویدم. بعد از چند هفته دویدن منظم، برای خودم هدف‌گذاری کردم.

می‌دانستم که هیچ‌وقت آن‌قدر سریع نمی‌شوم که بتوانم دیگران را تحت‌تأثیر قرار دهم، بنابراین منطقی نبود که هدفم سرعت باشد. می‌توانستم یک مسابقه دو یک یا پنج کیلومتری را انتخاب و برای آن تمرین کنم، اما می‌دانستم این مسابقات به چه چیزی ختم می‌شوند. انگار همه بلافاصله بعد از مسابقه بزرگ خود دویدن را کنار می‌گذاشتند. من می‌خواستم کار متفاوتی انجام دهم. نمی‌خواستم دویدن را ترک کنم.



هدفم این بود که فاصله زیادی بین دویدن‌هایم نباشد. اگر بیشتر از چند روز نمی‌دویدم، آیا این کار به معنای ترک کردن دویدن نبود؟ بنابراین شروع کردم به هفته‌ای چهار یا پنج روز دویدن. طولانی‌ترین فاصله بین دو بار دویدنم سه روز بود، زمانی که برای تعطیلات به هاوایی رفتم.

هدفم تمام تغییرات را ایجاد کرد. من هنوز هم کند بودم، اما حداقل بابت این که زیاد می‌دوم احساس خوبی داشتم. روزهای خوبی داشتم که در آن‌ها سریع می‌دویدم و احساس خوبی به من دست می‌داد، اما روزهای بد زیادی نیز داشتم که در آن‌ها خسته بودم و حس و حال دویدن نداشتم. حالا که به گذشته نگاه می‌کنم، آن روزها تقریباً بهتر از روزهای خوب بودند، زیرا هدف من را تقویت کردند: من دویدن را ترک نکردم.

من اولین دو پنج‌کیلومتری‌ام را در شب هالووین، تقریباً پنج ماه بعد از این که دویدن را سرگرمی خودم کرده بودم، انجام دادم. یک لباس هالووین با بال‌های فرشته پوشیده بودم و سعی می‌کردم پابه‌پای پسری که نمی‌شناختم و یک جغد روی سرش داشت بدوم. دویدنم ۲۸ دقیقه طول کشید و بسیار خوشحال بودم. من فهمیدم که مسابقه‌دادن همیشه برای مشخص کردن سریع‌ترین فرد نیست، بلکه برای این است که بهترین نتیجه به دست آمده خودم را جابه‌جا کنم.

در ماه دسامبر، برای دویدن در یک ماراتن ثبت‌نام کردم. یک مربی دو استخدام کردم و برنامه‌ریزی منظمی برای دویدنم در نظر گرفتم.

به‌تازگی خودم را یک دونده می‌بینم.



اگر یک سال پیش به من می‌گفتید زمانی می‌رسد که تقریباً هر روز ورزش می‌کنم و ماهی حدوداً ۱۵۰ کیلومتر می‌دوم، اصلاً حرف شما را باور نمی‌کردم. دویدن به صورت واقعاً غافلگیرانه‌ای وارد زندگی‌ام شد. من فردی با اهداف و آرزوهای ساده بودم و زیاد برایم مهم نبود که در دویدن عالی هستم یا عالی نیستم.

صرفاً می‌خواستم به یک هدفم پایبند باشم: دویدن را ترک نکنم.

آیا لیا با فکر به این که می‌خواهد چقدر وزن کم کند شروع کرد؟ نه.

آیا او با فکر به این که می‌خواهد چقدر سریع بدود شروع کرد؟ نه.

آیا او با فکر به ماراتنی که می‌خواست در آن شرکت کند شروع کرد؟ نه.

او با فکرکردن به نتایج کارش را شروع نکرد.

لیا صرفاً روی فرایند دویدن تمرکز کرد. او روی حضوریافتن و حاضرشدن تمرکز کرد. روی پایبندماندن به برنامه تمرکز کرد. روی «ترک نکردن» تمرکز کرد.

به مرور و درنهایت نتایج و اعتمادبه‌نفس خودبه‌خود به دست می‌آیند. کارهای لیا دیدگاه او را درمورد خودش تغییر داد: «به‌تازگی خودم را یک دونده می‌بینم.»

بهترین نوازندگان هر روز تمرین می‌کنند. بهترین ورزشکاران هر روز تمرین می‌کنند. بهترین نویسندگان هر روز تمرین می‌کنند. این‌ها افرادی هستند که سرعت متوسط مطلوبی دارند.

بله، نتایج این افراد فوق‌العاده است و آن‌ها از ثمره تلاش‌های خود لذت می‌برند. اما این نتایج



نیست که آن‌ها را از دیگران متمایز می‌کند، بلکه تعهدشان به تمرین روزانه و این واقعیت که هویتشان متمرکز بر این است که فردی باشند که هر روز حرفه خود را دنبال می‌کند، به آن‌ها وجهه می‌بخشد.

این فرایند عادت‌های هویت‌محور است که قبلاً درمورد آن‌ها نوشته‌ام^{۲۴}. افرادی که دارای ذهنیت رشد هستند، به جای تمرکز بر نتیجه، برای ساختن هویتی بهتر تلاش می‌کنند.



@BOOKESTUNN



عادت‌های هویت‌محور در مقابل تغییرات سریع

خیلی وقت‌ها ما اهمیت یک رویداد (مثلاً ماراتن) را زیادی دست بالا می‌گیریم و اهمیت تصمیم‌گیری‌های بهتر در کارهای روزانه‌مان (مثلاً پنج بار در هفته دویدن) را دست‌کم می‌گیریم.

ما فکر می‌کنیم استخدام در «فلان شغل» یا حضور در «فلان رسانه جمعی» یا «پانزده کیلوگرم» کاهش وزن ما را آدمی می‌کند که می‌خواهیم باشیم. ما قربانی ذهنیت ثابت می‌شویم و فکر می‌کنیم هویت ما براساس نتایجی که به دست می‌آوریم تعریف می‌شود.

تغییرات بلندمدت و پایدار با ساختن هویت بهتر آغاز می‌شوند، نه با تمرکز بر نتایجی مانند عملکرد یا ظاهر شما.

حقیقت این است: کارهای روزانه شماست که باورهایتان را درمورد خودتان و فردی که می‌شوید تغییر می‌دهند. اصل قضیه این است که برنامه‌ریزی کنید، حضور پیدا کنید و به برنامه پایبند باشید. مهم این است که به جای نگرانی برای به دست آوردن نتیجه درست، بر ساختن هویت درست تمرکز کنید.

طبق تجربه من، عادت‌های هویت‌محور ارتباط مستقیمی با تحقیقات دویک^{۲۵} و همکارانش دارند. وقتی اجازه بدهید براساس نتایج تعریف شوید - استعداد، نمرات آزمون‌ها، وزن، شغل، عملکرد و ظاهرتان - قربانی ذهنیت ثابت می‌شوید. اما وقتی متعهد می‌شوید که هر روز کاری را انجام دهید و روی عادت‌هایی تمرکز کنید که هویت بهتری را شکل می‌دهند، آن زمان است که یاد می‌گیرید و پیشرفت می‌کنید. در زندگی واقعی، ذهنیت رشد این‌گونه است.



آنچه باید اکنون انجام دهید

اگر تا الآن حرف‌هایم به اندازه کافی واضح نبوده است، باید بگویم: مهارت چیزی نیست که صرفاً با آن متولد شده باشید، بلکه چیزی است که می‌توانید آن را پرورش دهید.

شما می‌توانید با تمرکز بر فرایند - نه بر نتیجه - خلاق‌تر، باهوش‌تر، ورزشکارتر، هنرمندتر و موفق‌تر شوید.

به جای این‌که نگران برنده شدن در مسابقات قهرمانی باشید، مانند قهرمانان به فرایند تمرین کردن متعهد شوید. به جای نگرانی بابت نوشتن یک کتاب پرفروش، به فرایند انتشار ایده‌هایتان با برنامه‌ای منظم پایبند باشید. به جای نگرانی درمورد داشتن شکم شش‌تکه، سعی کنید هر روز غذای سالم بخورید.



نتیجه مهم نیست، آنچه اهمیت دارد ساختن هویت آدمی است که از این نتایج برخوردار می‌شود.



چگونه سلامتی و کارایی خود را ناخودآگاه بهبود ببخشیم؟

ایجاد تغییرات ممکن است دشوار باشد. انگیزه داشتن برای تکرار مداوم یک کار سخت است، حتی اگر بدانید آن کار برای شما مفید خواهد بود.

اما اگر به شما بگویم گزینه دیگری وجود دارد چه؟ گزینه‌ای که حتی به ذره‌ای انگیزه نیاز ندارد. ماجرا از این قرار است:

اریک جانسون^{۲۶} محقق دانشگاه کلمبیاست و دانیل گلدستاین^{۲۷} محقق دانشکده بازرگانی دانشگاه لندن. آن‌ها با هم تحقیق حیرت‌آوری انجام دادند که نشان می‌داد محیط اطراف شما دقیقاً چقدر، اغلب بدون این که حتی متوجه آن شوید، بر رفتارهای شما تأثیر می‌گذارد. این نکته‌ای است که آن‌ها کشف کرده‌اند:



آیا دوست دارید اهداکننده عضو باشید؟

محققان داده‌های یازده کشور اروپایی را جمع‌آوری کردند. داده‌ها درصد افرادی که در هر کشور تصمیم گرفته بودند اعضای خود را اهدا کنند نشان می‌داد.

نمودار شماره یک تفاوت بین تعداد اهداکنندگان عضو در هر کشور را نشان می‌دهد. به این موضوع دقت کنید که در یک گروه از کشورها درصد اهداکنندگان عضو بسیار کم است (در سمت چپ) و در گروه دیگر از کشورها درصد اهداکنندگان عضو بسیار زیاد (در سمت راست).

وقتی محققان به این نمودار نگاه کردند، کمی برایشان گیج‌کننده بود. در ابتدا آن‌ها تصور می‌کردند تفاوت بین درصد اهداکنندگان ممکن است ناشی از عواملی مانند دین و فرهنگ باشد، اما این گونه نبود.

مثلاً دانمارک و سوئد درست در کنار یکدیگر واقع شده‌اند. این دو کشور شباهت‌های جغرافیایی، فرهنگی و اجتماعی زیادی دارند. بنابراین انتظار می‌رود که درصد اهداکنندگان آن‌ها تقریباً یکسان باشد. با این حال فقط چهار درصد جمعیت دانمارک تصمیم به اهدای عضو گرفته بودند در حالی که این عدد برای سوئد تقریباً ۸۶ درصد بود.



ذهنیت برنده | آیا دوست دارید اهداکننده عضو باشید؟



نمودار شماره ۱

چه عاملی می‌تواند سبب چنین تفاوت چشمگیری باشد؟ آیا دانمارکی‌ها خودخواه‌تر از سوئدی‌ها هستند؟

آنچه مسبب این تفاوت بود

از قرار معلوم، دانمارکی‌ها از سوئدی‌ها خودخواه‌تر نیستند.

تفاوت بین تعداد اهداکنندگان به دلیل نوع فرمی بود که هر کشور برای اهدای عضو داشت. در کشورهایی که تعداد اهداکنندگان کم بود، روی فرم اهدای عضو نوشته شده بود: «اگر می‌خواهید اهداکننده عضو باشید، این جا را علامت بزنید». به عبارت دیگر، در این فرم لازم بود مردم اعلام مشارکت کنند.



از طرف دیگر در کشورهایی که تعداد اهداکنندگان زیاد بود، روی فرم اهدای عضویشان نوشته شده بود: «اگر نمی‌خواهید اهداکننده عضو باشید، این جا را علامت بزنید». به عبارت دیگر، در این فرم لازم بود مردم مشارکت نکردن خود را اعلام کنند.

تفاوت حیرت‌انگیز بود.

اهمیت این موضوع در این است...

اگر کسی از شما بپرسد چرا تصمیم گرفتید اهداکننده عضو باشید یا نباشید، احتمالاً دلیل مهمی برای جوابتان پیدا می‌کنید. به هر حال اهدای عضو شیهه تصمیمی بسیار شخصی به نظر می‌رسد. اما در حقیقت این که تصمیم بگیرید عضو اهدا کنید یا نکنید، بیشتر از هر چیز دیگری به نوع فرم اهدای عضوی که دریافت کرده‌اید بستگی دارد.

تأثیر این امر را در نظر بگیرید. اگر یک فرم ساده می‌تواند چنین تغییر چشمگیری را در تصمیمات شما ایجاد کند، دیگر اجزای محیط اطراف شما هرروزه چه تأثیری بر شما می‌گذارند؟

قضیه چیست؟ و چگونه می‌توانید از آن برای بهبود زندگی خود استفاده کنید؟

چگونه محیط اطراف شما بر رفتارتان تأثیر می‌گذارد

محققان تأثیر محیط را در این جمله خلاصه کرده‌اند: «در بیشتر مواقع بسیاری از مردم گزینه پیش‌فرضی را که برایشان در نظر گرفته شده انتخاب می‌کنند.»



به عبارت دیگر، بیشتر ما به محرک‌های پیرامون خود به یک شکل پاسخ می‌دهیم. اگر فرمی برای شما ارسال شود که از شما بخواهد انتخاب سختی انجام دهید، احتمالاً گزینه پیش‌فرض را انتخاب می‌کنید. اگر یک بیسکویت روی پیشخان آشپزخانه ببینید، احتمالاً آن را می‌خورید. اگر آهنگی بشنوید، احتمالاً با پایتان شروع می‌کنید به ضربه زدن هماهنگ با آن.

ممکن است فکر کنید بیشتر انتخاب‌هایتان را کنترل می‌کنید، اما واقعیت این است که بخش اعظمی از کارهای هر روز شما صرفاً پاسخی به طراحی محیط اطرافتان است. فرم‌هایی که برای شما ارسال می‌شود، خوراکی روی پیشخان آشپزخانه و وسایل روی میز کار شما، همه آن‌ها، به طریقی بر رفتار شما تأثیر می‌گذارند.

اگر بخواهیم این را به جمله محققان ربط دهیم، می‌توان گفت که محیط شما «گزینه پیش‌فرضی است که برایتان در نظر گرفته شده.» محیطی که در آن قرار می‌گیرید کارهای پیش‌فرض هرروزه شما را تعیین می‌کند.

اگر گفتید نکته چیست؟ این خبر خوبی است، زیرا می‌توانید محیط خود را برای موفق شدن طراحی کنید.

به این صورت:

چگونه محیط خود را برای موفقیت طراحی کنیم؟

با تغییر محیط اطراف خود می‌توانید مانعی بر سر راه رفتارهای بدتان بگذارید و موانع جلوی رفتارهای خوب را بردارید. من دوست دارم نام طراحی محیط را برای این راهبرد انتخاب کنم.



یک راه ساده برای استفاده از طراحی محیط در زندگی خودتان این است: با در نظر گرفتن تعداد مراحل که برای انجام یک عادت لازم است، به محیط اطراف خود فکر کنید. برای این که عادت‌های خوب را آسان‌تر کنید، تعداد مراحل لازم برای انجام آن‌ها را کاهش دهید. برای این که عادت‌های بد را دشوارتر کنید، تعداد مراحل لازم برای انجام آن‌ها را افزایش دهید.

مثلاً:

سبزیجات بیشتری بخورید: بشقاب‌های سبز تیره بخريد تا خودبه‌خود سی درصد بیشتر غذاهایی با رنگ سبز تیره (مانند اسفناج، کلم بروکلی و سبزیجات برگ‌دار) در بشقاب خود سرو کنید.

خوردن بدون فکر را کاهش دهید: شما را نمی‌دانم، اما خود من وقتی می‌بینم یک کلوچه روی پیشخان آشپزخانه است آن را می‌خورم. حتی لازم نیست گرسنه باشم. فقط چون روی پیشخان است این واکنش را نشان می‌دهم. من صرفاً به محیط اطرافم واکنش نشان می‌دهم. با برداشتن خوراکی‌های ناسالم از جلوی چشمتان، زندگی را برای خودتان آسان‌تر کنید. گزینه‌های سالم‌تری مانند میوه و آجیل را روی پیشخان آشپزخانه قرار دهید.

کمتر تلویزیون را روشن کنید: کنترل تلویزیون را بردارید و آن را در کشو، کمد یا جایی دور از دید بگذارید. در جای قبلی کنترل، کتاب بگذارید. اگر می‌خواهید تلویزیون تماشا کنید - نه صرفاً زمانی که حوصله‌تان سر رفته، بلکه وقتی برنامه‌ای هست که واقعاً می‌خواهید آن را ببینید - می‌توانید به طرف تلویزیون بروید و آن را از جلو روشن کنید. این کار همچنین جلوی شبکه عوض کردن بی‌هدف را می‌گیرد و احتمال برداشتن کتاب به جای برداشتن کنترل



تلویزیون را بیشتر می‌کند.

پیشنهادی دیگر برای کمتر روشن کردن تلویزیون: تماشای تلویزیون نمونه کاملی از واکنش نشان دادن شما به محیط است. اگر وارد اتاق نشیمن هر خانه‌ای در امریکا شوید، صندلی‌ها و مبلمان رو به کدام سمت‌اند؟ دقیقاً به سمت تلویزیون. اولین چیزی که هنگام نشستن می‌بینید صفحه تلویزیون است، پس عجیب نیست که وقتی بیکارید آن را روشن کنید. صندلی‌ها و مبلمان اتاق نشیمن خود را طوری جابه‌جا کنید که همه آن‌ها رو به تلویزیون نباشند. با این کار، کمتر تلویزیون تماشا می‌کنید و امید می‌رود که بیشتر بخوانید، بیشتر صحبت کنید یا بیشتر حرکت کنید.

اگر واقعاً شهامتش را دارید، تلویزیون را از برق بکشید و آن را یک هفته داخل کمد بگذارید. این کار را امتحان کنید. متوجه خواهید شد که چگونه محیط اطراف شما بر رفتارهایتان تأثیر می‌گذارد.

بیشتر ورزش کنید: وقتی بعد از یک روز سخت کاری به خانه می‌آیید یا اول صبح در تخت گرم و نرم‌تان هستید، جلوگیری از ورزش کردن آن چنان کار سختی نیست. شما می‌توانید، با آماده کردن لباس‌های ورزشی‌تان از شب قبل، یکی از موانع محیطی‌تان را از میان بردارید. وقتی کفش‌ها، بطری آب و وسایلتان آماده و منتظر شما هستند، یک مانع کمتر بین شما و ورزش کردن وجود دارد.

شروع به کشیدن نخ دندان کنید: من هر روز نخ دندان می‌کشم، اما از اول این‌طور نبودم. قبلاً هیچ‌وقت یادم نبود که نخ دندان را از کُشو بردارم و از آن استفاده کنم. بعداً یک کاسه کوچک خریدم و نخ دندان را داخل آن گذاشتم و آن را کنار مسواکم قرار دادم. این تغییر



ساده در محیطم تنها چیزی بود که نیاز داشتم تا مرتب نخ دندان کشیدن را شروع کنم. شما چه محرک‌های بصری کوچکی می‌توانید برای خودتان درست کنید؟

در هر مثال، شما طراحی محیط اطراف خود را طوری اصلاح می‌کنید که تعداد مراحل بین شما و یک رفتار خوب کمتر از قبل و تعداد مراحل بین شما و یک رفتار بد بیشتر از قبل شود. با استفاده از این ایده کلی، می‌توانید بسیاری از رفتارهای زندگی خود را اصلاح کنید.

طراحی محیط: قدم بعدی چیست؟

بیشتر اوقات ما تصور می‌کنیم برای انجام یک کار خاص به انگیزه نیاز داریم. شما همیشه این جمله را از دیگران می‌شنوید: «من باید انگیزه داشته باشم» یا «من باید دلیل خوبی برای انجام فلان کار داشته باشم.»

ما از همین روش برای مدیریت و ایجاد انگیزه در دیگران استفاده می‌کنیم. مدیران و رهبران معمولاً تصور می‌کنند باید به کارکنان، هم‌تیمی‌ها یا دانش‌آموزان خود انگیزه بدهند تا آن‌ها کار خاصی را انجام دهند (به راحتی می‌توان تصور کرد که کشورهای حاضر در تحقیق اهدای عضو پیامی آموزشی به شهروندان خود ارسال می‌کنند تا آن‌ها را به اهدای عضو تشویق کنند یا پاداش‌هایی برای اهداکنندگان عضو تدارک دیده‌اند).

طراحی محیط این مسئله را از زاویه متفاوتی به تصویر می‌کشد و اثبات می‌کند که تصمیمات و ترجیحات ما ممکن است ساخته و پرداخته محیط اطرافمان باشد. با دانستن این موضوع، معلوم می‌شود که نیازی نیست انگیزه یا مشوقی برای انجام کاری داشته باشیم، بلکه صرفاً باید محرک‌های درست در محیط اطرافمان قرار بگیرند.



تصور کنید که دنیای شما - خانه، محل کار، باشگاه، همه و همه - طوری ساخته شده باشد که انجام رفتارهای خوب را آسان تر و انجام رفتارهای بد را سخت تر کند. اگر انتخاب‌هایتان صرفاً پاسخ پیش‌فرض شما به محیط اطرافتان باشند، چقدر انتخاب‌های شما سالم و کارآمدند؟ و چقدر این کار راحت‌تر از این است که دائماً تلاش کنید در خودتان انگیزه ایجاد کنید؟

بیشتر اوقات محیط اطراف ما به انتخاب خودمان نیست، اما دلیلی ندارد که همین‌طور باقی بماند.

طراحی محیطتان چه تأثیری بر انتخاب‌های شما دارد؟ و برای بهبود آن چه خواهید کرد؟





چگونه با استفاده از «راهبرد ساینفلد» اهمال در رسیدن به اهدافتان را متوقف کنید؟

جری ساینفلد^{۲۸} یکی از موفق‌ترین کم‌دین‌های تاریخ است.

شبکه کم‌دی سنترال^{۲۹} او را یکی از «صد کم‌دین برتر تاریخ» معرفی کرده است. او همچنین یکی از خالقان و نویسندگان ساینفلد^{۳۰}، سریال کم‌دی طولانی که جوایز متعددی کسب کرده، است و براساس رتبه‌بندی تی‌وی گاید^{۳۱} «محبوب‌ترین قسمت سریال تلویزیونی در کل تاریخ» را داشته است.

طبق گزارش مجله فوربز^{۳۲} جری ساینفلد با کسب ۲۶۷ میلیون دلار در سال ۱۹۹۸ به اوج درآمد خود رسید (بله، این مقدار برای یک سال است و اشتباه تایپی نیست). ده سال بعد، در سال ۲۰۰۸، درآمد او همچنان دست‌کم ۸۵ میلیون دلار در سال بود.

تقریباً براساس هر معیاری، از جمله ثروت، شهرت و تحسین منتقدان، جری ساینفلد یکی از موفق‌ترین کم‌دین‌ها، نویسندگان و بازیگران نسل خودش است.

با این حال تحسین‌برانگیزترین نکته در زندگی حرفه‌ای ساینفلد جوایز، درآمد یا لحظات خاصش نیست، بلکه تداوم، ثابت‌قدم‌بودن و پیگیربودن درخور توجهش است. چندین سال است که او مدام و با استاندارد مطلوب سریال‌هایی می‌سازد و در آن‌ها نقش‌آفرینی و مردم را سرگرم می‌کند. جری ساینفلد با سطحی از ثبات سریال تولید می‌کند که بیشتر ما آرزو داریم بتوانیم این سطح از ثبات را وارد کارهای روزانه خود کنیم.



نمودار شماره ۲

«راهبرد ساینفلد»

برد ایزاک^{۳۳} کمدين جوانی بود که به‌تازگی اجراهای کمدي خود را شروع کرده بود. در یک شب سرنوشت‌ساز او در سالي حضور داشت که جری ساینفلد در آن‌جا اجرا می‌کرد. ایزاک ساینفلد را در پشت صحنه دید و از او پرسید که «آیا توصیه‌ای برای یک کمدين جوان دارد؟» و سپس در مصاحبه‌ای با مجله لایف‌هکر^{۳۴} پاسخ ساینفلد را در اختیار عموم قرار داد.

ایزاک گفت‌وگوی خود با ساینفلد را این‌گونه تعریف کرد:

ساینفلد گفت برای این‌که کمدين بهتری باشی، باید جوک‌های بهتری خلق کنی و راه خلق کردن جوک‌های بهتر این است که هر روز بنویسی.

او به من گفت یک تقویم دیواری بزرگ که کل سال را روی یک صفحه دارد بخرم و آن را به دیوار بزنم. قدم بعدی این بود که یک ماژیک بزرگ قرمز بخرم. او گفت هر روز که تمرین نوشتنم را انجام دادم می‌توانم یک ضربدر قرمز بزرگ روی آن روز بزنم.

«بعد از چند روز یه زنجیره داری. اگه همین‌طوری ادامه بدی، زنجیره هر روز درازتر می‌شه. دیدن این زنجیره برات لذت‌بخش می‌شه، مخصوصاً اگه چند هفته این کار رو ادامه بدی. تنها وظیفه‌ت اینه که زنجیره رو قطع نکنی.»^{۳۵}

اگر دقت کرده باشید، ساینفلد درباره نتایج هیچ حرفی نزده است.



مهم نبود که انگیزه داشت یا نداشت. مهم نبود که جوک‌های عالی می‌نوشت یا نمی‌نوشت. مهم نبود چیزی را که داشت روی آن کار می‌کرد بعداً اجرا می‌کرد یا نمی‌کرد. تنها چیزی که اهمیت داشت این بود که «زنجیره را قطع نکند».

و این یکی از رازهای ساده پشت تولید و تداوم فوق‌العاده ساینفلد است. چندین سال این کم‌دین صرفاً بر «قطع نکردن زنجیره» تمرکز کرده است.

حال بیایید در مورد این صحبت کنیم که چگونه با استفاده از راهبرد ساینفلد در زندگی خود از اهمال دست برداریم.

چگونه اهمال را متوقف کنیم؟

< افراد با عملکرد عالی در هر حیطه‌ای - ورزشکاران، نوازنده‌ها، مدیران و هنرمندان - همه از همتایان خود باثبات‌ترند. آن‌ها هر روز سر کار خود حاضر می‌شوند و کار می‌کنند، درحالی‌که بقیه درگیر ضرورت‌های زندگی روزمره می‌شوند و در نبردی دائمی بین اهمال‌کاری و انگیزه حضور دارند. >

درحالی‌که اکثر مردم پس از داشتن یک عملکرد نامناسب، یک جلسه ورزش نامطلوب یا صرفاً یک روز بد کاری انگیزه خود را از دست می‌دهند و از مسیر خارج می‌شوند، افراد با عملکرد عالی روز بعد بلافاصله به روال خود برمی‌گردند.

راهبرد ساینفلد به این دلیل کارآمد است که تمرکز را از روی هر عملکرد مجزا برمی‌دارد و به جای آن روی فرایند تأکید می‌کند. مهم نیست که چه احساسی دارید، چقدر انگیزه دارید یا کارتان در آن روز چقدر عالی است. آنچه اهمیت دارد این است که «زنجیره را قطع نکنید».



تنها چیزی که برای به کار بردن این راهبرد در زندگی خود نیاز دارید خریدن یک تقویم و آغاز کردن زنجیره خودتان است.

هشدار

یک شرط در راهبرد ساینفلد وجود دارد. شما باید کاری را انتخاب کنید که آن قدر مفید باشد که تفاوتی ایجاد کند، اما به قدری ساده باشد که بتوانید آن را انجام دهید.

اگر بتوانید روزی ده صفحه برای کتابتان بنویسید، بسیار عالی خواهد بود، اما با این کار نمی‌توان زنجیره پیوسته ایجاد کرد. به همین ترتیب این که هر روز دیوانه‌وار بدن‌سازی کنید روی کاغذ ممکن است عالی به نظر بیاید، اما وقتی کار به عمل برسد، احتمالاً می‌فهمید که بیش‌ازحد به خودتان فشار آورده‌اید و از پا درمی‌آیید.

پس قدم اول انتخاب کاری است که به قدری ساده باشد که بتوانید آن را پیوسته انجام دهید. درعین حال باید اطمینان حاصل کنید که کارتان آن قدر مفید است که تغییری ایجاد کند.

مثلاً تحقیق روزانه در مورد جوک‌های خوب کار ساده‌ای است، اما فقط با تحقیق کردن هیچ وقت نمی‌توانید جوک بنویسید. به همین دلیل است که فرایند نوشتن انتخاب بهتری است. نوشتن عملاً می‌تواند نتیجه مفیدی ایجاد کند، حتی اگر کم بنویسید.

به همین ترتیب، با توجه به سطح آمادگی جسمانی شما، روزانه ده بار شنا رفتن ممکن است ساده و مفید باشد. این کار واقعاً شما را قوی‌تر می‌کند. درعین حال هر روز خواندن یک کتاب بدن‌سازی کار ساده‌ای است اما در واقعیت باعث نمی‌شود خوش‌هیکل‌تر شوید.



کارهایی را انتخاب کنید که انجام پیوسته آن‌ها ساده باشد و توانایی ایجاد نتیجه دلخواه شما را داشته باشند.

ثبات به تبحر می‌انجامد

سؤال اصلی‌ای که ذهن جامعه ما را درگیر کرده - و مسئله‌ای که من سعی می‌کنم هر دوشنبه و پنجشنبه درباره‌اش بنویسم - این است که «چگونه می‌توان زندگی سالمی داشت؟» این صرفاً شامل تغذیه و ورزش نیست، بلکه اکتشاف، ماجراجویی، هنر، خلاقیت، ارتباطات و جامعه‌پذیری را نیز شامل می‌شود.

اما صرف‌نظر از این که صحبت از کدام یک است، همه این موارد نیاز به ثبات دارند. مهم نیست که تعریف شما از «زندگی سالم» چیست. برای رسیدن به آن باید با اهمال مبارزه کنید. امیدوارم راهبرد ساینفلد کمک کند تا با دید بازتری به این مبارزه نگاه کنید.

زنجیره ورزش کردن خود را قطع نکنید تا خیلی سریع به تناسب اندام برسید.

زنجیره کار کردن خود را قطع نکنید تا خیلی سریع‌تر از قبل به اهدافتان برسید.

زنجیره فعالیت هنری خود را قطع نکنید تا منظم و پیوسته آثار خلاقانه تولید کنید. اغلب اوقات ما تصور می‌کنیم تبحر داشتن و سرآمد بودن به تلاشی عظیم نیاز دارد و اهداف والای ما نیازمند اراده و انگیزه خارق‌العاده‌ای هستند، اما در واقعیت تنها چیزی که نیاز داریم این است که به انجام کارهای کنترل‌پذیر و جزئی پایبند باشیم. ثبات به تبحر می‌انجامد.

پی‌نوشت



در هشت ماه گذشته، من هر دوشنبه و پنجشنبه یک مقاله جدید نوشته‌ام، بدون حتی یک وقفه. برنامه‌ریزی به من کمک کرد تا این کار را پیوسته انجام دهم و قصد دارم در ادامه نیز همین‌طور به برنامه‌ام پایبند بمانم.

همچنین می‌خواهم عادت‌های نوشتنم را یک سطح بالاتر ببرم و هر روز هزار کلمه بنویسم. بعضی از این کلمات پایه کلاس‌ها و دوره‌های آموزشی می‌شوند و بعضی دیگر مثل قبل مقالات دوشنبه‌ها و پنجشنبه‌هایم می‌شوند.

زنجیره «هزار کلمه در روز» من فعلاً چهار حلقه دارد (هفته پیش به پنج حلقه رسیدم اما یک روز زنجیره را قطع کردم).

شما هم ممکن است چند شروع ناموفق داشته باشید، اما امیدوارم درنهایت من و شما بتوانیم به راحتی به خودمان بگوییم: «زنجیره را قطع نکن.»



چه چیزی واقعاً برای رسیدن به موفقیت لازم است؟

بیشتر از یک سال است که همراه ورزشکاران فوق‌العاده باشگاه وزنه‌برداری کلومبوس^{۳۶} تمرین می‌کنم.

یکی از وزنه‌برداران ما، خانمی به اسم هدر^{۳۷}، وقتی به گروه پیوست کفش مخصوص وزنه‌برداری نداشت، بنابراین یک جفت کفش کهنه قرض گرفت که چرمش پوسته‌پوسته شده بود. آن کفش‌ها حداقل ده سال استفاده شده بودند. من ماه‌ها به باشگاه می‌رفتم و هدر را آن‌جا می‌دیدم که با همان کفش‌های کهنه و به‌دردنخور تا مرز از پا درآمدن تلاش می‌کرد.

می‌دانید چه اتفاقی افتاد؟

او با همان کفش‌هایی که کم مانده بود تکه‌تکه شوند سهمیه شرکت در مسابقات ملی را به دست آورد. چنین نتایجی باعث می‌شوند از خودم بپرسم که برای رسیدن به موفقیت واقعاً چه چیزی لازم است؟

به تمام مواردی که تصور می‌کنید برای موفقیت لازم‌اند فکر کنید: وسایل «مناسب»، قابلیت‌های «مناسب»، تجربیات «مناسب» و مدرک «مناسب» - این چیزها واقعاً چقدر ارزش دارند؟ چقدر از این‌ها واقعاً برای رسیدن به موفقیت لازم‌اند؟

اتلاف وقت روی ده درصد آخر



ما دوست داریم که روی راهکارها و راهبردهایی که ده درصد تفاوت نهایی را ایجاد می‌کنند و سواس به خرج دهیم.

مثلاً: آیا جلسه ورزشتان خوب پیش رفت؟

خب بیایید درمورد تمام دلایلی صحبت کنیم که توضیح می‌دهند ممکن است مشکل از چیزی غیر از خود شما باشد. شاید لازم است نوشیدنی پروتئینی خود را به جای شصت دقیقه بعد از ورزش سی دقیقه بعد بخورید. شاید لازم است یک جفت کفش بهتر تهیه کنید. یا یک کمربند. یا یک لباس عرق‌گیر یا زانوبند.

نکته حیرت‌آور این است که ما روی این چیزها وقت تلف می‌کنیم! همه این‌ها بهانه‌های پیش‌پاافتاده‌ای هستند که در مکالمات گفته می‌شوند و من شنیده‌ام. حتی بعضی از این بهانه‌ها را خودم هم مطرح کرده‌ام.

چرا؟ زیرا وقت هدر دادن، با بحث کردن بر سر ده درصد نهایی پیشرفت، آسان‌تر از انجام کاری است که نود درصد تفاوت را ایجاد می‌کند. این که ادعا کنید به رژیم غذایی بهتر یا برنامه تمرینی جدید یا وسایل مختلف نیاز دارید آسان‌تر است تا بپذیرید آنچه واقعاً نیاز دارید این است که در شش ماه آینده حتی یک جلسه ورزش را از دست ندهید.

این ایده درمورد رژیم‌های غذایی و تغذیه سالم، کسب‌وکار و کارآفرینی، نویسندگی و هنر و تقریباً هر کار دیگری که انجام می‌دهیم نیز صادق است. ما راهبردهای معیار و راهکارهای بهینه می‌خواهیم اما درنهایت متوجه می‌شویم که تفاوت بین موفقیت و شکست اغلب ناشی از تسلط بر اصول اولیه است.



- شاید یک رایانه سریع‌تر باعث شود استیون کینگ^{۳۸} نویسنده بهتری شود، اما دلیل موفقیتش این است که در اصول نوشتن روزانه تبحر پیدا کرده است.

- شاید زمان‌بندی بهینه برای خوردن وعده‌های غذایی باعث شود یک شناگر المپیک ورزشکار بهتری شود. اما دلیل موفقیتش این است که او در اصول تغذیه سالم و تمرین سخت حرفه‌ای شده است.

- شاید یک گیتار بهتر باعث شود اریک کلاپتون^{۳۹} نوازنده بهتری شود، اما دلیل موفقیتش این است که او اصول نواختن مداوم را به خوبی فرا گرفته است.

- اما برای بیشتر ما این ده درصد نهایی به‌ندرت تفاوتی را که به دنبال آن هستیم ایجاد می‌کند.

بهترین مهارت

مهم‌ترین مهارت در هر کاری این است: انجام آن کار.

نه انجام کاری که برایتان ساده است، نه انجام کاری که باعث می‌شود خوب به نظر برسید، نه انجام کار زمانی که انگیزه دارید؛ صرفاً انجام کار.

ممکن است نویسنده‌ای عالی نباشید، اما اگر واقعاً هر هفته چیزی بنویسید، از بیشتر مردم بهتر می‌شوید، زیرا کار را انجام داده‌اید.

ممکن است ورزشکار فوق‌العاده‌ای نباشید، اما اگر هیچ‌وقت تمرین‌های خود را از دست ندهید، از بیشتر ورزشکاران بهتر می‌شوید، زیرا دارید کار را انجام می‌دهید.



ممکن است نبوغ مالی نداشته باشید، اما اگر سعی کنید هر روز به مشتریان خود خدمات ارائه دهید، از بیشتر هم‌صنفی‌های خود بهتر می‌شوید، زیرا دارید کار را انجام می‌دهید.

و این درمورد هر چالش دیگری که با آن روبه‌رو هستیم نیز صدق می‌کند. مردم دوست دارند به جزئیات بپردازند، به دنبال راهکارهای جدید باشند و درمورد چیزهایی بحث کنند که تفاوت‌های ناچیزی ایجاد می‌کنند اما درنهایت امر بهترین مهارت همیشه انجام کار است. این همان چیزی است که باعث به‌وجودآمدن تفاوت بین افراد حرفه‌ای و غیرحرفه‌ای می‌شود.

چیزی که به آن نیاز ندارید

برای نویسندهٔ بهتری شدن نیاز به رایانهٔ بهتر ندارید. برای یادگیری نواختن گیتار، نیاز به گیتار بهتر ندارید. برای عکاس بهتری شدن، نیاز به دوربین بهتر ندارید. برای سخنران شدن، نیاز به تجربهٔ بیشتر ندارید. برای راه‌اندازی کسب‌وکار، نیاز به تعداد بیشتری گواهی صلاحیت ندارید و برای وزنه‌بردار حرفه‌ای شدن، نیاز به کفش‌های وزنه‌برداری عالی ندارید.

شما به هیچ‌یک از این‌ها نیاز ندارید.

آنچه نیاز دارید تصمیم‌گیری، برنامه‌ریزی و شروع کردن است.

آنچه نیاز دارید انجام‌دادن کار است.



درس‌هایی درمورد موفقیت و تمرین آگاهانه از موتسارت، پیکاسو و کوبی برایانت

چقدر طول می‌کشد تا در حرفه خود سرآمد شوید؟ و افرادی که در اهداف خود به درجه استادی رسیده‌اند چه کار متفاوتی در مقایسه با بقیه ما انجام می‌دهند؟

این چیزی است که جان هیز^{۴۱}، پروفسور روان‌شناسی شناختی دانشگاه کارنگی ملون، می‌خواست بداند.

هیز چندین دهه است که درباره نقش تلاش، تمرین و دانش در افرادی که عملکرد عالی دارند تحقیق و پژوهش می‌کند. او درمورد بااستعدادترین خالقان تاریخ، افرادی مانند موتسارت و پیکاسو، تحقیق کرده تا مشخص کند چقدر طول کشیده است تا آن‌ها در حرفه خود به سطح جهانی برسند. به‌علاوه، او تصمیمات و تجربیاتی را که سبب موفقیت آن‌ها شده‌اند بررسی کرده است.

بیایید درباره کشفیات هیز درمورد افرادی که عملکردی در سطح جهانی دارند صحبت کنیم و مهم‌تر از آن در این باره صحبت کنیم که چگونه می‌توانید از این اطلاعات استفاده کنید تا به اهدافتان برسید و بهترین نسخه خودتان شوید.

«ده سال سکوت»

هیز تحقیقات خود را با بررسی آهنگسازان موفق شروع کرد. او هزاران قطعه موسیقی را که



بین سال‌های ۱۶۸۵ تا ۱۹۰۰ تولید شده بودند بررسی کرد. یک سؤال اصلی کارش را پیش می‌برد، این که: «چقدر طول می‌کشد تا کسی که به موسیقی علاقه‌مند شده به سطح جهانی برسد؟»

سرانجام هیز فهرستی از پانصد قطعه موسیقی جمع‌آوری کرد که اغلب در سمفونی‌های سراسر جهان اجرا می‌شدند و در حیطه موسیقی به‌نوعی «شاهکار» محسوب می‌شدند. این پانصد قطعه محبوب را ۷۶ آهنگساز ساخته بودند.

سپس هیز گاه‌شمار دوران شغلی هر آهنگ‌ساز را ترسیم کرد و محاسبه کرد که آن‌ها قبل از خلق آثار محبوبشان چه مدت زمانی مشغول به کار بوده‌اند. او متوجه شد که هر «شاهکار» تقریباً پس از دهمین سال فعالیت آهنگسازش نوشته شده بود (از پانصد قطعه فقط سه مورد استثنا بودند که در سال‌های هشتم و نهم نوشته شده بودند).

حتی یک نفر هم بدون انجام یک دهه تمرین قطعه خارق‌العاده‌ای خلق نکرده بود. حتی نوابغی مانند موتسارت قبل از این که قطعه‌ای بسازند که محبوب شود حداقل ده سال کار کرده بودند. پروفیسور هیز به این دوره زمانی که پر از تلاش بود ولی از شهرت خبری نبود عنوان «ده سال سکوت» را داد.

در تحقیقات بعدی، هیز الگوهای مشابهی را در میان نقاشان مشهور و شاعران محبوب یافت. یافته‌های به‌دست‌آمده از تحقیقات پروفیسورهایمانند کی. آندرس اریکسن^{۴۲}، که نشان می‌داد برای حرفه‌ای شدن در حیطه خود باید «۱۰ هزار ساعت» وقت بگذارید، بیشتر تأیید شدند (ایده اریکسن بعداً از طریق مالکوم گلدول شهرت یافت).



با این حال وقتی که هیز، اریکسن و دیگر محققان عمیق‌تر به این موضوع پرداختند، متوجه شدند که زمان فقط یک سمت ماجراست. موفقیت صرفاً نتیجه ده سال تمرین یا ۱۰ هزار ساعت کار نیست. برای درک این که دقیقاً چه چیزی نیاز است تا ظرفیت خود را به بیشترین حد برسانید و در حرفه خود استاد شوید، باید نحوه تمرین کردن افرادی که بهترین عملکرد را دارند بررسی کنید.

عادت‌های تمرینی فوق‌ستاره‌ان. بی.ای.، کوبی برایانت، مثالی عالی است.

چگونه کوبی برایانت به اوج رسید

کوبی برایانت یکی از موفق‌ترین بازیکنان بسکتبال تاریخ است. او برنده پنج مسابقه قهرمانی ان. بی.ای. و دو مدال طلای المپیک است و در دوران فعالیتش ارزش دارایی‌هایش به بیش از ۲۰۰ میلیون دلار می‌رسید.

در سال ۲۰۱۲، برایانت برای عضویت در تیم ملی امریکا انتخاب شد. در آن زمان یکی از مربیان ورزشی تیم امریکا مردی به نام رابرت بود که با کوبی برای آماده‌سازی المپیک تمرین می‌کرد. در داستان زیر، که قبلاً در سایت ردیت^{۴۳} منتشر شده بود، رابرت از اولین برخوردها با کوبی می‌گوید و یکی از دلایل موفقیت این فوق‌ستاره را آشکار می‌کند.

از زبان رابرت، مربی تیم ملی امریکا:

من به لاس‌وگاس دعوت شدم تا قبل از اعزام تیم ملی امریکا به لندن در آماده‌سازی به آن‌ها کمک کنم. در گذشته فرصت کارکردن با کارملو آنتونی^{۴۴} و دوین وید^{۴۵} را داشتم، اما این اولین دیدارم با کوبی بود.



شب قبل از اولین بازی تمرینی، داشتم برای اولین بار فیلم کازابلانکا را تماشا می‌کردم و ساعت حدوداً ۳:۳۰ بامداد بود.

چند دقیقه بعد در تخت‌خواب بودم و چشم‌هایم داشت روی هم می‌رفت که صدای زنگ تلفن همراهم را شنیدم. کوبی بود. با نگرانی جواب دادم.

«هی، راب، امیدوارم مزاحمت نشده باشم.»

«اوه! نه. چی شده کوب؟»

«فقط می‌خواستم بدونم می‌تونی برای تمرین آمادگی جسمانی یه کم بهم کمک کنی؟»

ساعتم را نگاه کردم. ۴:۱۵ صبح بود.

«آره حتماً. تا چند دقیقه دیگه توی باشگاه می‌بینمت.»

حدود بیست دقیقه طول کشید تا وسایلم را بردارم و از هتل خارج شوم. وقتی رسیدم و درِ اتاق منتهی به زمین اصلی تمرینات را باز کردم، کوبی را دیدم. خیس عرق شده بود، انگار که تازه شنا کرده باشد. ساعت هنوز ۵:۰۰ صبح هم نشده بود.

ما یک ساعت و ربع تمرین‌های آمادگی جسمانی را انجام دادیم. بعد به اتاق وزنه‌زدن رفتیم و او به مدت ۴۵ دقیقه تمرینات قدرتی مختلفی انجام داد. بعد از هم جدا شدیم. کوبی به زمین تمرین برگشت تا پرتاب انجام دهد. من هم به هتل برگشتم و از خستگی بیهوش شدم. آه!

باید ساعت یازده صبح دوباره به زمین تمرین برمی‌گشتم.



وقتی بیدار شدم، احساس خواب‌آلودگی و خستگی داشتم و درگیر عوارض جانبی کم‌خوابی بودم (با تشکر از کوبی!). یک دونات خوردم و به محل تمرین رفتم. اتفاق بعدی را به‌وضوح به یاد دارم. همه بازیکنان تیم ملی امریکا آنجا بودند. لبرون^{۴۶} داشت با کارملو صحبت می‌کرد و مربی شیشفسکی^{۴۷} سعی داشت چیزی را به کوین دورانت^{۴۸} توضیح بدهد. در سمت راست محوطه تمرین، کوبی تنها بود و داشت پرتاب پرشی می‌زد.

به سمت او رفتم، دستی به پشتش زدم و گفتم: «امروز صبح گل کاشتی.»

«هان؟»

«منظورم تمرین آمادگی جسمانیه. کارت عالی بود.»

«آها. آره. ممنون راب، واقعاً لطف داری.»

«خب کی کارت تموم شد؟»

«چی تموم شد؟»

«پرتاب‌ها دیگه. کی از زمین تمرین زدی بیرون؟»

«آهان، همین الان. می‌خواستم هشتصد تا پرتاب انجام بدم که خب همین الان تموم شد.»

برای آن دسته از شما که حواستان جمع است مرور می‌کنم: کوبی برای تمرین آمادگی جسمانی خود را نزدیک به ساعت ۴:۳۰ بامداد شروع کرد، تا ساعت شش صبح دوید و دو سرعت انجام داد، از ساعت شش تا هفت صبح وزنه‌برداری کرد و درنهایت از ساعت هفت تا



یازده صبح هشتصد پرتاب پرشی انجام داد.

و تازه بعد با تیم ملی امریکا هم تمرین کرد.

معلوم است که کوبی ۱۰ هزار ساعت تلاش می‌کند، اما بخش دیگری از داستان او وجود دارد که حتی از این هم مهم‌تر است.

اهمیتِ تمرینِ آگاهانه

کوبی صرفاً سر تمریناتش حاضر نمی‌شد تا زیاد تمرین کند. او هدفمند تمرین می‌کرد. کوبی یک هدف بسیار واضح در تمریناتش داشت: هشتصد پرتاب پرشی. او آگاهانه روی پرورش مهارت گل‌زدن تمرکز کرده بود.

به مدت زمانی که صرف انجام این کار می‌کرد، آن‌چنان فکر نمی‌کرد. ممکن است این ساده به نظر برسد اما با رویکرد بیشتر ما در کارهای روزمره‌مان بسیار متفاوت است.

وقتی بیشتر افراد دربارهٔ سخت تلاش کردن صحبت می‌کنند، مدت زمانی را که صرف کرده‌اند شاخصی برای میزان تلاش خود بیان می‌کنند (مثلاً می‌گویند: «من این هفته شصت ساعت کار کردم!»).

وقت خیلی زیاد گذاشتن ممکن است شما را خسته کند، اما صرفاً زیاد کارکردن (حتی اگر به میزان ۱۰ هزار ساعت در طول دوران شغلی‌تان باشد) برای این‌که شما را به فردی با عملکرد عالی ارتقا دهد کافی نیست. این روند با تمرین آگاهانه فرق دارد. بیشتر افرادی که فکر می‌کنند سخت در حال تلاش‌اند صرفاً مهارت حضور در باشگاه را پرورش می‌دهند نه مهارت



گل‌زدن را.

برای ادامه‌دادن این مثال بسکتبالی، نقل‌قولی را دربارهٔ تمرین آگاهانه بخوانید:

«فعالیتِ دو بازیکن بسکتبال را که یک ساعت تمرین پرتاب آزاد انجام می‌دهند در نظر بگیرید. بازیکن الف دویست بار پرتاب می‌کند و بازیکن ب پنجاه بار. بازیکن ب خودش توپش را جمع می‌کند، با فراغت خاطر درِیبل می‌زند و چندین بار استراحت می‌کند تا با دوستانش صحبت کند. بازیکن الف همراهی دارد که توپ را پس از هر پرتاب جمع می‌کند. آن فرد پرتاب‌های انجام‌شده را یادداشت می‌کند. اگر پرتاب خطا برود، فرد همراه می‌نویسد که پرتاب خطارفته کوتاه بود، بلند بود یا چپ یا راست بود و بعد از هر ده دقیقه تمرین پرتاب‌کننده نتایج خود را بررسی می‌کند. درست نیست که یک ساعت تمرین این دو بازیکن را یکسان در نظر بگیریم. با این فرض که این روش همیشگی تمرین عادی این دو بازیکن است و آن دو در ابتدا به یک اندازه مهارت دارند، حدس می‌زنید بعد از صد ساعت تمرین کدامیک پرتاب‌کنندهٔ بهتری خواهد بود؟»

۴۹ اوبری دانیلز

در این مثال، هر دو بازیکن می‌توانند ادعا کنند که یک ساعت تمرین کرده‌اند، اما فقط یکی از آن‌ها آگاهانه تمرین کرده است.

محققان متوجه شده‌اند که افراد با عملکرد عالی در هر حوزه‌ای به تمرین آگاهانه پایبند هستند. بهترین هنرمندان، نوازندگان، ورزشکاران، مدیران و کارآفرینان صرفاً زیاد کار نمی‌کنند، بلکه در جهت پرورش مهارت‌های خاصشان تلاش زیادی به خرج می‌دهند. مثلاً راهبرد «زنجیره را قطع نکن» جری ساینفلد تماماً در مورد تمرین آگاهانهٔ مهارت جوک‌نوشتن است.



به کارگیری این نکته در زندگی‌تان

موتسارت لقب «نابغه نوابغ» را دارد و حتی او نیز قبل از تولید آثار مشهورش ده سال زحمت کشید. شما را نمی‌دانم اما این موضوع به من انگیزه می‌دهد.

من استعداد ذاتی کوبی برایانت یا درخشش فوق‌العاده موتسارت را ندارم، اما حاضرم «ده سال سکوت» داشته باشم. فعلاً نه ماه است نوشتن این مقالات را شروع کرده‌ام، اما به این کارم به چشم شروعی برای یک پروژه سی‌ساله نگاه می‌کنم و چون می‌دانم کاری است که می‌خواهم آن را ادامه دهم، می‌توانم با تعهد، سرسختی و پیوستگی پایدار پیروز شوم.

شما می‌توانید در شغل، اهداف و همه بخش‌های زندگی خود همین رویکرد را داشته باشید. با ترکیب کردن این دو دیدگاه - تداوم «ده سال سکوت» و تمرکز بر «تمرین آگاهانه» - می‌توانید از بیشتر افراد پیشی بگیرید.

در زندگی روزمره، لازم نیست این کار بزرگ یا حیرت‌انگیز به نظر برسد و این چیز خوبی است، چون اگر این کار بزرگ و حیرت‌انگیز نباشد، معمولاً این احساس را به شما می‌دهد که در حال شکست خوردن هستید. چیزی که احساس می‌کنید تقلا و سرخوردگی است اغلب پرورش مهارت و رشد است. آنچه به نظر می‌رسد دستمزد کمی دارد و هیچ شهرتی برایتان به ارمغان نمی‌آورد اغلب هزینه‌ای است که باید برای کشف بهترین اثر خود بپردازید. به عبارت دیگر، چیزی که شبیه به شکست به نظر می‌رسد اغلب پایه‌ای برای موفقیت است.

تنها یک ساعت تمرکز و تمرین آگاهانه در روز خوشبختانه می‌تواند در درازمدت نتایج فوق‌العاده‌ای به همراه داشته باشد و حال می‌رسیم به مهم‌ترین سؤال:



آیا امروز برای ده سال سکوت خود تلاش می‌کنید؟ آیا آگاهانه بر پرورش مهارت‌های خود تمرکز می‌کنید؟ یا صرفاً «وقت خود را تلف می‌کنید» و امیدوارید به جایی برسید؟





جزیایاتی که ذهنتان علیه شما مرتکب می‌شود

در سال ۱۹۳۲، فردریک بارتلت^{۵۰} در دانشگاه کمبریج مشغول به کار بود و یکی از مشهورترین آزمایش‌های روان‌شناسی شناختی را انجام داد.

در این مطالعه تحقیقاتی، بارتلت یک افسانه سرخ‌پوستی به نام «جنگ ارواح» را برای هر شرکت‌کننده تعریف کرد. سپس در طول سال بعد چندین بار به سراغ همه شرکت‌کنندگان رفت و از آن‌ها خواست همین داستان را برایش بازگو کنند. همان‌طور که انتظار می‌رفت، داستان به مرور کوتاه شد، زیرا شرکت‌کنندگان جزئیات خاصی را فراموش کردند.

باین‌حال بارتلت انتظار نداشت هر فرد داستان را مطابق با انتظارات خودش از یک جهان «عادی» تغییر بدهد. همه شرکت‌کنندگان بریتانیایی بودند و این داستان سرخ‌پوستی جزئیاتی فرهنگی داشت که در جامعه بریتانیایی عادی به نظر نمی‌رسید.

هر شرکت‌کننده داستان را طوری تغییر داده بود که با دیدگاه بریتانیایی‌ها درمورد جهان بیشتر مطابقت داشته باشد. هر بار که داستان بازگو می‌شد، جزئیات گیج‌کننده به آرامی تغییر می‌کردند. شرکت‌کنندگان بر بخش‌های منطقی‌تر افسانه تأکید کردند. ترتیب وقایع را نیز جابه‌جا کردند تا منطقی‌تر به نظر برسد.

تحقیقات بارتلت اولین مطالعه گسترده‌ای بود که ثابت کرد چگونه باورهای ما درمورد جهان می‌توانند نحوه یادآوری و تفسیر اطلاعات را در نظرمان تغییر دهند. اما چرا شرکت‌کنندگان داستان را تغییر دادند؟ و این موضوع چگونه می‌تواند به شما کمک کند تا بر عادت‌های ذهنی خود مسلط شوید و به اهدافتان دست پیدا کنید؟



قدرتِ طرح‌واره‌ها

در منظر روان‌شناسی، چیزی که این شرکت‌کنندگان نشان دادند با عنوان «طرح‌واره» شناخته می‌شود. طرح‌واره مجموعه‌ای از ایده‌های ازپیش‌تعیین‌شده است که ذهن شما برای درک و تفسیر اطلاعات جدید از آن‌ها استفاده می‌کند.

ما طرح‌واره‌ها را براساس تجربیاتمان در زندگی شکل می‌دهیم؛ اما وقتی آن‌ها تشکیل می‌شوند، تمایلی به تغییر ندارند، حتی در مواجهه با اطلاعات ضدونقیض.

به عبارت دیگر، ذهن شما از نحوه‌ای که به نظرش جهان باید براساس آن کار کند یک نسخه «ناخودآگاه» ایجاد می‌کند و گاهی اوقات حتی اگر دیگر درست یا مفید نباشد، همچنان به استفاده از آن ادامه می‌دهد. به همین دلیل شرکت‌کنندگان جزئیات داستان را تغییر دادند. نسخه اصلی داستان با دیدگاه آن‌ها از نحوه کارکرد جهان مطابقت نداشت، در نتیجه داستان را تا جایی که منطقی‌تر به نظر برسد تغییر دادند.

این مسئله مهمی است زیرا طرح‌واره‌ها نه تنها بر خاطراتی که از دنیای بیرون دارید تأثیر می‌گذارند، بلکه بر باورهایی که درمورد خودتان دارید نیز اثرگذارند.

مثلاً:

اگر مادری به دخترش بگوید که مثل پسرها رفتار می‌کند، آن دختر در واکنش به این حرف ممکن است فعالیت‌هایی را انتخاب کند که به نظرش دخترهایی با رفتارهای پسرانه انجام می‌دهند. برعکس، اگر مادرش به او بگوید که شبیه یک شاهزاده خانم به نظر می‌رسد، ممکن است فعالیت‌هایی را انتخاب کند که زنانه محسوب می‌شوند... در این جا، فرد فعالیت‌ها را



به جای خواسته خودش براساس انتظارات دیگران انتخاب می‌کند.

آن دختر را بعد از بزرگ‌شدن تصور کنید. به راحتی می‌توان دید که این طرح‌واره‌ها و اعتقاداتی که در کودکی شکل گرفتند ممکن است تا سال‌ها بعد بر کارهای او تأثیر بگذارند.

چیزهایی را که باور دارید درست‌اند از یاد ببرید.

جرقه ایده نوشتن این مقاله را خواننده‌ای به نام کیم در ذهن من زد که در ایمیلی نوشته بود: «گاهی اوقات ندانسته باورهای قدیمی را به دوش می‌کشیم که دیگر فایده‌ای برای ما ندارند.»

طرح‌واره‌ها نیز برخی مواقع می‌توانند این‌گونه باشند. شما باورها و تجربیاتی قدیمی دارید که معمولاً شما را به جهت خاصی سوق می‌دهند یا به طریق خاصی بر افکارتان تأثیر می‌گذارند... اما الزاماً فایده‌ای برایتان ندارند.

خوب است که یک قدم به عقب بردارید و به باورهایتان درمورد زندگی فکر کنید. از خودتان بپرسید: «این درسته؟ یا صرفاً دارم خودم رو با این باورها محدود می‌کنم؟»

مثلاً:

سلامتی: آیا خوردن غذای ناسالم واقعاً راهی برای «ارزش قایل‌شدن برای خودتان» و «لذت‌بردن از چیزهای خوب زندگی» است... یا دارید خودتان را فریب می‌دهید؟

ایجاد یک کسب‌وکار: آیا واقعاً لازم است منتظر بمانید تا فلان اتفاق بیفتد و سپس کار فرعی یا



نوافرین خود را شروع کنید؟ یا صرفاً خودتان را گول می‌زنید تا بتوانید به جای تلاش در جهت آنچه توانایی انجامش را دارید همان کاری را که فعلاً در حال انجامش هستید ادامه دهید؟

سفر به دور دنیا: آیا درست است که «فقط آدم‌های مجرد بدون فرزند» می‌توانند به سفرهای دورودراز بروند؟ یا این صرفاً تصویری است براساس آنچه معمولاً دیده‌اید؟

چه باورهای قدیمی‌ای به دوش می‌کشید که دیگر برایتان فایده‌ای ندارند؟

گاهی اوقات باید چیزهایی را که باور دارید درست‌اند فراموش کنید. لازم نیست دنیا را به همان شکلی ببینید که همیشه دیده‌اید. این که چیزی در گذشته درست بوده دلیل نمی‌شود امروز نیز درست باشد، و اگر انجام کاری را به یک شیوه یاد گرفته‌اید به این معنا نیست که آن را به بهترین شیوه یاد گرفته‌اید.

اجازه ندهید باورهای دیروز شما سیر جریان زندگی امروز شما را تعیین کنند.

شما آن قدر خوب نیستید که بخواهید ناامید شوید.

دن جان^{۵۱} مربی وزنه‌برداری است و در دنیای بدن‌سازی به این که با همه چیز ساده برخورد می‌کند شهرت دارد. همان‌طور که خوانندگان همیشگی من می‌دانند، سادگی به‌خوبی با فلسفه من درمورد ورزش مطابقت دارد. (همچنین دن جان دو اسم کوچک دارد. همیشه باید از آدمی که دو اسم کوچک دارد بترسید.)

به هر حال به تازگی شنیده‌ام که دن جان گفته است:



من معمولاً به ورزشکاران جدیدم می‌گویم: «شرمنده که رک می‌گم، تو اون قدر خوب نیستی که بخوای ناامید بشی.»

به عبارت دیگر، در ابتدای کار باید به احساس نادانی، تردید و بی‌مهارتی عادت کنید. شما حق ندارید از عملکرد غیرحرفه‌ای خود ناامید شوید، زیرا هنوز به مهارت‌های یک فرد حرفه‌ای دست نیافته‌اید. فقط افراد حرفه‌ای حق دارند ناامید شوند، زیرا آن‌ها برای بهتر شدن به اندازه کافی کار و تلاش کرده‌اند.

- اگر جی. کی. رولینگ کتاب بدی بنویسد، حق دارد ناامید شود، زیرا او بیست سال کار و تلاش کرده است تا نویسنده خوبی شود.

- اگر کوبی برایانت بد بازی کند، حق دارد ناامید شود، زیرا او بیست سال کار و تلاش کرده است تا بازیکن فوق‌العاده‌ای شود.

- جک لالین^{۵۲} وقتی زنده بود حق داشت از یک جلسه تمرین بد ناامید شود، زیرا او شصت سال تمرین کرده بود تا تناسب اندامش را حفظ کند.

اما من و شما چه؟ هنوز آن قدر خوب نیستیم که بخواهیم ناامید شویم. ما آن قدر بدیم که باید دست‌به‌کار شویم.

آن قدر بد که باید دست‌به‌کار شد.

در ابتدای کار، هنوز در حال یادگیری هستید. هنوز در حال رشد و خودسازی هستید. شما آن قدر قابلیت ندارید که بخواهید بابت عملکردتان احساس ناامیدی کنید. شما باید احساس



نادانی و بی‌مهارت بودن کنید.

البته وقتی مراحل را که برایتان مهم است شروع می‌کنید، به راحتی فراموش می‌کنید که به خودتان سخت نگیرید. معمولاً افرادی که کمترین حق را برای ناامید شدن دارند بیشتر از همه از خودشان انتقاد می‌کنند.

- وقتی کار جدیدی را شروع می‌کنیم و آن قدر که دلمان می‌خواهد عملکرد خوبی نداریم، احساس ناامیدی می‌کنیم.

- وقتی هدف‌های مربوط به تناسب اندام برای خودمان تعیین می‌کنیم و به آن‌ها دست پیدا نمی‌کنیم، احساس ناامیدی می‌کنیم.

< - وقتی بالاخره شجاعت لازم برای شروع اولین کسب‌وکار خود را پیدا می‌کنیم و سپس آن کسب‌وکار شکست می‌خورد، احساس ناامیدی می‌کنیم.

- وقتی اولین کتاب خود را می‌نویسیم و کسی آن را نمی‌خواند، احساس ناامیدی می‌کنیم.

- وقتی ایده فوق‌العاده‌مان را با کسی مطرح می‌کنیم و او اهمیتی نمی‌دهد، احساس ناامیدی می‌کنیم.

اما شروع کار باید سخت باشد. در اصل همه چیز باید با سختی همراه باشد. رویکرد افراد حرفه‌ای نشان می‌دهد که سختی کشیدن چه ارتباط عمیقی با موفقیت دارد. ریچارد برانسن‌ها^{۵۳}، جری ساینفلدها و تام کلانسی^{۵۴}‌های این دنیا شکست را نشانه‌ای می‌دانند تا مجدداً به فرایند متعهد شود، نه دلیلی برای غوطه‌ور شدن در ناامیدی.



و اگر این رویکردی است که بهترین های دنیا درمورد حرفه شان دارند، بنابراین من و شما هم باید چنین رویکردی درمورد اهدافمان داشته باشیم.

شما آن قدر خوب نیستید که بخواهید ناامید شوید. بلکه آن قدر بدید که باید دست به کار شوید.





دستورالعمل را دنبال کنید

آیا برای دیدن نتایج به اندازه کافی صبور هستید؟

دوست من، ^{۵۵}درو، وزنه‌برداری حرفه‌ای است. او در مسابقات قهرمانی ملی تا رتبهٔ چهارم پیش رفته، با ورزشکاران المپیک مستقیماً کار کرده و در مدت فعالیتش در باشگاه وزنه‌برداری کلمبوس هم‌اندیشی‌های متعددی درمورد وزنه‌برداری المپیک برگزار کرده است. یک روز من و درو در باشگاه بودیم. او از گروهی از ورزشکاران که در حال تمرین دادن به آن‌ها بود برایم گفت.

این ورزشکاران می‌خواستند قوی‌تر شوند و به همین دلیل درو برنامه‌ای طراحی کرد تا به آن‌ها کمک کند به خواسته‌شان برسند. با این حال چند هفته بعد که از آن‌ها خبر گرفت، متوجه شد که تعداد خیلی کمی از ورزشکاران به برنامه پایبند مانده‌اند. در عوض، بیشتر آن‌ها دوباره به سراغ تمرینات استقامتی رفته بودند.

حالا ورزشکاران ناراضی بودند زیرا هنوز قوی‌تر نشده بودند.

درو صحبتش را با گفتن این چند جمله تمام کرد:

به آن‌ها نگاه کردم و گفتم: «وقتی می‌خواین چیزی بپزین، با دستور پخت پیش می‌رین؟ معلومه که این کار رو می‌کنین. اگه می‌خواین کیک بپزین، خب همون کیک لعنتی رو بپزین دیگه. نه که مرغ بپزین و بعدش سرش داد بزنین که چرا ماهی نیست.»



شما می‌گویید می‌خواهید قوی‌تر شوید. آیا از دستورالعملی که شما را به خواسته‌تان می‌رساند پیروی می‌کنید؟

شما می‌گویید می‌خواهید وزن کم کنید. آیا از دستورالعملی که شما را به خواسته‌تان می‌رساند پیروی می‌کنید؟

شما می‌گویید می‌خواهید یک کسب‌وکار راه بیندازید یا یک کتاب بنویسید یا به جایی جدید سفر کنید. آیا از دستورالعملی که شما را به خواسته‌تان می‌رساند پیروی می‌کنید؟

کاری را تمام کنید.

من طرفدار این نیستم که کاری را که نتیجه نمی‌دهد بارها و بارها تکرار کنم. (اگر دستور پخت بد باشد، چه دلیلی دارد که دوباره از روی آن غذا بپزید؟) اما تفاوت زیادی بین دستورالعمل بد و دستورالعمل ناتمام وجود دارد. واقعیت این است که من و شما هم مثل شاگردان درو معمولاً در نیمه اجرای دستورالعمل مسیر خود را عوض می‌کنیم و دیگر به خودمان فرصت دیدن نتایج را نمی‌دهیم.

مثلاً:

- ورزش کردن به مدت یک ماه و سپس رفتن به سراغ چیزی جدید با آوردن این بهانه که: «این برای من کارساز نیست.»

- پریدن از پروژه‌ای به پروژه دیگر، نیمه‌کاره رها کردن همه آن‌ها و تکمیل نکردن هیچ کدام.



- برنامه‌ریزی برای ایده کسب‌وکار، کارکردن روی آن برنامه به مدت یک یا دو هفته و سپس کنارگذاشتن آن، با این بهانه که: «سرم شلوغه.»

تغییر برنامه ورزشی‌تان بعد از سه هفته با آوردن این بهانه که «نتیجه نمی‌دهد» مثل این است که آرد و تخم‌مرغ را مخلوط کنید و بعد بی‌خیال شوید چون هنوز شبیه کلوچه به نظر نمی‌رسد.

اگر می‌خواهید نتیجه را ببینید، باید آن‌قدر صبور باشید که دستورالعمل را تمام کنید. به موفقیت خود زمان دهید تا پخته شود. از دستورالعمل پیروی کنید و کارتان را تمام کنید.

اگر می‌خواهید بعداً موفق شوید، آیا اکنون باید ناراضی باشید؟

< اکثر ما در مقطعی از زندگی‌مان فکر می‌کنیم وقتی به هدف خاصی برسیم، خوشحال و خوشبخت خواهیم شد. >

من بعد از... خوشبخت خواهم شد.

- فارغ‌التحصیلی از کالج

- به دست آوردن یک میلیون دلار

- ازدواج کردن

- بیست کیلو وزن کم کردن



- کار پیدا کردن

... و اهدافی از این قبیل.

راستش را بخواهید، من هم همین طور بوده‌ام. بارها پیش آمده که تصور می‌کردم رضایت و موفقیت پس از پیروزی در مسابقات قهرمانی یا راه‌اندازی کسب‌وکار یا رسیدن به فلان هدف حاصل می‌شود.

جامعه به ما می‌گوید که این طرز فکر خوبی است. ما درمورد ورزشکارانی می‌شنویم که تا زمانی که به اوج نرسند، راضی نمی‌شوند. ما درمورد کارآفرینانی می‌شنویم که دیوانه‌وار کار کرده‌اند تا کسب‌وکاری بسازند که دنیا را متحول کند. ایده اصلی این است که برای انگیزه داشتن باید ناراضی باشید؛ ناراضیتی از به دست آوردن رتبه دوم، ناراضیتی از عادی بودن.

در طرف دیگر ماجرا افرادی هستند که از زندگی خود همان گونه که هست راضی‌اند. آن‌ها می‌گویند که شما باید مهارت «قناعت» را در خود پرورش دهید. می‌گویند که می‌توانید در شرایط فعلی خود خوشحال باشید. می‌گویند که شما همین الان هم عالی هستید.

مشکلی وجود دارد

مشکل این جاست: من هر دوی این‌ها را می‌خواهم. شاید شما هم همین طور باشید.

من خوشحال بودن را دوست دارم. خوشحال بودن لذت بخش است. نمی‌خواهم خوشحالی و خوشبختی را تا زمانی که به نقطه عطفی برسم به تعویق بیندازم اما رشد و ارتقا را هم دوست دارم. دلم نمی‌خواهد به کمتر از آنچه می‌توانم در زندگی انجام دهم راضی باشم. دوست دارم



در این مسیر هم خوشحال باشم و هم به اهدافم دست پیدا کنم.

تا مدت‌ها تضاد میان خوشحال بودن (راضی بودن) و انگیزه داشتن (ناراضی بودن) برایم آزاردهنده بود.

من هنوز خیلی چیزها را در این باره متوجه نشده‌ام، اما هرچه بیشتر درمورد افرادی که موفقیت زیادی کسب کرده‌اند تحقیق می‌کنم، بیشتر به این باور می‌رسم که می‌توان هم خوشحال بود و هم انگیزه داشت.

با انگیزه و خوشحال

بیایید با انگیزه داشتن شروع کنیم. اگر بخواهید ظرفیت خود را به بالاترین حد برسانید، باید به کارکردن ادامه دهید تا هم قبل از رسیدن به هدف و هم بعد از آن بهتر شوید.

چرا باید کسی چنین کاری انجام دهد؟

مثلاً اگر هدف شما این است که یک میلیون دلار داشته باشید و به هدفتان برسید، چه دلیلی دارد که بخواهید بعد از آن باز هم سخت تلاش کنید؟

جواب از آنچه ممکن است به ذهنتان برسد کمی پیچیده‌تر است.

قانون بازده نزولی

در علم اقتصاد یک اصل اساسی به اسم قانون بازده نزولی وجود دارد.



تعریف کوتاهش این است: هرچه بیشتر از یک چیز به دست بیاورید، ارزشش کمتر می شود. این صرفاً یک نظریه اقتصادی نیست، بلکه روندی است که مشابهنش در زندگی واقعی نیز اتفاق می افتد.

اگر هیچ پولی نداشته باشید و ۱۰ هزار دلار به دست آورید، برایتان بسیار مهم خواهد بود؛ اما اگر یک میلیون دلار داشته باشید و بعد ۱۰ هزار دلار دیگر به دست آورید، دیگر آنچنان برایتان مهم نیست. هر دلاری که به دست می آورید در ابتدا اهمیت زیادی دارد، اما با گذشت زمان از اهمیتش کم خواهد شد.

اگر هیچ وقت مسابقات قهرمانی را نبرده باشید، اولین پیروزی برایتان فوق العاده خواهد بود. اما اگر پنج جام قهرمانی داشته باشید، اضافه کردن جام ششم دیگر به جذابیت جام اول نخواهد بود. ایستادن روی سکوی اول در ابتدا اهمیت زیادی دارد، اما با گذشت زمان از اهمیتش کم خواهد شد.

اگر به تازگی شرکتی تأسیس کرده اید، گرفتن اولین مشتری تان برای شما هیجان زیادی خواهد داشت، اما اگر صد مشتری دست به نقد داشته باشید، اضافه کردن یک مشتری دیگر باعث نمی شود همان قدر هیجان زده شوید. اضافه شدن مشتریها در ابتدا اهمیت زیادی دارد، اما با گذشت زمان از اهمیتش کم خواهد شد.

به عبارت دیگر، هرچه اهداف و نتایجی را که ممکن است در ابتدای کار برای شما بسیار باارزش به نظر برسند بیشتر به دست آورید برایتان کم ارزش تر می شوند.

چگونه با انگیزه بمانیم؟



اگر نتایج هرچقدر بیشتر به آن‌ها دست پیدا می‌کنیم ارزششان کمتر شود، پس چگونه می‌توان باانگیزه ماند؟

با دوست داشتن کاری که انجام می‌دهیم. تنها افرادی در بلندمدت باانگیزه می‌مانند که از شغلشان لذت می‌برند و عاشق خستگی ناشی از تکرار هرروزه آن کار می‌شوند.

چند مثال را مرور کنیم.

ریچارد برانسن^{۵۶} درحال حاضر میلیاردر است. او صدها شرکت تأسیس کرده است. ریچارد برای به دست آوردن پول این کار را ادامه نمی‌دهد. پول خیلی وقت است که دیگر ارزش زیادی برایش ندارد. او کارش را ادامه می‌دهد زیرا انجام آن را دوست دارد.

< **نیک سابان^{۵۷} تاکنون در چهار مسابقه قهرمانی ملی برنده شده است** (یک بار با تیم ال.اس.یو.^{۵۸} و سه بار با تیم آلاباما). او سالانه بیش از پنج میلیون دلار درآمد دارد. نیک دیگر برای به دست آوردن پول مربیگری نمی‌کند. او به این دلیل که «به اوج برسد» مربیگری نمی‌کند. او مربیگری می‌کند زیرا عاشق این کار است (و دائماً درمورد آن صحبت می‌کند).

جک لالین^{۵۹} بیش از چهل سال در رقابت‌های آمادگی جسمانی رکوردهای تناسب اندام را ثبت می‌کرد. او برای کاهش چند کیلوگرم از وزنش ورزش نمی‌کرد. هر روز ورزش می‌کرد زیرا ورزش کردن را دوست داشت.

جمع‌بندی: تنها راه برای حفظ انگیزه قبل و بعد از دستیابی به اهداف این است که کاری را که انجام می‌دهید دوست داشته باشید.

چگونه خوشحال باشیم؟

حالا دیگر جواب ساده است. اگر عاشق کاری باشید که انجام می‌دهید و اگر کار روزانه خود را دوست داشته باشید، می‌توانید قبل و بعد از رسیدن به اهدافتان خوشحال باشید.

وقتی یاد بگیرید کاری را که انجام می‌دهید دوست داشته باشید و بیش‌ازحد روی هدف تمرکز نکنید، هم با انگیزه می‌مانید هم خودبه‌خود به شادی دست پیدا می‌کنید. اگر یاد بگیرید ورزش کردن را دوست داشته باشید، اکنون خوشحال خواهید بود و بعداً نتیجه‌اش را خواهید دید. اگر یاد بگیرید بازاریابی کسب‌وکارتان را دوست داشته باشید، اکنون خوشحال خواهید بود و بعداً نتیجه‌اش را خواهید دید. اگر یاد بگیرید کمک‌کردن به دوستان و خانواده‌تان را دوست داشته باشید، اکنون خوشحال خواهید بود و بعداً نتیجه‌اش را خواهید دید.

خوشحال‌بودن و درعین‌حال انگیزه‌داشتن. یک دلیل دیگر که نشان می‌دهد چرا سیستم بهتر از هدف است.

این مطالعه تحقیقاتی طرز فکر ما را درمورد موفقیت تغییر داد

(در ادامه طریقه استفاده از آن را می خوانید).

سال اول دبیرستان بودم و تیم بسکتبال ما فصل را با باخت های پی در پی شروع کرده بود.

یک روز سر تمرین، درحالی که تیم ما در تلاش بود تا کمی اعتمادبه نفس پیدا کند و اولین برد فصل خود را به دست آورد، مربی ما را جمع کرد و چیزی گفت که هنوز که هنوز است در ذهنم مانده است.

او به ما نگاه کرد و گفت: «اعتمادبه نفس همون توانایی ایه که از خودتون نشون می دین.»

به عبارت دیگر، اگر می خواستیم تیمی شویم که هنگام ورود به زمین باور دارد تمام مسابقات را می برد، باید توانایی مان را بارها و بارها نشان می دادیم.

لازم نبود دست به کارهای بزرگی بزنیم. برای شروع می توانستیم پرتاب آزاد انجام دهیم یا به حالت دفاعی برگردیم یا راه حریف را سد کنیم تا ریباند^{۶۰} را بگیریم؛ اما اگر توانایی مان را نشان می دادیم، اعتمادبه نفس خودبه خود پدیدار می شد.

تا آن زمان من فقط فکر می کردم که آدم گاهی اعتمادبه نفس دارد و گاهی ندارد. همین و تمام، اما این یک طرز فکر کاملاً متفاوت درباره اعتمادبه نفس بود.



اگر بتوانید توانایی‌تان را در انجام کاری نشان دهید - چه پرتاب آزاد، چه حل یک مسئله ریاضی و چه فروش یک آب‌نبات - آن‌گاه به‌صورت طبیعی و غریزی به توانایی خود برای انجام دوباره آن کار اطمینان خواهید داشت. من هرگز به این فکر نکرده بودم که از کارهایم برای کنترل ذهنیت‌م استفاده کنم.

درواقع به نظر می‌رسد که همه همیشه خلاف این مسئله را می‌گویند: «باید اول خودت رو باور داشته باشی، بعد به اون چیزی که می‌خواهی می‌رسی.» یا «اگه فقط بتونی یاد بگیری خودت رو باور داشته باشی، اون وقت دیگه هیچی نمی‌تونه جلوت رو بگیره.»

درعوض مربی‌ام می‌گفت: «اول تواناییت رو نشون بده. به خودت ثابتش کن، بعد باورش می‌کنی.»

به عبارت دیگر، این اولین بار بود که به اعتماد به نفس، اراده، عزم و پشتکار به چشم ویژگی‌هایی نگاه می‌کردم که می‌توان از طریق کارها آن‌ها را پرورش داد.

بعدها معلوم شد که مربی‌ام صرفاً یک ایده خام و اثبات‌نشده تحویل ما نداده بود. در حال حاضر مجموعه تحقیقاتی وجود دارد که نشان می‌دهد این رویکرد چقدر ممکن است درست باشد.

بیا ببینیم درمورد این تحقیقات و این‌که چه تأثیری بر موفقیت در کار، ورزش، تحصیل و به‌طور کلی بر زندگی دارند صحبت کنیم.

ذهنیت رشد در مقابل ذهنیت ثابت



کارول دوک محقق دانشگاه استنفورد و نویسنده کتاب موفق ذهنیت: روان‌شناسی نوین موفقیت^{۶۱} است که تفاوت بین ذهنیت ثابت و ذهنیت رشد را نشان می‌دهد.

در نقل‌قولی که می‌خوانید، دوک تفاوت بین این دو ذهنیت را با استفاده از مثالی از دانش‌آموزان توضیح می‌دهد.

در ذهنیت ثابت دانش‌آموزان معتقدند که توانایی‌های اساسی، هوش و استعدادهاشان صرفاً ویژگی‌های ثابتی هستند که از مقدار مشخصی از هرکدام برخوردارند و تمام. سپس هدف آن‌ها این می‌شود که همیشه باهوش به نظر برسند و هیچ‌وقت خنگ به نظر نیایند.

در ذهنیت رشد، دانش‌آموزان درک می‌کنند که می‌توانند با تلاش، پشتکار و آموزش اصولی استعدادها و توانایی‌هایشان را تقویت کنند. آن‌ها لزوماً این‌طور فکر نمی‌کنند که همه یکسان هستند یا هر کسی می‌تواند اینشتین باشد، اما معتقدند که اگر کسی در این راستا تلاش کند، می‌تواند باهوش‌تر شود.

تحقیقات دوک طرز فکر ما را درمورد موفقیت تغییر داده است. به کمک مطالعات او ما می‌دانیم که بخش اعظمی از موفقیت شما به پاسخ این سؤال بستگی دارد که آیا معتقدید توانایی‌هایتان می‌تواند پرورش پیدا کند یا باور دارید که آن‌ها ثابت هستند.

شما می‌توانید هر دو ذهنیت را داشته باشید.

واکنش معمول به این تحقیق این است که این دو ذهنیت را با هم مقایسه کنید و بگویید: «خب، واضح که ذهنیت رشد بهتره و صدالبته من هم همین ذهنیت رو دارم.»



اما یک وجه تمایز کلیدی وجود دارد که برای همه ما صدق می‌کند: شما ممکن است در برخی زمینه‌ها ذهنیت رشد داشته باشید و در برخی دیگر ذهنیت ثابت.

مثلاً ممکن است در شغل خود بسیار رشد‌گرا باشید و به توانایی‌تان برای پیشرفت و بهتر شدن در شغل خود ایمان داشته باشید. در عین حال ممکن است در مورد سلامتی‌تان ذهنیتی ثابت از خود نشان دهید و به چیزهایی از قبیل «من آدمی نیستم که ورزش کنم» یا «من هیچ وقت اهل ورزش نبودم» باور داشته باشید.

اما این صرفاً یک مثال است. نکته این است که هر کسی به راحتی می‌تواند در یک زمینه ذهنیت ثابت داشته باشد، حتی اگر در زمینه‌های دیگر ذهنیت رشد از خود نشان بدهد.

چگونه در خود ذهنیت رشد ایجاد کنیم؟

من کارول دوک نیستم، بنابراین وانمود نمی‌کنم که انگار دارم از طرف او صحبت می‌کنم.

با این حال فکر می‌کنم اگر می‌خواهید ذهنیت رشد در خودتان ایجاد کنید، توصیه‌ی مربی بسکتبال دبیرستانم می‌تواند بسیار مفید باشد.

مربی‌ام گفت: «اعتماد به نفس همون توانایی‌ایه که از خودتون نشون می‌دین.» به عبارت دیگر: «از راه‌های کوچک این را به خودتان اثبات کنید تا اعتماد به نفس را در خود پرورش دهید و پیشرفت کنید.» به عبارت دیگر، بردهای کم‌اهمیتی که در طول زمان تکرار می‌شوند به ایجاد ذهنیت رشد منجر می‌شوند.

حساب تعداد دفعاتی که این مسئله را در باشگاه دیده‌ام از دستم دررفته است.



شما می‌توانید فرد جدیدی را به باشگاه بیاورید - کسی که در ابتدا در نظر خودش خوش‌هیکل یا قوی نیست - با این حال بعد از این که هر جلسه تمرین را که به پایان می‌رساند، هر بار که وزنه می‌زند و هر بار که دو کیلوگرم به وزنه خود اضافه می‌کند، اعتماد به نفس او بیشتر می‌شود. او کم‌کم باور می‌کند که می‌تواند رشد کند. کم‌کم سلامتی‌اش را چیزی می‌بیند که می‌تواند بهتر شود. به عبارت دیگر، تمام حرکات کم‌اهمیت او به ذهنیت رشد منجر می‌شوند.

مثلاً این حرفی است که دوستم، چیس ریوز^{۶۲}، زمانی که به صورت منظم و برنامه‌ریزی شده وزنه‌برداری را شروع کرد گفت:

این چیزیه که من از یه سال باشگاه رفتن یاد گرفتم... من می‌تونم رشد کنم، قوی‌تر بشم و هرچی که لازمه انجام بدم. من کمبودی ندارم.

این دیدگاه با خودش اعتماد به نفس به همراه داره: درک این که بدونم کی وزنه رو بیش از حد سنگین کرده‌ام و اطمینان از این که بدونم چه کاری می‌تونم انجام بدم. اعتماد به نفس افکار شما رو تغییر می‌ده.

اعمال چیس ذهنیت او را کنترل کرد. این کاملاً متفاوت از آن چیزی است که بیشتر مردم زمانی که درمورد خودباوری یا اعتماد به نفس صحبت می‌کنند می‌گویند. رویکرد معمول این است: «وانمود کن اعتماد به نفس داری تا واقعاً اعتماد به نفس به دست بیاری.»

در عوض ما درمورد شروع با مسائل کم‌اهمیت صحبت می‌کنیم. این که توانایی‌تان را از هزاران روش جزئی به خودتان اثبات کنید و اجازه بدهید اعتماد به نفس و ذهنیت رشد خود به خود و در ادامه به وجود بیایند. اعتماد به نفس همان توانایی‌ای است که از خود نشان می‌دهید.

من هنرمندی را تماشا کردم که شیشه‌های رنگی می‌ساخت و درس مهمی درباره زندگی آموختم

تا چندی پیش، من هرگز داخل کارگاه تولید شیشه رنگی نرفته بودم. به یکباره بدون برنامه قبلی طی سه روز به دو کارگاه مختلف تولید شیشه رنگی رفتم. زندگی واقعاً عجیب است.

تصور می‌کردم قرار است چند پنجره با رنگ‌های زیبا یا چیزی مشابه آن بینم. همین و تمام، اما فکرش را هم نمی‌کردم که قرار است درسی درباره زندگی یاد بگیرم.

در حین گفت‌وگو با یکی از هنرمندان درمورد روش آن‌ها برای برش شیشه، شنیدم و بلافاصله متوجه شدم که این ایده درمورد عادت‌ها، پیشرفت و تقریباً هر چیز دیگری در زندگی صدق می‌کند.

این چیزی بود که آن هنرمند به من گفت:

درس‌هایی که از شیشه رنگی آموختم

هنرمندان شیشه رنگی، با ایجاد برش‌های مختلف روی شیشه و بعد شکستن الگو یا شکلی که می‌خواهند در محصول نهایی از آن استفاده کنند، طرح‌های متفاوتی خلق می‌کنند (به عبارت دیگر، آن‌ها بریدگی‌هایی در شیشه ایجاد می‌کنند و سپس قطعات را مثل یک شکلات تخته‌ای از هم جدا می‌کنند).

سخت‌ترین برش شیشه رنگی برش درونی نام دارد. در اصل این یک برش منحنی است که در آن قسمت درونی منحنی را دور می‌اندازند. برش درونی به این دلیل سخت است که وقتی تکه‌های برش داده شده شیشه از هم جدا می‌شوند، لبه‌های منحنی معمولاً ترک برمی‌دارند. تصویر شماره ۱ منظورم را نشان می‌دهد.

آن هنرمند حین صحبت درمورد برش‌های درونی گفت: «اگه سعی کنی یه دفعه و در یک برش سطح وسیعی رو جدا کنی، شیشه می‌شکنه. بهترین روش برای انجام برش درونی اینه که منحنی‌های کوچک‌تر رو تکه به تکه برش بدی. درواقع این راه فقط بهترین روش نیست، بلکه تنها روش انجام دادن این کاره.»



تصویر شماره ۱

بنابراین در ابتدا با بریدن یک منحنی کوتاه و شکستن یک تکه کوچک شروع می‌کنید. سپس یک منحنی بزرگ‌تر برش می‌دهید و آن را جدا می‌کنید و همین‌طور ادامه می‌دهید تا زمانی که

داخل را کاملاً برش دهید. تصویر شماره ۲ روش این کار را نشان می‌دهد.

وقتی هنرمند به آرامی اندازه برش‌های منحنی خود را افزایش می‌دهد، از این که شیشه در حین تغییر شکل ترک بردارد و بشکند جلوگیری می‌کند.

برش‌های درونی در زندگی روزمره

تغییر رفتار، ایجاد عادت‌های جدید و یادگیری مهارت‌های جدید شباهت زیادی به انجام برش درونی روی یک تکه شیشه دارند.

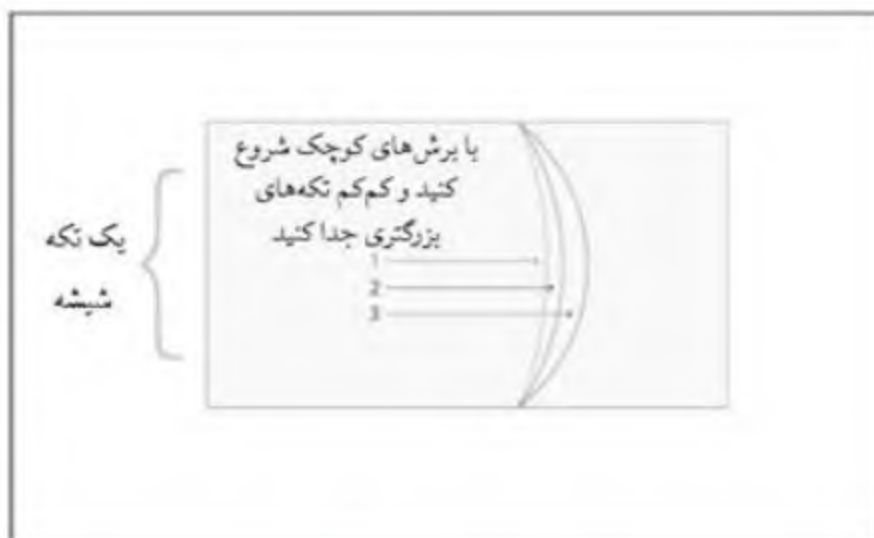
اگر بخواهید، می‌توانید سعی کنید تغییر بزرگی ایجاد کنید و کل قطعه را به یکباره برش دهید. ما همیشه خودمان را متقاعد می‌کنیم که می‌توانیم این کار را انجام دهیم. با خودمان عهد می‌بندیم که یک‌شنبه رژیم غذایی‌مان را تغییر دهیم یا انگیزه می‌گیریم که در مدت یک آخر هفته کسب‌وکار جدیدی راه بیندازیم یا بالاخره انگیزه ورزش کردن به سراغمان می‌آید و تا مرز از یاد آمدن به خودمان فشار می‌آوریم.

اگر زندگی ما مانند یک تکه شیشه باشد، سعی می‌کنیم کل شکل شیشه را به یکباره تغییر دهیم.

چرا؟ چون تمرکز بر دستاوردها آسان‌تر از تمرکز بر پیشرفت است. ما تمایل داریم به جای تمرکز بر قاعده و روش خود، تمام فکرو ذکرمان را درگیر اهدافمان کنیم.

شما را نمی‌دانم، اما من خودم بارها چنین اشتباهی کرده‌ام. من هیجان‌زده و با انگیزه می‌شوم و با تمام توانم به سراغ پروژه یا به دنبال هدفی می‌روم، اما خیلی زود تکه‌ها شروع به شکستن

می‌کنند و باید از نو شروع کنم.



تصویر شماره ۲

با رویکرد یک هنرمند شیشه‌رنگی به سراغ تغییر بروید.

روش دیگر این است که مثل یک هنرمند شیشه‌رنگی به سراغ اهداف و رؤیاهایتان بروید.

شما این انتخاب را دارید که دستاوردهای تدریجی و حساب‌شده داشته باشید. با یک برش کوچک و کم‌تأثیر شروع کنید - کاری که به راحتی می‌توانید از پس آن بربیایید - و آن را به خوبی انجام دهید. سپس با یک قدم بلندتر این کار را دوباره تکرار کنید و دوباره و دوباره و دوباره.

این فرایند مثل این است که با چیزی شروع کنید که به قدری ساده است که نمی‌توانید به آن نه بگویید و بعد روی این تمرکز کنید که آن را هر بار یک درصد بهبود ببخشید و بعد متعهد



به انجام تکرارهای بیشتر شوید.

صدالبته هرطور هم که انجامش بدهید، تغییر آسان نیست. دستاوردهایی که به‌تدریج به دست می‌آیند خسته‌کننده‌اند، جذاب نیستند، هیچ‌کس خبر آن‌ها را منتشر نمی‌کند. اما حرکت رو به جلو به شیوه‌ای تدریجی و حساب‌شده به این معنا نیست که شما جاه‌طلبی، انگیزه یا افق دید ندارید. هنرمند شیشه‌رنگی افق دید بسیار واضحی دارد. او دقیقاً می‌داند که در حال تلاش برای رسیدن به چه چیزی است.

من و شما نیز می‌توانیم این‌گونه باشیم. اگر به داشتن پیشرفت‌های جزئی ادامه دهیم، به‌زودی به‌جای تعدادی تکه شکسته شاهکاری زیبا در دست‌هایمان خواهیم داشت.



از وقت تلف کردن بر سر جزئیات دست بردارید و به اصول پایبند شوید

یک روز مثل همیشه در باشگاه مشغول تمرین بودم که مربی‌ام براساس چیزی که دید نظر مهمی داد. طولی نکشید که متوجه شدم این نظر چگونه در ابعاد دیگر زندگی‌ام نیز صدق می‌کند.

ماجرای این است:

ما در طرف دیگر باشگاه کسی را دیدیم که روی یک توپ تعادلی ایستاده بود و با دمبل حرکات سرشانه انجام می‌داد. (این تمرینی است که روی عضلات کوچک‌تر شانه تمرکز می‌کند و تأثیر خاصی بر بقیه بدن ندارد.)

مربی‌ام لحظه‌ای به او نگاه کرد و بعد گفت: «فکر کن چقدر باید خوب باشی تا همچنین تمرینی چیزی باشه که تو رو به سطح بعدی می‌رسانه.»

منظور او این بود که این شخص داشت روی تمرینی تمرکز می‌کرد که چند عضله کوچک بدنش را تقویت می‌کرد درحالی‌که حرکات اصولی مهم‌تر را نادیده گرفته بود.

حتی ورزشکاران المپیک که به حرکات پایه (اسکوات، پرس سینه و...) مسلط هستند نیز نمی‌توانند به آینه نگاه کنند و خیلی جدی بگویند: «می‌دونی چی جلوی پیشرفتم رو گرفته؟ این که کم حرکات سرشونه می‌زنم.»



به عبارت دیگر، مشکل این است که افراد زیادی قبل از تسلط بر اصول وقت خود را روی جزئیات تلف می کنند و به نظرم این مسئله در خارج از باشگاه نیز صدق می کند.

شجاعتِ تسلط بر اصول

همه پایه بدنی و نیازهای اولیه یکسانی دارند و ما باید شجاعت این را داشته باشیم که حداقل در هشتاد درصد مواقع پایه ها و اصول را تمرین کنیم. مسلماً می توانید گاهی حرکات دیگر را چاشنی کار کنید، اما روی اصول تمرکز کنید.

دن جان

پایبندی بر پایه ها و تسلط بر اصول ممکن است سخت باشد. من هم این موضوع را درک می کنم. خودم بارها برای عاشقِ یکنواختی شدن و تمرکز بر اصول سختی کشیده ام.

مثلاً من کارآفرین هستم و برایم خیلی آسان است که روزهایم را با کارکردن روی جزئیات بگذرانم. آیا باید در طراحی وبسایتم تغییر جزئی ایجاد کنم؟ آیا باید به این پنجاه ایمیل پاسخ دهم؟ آیا باید پردازشگر پرداختم را عوض کنم تا دو درصد کارمزد کمتری بدهم؟

همه این مسائل جایگاه خودشان را دارند، اما این جایگاه نباید در صدر فهرست کارهایم باشد. در عوض بهتر است وقتم را صرف تمرکز بر اصول کنم. مثلاً هر هفته دو مقاله واقعاً خوب بنویسم.

از «مسائل حاشیه ای» اجتناب کنید



به قول دوستم، کوربت بار^{۶۳}، افراد بیش از حد وقت خود را بر سر بحث کردن درباره مسائل حاشیه‌ای تلف می‌کنند. مسائل حاشیه‌ای شامل جملاتی مثل «چه اتفاقی می‌افتد اگر...»، «ممکن بود این طور شود...» و جزئیاتی کم‌اهمیت است: چیزهایی که ممکن است دو درصد تفاوت ایجاد کنند، اما بیشتر مواقع شما را از کار اصلی که هشتاد درصد تفاوت را ایجاد می‌کند غافل می‌کنند.

- اگر قصد دارید یک رژیم غذایی جدید را شروع کنید اما از این بابت نگرانید که پنجشنبه‌شب‌ها وقتی با دوستان خود بیرون می‌روید نتوانید رژیمتان را رعایت کنید، نگران موضوعی حاشیه‌ای هستید. پنجشنبه‌شب به‌تنهایی به موفقیت یا شکست شما منجر نمی‌شود، بلکه روندی که در بیست وعده غذایی دیگر هفته رعایت می‌کنید اهمیت دارد.

- اگر قصد راه‌اندازی یک کسب‌وکار را دارید و وقت خود را بابت بحث کردن درباره کارت‌های تبلیغاتی یا روش‌های ارسال کالا یا هزاران چیز دیگر صرف می‌کنید که ممکن است پیدا کردن اولین مشتری دست‌به‌نقدتان را به تأخیر بیندازد، در این صورت درگیر موارد حاشیه‌ای شده‌اید. بعداً می‌توانید بهینه‌سازی کنید. فعلاً به تعویق‌انداختن تصمیمتان باعث شده که دقیقاً صفر دلار درآمد داشته باشید.

- اگر قصد دارید «همه کارهایتان را سروسامان بدهید» یا «راه درست انجام فلان کار» را پیدا کنید، احتمالاً دارید برای اجتناب از تصمیم‌های سخت بهانه می‌آورید. تحقیق فقط تا زمانی مفید است که به نوعی اهمال‌کاری تبدیل نشود. در بیشتر موارد انجام دادن خودِ کار در مقایسه با تحقیق کردن شما را به نتیجه‌های مفیدتری می‌رساند (بین قصد کاری را داشتن و انجام دادن آن کار تفاوت وجود دارد).



بهترین مهارت در هر کاری انجام دادن آن کار است و به همین دلیل اکثر افراد به زمان و ثروت بیشتر یا راهبردهای بهتر نیازی ندارند. آنها فقط باید کار واقعی را انجام دهند و به اصول مسلط شوند.

از اصول فترسید

اکثر افراد از اصول اجتناب می کنند، زیرا جرئت لازم برای رسیدن به حد عالی در آنها را ندارند. وقتی همه چیزهای غیرضروری را حذف می کنید، دیگر جزئیاتی وجود ندارد که پشت آنها پنهان شوید. شما می مانید با اصولی که به آنها مسلط شده اید یا نشده اید.

این که به بقیه بگویید «روی یک راهبرد جدید کار می کنید» یا «تحقیقات بیشتری انجام می دهید» ساده است، درحالی که گفتن «دارم روی اصول تمرکز می کنم اما هنوز پیشرفت زیادی نکرده ام» سخت است.

آیا جرئت این را دارید که ساده سازی کنید و در اصول بهترین شوید؟ از وقت تلف کردن روی جزئیاتی که ده درصد آخر تفاوت را ایجاد می کنند دست بردارید.

اگر نتوانید پرس سینه درست انجام دهید، کار روی سرشانه ها چه فایده ای دارد؟ اگر اولین مشتری خود را پیدا نکرده باشید، لوگوی فانتزی چه فایده ای دارد؟ اگر عادت هر روز تمرین کردن را در خود ایجاد نکرده باشید، داشتن یک گیتار بهتر چه فایده ای دارد؟

بدون اصول جزئیات بی فایده اند.

برای شکست برنامه ریزی کنید

داشتن ثبات در انجام کاری به معنای عالی و بی نقص بودن نیست

احتمالاً متوجه شده‌اید که ثبات برای پیشرفت کردن، انجام بهتر کارها، رسیدن به تناسب اندام و دستیابی به سطحی از موفقیت در بیشتر زمینه‌های زندگی اهمیت دارد.

من درمورد قدرت ثبات زیاد نوشته‌ام: چرا تکرار از بی نقص بودن مهم‌تر است^{۶۴}، چگونه دستاوردهای اندک به نتایج بزرگ منجر می‌شوند^{۶۵} و چرا عاشق یکنواختی شدن لازمه رسیدن به تسلط است^{۶۶}؟

اما وقتی به قدرت ثبات پی می‌برید، خطر گیرافتادن در دام ذهنیت همه یا هیچ به سراغ شما می‌آید.

طبق معمول من تمام جزئیات مربوط به این موضوع را نمی‌دانم، اما بیایید درمورد این صحبت کنیم که چگونه ثبات داشته باشیم و چگونه می‌توانیم از علم و تحقیقات استفاده کنیم تا از اشتباهات و مشکلات رایج اجتناب کنیم.

ذهنیت همه یا هیچ

زمانی که متوجه شوید ثبات لازمه موفقیت است، ممکن است ذهنتان به راحتی درگیر این موضوع شود که ثبات بی عیب و نقص و تمام و کمال داشته باشید.

مثلاً:

- **در تلاشید وزن کم کنید؟** به راحتی می توانید خودتان را متقاعد کنید که اگر رژیم غذایی تان را تمام و کمال رعایت نکنید، شکست خورده اید.

- **می خواهید هر روز مدیتیشن انجام دهید؟** مراقب باشید آن قدر روی از دست ندادن حتی یک روز مدیتیشن تمرکز نکنید که باعث شود برای پایبندی به برنامه مدیتیشن خود استرس داشته باشید.

- **به دنبال این هستید که نویسنده موفق شوید؟** شما می توانید به راحتی به خودتان تلقین کنید که نویسندگان موفق بدون استثنا هر روز می نویسند (این امر درمورد هنرمندان و ورزشکاران نیز صدق می کند).

به عبارت دیگر، به راحتی می توان ثبات داشتن را با عالی و بی نقص بودن اشتباه گرفت و این مشکل ساز است، زیرا در این صورت هیچ حاشیه امنی برای ایرادها، اشتباه ها و شرایط اضطراری نمی ماند (منظورم همان چیزهایی است که باعث می شوند یک انسان معمولی باشید).

زمانی که علم ایجاد عادت و بهبود مستمر را در نظر می گیریم، سخت نگرفتن به خودمان حتی مهم تر می شود. تحقیقات نشان می دهد صرف نظر از این که سعی می کنید چه عادت در خود ایجاد کنید از دست دادن یک روز تأثیر چشمگیری بر موفقیت بلندمدت شما ندارد.

به عبارت دیگر، سرعت متوسط مهم است نه بیشینه سرعت. شکست های روزانه مانند چراغ قرمزی در طول سفر جاده ای هستند. وقتی در حال رانندگی هستید، هزارچندگاهی به چراغ

قرمز می‌رسید، اما اگر سرعت متوسط خوبی داشته باشید، علی‌رغم توقف‌ها و تأخیرهایی که در مسیر دارید، همواره به مقصد خود می‌رسید.

این ایده در عمل

دوست من، جاش هیلیس^{۶۷}، مربی کاهش وزن است.

جاش زمانی که با مراجعانش کار می‌کرد حتی به خودش زحمت نمی‌داد میزان کالری مصرفی روزانه آن‌ها را پیگیری کند. او فقط در پایان هفته به کل کالری مصرفی آن‌ها نگاهی می‌انداخت و براساس آن رژیمشان را تغییر می‌داد.

در نظر بگیرید که این راهبرد چقدر با رویکرد معمول یک متخصص تغذیه تفاوت دارد. جاش اهمیت نمی‌دهد که در هر وعده چه می‌خورید. برایش مهم نبود که اشتباه کنید یا یک یا دو بار پرخوری کنید. او به این نتیجه رسیده بود که اگر «سرعت متوسط» درست را در طول هفته حفظ کنید، هر وعده غذایی به‌تنهایی اهمیتی ندارد.

به نظرم این یک روش تفکر قدرت‌بخش درمورد ثبات و پیشرفت در هر زمینه‌ای است. هدف من این نیست که اشتباه کنم، اما اگر اشتباه کردم، به خودم اجازه داده‌ام که پیشرفتم را در محدوده زمانی طولانی‌تری از یک روز یا یک اتفاق ببینم.

چگونه ثبات داشته باشید: برای شکست برنامه‌ریزی کنید

ثبات لازمه موفقیت در هر زمینه‌ای است. از هیچ راهی نمی‌توانید این حقیقت را نادیده بگیرید که تسلط نیازمند تلاش بسیار است.



اما اگر می خواهید سلامت روانتان را حفظ کنید، استرستان را کاهش دهید و احتمال موفقیت درازمدت خود را افزایش دهید، باید همزمان با تمرکز بر ثبات برای شکست نیز برنامه ریزی کنید. همان طور که در هماندیشی قدرت اراده اشاره کردم، تحقیقات کلی مک گونیگال^{۶۸}، استاد دانشگاه استنفورد، نشان داده است مهم ترین دلیلی که باعث می شود قدرت اراده به تدریج از بین برود و افراد در عادت ها و اهدافشان ثبات نداشته باشند، این است که برای شکست برنامه ریزی نمی کنند.

برنامه ریزی برای شکست به این معنا نیست که انتظار داشته باشید شکست بخورید، بلکه به این معناست که وقتی اوضاع طبق خواسته تان پیش نمی رود، بدانید باید چه کار کنید و چگونه به مسیر خود بازگردید. اگر روی عالی و بی عیب بودن تمرکز کنید، گرفتار دام همه یا هیچ می شوید.

درعین حال اگر درک کنید که هرکدام از شکست هایتان به نوبه خودش تأثیر کمی بر موفقیت بلندمدت شما دارد، می توانید پس از پشت سر گذاشتن شکست ها و مشکلات راحت تر به مسیر خود بازگردید. ثبات داشتن مساوی با عالی و بی نقص بودن نیست.

در زندگی خود چه چیزی را می‌سنجید؟

صحنه زیر را تصور کنید:

شخصی وارد باشگاه می‌شود، بدنش را گرم می‌کند، کمی از این حرکت ورزشی و کمی از آن یکی انجام می‌دهد، سراغ چند دستگاه مختلف می‌رود، شاید کمی از تردمیل استفاده کند، ورزش خود را تمام می‌کند و از باشگاه خارج می‌شود.

هدفم نقد کردن طریقه ورزش آن شخص نیست. درواقع ممکن است خیلی خوب ورزش کرده باشد. پس نکته مهم این موقعیت چیست؟

او هیچ چیز را نسنجید. ورزش خود را رصد نکرد. دفعات تکرار حرکات ورزشی‌اش، وزن، زمان، سرعت و هیچ معیار دیگری را محاسبه نکرد و به همین دلیل او هیچ مبنایی برای دانستن این که دارد پیشرفت می‌کند یا خیر ندارد. رصد نکردن پیشرفت یکی از شش اشتباه اصلی‌ای است که افراد در باشگاه آن را انجام می‌دهند.

اما مسئله این است: همه ما حیطه‌هایی در زندگی خود داریم که می‌گوییم برایمان مهم هستند اما آن‌ها را نمی‌سنجیم.

چیزی را که می‌سنجیم بهبود می‌دهیم

چیزی را بسنجید. صرف نظر از این که آدم در نهایت در زمینه پزشکی یا هر زمینه دیگری جز آن چه کاری انجام می‌دهد، همیشه باید در این دنیا رفتاری عالمانه داشته باشد. به ساده‌ترین



بیان، این بدان معناست که آدم باید چیزی را بسنجد... واقعاً مهم نیست که چه چیزی را می‌سنجید. برای این کار به بودجه تحقیقاتی نیازی ندارید. تنها لازمه‌اش این است که آنچه می‌شمارید باید در نظرتان جالب باشد.

آتول گاواند^{۶۹}، بهتر شدن: یادداشت‌های یک جراح درمورد عملکرد^{۷۰}

چیزهایی که می‌سنجیم چیزهایی هستند که آن‌ها را بهبود می‌دهیم. فقط از طریق اعداد و رصد واضح متوجه می‌شویم در حال پیشرفت هستیم یا پسرفت.

- من وقتی که تعداد دفعات شنا رفتنم را شمردم، قوی‌تر شدم.

- وقتی که عادت بیست صفحه مطالعه در روزم را پیگیری کردم، کتاب‌های بیشتری خواندم.

- وقتی که ارزش‌هایم را ثبت کردم، صادقانه‌تر و درست‌تر زندگی کردم.

زندگی ما بر این اساس شکل می‌گیرد که تصمیم بگیریم و انتخاب کنیم هر روز وقت و انرژی‌مان را چگونه صرف کنیم. سنجش می‌تواند به ما کمک کند تا این زمان را به روش‌های بهتر و باثبات‌تری سپری کنیم.

بحث بر سر نتایج نیست، بر سر آگاهی است

نکته این است که متوجه شوید در شمارش، سنجش و رصد کردن بحث بر سر نتایج نیست. بحث بر سر سیستم است، نه هدف.

از روی کنجکاوی بسنجید. بسنجید تا کشف کنید، تا متوجه شوید، تا درک کنید.

از روی خودآگاهی بسنجید. بسنجید تا خودتان را بهتر بشناسید.

بسنجید تا ببینید که آیا حاضر می‌شوید یا حاضر نمی‌شوید. بسنجید تا ببینید آیا واقعاً برای چیزهایی که برایتان مهم‌اند وقت می‌گذارید یا وقت نمی‌گذارید.

شما نمی‌توانید همه چیز را بسنجید

منتقدان به سرعت به این نکته اشاره می‌کنند که شما نمی‌توانید همه چیز را بسنجید. این حرف درست است.

- عشق مهم است، اما چگونه می‌توان آن را سنجید؟

- اخلاق مهم است، اما آیا می‌توان کمیت آن را دقیق معلوم کرد؟

- یافتن معنا در زندگی مان حیاتی است، اما چگونه آن را محاسبه می‌کنید؟

به علاوه چیزهایی در زندگی وجود دارند که لازم نیست سنجیده شوند. برخی افراد ورزش کردن را تنها به دلیل خودِ حس ورزش کردن دوست دارند. شمارش تکرار هر حرکت ورزشی ممکن است این حس لذت را کاهش دهد و باعث شود ورزش کردن برایشان بیشتر شبیه وظیفه به نظر برسد. این هیچ اشکالی ندارد (مثل همیشه ایده اصلی این مقاله را درک کنید و به هر شیوه‌ای که مناسب خودتان است از آن استفاده کنید).

سنجیدن همه مشکلات را حل نمی‌کند. سنجیدن راه حل نهایی برای تمام مسائل زندگی نیست. با این حال روش خوبی برای رصد کردن چیزهای مهم است: آیا در زمینه‌هایی که می‌گویید برایتان اهمیت دارند دست به کار می‌شوید و حضور می‌یابید؟

این ایده در عمل

اما حتی در مورد چیزهایی که نمی‌توان برایشان کمیتی تعیین کرد ممکن است سنجیدن مفید باشد و لازم نیست که این سنجش پیچیده یا زمان‌بر باشد.

شما نمی‌توانید عشق را بسنجید، اما می‌توانید راه‌های مختلفی را که با آن‌ها عشق را در زندگی خود نشان می‌دهید رصد کنید:

- هر روز یک یادداشت عاشقانه دیجیتال (پیامک، ایمیل، پیام صوتی، توئیت و...) برای شریک زندگی خود بفرستید و از راهبرد ساینفلد استفاده کنید تا زنجیره خود را قطع نکنید.

- هر هفته یک «قدردانی ناگهانی» در برنامه خود جا دهید که در آن برای یکی از دوستان نامه بنویسید و از او برای چیزی که انتظارش را ندارد تشکر کنید

- شما نمی‌توانید اصول اخلاقی را بسنجید، اما می‌توانید با فکر کردن درباره‌شان آن‌ها را رصد کنید:

- هر روز صبح سه ارزش مهم در زندگی‌تان را بنویسید.

- یک دفتر برنامه‌ریزی برای تصمیم‌هایتان داشته باشید تا همسوبودن تصمیم‌هایتان را با اصول اخلاقی خودتان رصد کنید.

چیزهایی که می‌سنجیم چیزهایی هستند که آن‌ها را بهبود می‌دهیم. چه چیزهایی را در زندگی خود می‌سنجید؟

ده درسی که از زدن اسکوات ۱۸۰ کیلو گرمی آموختم

هفته پیش با بالابردن وزنه ۱۸۴ کیلو گرمی رکورد قبلی خودم را جابه جا کردم.

من دوستان زیادی دارم که می توانند با وزنه های سنگین تری اسکوات بزنند - و تعداد کمی که معمولاً با وزنه های بیش از ۲۲۵ کیلو گرم اسکوات می زنند - اما این اولین باری بود که من از مرز ۱۸۰ کیلو گرم عبور کردم و بنابراین می خواهم چند درس را که در این راه آموختم با شما در میان بگذارم.

ده درسی که آموختم

۱. به جای قضاوت از جایگاه حضار، به میدان بیاوید. هر دوشنبه و پنجشنبه مقاله جدیدی با نظرات خودم درمورد عادت ها، عملکرد و بهبود در وبسایتم منتشر می کنم. من از نوشتن لذت می برم و سعی می کنم هر مقاله ام عالی باشد. با این حال هرکسی می تواند نظر خودش را با دیگران در میان بگذارد. آسان است که در بین حضار بنشینید و پیشنهاد دهید (یا انگشت اتهام خود را به سمت کسی بگیرید). بسیار سخت تر است که قدم به میدان بگذارید و دست به کار شوید. این یکی از دلایلی است که من وزنه برداری می کنم: صرفاً نمی خواهم نظراتم را با شما در میان بگذارم، بلکه می خواهم آن ها را در زندگی ام به کار ببرم.

۲. جلسه ورزشی تان را از دست ندهید. این دستورالعمل زدن اسکوات ۱۸۰ کیلو گرمی است:

- دو تا سه بار در هفته اسکوات بزنید.

- هر هفته یا دو هفته یک بار وزنه را دو کیلو گرم افزایش دهید.

- به مدت دو سال هیچ جلسه تمرینی را از دست ندهید.

با اطمینان کامل می گویم که بیشتر مردان جوان و سالم با پیروی از این برنامه ساده می توانند دو برابر وزن بدنشان وزنه بزنند. باین حال اعدادی که گفتم نکته اصلی نیستند.

نکته این است که مهم نیست چه برنامه ای دارید یا چقدر فکر می کنید باهوش هستید یا با چه ژن هایی متولد شده اید.

اگر عاشق یکنواختی شوید و پیوسته کار کنید، بقیه چیزها برایتان بی اهمیت می شوند.

۳. **وقتی شک دارید، آهسته تر حرکت کنید.** هدف اصلی این است که در تمام جلسات تمرین خود حاضر شوید و پیشرفت های اندکی داشته باشید و این یک معنای ساده دارد: صدمه نبینید. در هجده ماه گذشته، من با برنامه ساده ۵×۵ تمرین می کردم، اما در هفته های اخیر برنامه ام را به برنامه سنگین تر «اسکوات اسمولوف» تغییر دادم. در هفته پنجم برنامه اسمولوف بیشتر افراد چهار کیلو گرم به وزنه هفته قبل خود اضافه می کنند. من تصمیم گرفتم فقط دو کیلو گرم اضافه کنم. این هنوز هم نوعی پیشرفت بود، اما کمی جزئی تر، ایمن تر و قابل تحمل تر. اگر صدمه ببینید، حتی بهترین برنامه دنیا نیز بی فایده خواهد بود.

۴. **شما بازتابی از میانگین روزانه خود هستید.** تقریباً نتایجی که شما در هر زمینه ای از زندگی تان کسب می کنید بازتابی است از کارهایی که در یک روز معمولی انجام می دهید.

سرعت متوسط خود را افزایش دهید تا نتایج خود را بهبود ببخشید. قبلاً در هر تمرین اسکوات ۲۵ تکرار (پنج ست و هر ست پنج تکرار) انجام می‌دادم. در دو ماه اخیر، تعداد تکرارهایم به حدود ۳۵ تکرار در هر تمرین (و معمولاً با وزنه‌های سنگین‌تر) افزایش یافت. اگر گفتید چه اتفاقی افتاد؟ میانگینم افزایش پیدا کرد و بیشترین حد قدرتم نیز بیشتر شد.

۵. **مراقبت از خود بسیار مهم است.** تنش به تدریج انباشته می‌شود و بهبود ضروری است. من می‌دانستم که شدت تمریناتم با برنامه اسکوات اسمولوف افزایش پیدا می‌کند و بنابراین حواسم بود یاد بگیرم که چگونه خواب بهتری داشته باشم. چند روز به مدت ده ساعت خوابیدم و همچنین کار دیگری انجام دادم که تقریباً هیچ وقت انجام نمی‌دهم: تمرینات کششی پا انجام می‌دادم و تقریباً هر روز از فوم رولر^{۷۱} برای ماساژ استفاده می‌کردم. علی‌رغم شدت برنامه‌ام، افزایش تمرکز روی بهبود باعث حفظ توازنم شد. حتی برخی روزها پاهایم احساس تجدید قوا می‌کردند.

۶. **به حدی تلاش کنید که نتوانند شما را با کسی مقایسه کنند.** فعالیت بدنی یک خاصیت جادویی دارد که می‌تواند نگرانی ذهنی را از بین ببرد. این موضوع عادی است که وارد باشگاه شوید و نگران نوع نگاه اطرافیانتان به خودتان باشید.

- «اون یارو فکر می‌کنه من ضعیفم؟»

- «الآن شبیه احمق‌هام؟»

- «دارم این کار رو درست انجام می‌دم؟»

- «بقیه دارن خودشون رو با من مقایسه می‌کنن؟»



اگر به حد کافی تلاش کنید، این سؤال‌ها رفته‌رفته از ذهنتان پاک می‌شوند. وزنه‌تان وقتی به اندازه کافی سنگین شود، تمام توجه شما را به خودش معطوف می‌کند. دیگر برایتان مهم نیست که ورزشکاری در آن طرف باشگاه درباره شما چه فکری می‌کند. برایتان مهم نیست که بقیه شما را تماشا کنند یا توجهی به شما نکنند. برایتان مهم نیست که بیرون باران ببارد یا این که شلوارک ورزشی‌تان با کفش‌هایتان همخوانی نداشته باشد یا این که مردی که امروز صبح در صف صندوق پرداخت بود با شما رفتار بدی داشته باشد. تنها چیزی که در آن لحظه به آن اهمیت می‌دهید دوام آوردن است. به نظرم چیز قدرتمندی در آن وجود دارد. وقتی که میله را نگه داشته‌اید، اگر بتوانید یاد بگیرید لحظاتی به این که دنیا درباره شما چه فکری می‌کند توجهی نکنید، شاید بتوانید یاد بگیرید که در سایر بخش‌های زندگی خود نیز همین‌گونه باشید. مثل سر جلسه امتحان، سرتان روی برگه خودتان باشد.

۷. **قبل از شدت، روی حجم تمرکز کنید.** من بیشتر از یک دهه است که وزنه‌برداری می‌کنم، اما خیلی از این سال‌ها را صرف تمرین برای ورزش‌های دیگر کرده‌ام. از هجده ماه پیش بود که وقتم را فقط صرف وزنه‌برداری و به خصوص اسکوات زدن کردم. آهسته و با وزنه‌های ساده شروع کردم. با تمرکز روی انجام تکرارهای زیاد در مدت یک سال بعدش پایه قدرتی در خودم ایجاد کردم. نه تنها از امتحان کردن بیشترین تعداد حرکتی که می‌توانم در یک دست انجام بدهم اجتناب نکردم، بلکه تقریباً به مدت یک سال کمتر از یک دست پنج‌تایی حرکت نزدm. تنها پس از تحمل کردن حجم زیاد بود که تصمیم گرفتم شدتم را زیاد کنم. برنامه اسکوات اسمولوف به سخت و سنگین بودن معروف است اما چون با حجم زیاد خودم را آماده کرده بودم، می‌توانستم سختی و سنگینی‌اش را تحمل کنم. این روش نیازمند صبر است اما نتیجه می‌دهد.



۸. **چیزی را بسنجید.** ما بیشتر روزهای زندگی خود را در وضعیتی مبهم سپری می‌کنیم. آیا امروز در مقایسه با دیروز آدم بهتری هستید؟ پدر یا مادر بهتری هستید؟ رهبر بهتری هستید؟ دوست بهتری هستید؟ بیشتر روزها جواب‌دادن به این سؤالات ممکن است سخت باشد. به همین دلیل است که معتقدم باید خودمان را محک بزنیم و پیشرفت‌مان را بسنجیم.

هفت هفته پیش سعی کردم اسکوات ۱۸۵ کیلوگرمی بزنم و شکست خوردم. هفته پیش موفق شدم. می‌توانم بدون تردید به شما بگویم که امروز بهتر از هفت هفته پیش هستم؛ بدون هیچ بحثی، بدون خودبزرگ‌بینی، بدون حقه‌بازی و لاف‌زدن و با مدرکی واضح و شفاف. شاید مهم‌تر از هرچیز دیگری من می‌دانم که چه کسی هستم و چه کسی نیستم.

وقتی نتایج خود را می‌سنجید، نمی‌توانید از خودتان پنهان شوید. نمی‌توانید به خودتان دروغ بگویید. نمی‌توانید وانمود کنید که فرد دیگری هستید. از همه مهم‌تر، هیچ دلیلی برای ترس از شکست وجود ندارد زیرا نتیجه هرچه باشد شما خودتان را بهتر می‌شناسید. چه چیزی را در زندگی خود می‌سنجید؟

۹. **نتایج کوتاه‌مدت فقط زمانی مفیدند که از دید بلندمدت به آن‌ها نگاه کنیم.** تاریخ پر از افرادی است که ارزش‌ها، اصول اخلاقی، دوستان و خانواده خود را قربانی کرده‌اند تا نتیجه کوتاه‌مدتی به دست بیاورند. اگر شیفته یک هدف خاص هستید، چندان سخت نیست که در تصمیماتی که ممکن است بعداً از آن‌ها پشیمان بشوید استثنا («فقط همین یک بار») قایل شوید. با این حال اگر تصمیم‌های کوتاه‌مدت خود را با در نظر گرفتن ارزش‌های طولانی‌مدت خود ببینید، خوشحال‌بودن در لحظه بدون غفلت‌کردن از چیزی که واقعاً مهم است بسیار آسان‌تر می‌شود.



وقتی اسکوات ۱۸۵ کیلو گرمی را زدم، خوشحال بودم و به خودم افتخار می کردم. این موفقیتم را جشن گرفتم اما درعین حال می دانم که فرایند مهم تر از هدف است. قصد دارم از این موفقیت لذت ببرم، اما دوشنبه دوباره به باشگاه برمی گردم.

۱۰. اسکوات ۲۲۵ کیلو گرمی، هدف بعدی من تو هستی.



برای به دست آوردن سودهای کلان از ضررهای جزئی اجتناب کنید

در بسیاری از موارد، پیشرفت در این نیست که کارهای بیشتری را درست انجام دهیم، بلکه بسته به این است که کارهای کمتری را اشتباه انجام بدهیم.

برای این که منظورم را درک کنید بیاید به ژاپن سفر کنیم.

داستان جالب تلویزیون های ژاپنی

در دهه های پس از جنگ جهانی دوم، صنعت تولید در امریکا رشد کرد و توسعه یافت. سالیان سال شرکت های امریکایی از لحاظ کمیت و سودآوری رشد می کردند، حتی با وجود این که بسیاری از محصولاتشان کیفیت متوسطی داشت.

این صنعت پردرآمد و بی زحمت در دهه ۱۹۷۰ از میدان رقابت خارج شد. شرکت های ژاپنی مجموعه ای از تغییرات حیرت آور را رقم زدند که به آنها کمک کرد رقبای امریکایی خود را نابود کنند. همان طور که در یکی از مقالات هفته نامه نیویورکر نوشته شده بود:

«شرکت های ژاپنی بر آنچه «تولید ناب» شناخته می شود تمرکز کردند که در آن بی وقفه به دنبال حذف انواع عوامل مزاحم از فرایند تولید بودند و تا جایی پیش رفتند که فضاهای کاری را از نو طراحی کردند تا لازم نباشد کارگران وقت خود را با حرکت کردن یا چرخیدن برای دسترسی به ابزارشان تلف کنند. نتیجه این بود که کارخانه های ژاپنی پربازده تر و محصولات



ژاپنی مطمئن تر از محصولات امریکایی شدند. در سال ۱۹۷۴، سفارش برای تلویزیون های رنگی ساخت امریکا پنج برابر بیشتر از تلویزیون های ژاپنی بود. در سال ۱۹۷۹ کارگران امریکایی برای نصب قطعات تلویزیون ها به اندازه سه برابر زمان بیشتری صرف می کردند.^{۷۲}»

اصطلاحات رایج تجاری مانند کایزن^{۷۳}، تولید ناب و بهبود فرایند امروزه به قدری فراگیر هستند که ممکن است به راحتی از باریک بینی راهبرد ژاپنی ها چشم پوشی کنید.

دیدگاه اصلی که می خواهم در این جا به آن اشاره کنم تفاوت بین تمرکز بر «بهبود شدن» در مقابل «بدتر نشدن» است. سازندگان تلویزیون ژاپنی به دنبال کارگرهای باهوش تر یا مواد اولیه بهتر نبودند، آن ها صرفاً گفتند: «بیایید همان محصول را بسازیم اما کمتر اشتباه کنیم.» شرکت های ژاپنی با حذف چیزهایی که کار نمی کردند پیشرفت کردند، نه با ساختن محصولات بزرگ تر، بهتر یا توسعه یافته تر. این یک تفاوت مهم است که برای عادت ها، فرایندها و هر نوع هدفی نیز صدق می کند، نه فقط برای تلویزیون ها.

دو مسیر برای بهبود فرایند

این جا بین بهبود از طریق افزایش و بهبود از طریق کاهش تفاوت قایل می شویم.

بهبود از طریق افزایش بر بیشتر انجام دادن کارهای مفید متمرکز است:

تولید خودرو سریع تر، ساختن بلندگوی قوی تر و ساختن میز محکم تر. بهبود از طریق کاهش بر کمتر انجام دادن کارهایی بی حاصل متمرکز است: حذف اشتباه ها، کاهش پیچیدگی و کنار گذاشتن چیزهای غیر ضروری.

مفاهیم افزایش و کاهش در بسیاری از زمینه‌های زندگی کاربرد دارند.

تحصیلات

- افزایش: باهوش‌تر شوید و آی کیوی خود را افزایش دهید.
- کاهش: از اشتباه‌های احمقانه اجتناب کنید و خطاهای ذهنی کمتری مرتکب شوید.

سرمایه‌گذاری

- افزایش: درآمد بیشتری کسب کنید و به دنبال فرصت‌های رشد باشید.
- کاهش: به هیچ وجه پول خود را از دست ندهید. خطر کردن خود را محدود کنید.

طراحی وبسایت

- افزایش: دکمه فراخوان (cta) خود را بهبود ببخشید و تبادلهای خود را بیشتر کنید.
- کاهش: عوامل گرافیکی روی صفحه را که موجب حواس پرتی بازدیدکنندگان می شود حذف کنید.

بیسبال

- افزایش: ضربه‌های بیشتری بزنید.
- کاهش: اوت‌های کمتری داشته باشید.

ورزش

- افزایش: شدت تمرینات خود را بیشتر کنید.

- کاهش: جلسات تمرین کمتری را از دست بدهید.

تغذیه

- افزایش: از یک رژیم غذایی جدید شامل غذاهای سالم پیروی کنید.

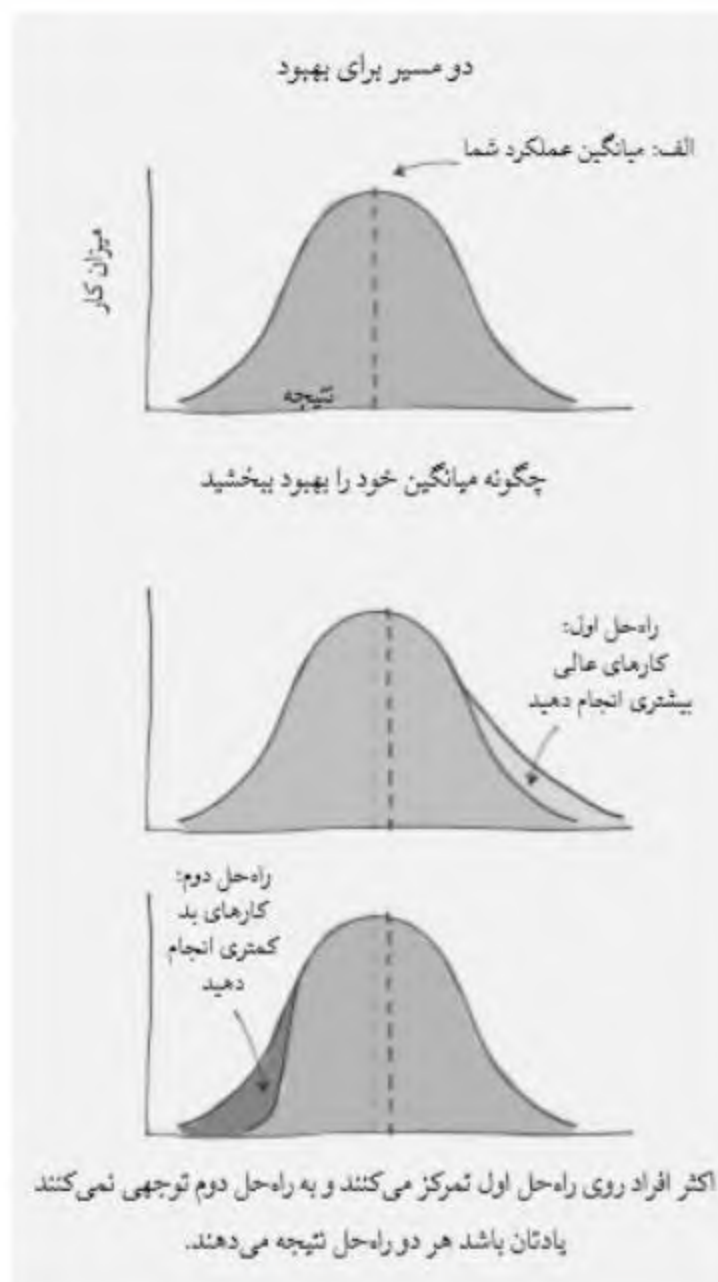
- کاهش: غذاهای ناسالم کمتری بخورید.

بسیاری از این رویکردها مشابه به نظر می‌رسند، اما یکسان نیستند. مثال تغذیه را در نظر بگیرید. خوردن غذای سالم و پرهیز از غذای ناسالم ممکن است بسیار شبیه به نظر برسند، اما درمورد اول تمرکز شما بر «چگونه بهتر غذا خوردن» است، درحالی‌که درمورد دوم روی «چگونه بدتر غذا خوردن» تمرکز می‌کنید. در موقعیت اول شما به دنبال افزایش جنبه‌های مثبت هستید و در موقعیت دیگر به دنبال کاهش جنبه‌های منفی^{۷۴}.

بهبود از طریق کاهش

تقریباً هر مدیری در جهان می‌خواهد «کارهای بزرگ بیشتری انجام بدهد»، اما افراد کمی می‌خواهند «کارهای بد کمتری انجام بدهند». ما عاشق عملکرد رو به جلو و پیش‌رونده هستیم. هر ورزشکاری می‌خواهد فوق‌العاده بازی کند. هر صاحب کسب‌وکاری می‌خواهد فروش خارق‌العاده داشته باشد. هر نویسنده‌ای می‌خواهد کتابی پرفروش بنویسد. میل ما

برای رسیدن به سطح بالای عملکرد باعث می شود بی حد و اندازه بر قسمت جلویی منحنی تمرکز کنیم.



نمودار شماره ۳



از بین بردن اشتباه‌ها روشی برای بهبود است که دست کم گرفته می‌شود. در زندگی واقعی، اغلب آسان‌تر است که عملکرد خود را با کاهش جنبه‌های منفی به جای افزایش جنبه‌های مثبت بهبود ببخشید. کاهش دادن عملی‌تر از افزایش دادن است و دو دلیل برای آن وجود دارد.

یکم: معمولاً حذف خطاها ساده‌تر از رسیدن به عملکرد رو به جلو و پیش‌رونده است. با نوشتن مرحله به مرحله فرایند اغلب می‌توانید چند بخش را که کاهش‌پذیر یا حذف‌شدنی هستند تشخیص دهید. ساده‌ترین بهبودهایی که روی وب‌سایت‌م انجام دادم به دلیل حذف عوامل غیرضروری بود.

دوم: برای بهبود از طریق کاهش لازم نیست به سطح بالاتری از عملکرد دست پیدا کنید. این روش براساس بیشتر انجام دادن کارهایی است که قابلیت انجام آن‌ها را دارید. این روش براساس کاهش این احتمال است که کمتر از توان خود عمل کنید.

یکی از بهترین راه‌ها برای به دست آوردن سودهای کلان اجتناب از ضررهای جزئی است.

محدودیت‌ها شما را بهتر می‌کنند

چرا محدودیت‌های درست باعث ارتقای عملکرد می‌شوند؟

در سال ۱۹۳۰ معلم ۲۳ ساله‌ای به نام خوان کارلوس چریانی^{۷۵} در اروگوئه ورزش جدیدی ابداع کرد. چریانی می‌خواست ورزشی طراحی کند که شبیه به فوتبال باشد، اما دانش‌آموزانش بتوانند در طول سال در فضای بسته آن را بازی کنند. ورزشی که اختراع کرد با اسم فوتسال شناخته شد.^{۷۶}

فوتسال بسیار شبیه به فوتبال است، اما چند تفاوت مهم دارد. نخست: زمین بازی بسیار کوچک‌تر است. (چریانی این ورزش را طوری طراحی کرد که بتوان آن را در زمین بسکتبال باشگاه هم بازی کرد). دوم: توپ کوچک‌تر است و از یک توپ فوتبال معمولی شتاب کمتری دارد. سوم: در هر سمت زمین فقط پنج بازیکن حضور دارند درحالی‌که در یک مسابقه عادی فوتبال هر تیم شامل یازده بازیکن است.

ترکیب این عوامل - زمین بازی کوچک‌تر و توپ با شتاب کمتر - باعث شده بازیکن‌های فوتسال مهارت‌های حرکت خلاقانه‌تری با توپ داشته باشند، زیرا دائماً در مکان‌های شلوغ بازی می‌کنند. به‌علاوه چون تعداد بازیکن‌ها کمتر است، هر بازیکن خیلی بیشتر از حد معمول یک مسابقات فوتبال توپ را لمس می‌کند. درواقع طبق تحقیقات دانیل کویل^{۷۷} در کتابش، راز استعداد^{۷۸}، بازیکنان فوتسال در یک بازی معمولی ششصد درصد بیشتر از بازیکنان فوتبال توپ را لمس می‌کنند.



در دهه‌های ۱۹۳۰ و ۱۹۴۰، فوتسال از اروگوئه به برزیل راه پیدا کرد و برزیلی‌ها عاشق این بازی جدید شدند. (حتی امروزه که بیش از ۷۵ سال از آن زمان می‌گذرد، در برزیل فوتسال بیشتر از فوتبال بازی می‌شود.) به‌آسانی نمی‌توان قضاوت کرد که چرا فوتسال تا این حد در برزیل محبوب شد، اما یک چیز مسلم است: برزیلی‌های جوانی که در دهه‌های ۱۹۴۰ و ۱۹۵۰ با فوتسال بزرگ شدند مهارت‌های فنی و کنترل توپ فوق‌العاده‌ای داشتند.

درنهایت این بچه‌ها بزرگ شدند و از فوتسال به سراغ فوتبال رفتند. خلاقیت ورزشی‌ای که آن‌ها در طی آن بازی‌های فوتسال در خود پرورش دادند به برزیلی‌ها کمک کرد تا در سطح جهانی بدرخشند. در مدت دوازده سال بین سال‌های ۱۹۵۸ تا ۱۹۷۰ چهار جام جهانی برگزار شد و برزیل سه جام را برد.

محدودیت‌ها پرورش مهارت را سرعت می‌بخشند

گله و شکایت از محدودیت‌های زندگی‌مان کاری رایج است: وقت کم، منابع مالی محدود، ارتباطات کم و منابعی که به‌زور کفاف می‌دهند. مطمئناً برخی از این محدودیت‌ها مانع ما می‌شوند. بااین‌حال یک جنبه مثبت نیز وجود دارد. محدودیت‌های زندگی اغلب ما را به تصمیم‌گیری‌ها و پرورش استعدادهایی مجبور می‌کنند که بدون وجود این محدودیت‌ها پرورش پیدا نمی‌کردند. محدودیت‌ها باعث ایجاد خلاقیت و تقویت مهارت می‌شوند.

همان‌طور که محدودیت‌های فوتسال بچه‌های برزیلی را وادار کرد تا خلاقیت و مهارت‌های بهتری در کنترل توپ در خود پرورش دهند، محدودیت‌ها می‌توانند باعث پرورش مهارت‌های شما شوند. از بسیاری جهات رسیدن به سطح بالای عملکرد صرفاً به انتخاب محدودیت‌های درست بستگی دارد.

چگونه می‌توان محدودیت‌های درست را انتخاب کرد؟

تا جایی که من می‌دانم سه مرحله اصلی وجود دارد که باید هنگام استفاده از محدودیت‌ها برای بهبود مهارت‌های خود آن‌ها را دنبال کنید.

۱. تصمیم بگیرید می‌خواهید چه مهارت خاصی را پرورش دهید.

هرچه مهارت خاص‌تر باشد، طراحی محدودیت خوب ساده‌تر می‌شود. مثلاً فوتسال به بازیکنان کمکی نکرد تا مهارت خوب بودن در فوتبال را پرورش دهند. چنین مهارتی خیلی کلی است. فوتسال به آن‌ها کمک کرد مهارت‌های خلاقانه کنترل توپ را در خود پرورش دهند. بعدها معلوم شد این مهارت‌ها در بازی فوتبال فوق‌العاده‌اند.

➤ به همین ترتیب شما نباید سعی کنید مهارت «خوب بودن در بازاریابی» را پرورش دهید. چنین مهارتی خیلی گسترده است. در عوض روی یادگیری نحوه نوشتن تیتروهای جذاب یا تجزیه و تحلیل داده‌های وبسایت تمرکز کنید؛ مهارت‌هایی که خاص و مشخص هستند.

۲. محدودیتی طراحی کنید که نیازمند استفاده از این مهارت خاص است.

سه گزینه اصلی برای طراحی یک محدودیت وجود دارد: زمان، منابع، محیط.

- **زمان:** زمان کمتری برای انجام یک کار به خودتان بدهید یا طوری برنامه‌ریزی کنید که وادار شوید پیوسته و مداوم روی یک مهارت کار کنید.

- **منابع:** برای انجام یک کار منابع کمتر (یا منابع مختلف) به خودتان اختصاص دهید.

- **محیط:** طبق یکی از مطالعات، اگر به جای بشقاب‌های سی‌سانتی‌متری در بشقاب‌های ۲۵ سانتی‌متری غذا بخورید، در مدت یک سال ۲۲ درصد کالری کمتری مصرف خواهید کرد. یک تغییر ساده در محیط می‌تواند به نتایج فوق‌العاده‌ای منجر شود. به نظر من، محدودیت‌های محیطی از همه بهترند، زیرا بدون این‌که متوجه باشید بر رفتار شما تأثیر می‌گذارند.

۳. بازی را انجام دهید.

محدودیت‌ها می‌توانند پرورش مهارت را سرعت بخشند، اما آن‌ها قرص جادویی نیستند. شما هنوز هم باید وقت بگذارید. بهترین فوتبالیست‌های برزیلی همچنان تمام وقت فوتسال بازی می‌کردند. بدون تمرین و تکرار، بهترین برنامه‌ها بی‌فایده‌اند. مهم‌ترین چیز انجام تکرارهایتان است.

این ایده در عمل

من در حال حاضر در حال امتحان کردن محدودیت‌های مختلف هستم تا مهارت‌هایم را در زمینه‌های خاص تقویت کنم. در ادامه به چند مهارت می‌پردازم که روی پرورش آن‌ها کار کرده‌ام و محدودیت‌هایی که برای خودم تعیین کردم تا این پرورش اتفاق بیفتد:

مهارت‌های نویسندگی. من می‌خواهم نویسنده بهتری باشم بنابراین طوری برنامه‌ریزی کرده‌ام که باید هر دوشنبه و پنجشنبه یک مقاله جدید منتشر کنم. این برنامه محدودیت من است. مهم نیست که مقاله چقدر خوب یا بد است. مهم نیست که چقدر کوتاه یا بلند است.

من باید هر دوشنبه و پنجشنبه چیزی منتشر کنم. این کار من را وادار می‌کند که خلاق باشم



و کاری را انجام دهم که نویسندگان خوب انجام می‌دهند: نوشتن. این طور نیست که همیشه عالی بنویسم اما دو سال است که به این برنامه پایبند بوده‌ام و بیشتر از ۲۰۰ هزار کلمه نوشته‌ام.

مهارت‌های داستان‌پردازی. دوستانی دارم که داستان‌پردازان فوق‌العاده‌ای هستند. من هیچ‌وقت در این زمینه عالی نبوده‌ام، اما دوست دارم بهتر شوم. محدودیتی برای خودم قایل شده‌ام که بدون پاورپوینت سخنرانی کنم. در پنج سخنرانی اخیرم هیچ پاورپوینتی نداشتم و از چند عکس ساده استفاده کردم. بدون متنی که بتوانم به آن تکیه کنم محدودیتی طراحی کرده‌ام که مجبورم می‌کند داستان‌های بهتری تعریف کنم تا خودم را جلوی حضار شرمنده نکنم.

مهارت‌های قدرتی. من فقط سه روز در هفته وزنه‌برداری می‌کنم. در نظر کسی که ورزش نمی‌کند، ممکن است زیاد به نظر برسد اما بسیاری از ورزشکاران قدرتی چهار تا شش روز در هفته تمرین می‌کنند، گاهی دوبار در روز. با وجود زمان کمی که برای تمرین دارم، اگر بخواهم پیشرفت کنم، باید خیلی حساب‌شده تمرین کنم. در حال حاضر قبل از هر چیزی اولویتم قدرت‌بنیادی است. زمانی که سطح قدرتم بیشتر شد، به سراغ پرورش اصول فنی پیچیده‌تر می‌روم.

شما می‌خواهید در چه چیزی عالی شوید؟ چه مهارت‌هایی را می‌خواهید پرورش دهید؟ مهم‌تر از همه، برای رسیدن به آن‌ها چه محدودیت‌هایی می‌توانید برای خودتان تعیین کنید؟

^{۷۹} تسلط بر هنر اعتماد به نفس با باب متایاس

باب متایاس در سال آخر دبیرستان ورزشکار دوومیدانی با استعدادی شده بود. او می‌توانست

سریع بدود و پرش‌های بلند و پرتاب‌های دور انجام دهد. با توجه به استعدادهای مختلف متیاس، مربی دبیرستانش به او پیشنهاد کرد که ورزش ده‌گانه^{۸۰} را که ترکیبی توان‌فرسا از ده رشته ورزشی دوومیدانی بود امتحان کند.

متیاس بلافاصله موفق و در اولین رقابتش پیروز شد و فقط چند ماه طول کشید تا واجد شرایط شرکت در المپیک ۱۹۴۸ لندن شود.

درحالی‌که هنگام شروع رقابت‌ها متیاس کاملاً ناشناخته بود، در آن المپیک کولاک کرد. در چهار مسابقه از ده مسابقه اول شد و مدال طلا را کسب کرد. متیاس که فقط هفده سال داشت و به‌تازگی دبیرستان را تمام کرده بود جوان‌ترین دارنده مدال طلا در مسابقات دوومیدانی شد. وقتی خبر پیروزی او به زادگاهش، تولاره^{۸۱}، در ایالت کالیفرنیا رسید، سوت کارخانه آن شهر به مدت ۴۵ دقیقه متوالی به صدا درآمد. او نوجوان ناشناخته‌ای بود که وارد المپیک شد و با عنوان قهرمان ملی به آمریکا بازگشت.

چگونه این جوان ناشناخته اعتمادبه‌نفس لازم برای کسب مدال طلا در بزرگ‌ترین رقابت جهانی را به دست آورد؟ متیاس چه ذهنیتی در رقابت‌هایش داشت؟ و چه چیزهایی از این ذهنیت او می‌توانیم یاد بگیریم؟

هنر اعتمادبه‌نفس

متیاس سال‌ها بعد، پس از پایان دوران فعالیت حرفه‌ای‌اش، مربی ورزشکار جوانی در رشته پرش با نیزه بود که برای ثبت رکوردی جدید در پرش‌هایش به مشکل خورده بود.

ماجرا از این قرار است که ورزشکار جوان بارها و بارها موفق نشد از روی میله بپرد. ورزشکار

که از عملکرد ضعیف خود آگاه بود به میله نگاه کرد و احساس ترس و ناامیدی وجودش را فراگرفت. او شروع کرد به شک‌وتزدید درمورد خودش و می‌خواست دست از تلاش بکشد.

متیاس پس از چند لحظه تأمل کردن دربارهٔ موقعیت به مرد جوان نگاه کرد و گفت: «قلبت رو بنداز اون طرف میله تا بدنت دنبالش بره^{۸۲}».



تصویر شماره ۳. پاب متیاس در حال انجام پرش با نیزه‌ی چهارمتری در المپیک ۱۹۵۲ هلسینکی، فنلاند. او در این رقابت‌ها برای بار دوم به مدال طلا دست یافت. (منبع عکس: مارک کانن - مجموعه‌ی تصاویر لایف - عکس‌های گتی)

فضای خالی



در هر پرش با نیزه، لحظه‌ای وجود دارد که ورزشکار باید نیزه (تنها تکیه‌گاهش برای اتصال به زمین و تنها چیزی که می‌تواند کنترلش کند) را رها کند و در یک فضای خالی معلق شود، بدون این که کاملاً مطمئن باشد آیا از بالای میله عبور خواهد کرد یا نه.

طبق تجربیاتم، زندگی نیز تقریباً همین‌گونه است. اگر بخواهید، می‌توانید به آنچه می‌دانید تکیه کنید تا همان جایی که هستید بمانید. اما اگر می‌خواهید به سطح بالاتری بروید و بفهمید که سقف توانایی شما دقیقاً کجاست، باید قلبتان را به آن طرف میله بیندازید و پا به فضای خالی بگذارید.

مسئله این است: ما معمولاً فکر می‌کنیم فضای خالی صرفاً مرحله‌ای است که باید از آن عبور کنیم. فکر می‌کنیم حالتی گذراست، لحظه‌ای از بلاتکلیفی در راه رسیدن به چیزی دیگر. اما فضای خالی می‌تواند خیلی فراتر از این باشد. فضای خالی جایی است که رشد می‌کنیم، جایی است که اعتماد به نفس به دست می‌آوریم، جایی است که خود واقعی‌مان را نشان می‌دهیم. از بسیاری جهات، فضای خالی جایی است که ما به خودمان می‌آییم.

گذر از لحظه بلاتکلیفی و مواجهه با بازه‌ای از تردید؛ آن وقت است که خودمان را کشف می‌کنیم.

از بسیاری جهات اعتماد به نفس صرفاً پشتکار در عبور از فضای خالی است. اعتماد به نفس عزم است. اعتماد به نفس اراده قوی در مواجهه با مشکلات است. اعتماد به نفس سرسختی ذهنی است. بیشتر اوقات اعتماد به نفس صرفاً اراده رها کردن چیزی راحت و بی‌دردسر، معلق شدن در فضای عدم قطعیت و اعتماد به این است که مشکلی پیش نخواهد آمد.

«قلبیت را آن طرف میله بینداز تا بدنت دنبالش برود.»



پنج درس درمورد اشتباه کردن

به طور کلی زمانی که پای اشتباه کردن و تصمیم گیری های بزرگ زندگی در میان باشد، ما به غایت به خودمان سخت می گیریم.

- اگر آشنایی با پنج نفر اول که به ما معرفی می شوند به ازدواج ختم نشود، فکر می کنیم سرنوشتمان این است که تا ابد تنها بمانیم.

- اگر به مدرسه برویم، مدرک بگیریم و سال ها صرف یادگیری و تمرین شغلی کنیم که در نهایت بفهمیم از آن متنفریم و زودتر متوجه این موضوع نشده باشیم، احساس شکست می کنیم.

- اگر رؤیای ما این باشد که کتابی بنویسیم یا کاری مردمی انجام دهیم یا چیزی با ارزش خلق کنیم و در اولین تلاشمان به مشکل برخوردیم، با خودمان می گوئیم که من برای این کار ساخته نشده ام.

در چنین شرایطی، زمانی که سعی داریم کاری پیچیده و چندجانبه انجام دهیم، من معتقدم اشتباه کردن درواقع نشانه این است که درست پیش می روید.

دلیلش این است:

انتخاب اول در مقابل انتخاب مطلوب

بنابر دلایلی معمولاً انتظار داریم اولین انتخابمان انتخابی مطلوب باشد. باین حال کاملاً طبیعی است که انتخاب اولتان نادرست یا اشتباه باشد. این امر مخصوصاً درمورد تصمیمات مهمی که در زندگی می‌گیریم صدق می‌کند.

مثلاً:

۱. **پیدا کردن فرد مناسب برای ازدواج.** به اولین کسی که به شما معرفی شد فکر کنید. آیا این شخص بهترین انتخاب شما برای شریک شدن در زندگی بود؟ حتی از آن هم به عقب‌تر برگردید و اولین کسی را که از او خوشتان می‌آمد تصور کنید. پیدا کردن شریک عالی برای زندگی امر پیچیده‌ای است و این که از خودتان انتظار داشته باشید در اولین تلاش او را پیدا کنید نامعقول است. به ندرت پیش می‌آید که اولین نفر نیمه گمشده‌تان باشد.

۲. **انتخاب شغل.** احتمال این که در ۲۲ سالگی شغلی انتخاب کنید که برای شما در چهل سالگی عالی باشد چقدر است؟ یا در سی سالگی؟ یا حتی در ۲۵ سالگی؟ به این فکر کنید که از آن زمان تاکنون چقدر درمورد خود آموخته‌اید. رشد و تغییرات زیادی در مدت زندگی اتفاق می‌افتد. دلیلی ندارد که باور کنید زمانی که فارغ‌التحصیل می‌شوید مسیر شغلی‌تان باید به راحتی مشخص شود.

۳. **شروع یک کسب و کار.** بعید است اولین ایده کسب و کار شما بهترین ایده‌تان باشد. احتمالاً حتی ایده خوبی هم نخواهد بود. این واقعیت کارآفرین بودن است. (من در اولین ایده کسب و کارم کمتر از دو دلار از دست دادم.)

وقتی که پای مسائل پیچیده‌ای مانند تعیین ارزش‌های موردنظران برای انتخاب شریک



زندگی‌تان یا انتخاب مسیر شغلی‌تان در میان باشد، اولین تلاش شما به‌ندرت به نتیجه مطلوب منجر می‌شود.

پنج درس درمورد اشتباه کردن

اشتباه کردن آن قدر هم که تصور می‌کنیم بد نیست. من اشتباه‌های زیادی کرده‌ام و پنج درس مهم از تجربیاتم یاد گرفته‌ام.

۱. **تصمیماتی که بعداً نامناسب به نظر می‌رسند نشانه رشد هستند، نه نشانه بی‌مصرفی یا هوش کم شما.** وقتی به تصمیمات یک سال پیش خود نگاه می‌کنید، باید امیدوار باشید چند تصمیم که اکنون احمقانه به نظر می‌رسند پیدا کنید، زیرا این بدین معناست که در حال رشد کردن هستید. اگر صرفاً در منطقه امنی زندگی کنید که می‌دانید نمی‌توانید اشتباه کنید، هیچ‌گاه به ظرفیت واقعی خود نخواهید رسید. اگر درمورد چیزی آن قدر بدانید که بتوانید در اولین تلاش تصمیم مطلوب را بگیرید، یعنی خودتان را به چالش نمی‌کشید.

۲. **به این دلیل که انتخاب اول شما احتمالاً اشتباه است، بهترین کاری که می‌توانید انجام دهید این است که دست‌به‌کار شوید.** هرچه سریع‌تر از اشتباه کردن درس بگیرید، زودتر می‌توانید چیزی را که درست است کشف کنید. برای موقعیت‌های پیچیده‌ای مانند روابط یا کارآفرینی، شما باید عملاً قبل از این که احساس آمادگی کنید دست‌به‌کار شوید، زیرا امکان ندارد کسی قبل از شروع واقعاً آماده باشد. بهترین راه برای یادگیری شروع تمرین است.

من معتقدم این هم یکی از دلایلی است که تاریخ تکرار می‌شود. موقعیت‌های زیادی وجود دارد که بدون تجربه کردن آن‌ها نمی‌توان درکشان کرد. حتی اگر نظر هر کارشناسی را در



زمینه‌ای برسید، تنها راه پیشرفت در زندگی خودتان این است که امتحان کنید. البته همه امتحان‌ها طبق برنامه پیش نمی‌رود و در نتیجه همان‌طور که هر فرد فرایند یافتن مسیر خودش را تجربه می‌کند، اشتباه‌های یکسانی را بارها و بارها تکرار می‌کند.

۳. مباحثی را که به قدری بزرگ هستند که نمی‌توان به آن‌ها مسلط شد به کارهای کوچک تری که تسلط بر آن‌ها امکان‌پذیر است تقسیم کنید. من نمی‌توانم به هر کسب‌وکاری نگاهی بیندازم و به شما بگویم باید چه کار کنید. کارآفرینی مبحث بسیار گسترده‌ای است، اما می‌توانم به هر وب‌سایتی نگاه کنم و بگویم که چگونه برای ساختن یک فهرست ایمیل آن را بهینه کنید، زیرا این مبحث آن قدر ساده و ابتدایی است که در آن کمی سر رشته دارم. اگر می‌خواهید انتخاب‌های اول دقیق‌تری داشته باشید، در زمین کوچک‌تری بازی کنید. مثل همان سخن معروف نیلز بور^{۸۳}، برنده جایزه نوبل فیزیک، که گفت: «متخصص کسی است که تمام اشتباه‌هایی را که می‌شود در یک حوزه بسیار محدود انجام داد انجام داده باشد.»

۴. زمانی باید به غریزه‌تان اعتماد کنید که دانش یا تجربه لازم برای پشتیبانی از آن را داشته باشید. شما می‌توانید به خودتان اعتماد داشته باشید تا در زمینه‌هایی که در آن‌ها مهارت قطعی دارید تصمیم‌های دقیقی بگیرید. در هر زمینه دیگر، تنها راه برای کشف این که چه چیزی درست است روی آوردن به فلسفه آزمایش کردن است.

۵. این واقعیت که شکست می‌خورید بهانه‌ای نیست که انتظار شکست داشته باشید. دلیلی ندارد که صرفاً چون قرار است چند انتخاب اشتباه داشته باشید افسرده شوید یا دست از تلاش بردارید. از آن مهم‌تر، باید هر دفعه بیشتر تلاش کنید زیرا این تلاش و تمرین است که فرایند یادگیری را پیش می‌برد. این‌ها ضروری هستند، حتی اگر شکست بخورید. بدانید که هر تصمیمی به خودی خود محکوم به شکست نیست اما شکست‌های گاه‌وبی‌گاه هزینه‌ای است که

اگر می‌خواهید اشتباه نکنید باید بپردازید. انتظار پیروزی داشته باشید و از ابتدا با همین انتظار دست به کار شوید.

اولین انتخاب شما به ندرت انتخابی مطلوب است. همین الآن این گزینه را انتخاب کنید، از قضاوت کردن خود دست بردارید و رشد کردن را شروع کنید.

هدف مهم‌ترین چیز نیست

لحظه‌ای تصور کنید زندگی شما مثل ماجراجویی برای یافتن گنج است.

خیلی تصور نابجایی هم نیست. مثل هر گنج‌یاب خوب دیگری شما یک نقشه دارید که راهنمایی‌تان می‌کند. در زندگی این نقشه محل زندگی شما در کهکشان است.

برخی از مناطق روی نقشه را به خوبی می‌شناسید. این مناطق عبارت‌اند از مکان‌ها، افراد و چیزهایی که با آن‌ها آشنا هستید و بخشی از زندگی روزمره شما هستند.

مناطق دیگر نقشه برای شما ناآشنا هستند. این مناطق که هنوز آن‌ها را کاوش نکرده‌اید محل نقاط عطف زندگی شما هستند که می‌توانید رسیدن به آن‌ها را تصور کنید، اما تاکنون موفق نشده‌اید به آن‌ها برسید. این بخش کشف‌نشده از نقشه جایی است که امیدها، اهداف و رؤیاهای شما در آن قرار دارند. این اهداف مانند تکه‌های کوچکی از گنجی مدفون هستند که در جایی از نقشه پنهان شده‌اند، جایی که شما امیدوارید به‌زودی به آن برسید.

یک روز هدف خاصی توجه شما را به خود جلب می‌کند و تصمیم می‌گیرید که ماجراجویی خود را برای یافتن گنج آغاز کنید.

جست‌وجو برای گنج مدفون

شما پیاده‌روی طولانی خود را به سمت گنجتان شروع می‌کنید و در طول مسیر با یکی دو چالش روبه‌رو می‌شوید. از همین اول راه مسیر واقعی کم‌کم از آن گنج مدفونی که تصورش را



می‌کردید متفاوت می‌شود. وقتی سرانجام به محل گنج می‌رسید، اوضاع بدتر می‌شود.

در تمام این مدت، شما یک صندوقچه پر از طلا تصور می‌کردید، اما بعد از یافتن گنج تنها چیزی که می‌توانید ببینید چند تکه نقره و چند عتیقه است. این اشیا قطعاً به نوبه خودشان ارزشمندند اما چیزی نیستند که در این مدت به آن فکر می‌کردید.

با خودتان می‌گویید: «این اون گنجی نیست که تصور می‌کردم! احتمالاً مسیر رو اشتباه اومدم. این همه وقت تلف کردم.»

بعد از چند لحظه تفکر، از خود می‌پرسید: «همم... شاید باید هدفم رو عوض کنم. شرط می‌بندم یه جای دیگه گنج بزرگ‌تری وجود داره.»

نظریه در مقابل عمل

من هم شرایطی مشابه مثال گنج‌یابی را تجربه کرده‌ام. احتمالاً شما هم تجربه کرده باشید.

منظورم شرایطی است که هدفی که برای دنبال کردن آن هیجان‌زده بودیم - مدرک گرفتن، شروع برنامه ورزشی جدید و تغییر شغل - عملاً خیلی متفاوت با آنچه در نظر داشتیم از آب درآمده است.

وقتی این اتفاق می‌افتد، طبیعی است که احساس ناامیدی، سردرگمی یا سرخوردگی کنید، اما به نظرم مشکل اصلی ریشه در دیدگاه ما در مورد گنج‌یابی دارد.

اهداف در نقش قطب‌نما



مشکل گنج‌یابی این است که اکثر مردم تمام وقت خود را صرف فکر کردن به گنج می‌کنند، اما سریع‌ترین راه برای رسیدن به یک مکان خاص این است که قطب‌نمای خود را تنظیم و شروع به حرکت کنید.

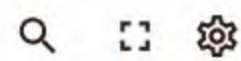
ایده پشت این کار این است که با اعتقاد راسخ به هدف خود پایبند باشید. بااراده و مصمم روی جایی که می‌خواهید برسید تمرکز کنید، اما سپس کار عجیبی انجام دهید. میل به دستیابی به هدفی خاص را رها کنید و در عوض روی مسیر پیش رو تمرکز کنید.

تمام انرژی خود را صرف مسیر کنید، در لحظه حضور داشته باشید و به مسیری که در آن قدم برمی‌دارید متعهد باشید. بدانید که با اطمینان در حال قدم برداشتن در یک مسیر مشخص هستید و این مسیر مناسب شماست، اما هیچ‌گاه درگیر دستیابی به نتیجه‌ای خاص یا رسیدن به هدفی خاص در مدت‌زمانی مشخص نشوید.

به عبارت دیگر، هدف شما قطب‌نمای شماست نه گنج مدفونتان. هدف جهت شماست، نه مقصد شما. هدف مأموریتی است که دارید و مسیری است که در آن قدم برمی‌دارید. هر چیزی که این مسیر به آن منتهی می‌شود - هر گنجی که در این سفر پیدا می‌کنید - چندان بد نیست اما تعهد به پیمودن مسیر است که اهمیت دارد.

«اهمیت ندهید که ممکن است چه اتفاقی بیفتد.»

«تا اون جایی که من می‌دونم، [موفقیت] صرفاً اینه که بذارید کائنات بدونه که شما چی می‌خواین و برای رسیدن بهش تلاش کنین و هم‌زمان اهمیت ندین که ممکنه چه اتفاقی بیفته. وظیفه شما این نیست که بفهمید این اتفاق چطور قراره براتون رخ بده بلکه وظیفه‌تون



اینه که دری رو که داخل سرتون هست باز کنین. وقتی درها توی زندگی واقعی تون باز شدن، از اون‌ها رد بشین. اگه فرصتتون رو از دست دادین، نگران نباشین. همیشه در دیگه‌ای هست که باز بشه.»^{۸۴}

جیم کری

اهداف خود را انتخاب و سپس آن‌ها را فراموش کنید. در قفسه بگذاریدشان. اطمینان داشته باشید که مسیرتان درست است و تمام انرژی خود را صرف پیمودن آن مسیر کنید. اهداف خوب به زندگی شما جهت می‌دهند. این اهداف به شما این امکان را می‌دهند که به یک ماجراجویی پایبند باشید. آن‌ها مانند سکان قایق هستند و همان‌طور که با جریان آب حرکت می‌کنید، انرژی و توجه شما را در مسیر خاصی هدایت می‌کنند.

همه ما نقشه‌ای برای اکتشاف داریم. مسیری را انتخاب و سپس حرکت کنید.^{۸۵}

درون ذهن دانشمندی دیوانه

تا چندین دهه، بزرگ‌ترین پزشکان و محققان جهان معتقد بودند که زخم معده که در نهایت به سرطان معده منجر می‌شود ناشی از استرس، غذاهای تند و اسید زیاد در معده است.

بری مارشال^{۸۶} این حرف را قبول نداشت. مارشال پزشک و محقق میکروبی‌شناس استرالیایی بود که اعتقاد داشت زخم معده صرفاً اثر جانبی زندگی پرمشغله و پراسترس یا شام بیش از حد تند نیست. در عوض او معتقد بود عامل ایجاد زخم معده باکتری است. به بیان دقیق‌تر، او معتقد بود که زخم معده را هلیکوباکتر پیلوری ایجاد می‌کند.

اما این فرضیه یک مشکل داشت:

مارشال و همکارش تقریباً تنها کسانی بودند که این فرضیه عجیب و غریب را قبول داشتند. مارشال علی‌رغم اعتقادش نتوانسته بود ارتباط بین باکتری و زخم معده را در آزمایش‌هایش روی خوک‌ها اثبات کند و حالا بودجه تحقیقاتی‌اش رو به اتمام بود. در همان حال، سالانه هزاران نفر بر اثر سرطان معده جان خود را از دست می‌دادند.

دانشمند دیوانه مارشال که از این وضعیت به تنگ آمده بود تصمیم گرفت خودش دست‌به‌کار شود و یکی از جسورانه‌ترین آزمایش‌های علمی شخصی را انجام داد.

جولای ۱۹۸۴، مارشال بشری حاوی مایعی کدر و قهوه‌ای‌رنگ در دست گرفت که مملو از هلیکوباکتر پیلوری بود و آماده شد تا آن را یکباره ببلعد. او «در یک نفس آن را سر کشید و بقیه روز چیزی نخورد.»

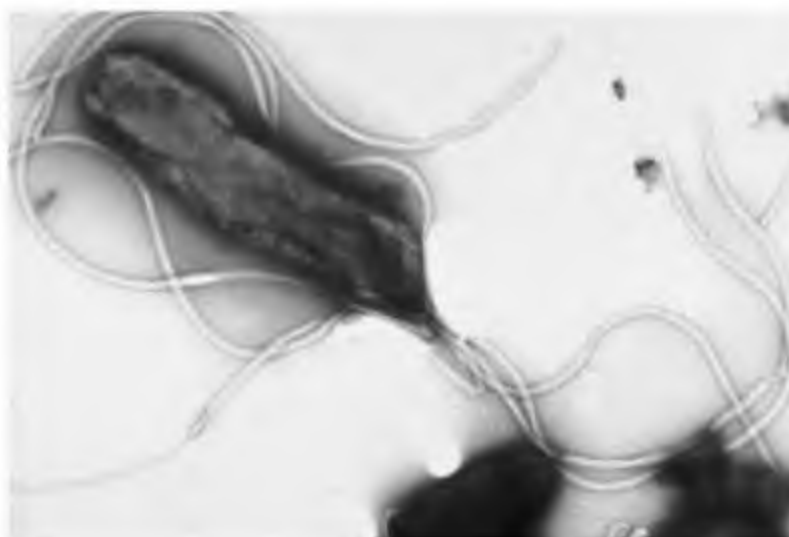


به گفته دکتر سیدارتا موکرجی^{۸۷} مارشال «یک ماده سرطان‌زا بلعیده بود تا حالت پیش‌سرطانی در معده خود ایجاد کند».

سه روز بعد، مارشال دچار حالت تهوع شد. در روز پنجم او شروع به استفراغ کرد و این برای سه روز متوالی ادامه یافت. تمام این مدت درحالی‌که مارشال در حال ابتلا به التهاب معده شدید بود همکارش از باکتری‌های مخاط معده او نمونه می‌گرفت و تغییرات زیستی و فیزیولوژیکی او را ثبت می‌کرد. مارشال پس از دو هفته زندگی در جهنم خودساخته شواهدی را که نیاز داشت به دست آورد و شروع به مصرف آنتی‌بیوتیک کرد.

خوشبختانه او کاملاً بهبود پیدا کرد. در مدت یک ماه، مارشال و همکارش آزمایش و نتایج خود را برای انتشار به مجله پزشکی استرالیا ارسال کردند. آن‌ها نه تنها ثابت کرده بودند که هلیکوباکتر پیلوری عامل زخم معده است، بلکه یک زمینه‌ساز مهم برای سرطان معده نیز پیدا کرده بودند. مارشال و رابین وارن^{۸۸}، همکار او در آزمایشگاه، جایزه نوبل فیزیولوژی و پزشکی سال ۲۰۰۵ را به دلیل تلاش‌هایشان از آن خود کردند.

@BOOKESTUNN



تصویر شماره ۴. هلیکوباکتری پیلوری زیر میکروسکوپ

قدرتِ علم شخصی

بری مارشال یک دانشمند دیوانه در زندگی واقعی است. او به امید کشف یک حقیقت علمی معجونی سرطانی نوشید. داستان او یکی از داستان‌هایی است که در کتاب پادشاه همهٔ امراض^{۸۹} ذکر شده است.^{۹۰}

مارشال یک نمونهٔ افراطی از چیزی است که دوستم، جاش کافمن^{۹۱}، آن را «علم شخصی» می‌نامد.

علم شخصی به این ایده اشاره دارد که آزمایش‌های کوچک را با این هدف روی خودتان اجرا کنید که راه‌های جدیدی برای حل مشکلات و دستیابی به نتایج در زندگی خود کشف کنید. درحالی‌که مطالعات معمولی در مقیاس بزرگ انجام و در مجله‌های علمی منتشر می‌شوند، آزمایش‌های علمی شخصی فقط یک نمونه دارند (خود شما) و بر ارائهٔ اطلاعات بسیار



کاربردی و مفید متمرکز است.

مارشال از علم شخصی برای پیشبرد اهداف شغلی خود استفاده کرد درحالی که من و شما ممکن است از علم شخصی برای ایجاد یک عادت جدید مربوط به سلامتی در خودمان یا بهبود عملکردمان در محل کار استفاده کنیم. هدف این آزمایش‌های جزئی این است که کشف کنید چه چیزهایی در زندگی واقعی برای شما نتیجه‌بخش‌اند. من نویسنده و محقق هستم که سعی دارد ایده‌های مبتنی بر علم را با شواهد عملی ترکیب کند و معتقدم که این فلسفه آزمایش روی خود فوق‌العاده مهم است.

چرا؟

زیرا مهم نیست که چقدر از علم و نظریه سر درمی‌آورید، تا زمانی که شجاعت اقدام کردن نداشته باشید، هرگز ممکن نیست در زندگی خود به نتیجه برسید.

آزاد کردن دانشمند دیوانه درونتان

علم شخصی بهانه‌ای نیست برای انجام کاری بی‌ملاحظه و نسنجیده. مثلاً من توصیه نمی‌کنم که محتویات یک لوله آزمایش پر از باکتری‌های پیش‌سرطانی را سر بکشید. باین حال معتقدم که انجام آزمایش‌های خودتان و داشتن تمایل به امتحان کردن چیزهای جدید زندگی شما را بهتر می‌کند.

چند دلیل که چرا این‌گونه فکر می‌کنم:

علم شخصی شما را وادار می‌کند از برنامه‌ریزی فراتر بروید. اگر می‌خواهید یادگیری خود را

سریع‌تر کنید، مهارت‌های جدیدی در خود ایجاد کنید و نتایج مفیدی به دست آورید باید چیزهایی را امتحان کنید. ما معمولاً سریع دست‌به‌کار نمی‌شویم زیرا معتقدیم باید بیشتر مطالعه یا تحقیق کنیم. اگر به‌عنوان یک روش جایگزین زمان کمتری را صرف پیدا کردن بهترین راهبرد کنیم و برای آزمایش کردن راهبردهایی که در حال حاضر داریم زمان بیشتری بگذاریم چه؟ ممکن است به‌سادگی فراموش کنیم که آزمایش کردن معمولاً مؤثرترین نوع یادگیری است.

علم شخصی خطر کمی دارد. برخلاف معجون سرطانی دیوانه‌وار مارشال، تقریباً هر آزمایشی که من یا شما ممکن است انجام دهیم معمولاً خطر کمی دارد. به‌ندرت با خطرهای مرگ و زندگی یا سرطان معده روبه‌رو می‌شویم. معمولاً موانع و سد راه پیشرفت ما سختی، بلا تکلیفی، زحمت و ترس از انتقاد است. علم شخصی ما را وادار می‌کند تا از این موانع درونی عبور کنیم و ذات واقعی این موانع را ببینیم: باورهای محدودکننده.

چند مثال بخوانیم:

دل‌تان می‌خواهد بالاخره کتاب خودتان را بنویسید؟ حذف کردن یک فعالیت را که از آن لذت می‌برید و صرف زمانش برای این هدف که برایتان مهم است امتحان کنید. خطر احتمالی چیست؟ آیا واقعاً نگرانید که این فصل از سریال تلویزیونی محبوب خود را از دست بدهید؟

سعی می‌کنید تغذیه سالم‌تری داشته باشید؟ یک قانون مشخص برای خودتان بگذارید و هرروز هرطور شده خوردن یک نوع سبزی را امتحان کنید. خطر احتمالی چیست؟ این که بعد از یک روز طولانی و سخت مجبور باشید ساعت ده شب یک دسته مارچوبه بپزید؟

می‌خواهید سحرخیز باشید؟ این هفته ساعت پنج صبح بیدار شدن را امتحان کنید. خطر احتمالی چیست؟ این که به مدت یک هفته احساس خستگی کنید؟

علم شخصی روش حل مسئله واقعی را به شما می‌آموزد. ما معمولاً برای یافتن پاسخ مشکلاتمان کتاب می‌خوانیم و به تحقیقات تکیه می‌کنیم. این که بدانید از کجا اطلاعات به دست آورید مهارتی کاربردی است، اما روش خوب حل مسئله این نیست که کس دیگری مسئله را برای شما حل کند. روش خوب حل مسئله تمایل به امتحان کردن چیزهای جدید، آزمایش متفکرانه و انجام آن کار است.^{۹۲}

پا به میدان بگذارید

همه ما زندگی خود را در آزمایشگاه‌های متفاوتی سپری می‌کنیم. گوشه جهان شما - مملو از تجربیات، ساختار زیستی، محیط پیرامون، دوستان و باورهای شما - ظرف کشت میکروبی متفاوت از مال من است. اصول زیادی وجود دارند که برای همه ظرف‌های کشت میکروب صدق می‌کنند، اما هرکجا که باشید اگر بخواهید به نتیجه برسید باید برای آزمایش کردن حاضر و مشتاق باشید.

هرازگاهی دانشمند دیوانه‌تان را رها کنید. پا به میدان بگذارید و با سختی‌ها مواجه شوید. تنها حقیقت آن چیزی است که برای شما مفید است.^{۹۳}

دو استاد دانشگاه هاروارد یکی از دلایلی را که چرا ذهن ما دوست دارد کارها را به تعویق بیندازد فاش می کنند

حدوداً در سال ۲۰۰۶ دو استاد دانشگاه هاروارد شروع به مطالعه در این باره کردند که چرا کارها را به تعویق می اندازیم. چرا از کارهایی که می دانیم باید انجامشان دهیم اجتناب می کنیم، حتی وقتی واضح است که این کارها برای ما مفیدند؟

آن دو استاد، تاد راجرز^{۹۴} و ماکس بیزرمن^{۹۵}، برای پاسخ به این سؤال مطالعه ای انجام دادند که در آن از شرکت کنندگان پرسیده شد که آیا حاضرند در یک طرح پس انداز که خودبه خود دو درصد از حقوق آن ها را به یک حساب پس انداز واریز می کند ثبت نام کنند یا خیر.

تقریباً تمام شرکت کنندگان موافق بودند که پس انداز کردن پول ایده خوبی است، اما رفتارشان چیز دیگری می گفت:

- در یک نسخه از این سؤال از شرکت کنندگان خواسته شده بود در اسرع وقت در طرح پس انداز ثبت نام کنند. در این مورد تنها سی درصد از افراد اعلام کردند که با ثبت نام در این طرح موافقت می کنند.

- در نسخه دیگری از این سؤال از شرکت کنندگان خواسته شد در آینده ای نه چندان دور (مثلاً



یک سال بعد) در طرح پس انداز ثبت نام کنند. در این مورد ۷۷ درصد از افراد اعلام کردند که با ثبت نام در این طرح موافقت خواهند کرد.

چرا این تغییر مهلت پاسخ شرکت کنندگان را تا این حد عوض کرد؟

از قرار معلوم این آزمایش ساده می تواند اطلاعات زیادی در این مورد که چرا کارهایی را که می دانیم باید انجام دهیم به تعویق می اندازیم به ما بدهد.



چرا اهمال می کنیم

شمای فعلی در مقابل شمای آینده

ما تمایل داریم بیش از حد به خود فعلی مان اهمیت دهیم و به اندازه کافی به خود آینده مان توجهی نکنیم. دوست داریم در زمان حال از لذت های آنی برخوردار شویم، به خصوص اگر خسارت این انتخاب هایمان تا آینده ای دور آشکار نشود.

مثلاً:

◀ - مثلاً لذت خوردن یک دونات آنی است (شیرینی!) و خسارت پشت گوش انداختن جلسه های ورزش تا زمانی که چندین ماه در آن ها حضور پیدا نکنید مشخص نمی شود. ▶

- لذت امروز پول خرج کردن آنی است (آیفون جدید!) و خسارت فراموش کردن پس انداز پول برای دوران بازنشستگی تا زمانی که سال ها بگذرد مشخص نمی شود.

- لذت استفاده بی حد و اندازه از سوخت فسیلی آنی است (انرژی بیشتر! گرمای بیشتر! الکتریسیته بیشتر!) و خسارت تغییرات آب و هوایی تا زمانی که چندین دهه صدمه وارد نشود خودش را نشان نمی دهد.

با این حال وقتی این مشکلات را در آینده نه چندان دوری در نظر می گیریم معمولاً تصمیم های ما تغییر می کنند. تا سال آینده دوست دارید اضافه وزن داشته باشید و دونات بخورید یا سالم باشید و پیوسته ورزش کنید؟ در درازمدت تصمیم گیری ساده است اما اگر قرار باشد که امروز

و در همین لحظه تصمیم بگیریم، خسارات درازمدت را نادیده می گیریم و برای مزایای آنی رفتارهای بی فایده بیش از حد ارزش قایل می شویم.

متخصصان اقتصاد رفتاری این مفهوم را «تناقض زمانی» می نامند، زیرا وقتی به آینده فکر می کنیم می خواهیم تصمیماتی بگیریم که به فواید درازمدت منجر شوند («آره بیشتر پس انداز می کنم.»)، اما وقتی به امروز فکر می کنیم، می خواهیم تصمیم هایی بگیریم که به فواید کوتاه مدت منجر شوند («همین الان خرجش می کنم»^{۹۶}).

من دوست دارم اسم این مشکل را «مشکل شمای فعلی در مقابل شمای آینده» بگذارم. شمای آینده می داند که باید کارهایی را انجام دهید که به بیشترین سود در درازمدت منجر شود، اما شمای فعلی تمایل دارد برای چیزهایی که در لحظه به سود آنی منجر می شوند بیش از حد ارزش قایل شود.

خب، حالا ما می دانیم چرا اهمال کاری می کنیم. برای مقابله با اهمال کاری چه کاری می توانیم بکنیم؟

راه حل این تناقض

اگر می خواهید اهمال را شکست دهید و تصمیم های بهتری برای درازمدت بگیرید، باید راهی پیدا کنید تا خود فعلی تان را وادار کنید به نفع خود آینده تان عمل کند.

شما سه انتخاب اصلی دارید^{۹۷}:

۱. پاداش رفتارهای درازمدت را آنی تر کنید.

۲. خسارت اهمال کاری را آنی تر کنید.

۳. محرک های اهمال کاری را از محیط خود حذف کنید.

بیایید هر کدام از این ها را بررسی کنیم.

۱. **پاداش های رفتارهای درازمدت را آنی تر کنید.** به این دلیل که ذهن ما مزایای آنی می خواهد، کارها را به تعویق می اندازیم. اگر بتوانید راهی پیدا کنید تا مزایای تصمیم های درازمدت را آنی تر کنید، اجتناب از اهمال کاری آسان تر می شود. یکی از راه های انجام این کار تصور کردن مزایایی است که خود آینده تان از آن ها برخوردار خواهد شد. تصور کنید که اگر پانزده کیلوگرم وزن کم کنید، زندگی تان چگونه خواهد شد. به این فکر کنید که چرا پول پس انداز کردن در زمان حال برای آینده تان مهم است. مزایای آینده را در لحظه فعلی در ذهن خود تصور کنید.^{۹۸}

۲. **خسارت اهمال کاری را آنی تر کنید.** راه های زیادی وجود دارد تا خودتان را وادار کنید خسارت اهمال کاری را زودتر بپردازید. مثلاً اگر به تنهایی ورزش می کنید پشت گوش انداختن جلسه بعدی ورزشتان تأثیر خاصی بر زندگی شما نمی گذارد. به این دلیل که یک جلسه ورزش را از دست داده اید، سلامتی شما بلافاصله به خطر نمی افتد. خسارت اهمال کاری در ورزش کردن فقط زمانی خودش را نشان می دهد که هفته ها و ماه ها تنبلی کنید؛ اما اگر با دوستان قرار بگذارید که ساعت هفت صبح شنبه هفته بعد با هم ورزش کنید، خسارت پشت گوش انداختن ورزش آنی تر می شود. اگر آن جلسه ورزش را نروید، شبیه آدم های بی شعور می شوید.

چند روش دیگر برای این که خسارت اهمال کاری را بیشتر کنید:

- یک مهلت عمومی برای کار خود تعیین کنید («من قصد دارم هر دوشنبه یک مقاله جدید منتشر کنم»).

- برای کارتتان جریمه سنگین در نظر بگیرید («هر بار که ورزش نکنم، پنجاه دلار به دوستم می دم»).

- برای کار خود جریمه فیزیکی تعیین کنید («هر بار که ظرف ها رو نشورم، باید ۲۵ تا شنا برم»).

۳. **محرك های اهمال کاری را از محیط خود حذف کنید.** قوی ترین راه برای تغییر رفتارتان تغییر محیط است. حدس و گمان زیادی لازم نیست تا متوجه شوید که چرا این کار نتیجه می دهد. در شرایط عادی، ممکن است تصمیم بگیرید به جای خوردن سبزیجات یک کلوچه بخورید. اگر هیچ کلوچه ای نداشتید چه؟ اگر اطرافتان انتخاب های بهتر نباشد، گرفتن تصمیم درست آسان تر می شود. عوامل مزاحم را از محیط خود حذف کنید و محیطی ایجاد کنید که ساختار انتخابی بهتری دارد. آیا می خواهید این روش را یک قدم فراتر ببرید؟ می توانید محرك هایی به محیط خود اضافه کنید که باعث رفتارهای خوب می شوند.

مسیر پیش رو

«ما بیشتر از هر چیز با چیزهایی که به آنها نه می گوئیم تعریف می شویم.»

۹۹ پل گراهام

هرروز با صدها تصمیم کم‌اهمیت روبه‌رو هستیم. گزینه‌های ما این است که یا مسیر آسان را انتخاب کنیم و با اشتیاق به سراغ لذت آنی برویم یا به وسوسه‌ها نه بگوییم و به یک رفتار درازمدت پایبند باشیم.

این تصمیم‌های روزانه درنهایت هویت ما را تعیین می‌کنند. بیش از هر چیز، عوامل مزاحمی که از آن‌ها اجتناب می‌کنیم ظرفیت ما را برای موفقیت مشخص می‌کنند.

دیک فازبری، برنده مدال المپیک، و قدرتِ سنت شکنی

دیک فازبری، درحالی که ۸۰ هزار نفر از تماشاچیان استادیوم المپیک مکزیکوسیتی به او خیره شده بودند، لحظه‌ای را صرف تمرکز و آرامش کرد. طرفداران حاضر در بازی‌های المپیک ۱۹۶۸ تا آن لحظه خبر نداشتند که نه‌تنها به‌زودی ثبت رکورد جدید المپیک را از نزدیک تماشا خواهند کرد بلکه قرار است شاهد انقلابی در یک ورزش باشند.

تا سه چهار سال قبل از آن هیچ‌کس در دنیای دوومیدانی نام دیک فازبری حتی به گوشش هم نخورده بود. فازبری جوانی قدبلند و لاغراندام از اورگن^{۱۰۰} بود که به دوومیدانی علاقه داشت.

او می‌خواست در رشته پرش ارتفاع شرکت کند، اما در سال دوم دبیرستانش موفق نشد ارتفاع لازم برای شرکت در مسابقه دوومیدانی دبیرستان خود را ببرد. کمی بعد فکر بکری به ذهن فازبری رسید.

پرش ارتفاع یک مسابقه ورزشی ساده است. ورزشکاران از روی یک میله می‌پزند و هر کسی که بالاتر بپرد برنده می‌شود. معمولاً هر ورزشکار خودش را آن سمت میله می‌اندازد و روی تشک مخصوصی که آن طرف میله است فرود می‌آید. مثل اکثر مدارس در دهه ۱۹۶۰، تشک فرود دبیرستانی که فازبری در آن درس می‌خواند از تکه‌های چوب و خاک‌اره ساخته شده بود. باین‌حال قبل از سال سوم فازبری، دبیرستان او یکی از اولین مدارس بود که تشک فرود

فومی نصب کرد و این باعث شد ایده عجیب و غریبی به ذهنش برسد.

اگر به جای پریدن طبق روش مرسوم - که صورت به سمت میله بود - فازبری بدنش را می چرخاند، کمرش را قوس می داد و از پشت به سمت میله می پرید و روی گردن و شانه هایش فرود می آمد چه؟^{۱۰۱}

«فلاپ فازبری»

در ابتدا به سبک جدید فازبری انتقاداتی وارد شد. یک روزنامه محلی نوشته بود او شبیه «ماهی ای که توی قایق بال بال می زند» است، در حالی که روزنامه دیگری به او لقب «تنبل ترین ورزشکار پرش ارتفاع جهان» را داده بود و تصویری از او را در حال پریدن به پشت از روی میله منتشر کرده بود.

با این حال در سال ۱۹۶۸ دیک فازبری تنها کسی بود که می خندید، چون از این روش غیرعادی برای برنده شدن در مسابقات قهرمانی لیگ ورزشی دانشگاهی و کسب جواز حضور در بازی های المپیک مکزیکوسیتی استفاده کرد. زمانی که مسابقات المپیک به پایان رسید، فازبری نه تنها با پرش ۲/۲۴ متری اش رکورد المپیک را شکست بلکه فلسفه ورزش پرش ارتفاع را به کل تغییر داد. در مدت ده سال، روش ابداعی او روش استاندارد برای تمام ورزشکاران پرش ارتفاع شد. تقریباً هر برنده مدال طلا و دارنده رکورد اصلی در ۳۵ سال اخیر از «فلاپ فازبری» استفاده کرده است.^{۱۰۲}



تصویر شماره ۵. دیک فازبری در حال استفاده از «فلاپ فازبری» معروفش برای ثبت رکورد جدید پرش ارتفاع در المپیک ۱۹۶۸ مکزیکوسیتی. (منبع تصویر: کمیته بین‌المللی المپیک)

محیط متفاوت، رویکرد مشابه

داستان فازبری دو درس آموزنده دارد که بسیار فراتر از دنیای پرش ارتفاع هستند.

اول از همه موفقیت او در دوره‌ای به دست آمد که محیط آن ورزش تغییر کرده بود، اما همه هنوز از روش‌های قدیمی پیروی می‌کردند. حتی با این‌که استفاده از تشک‌های فرود فومی به ورزشکاران اجازه می‌داد که انواع مختلفی از روش‌ها و سبک‌های پرش را امتحان کنند، تا زمانی که فازبری وارد عرصه شد همه از همان سبک قدیمی استفاده می‌کردند.

دقیقاً به همین دلیل است که می‌بینید شرکت‌های نوآفرین کاملاً کار صنایع جاافتاده و باسابقه را مختل می‌کنند. مثلاً شرکت حمل‌ونقل اوبر^{۱۰۳} را در نظر بگیرید. تا دهه‌ها تاکسی‌گرفتن روش معمول و رایجی برای رفت‌وآمد در سطح شهر بود. از زمانی به بعد، تلفن همراه و

دسترسی مداوم به اینترنت امری عادی در زندگی روزمره ما شد، اما همه همچنان به دست تکان دادن برای تاکسی‌ها و پرداخت کرایه به روش قدیمی ادامه می‌دادند. محیط تغییر کرده بود، اما رفتار ثابت مانده بود.

بعد یک روز سروکله شرکت اوبر پیدا شد. گفت: «از تلفن همراه خود برای درخواست ماشین استفاده کنید. هرکجا که باشید، شما را سوار می‌کنیم و می‌توانید به راحتی از طریق تلفن همراه کرایه را پرداخت کنید.» امروزه اوبر بزرگ‌ترین شرکت تاکسی‌رانی در جهان است.

اولین درس این است: وقتی محیط پیرامون یک کار تغییر می‌کند، معمولاً روش جدید و بهتری برای انجام آن کار وجود دارد.

رویکرد درست، محیط نادرست

دومین درسی که داستان فازبری به ما می‌آموزد این است که حتی راهبردهای عالی نیز نیاز به محیط مناسب دارند.

تقریباً سه سال قبل از به شهرت رسیدن فلاپ فازبری ورزشکار پرش ارتفاع دیگری به اسم بروس کوانده^{۱۰۴} در دبیرستانی کوچکی در مونتانا در حال امتحان کردن سبک پرش از عقب بود.

چرا هیچ‌کس تا به حال اسم بروس کوانده را نشنیده است؟ زیرا او کمی بعد از امتحان کردن این سبک جدید دیگر در رقابت‌های رشته پرش ارتفاع شرکت نکرد. شاید علاقه‌اش را از دست داده بود. شاید مدرسه‌اش تشک فرود مناسبی نداشت. تنها دلیلی که می‌دانیم او این روش را امتحان کرده این است که شخصی پنجاه سال بعد از آن اتفاق یک عکس قدیمی از او

درحالی که داشت به پشت از روی میله می پرید پیدا کرد.

جای هیچ بحثی نیست که سبک فازبری بهترین رویکرد برای پرش ارتفاع است. این روش بلافاصله از هر روش دیگری بهتر عمل کرد و دهه‌هاست که سبک معیار در رشته پرش ارتفاع مدرن است، اما حتی با این که بروس کوانده رویکرد درستی داشت، محیط درستی برای رسیدن از این رویکرد به موفقیت نداشت.

ایده‌های خوب مثل دانه هستند. اگر آن‌ها را در خاک حاصل خیز بکارید و نور و آب کافی به آن‌ها برسد، ایده‌های کم‌اهمیت می‌توانند رشدی انفجاری داشته باشند. اگر آن‌ها را روی زمین سنگی بیندازید، حتی بهترین راهبردها هم برای ریشه‌زدن با مشکل مواجه می‌شوند. محیط مهم است. اگر روش‌های شما دائماً در حال مبارزه با محیط اطرافتان باشند، پیشرفت دشوار خواهد بود.

دومین درس این است: نباید انتظار داشته باشید یک راهبرد عالی در محیط اشتباه نتیجه مطلوبی بدهد.

فلاپ فازبری خودتان را کشف کنید.

من عمیقاً قدرت علم شخصی را باور دارم. بخواهم ساده بگویم، اگر برای کشف آنچه برای شما بهتر است جدی هستید، باید حاضر باشید ایده‌های جدید را امتحان کنید.

دیک فازبری به موفقیت دست یافت، زیرا ورزشش جنس تشک فرود را تغییر داده بود و او حاضر بود سبک جدیدی از پرش را امتحان کند. بیایید چند موقعیت رایج را بررسی کنیم که در آن‌ها امتحان کردن رویکردهای جدید به ما کمک می‌کند.

مثلاً:

- یک دانش آموز دبیرستانی باهوش بدون درس خواندن نمرات خوبی می گیرد، اما وقتی به دانشگاه می رود، محیطش تغییر می کند و حجم دروس و تکالیفش بیشتر می شود. برای این که در محیط جدید به موفقیت برسد، باید روش های درس خواندن خود را تغییر دهد.

- یک ورزشکار دیگر ورزش نمی کند، اما طوری غذا می خورد که انگار هنوز هر روز در حال تمرین است. اگر می خواهد چاق نشود، باید عادات غذایی خود را با سبک زندگی جدیدش تطبیق دهد. شرایط تغییر کرده و بنابراین او به رویکرد جدیدی نیاز دارد.

- یک پدر یا مادر پرمشغله در موقعیت شغلی جدیدش رفت و آمدش بیشتر طول می کشد. او سعی می کند مثل قبل منظم ورزش کردن را در برنامه اش جا دهد، اما در نهایت احساس می کند همه کارهایش را با عجله انجام می دهد و دیگر رمقی برایش نمی ماند. محیط تغییر کرده و او باید روش جدیدی پیدا کند که ورزش بخشی از زندگی اش بماند.

همه ما در محل کار، خانه و روابطمان با محیط های متغیری روبه رو هستیم. نکته مهم این است که حواسمان باشد چه زمانی جنس تشک فرود تغییر می کند تا بتوانیم سبک های جدید پرش را امتحان کنیم و کشف کنیم چه روشی برای ما بهترین است.

اگر چیزی را تغییر ندهید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد

اگر تابه حال پیش آمده که چند هفته ورزش نکرده و بعد سعی کرده باشید ورزش سنگین انجام دهید، احتمالاً چیزی را که می‌خواهم درموردش صحبت کنم تجربه کرده‌اید.

اولین جلسه ورزشی پس از یک استراحت طولانی ممکن است سخت باشد اما معمولاً چیزی که واقعاً طاقت‌فرسا است درد و گرفتگی عضلات است که چند روز بعد به سراغتان می‌آید. مثلاً اگر بعد از چند هفته استراحت اسکوات بزنید، در آن هفته حتی ممکن است نشستن روی صندلی یا بالارفتن از پله‌ها برایتان دردناک باشد.^{۱۰۵}

یکی از سریع‌ترین راه‌ها برای رفع این درد و گرفتگی بسیار نامعقول به نظر می‌رسد: دوباره اسکوات بزنید.

اگر چند روز بعد از اسکوات‌زدن احساس گرفتگی عضلات داشته باشم، چند نوبت اسکوات سبک زدن اغلب سریع‌ترین راه برای بهبود درد و گرفتگی عضلاتم است. معمولاً ترجیحم این است که سه نوبت ده‌تایی اسکات هم‌وزن بدنم بزنم. چند نوبت اول ناخوشایند است اما بعد عضلاتم گرم می‌شوند و در آخر به‌وضوح احساس بهتری دارم.

چطور چنین چیزی ممکن است؟ اگر اسکوات‌زدن باعث ایجاد درد بدنم می‌شود، پس چرا اسکوات‌های بیشتر درد بدنم را برطرف می‌کند؟ مثل این است که بگوییم: «من زیادی پول

خرج کردم و راه حل این مشکلم اینه که یه کم دیگه پول خرج کنم.»

در ظاهر این کارم زیاد منطقی نیست، اما همان طور که ممکن است انتظار داشته باشید، مسئله عمیق تر است.

این عمل اثر تکرار دور تمرین نامیده می شود و برای خیلی از مسائل به جز ورزش نیز صدق می کند.

اثر تکرار دور تمرین

تعریف اثر تکرار دور تمرین به زبان ساده:

هرچه بیشتر یک رفتار را تکرار کنید، کمتر روی شما اثر می گذارد زیرا به آن عادت می کنید.

اثر تکرار دور تمرین حاصل تحقیقات علم ورزش است، بنابراین بیایید به همان مثال اسکوات زدن بازگردیم.

وقتی یک تمرین اسکوات جدید انجام می دهید، بدنتان محرک های جدیدی را تجربه می کند که به عضلاتتان فشار وارد می کند و درنهایت به درد عضلانی منجر می شود. با این حال نحوه واکنش نشان دادن شما به این محرک جدید ثابت نمی ماند.

محققان دریافته اند که «یک تکرار دوره به کاهش علائم منجر می شود.»^{۱۰۶} به طور کلی هرچه بیشتر اسکوات بزنید، درد عضلانی کمتری تجربه خواهید کرد.

این همان چیزی است که آن را با عنوان اثر تکرار دور تمرین می شناسیم. شدت واکنش بدن

شما به یک محرک با هر بار تکرار کم می‌شود.

صدها مطالعه تحقیقاتی وجود دارد که اثر تکرار دور تمرین را تأیید می‌کنند. شیوه کار دقیق این اثر هنوز کاملاً شناخته شده نیست، اما این واقعیت که وجود دارد به خوبی اثبات شده است.^{۱۰۷}

اثر تکرار دور تمرین در زندگی شما

اثر تکرار دور تمرین به ما می‌گوید که هرچه بیشتر کاری را انجام دهیم، اثر کمتری روی ما می‌گذارد. در طول زندگی ما جنبه‌های زیادی وجود دارد که این اثر در آن‌ها کاربردی است.

- وقتی تمرین قدرتی زیادی انجام ندهاید، انجام سی شنا شما را قوی‌تر می‌کند، اما پس از گذشت چند ماه انجام سی شنای بیشتر تأثیر خاصی بر عضله‌سازی ندارد.

- وقتی برای اولین بار قهوه می‌نوشید، بلافاصله متوجه افزایش ناگهانی کافئین خواهید شد، اما پس از سال‌ها نوشیدن قهوه، یک فنجان قهوه اضافه تفاوت خاصی ایجاد نمی‌کند.

- وقتی خوردن وعده‌های غذایی با کالری کمتر را شروع می‌کنید، وزنتان کم می‌شود؛ اما پس از کم کردن پنج تا ده کیلوگرم وعده‌های کم‌کالری به آرامی وعده طبیعی شما می‌شوند و کاهش وزنتان متوقف می‌شود.

- برقراری ده تماس تلفنی جهت فروش در اولین روز کاری‌تان ممکن است باعث جهش بزرگی در درآمد کلی شود، اما انجام ده تماس فروش برای سیصدمین روز متوالی بعید است که تأثیر زیادی بر درآمد کلی داشته باشد.



این مثال‌ها وقتی مرتب و منظم در یک مقاله کنار هم قرار می‌گیرند معنادار هستند، اما در زندگی واقعی ما اغلب خودمان را به دلیل پیشرفت نکردن سرزنش می‌کنیم.

فرض کنید می‌خواهید وزن کم کنید و قبلاً ورزش نمی‌کردید. شما شروع می‌کنید به دو بار دویدن در هفته و خیلی زود پنج کیلوگرم وزن کم می‌کنید؛ اما از یک جایی به بعد اثر تکرار دور تمرین ظاهر می‌شود، بدنتان خودش را وفق می‌دهد و کاهش وزن کند می‌شود. همچنان دو بار در هفته می‌دوید اما یکباره عدد روی ترازو دیگر تکان نمی‌خورد.

خیلی سهل‌انگارانه است که این نتایج رو به کاهش را نوعی شکست حساب کنیم.

«همیشه همین‌ه. من یه کم پیشرفت می‌کنم و بعد درجا می‌زنم.»

«آه! دارم هر هفته ورزش می‌کنم و بازم هیچ اتفاقی نمی‌افته.»

«من همه‌چی رو امتحان کردم. ورزش واسه من نتیجه نمی‌ده.»

اما شما شکست نخوردید.

درواقع ورزش اولیه‌تان دقیقاً همان‌طور که قرار بود عمل کرده است زیرا نتیجه جدیدی داشته و سپس بدن شما خودش را وفق داده و بهتر شده است. حالا بدن شما یک مبنای جدید دارد و اگر می‌خواهید به سطح بالاتری از موفقیت دست یابید، باید به سراغ چیز جدیدی بروید.

سه درس در باب بهبود

اثر تکرار دور تمرین سه درس درمورد بهبود به ما می آموزد.

۱. **انجام میزان کمی از یک کار روشی عالی برای کاهش فشار زمان‌هایی است که مقدار زیادی از آن کار را انجام می‌دهیم.** تصور کنید که روز دوشنبه تمرین آسان یک دقیقه شنازدن را انجام می‌دهید و روز جمعه تمرین سخت ده دقیقه شنازدن را. اثر تکرار دور تمرین می‌گوید که درد و گرفتگی عضلات شما بعد از تمرین روز جمعه صرفاً به این دلیل کم می‌شود که یک تمرین آسان در اوایل هفته انجام داده‌اید. کار آسان می‌تواند تفاوت ایجاد کند.

۲. **میزان کاری که لازم است انجام دهید تا به حداکثر سطح بازده خود برسید بیشتر از کاری است که اکنون انجام می‌دهید.** اگر در حال حاضر با صد درصد ظرفیت خود عمل نمی‌کنید، جا برای رشد دارید. اثر تکرار دور تمرین به ما می‌گوید که شما احتمالاً با تمام محرک‌های عادی زندگی خود وفق پیدا کرده‌اید. اگر می‌خواهید به سطح بالاتری از موفقیت برسید، باید سطح بالاتری از کار را انجام بدهید. این گفته به این معنی نیست که باید در شروع تا جایی که می‌توانید کار کنید، بلکه یعنی وقتی از چیزهای جزئی شروع می‌کنید نباید انتظار داشته باشید که یک تغییر جزئی برای همیشه مؤثر باشد. شما باید به مرور به سطح بعدی بروید.

۳. **تمرین آگاهانه برای موفقیت بلندمدت بسیار مهم است.** انجام دادن مکرر کاری یکسان نوع عجیبی از تنبلی است. شما نمی‌توانید هر هفته به باشگاه بروید، هر بار ده کیلومتر بدوید و انتظار داشته باشید که نتیجه بهتری بگیرید. بعد از چند ماه ورزش تکراری، شما تمام نتایجی را که دو ده کیلومتر ممکن است به همراه داشته باشد دیده‌اید و بدنتان خودش را با این محرک وفق داده است. به همین دلیل است که آگاهانه تمرین کردن مهارت‌های جدیدی که ممکن است در یک تا سه جلسه تمرینی به آن‌ها مسلط شوید برای پیشرفت بلندمدت مهم است. تبدیل تمرین آگاهانه به عادت به شما کمک می‌کند از انجام نادانسته کارهایی که دیگر



هیچ فایده‌ای برای شما ندارند اجتناب کنید.

هرچیزی برای مدت کوتاهی ثمربخش است و سپس به آن عادت می‌کنیم. نکته اصلی این بحث است که باید به خاطر بسپاریم.

همان‌طور که مارشال گلداسمیت^{۱۰۸} در کتاب پرفروش خود می‌گوید: «آنچه شما را به اینجا رسانده به آن‌جا نخواهد رساند.»، انجام مکرر کاری یکسان حتی اگر برای مدتی طولانی ثمربخش باشد بالاخره یک‌جا به بن‌بست می‌رسد. اگر چیزی را تغییر ندهید، هیچ چیز تغییر نخواهد کرد.



چگونه از دروغ گفتن به خودمان دست برداریم

فراخوانی برای خودآگاهی

سپتامبر سال ۱۸۱۶ بود و دو پسر پارسی در محوطه موزه لوور، موزه معروف پاریس، مشغول بازی بودند. در سمت دیگر محوطه، پزشکی به نام رنه لاینگ^{۱۰۹}، درحالی که در امتداد آفتاب صبحگاهی قدم می‌زد، سرعت خود را بیشتر کرد. در بیمارستان زنی مبتلا به بیماری قلبی منتظر او بود و لاینگ دیرش شده بود.

همان‌طور که لاینگ داشت از محوطه عبور می‌کرد، نگاهی به سمت آن دو پسر انداخت. یکی از آن‌ها داشت با سنجاق به انتهای یک تکه چوب ضربه می‌زد. در طرف مقابل هم‌بازی‌اش چمباتمه زده بود و گوشش را به انتهای تکه چوب چسبانده بود.

بلافاصله ایده‌ای به ذهن لاینگ رسید. او بعداً در این باره نوشت: «من پدیده صوتی معروفی را به یاد آوردم. اگر گوش خود را به یک انتهای تیر چوبی بچسبانید، صدای خراش سنجاق در سمت دیگر چوب را به وضوح می‌توان شنید. ناگهان به ذهنم رسید که این ویژگی فیزیکی ممکن است برای بیمارانم مفید باشد.»

وقتی لاینگ به بیمارستان رسید، فوراً یک تکه کاغذ خواست. او کاغذ را لوله کرد و یک طرف آن را روی قفسه سینه بیمارش گذاشت. از چیزی که شنید حیرت‌زده شد. او نوشت: «از این که می‌توانستم صدای ضربان قلب بیمارم را با وضوحی بسیار بیشتر از زمان‌هایی که مستقیم از گوشم استفاده می‌کردم بشنوم متعجب و خوشحال شدم.»

رنه لاینگ در آن لحظه گوشی پزشکی را اختراع کرده بود.

لاینگ بلافاصله آن تکه کاغذش را ارتقا داد و پس از آزمایش کردن اندازه‌های متفاوت استفاده از یک لوله چوبی توخالی به قطر $3/5$ سانتی‌متر و طول ۲۵ سانتی‌متر را شروع کرد.^{۱۱۰}



تصویر شماره ۶، این طراحی اولیه‌ی گوشی پزشکی رنه لاینگ است، که عملاً یک لوله‌ی چوبی توخالی بود. قسمتی که به گوش چسبانده می‌شد در بالای تصویر، سمت راست، نشان داده شده است. (منبع تصویر: کتابخانه‌ی ملی پزشکی آمریکا)

اختراع ساده لاینگ بلافاصله رشته پزشکی را متحول کرد.

پزشکان برای اولین بار در تاریخ به روشی ایمن و بی‌طرفانه برای درک کردن این که درون بدن بیمار چه می‌گذرد دسترسی داشتند. دیگر مجبور نبودند فقط به گفته‌های بیمار و این که

چگونه وضعیت خودش را توصیف می کند اتکا کند.

حالا خودشان می توانستند وضعیت بیمار را بسنجند و ارزیابی کنند. گوشی پزشکی مانند پنجره ای بود که به پزشک اجازه می داد آنچه را واقعاً اتفاق می افتد مشاهده و سپس یافته های خود را با علائم، نتایج و کالبدشکافی بیماران مقایسه کند.

و این جاست که به نکته اصلی داستان می رسیم.

دروغ هایی که به خودمان می گوئیم

ما اغلب درباره پیشرفتی که در راه رسیدن به اهداف مهم داریم به خودمان دروغ می گوئیم.

مثلاً:

- اگر بخواهیم وزن کم کنیم، ممکن است ادعا کنیم که غذای سالم می خوریم درحالی که در واقعیت عادات غذایی ما تغییر چندانی نکرده است.

- اگر بخواهیم خلاق تر باشیم، ممکن است بگوئیم که سعی می کنیم بیشتر بنویسیم درحالی که در واقعیت به برنامه نوشتن مداوم پایبند نیستیم.

- اگر بخواهیم زبان جدیدی یاد بگیریم، ممکن است بگوئیم که پیوسته تمرین کرده ایم درحالی که شب قبل به دلیل تماشای تلویزیون تمرین را پشت گوش انداخته ایم.

ما از کلی گویی هایی مثل «من از زمانم به خوبی استفاده می کنم» یا «اخيراً خیلی زیاد تلاش کرده ام» استفاده می کنیم. این جمله ها به ندرت شامل نوعی مقیاس درست و حسابی هستند.

این‌ها معمولاً بهانه‌های ساده‌لوحانه‌ای هستند و باعث می‌شوند از این بابت که هدفی داریم احساس بهتری داشته باشیم، اما پیشرفت واقعی چندانی در جهتش نداریم (این را می‌دانم، زیرا خیلی از این جملات را من هم به خودم گفته‌ام).

چرا این دروغ‌های جزئی اهمیت دارند؟

زیرا مانع خودآگاهی ما می‌شوند. احساسات و عواطف مهم هستند و جای خود را دارند، اما گفتن جمله‌هایی که حالمان را خوب می‌کنند باعث می‌شوند در سنجش پیشرفت‌مان در زندگی و در پاسخ به این سؤال که واقعاً چه کاری انجام می‌دهیم به خودمان دروغ بگوییم.

با اختراع گوشی پزشکی، ابزاری برای پزشکان فراهم شد تا از آنچه درون بیمار می‌گذرد تشخیصی بی‌طرفانه داشته باشند. ما هم می‌توانیم از ابزارهایی استفاده کنیم تا از آنچه در زندگی‌مان می‌گذرد تشخیص بی‌طرفانه‌ای داشته باشیم.

ابزارهایی برای بهبود خودآگاهی

اگر برای بهتر شدن در کاری جدی هستید، یکی از اولین قدم‌ها این است که روی کاغذ بدانید کجای کار هستید. قبل از این که بتوانید به رشد و بهبود شخصی دست پیدا کنید نیازمند خودآگاهی هستید.

چند ابزار که من برای تقویت خودآگاهی‌ام از آن‌ها استفاده می‌کنم:

دفتر پیگیری برنامه ورزش: در پنج سال اخیر، من از دفتر پیگیری برنامه ورزش برای ثبت هر جلسه ورزشی‌ام استفاده کرده‌ام. درحالی که مرور جلسات قبلی‌ام و دیدن این که چقدر

پیشرفت کرده‌ام ممکن است جالب باشد، به این نتیجه رسیده‌ام که مفیدترین حالت استفاده از این روش به صورت هفتگی است. وقتی هفته بعد به باشگاه می‌روم، به وزنه‌هایی که هفته قبل بلند کرده بودم نگاهی می‌اندازم و سعی می‌کنم آن‌ها را کمی افزایش دهم. ژورنال ورزشی چیز خیلی ساده‌ای است، اما به من کمک می‌کند تا از وقت تلف کردن در باشگاه، بی‌هدف پرسه زدن و «همین‌طوری ورزش کردن» جلوگیری کنم. با این روش پیگیری ساده من می‌توانم هر هفته پیشرفت‌های سنجیده‌ای داشته باشم.

مرور سالانه‌ام و گزارش پایبندی‌ام: در پایان هر سال عملکرد سالانه‌ام را مرور می‌کنم که شامل خلاصه‌ای است از پیشرفتی که در کسب و کار، سلامتی، سفر و سایر زمینه‌ها داشته‌ام. همچنین هر بهار برای نوشتن یک گزارش پایبندی وقت می‌گذارم؛ جایی که خودم را به چالش می‌کشم تا ثابت کنم با پایبندی به اصول اعتقادی‌ام زندگی می‌کنم. این دو روش به من فرصتی می‌دهند تا قسمت‌هایی از زندگی‌ام را که سنجش آن‌ها سخت‌تر است پیگیری و ارزیابی کنم. ممکن است دشوار باشد که قطع‌به‌یقین بدانید آیا عملکرد بهتری در زندگی کردن بر پایه ارزش‌هایتان داشته‌اید، اما این گزارش‌ها دست‌کم من را مجبور می‌کنند این مسائل را منظم و پیوسته پیگیری کنم.

نرم‌افزار رسکیوتایم^{۱۱۱}: من از این نرم‌افزار برای پیگیری نحوه گذراندن ساعات کاری‌ام در هفته استفاده می‌کنم. تا مدتی طولانی صرفاً فکر می‌کردم که فرد نسبتاً مفیدی هستم. با این حال وقتی به طور جدی میزان کار مفیدم را پیگیری کردم، متوجه نکات جالبی شدم. مثلاً در حال حاضر هر هفته حدود شصت درصد از زمانم را صرف کارهای مفید می‌کنم. در ماه اخیر نه درصد از زمان کارم را به شبکه‌های اجتماعی اختصاص داده‌ام. اگر قبل از استفاده از این نرم‌افزار از من می‌خواستید این دو عدد را حدس بزنم، مطمئنم که جوابم خیلی بی‌ربط

می بود. حالا واقعاً دید واضحی از نحوه گذراندن زمانم دارم و چون می دانم که دقیقاً کجا ایستاده ام، می توانم پیشرفت هایی حساب شده و سنجیده داشته باشم.

فراخوانی برای خودآگاهی

اگر به آنچه واقعاً انجام می دهید آگاه نباشید، هرچقدر هم پشتکار داشته باشید تغییردادن زندگی تان بسیار سخت خواهد بود. این که بدون خودآگاهی سعی کنید عادت های بهتری ایجاد کنید مثل این است که چشم بسته تیراندازی کنید. اگر ندانید هدف کجاست، نباید انتظار داشته باشید که به وسط سیبل بزنید.

به علاوه من افراد خیلی کمی را دیده ام که هیچ وقت اعمال خود را ارزیابی نمی کنند و از روی غریزه کار درست را انجام می دهند. مثلاً افراد انگشت شماری را می شناسم که بدون نگرانی زیاد از بابت این که چه می خورند می توانند عضلات شش تکه شکم خود را حفظ کنند. هرچند تک تک آن ها در مقطعی غذای خود را اندازه گیری می کردند. پس از ماه ها کالری شماری و اندازه گیری وعده های غذایی شان، آن ها این توانایی را به دست آورده اند که میزان مفید وعده های غذایی خود را به درستی تخمین بزنند.

به عبارت دیگر، اندازه گیری باعث شد سطوح خودآگاهی آن ها با واقعیت مطابقت پیدا کند. بعد از این که اندازه گیری کردید، می توانید غریزی عمل کنید. زمانی که از آنچه واقعاً در حال وقوع است آگاه شوید، می توانید براساس «حس ششم» خود تصمیمات دقیق بگیرید زیرا حس ششم شما براساس چیزی دقیق است.

خلاصه کلام این است که با اندازه گیری چیزی شروع کنید.

شیمی ایجاد عادت‌های بهتر

مفهومی در علم شیمی وجود دارد که با عنوان انرژی فعال‌سازی شناخته می‌شود.

تعریفش این است:

انرژی فعال‌سازی کمینه مقدار انرژی‌ای است که باید برای وقوع یک واکنش شیمیایی در دسترس باشد.

فرض کنیم کبریتی در دست دارید و به آرامی سر آن را روی نوار کنار جعبه کبریت می‌کشید. هیچ اتفاقی نمی‌افتد، زیرا انرژی لازم برای فعال‌سازی یک واکنش شیمیایی و جرقه زدن آتش وجود ندارد.

اما اگر کبریت را با کمی فشار به نوار کنار جعبه بکشید، می‌توانید اصطکاک و گرمای موردنیاز برای روشن شدن کبریت را ایجاد کنید. انرژی‌ای که هنگام کشیدن کبریت اضافه کردید برای رسیدن به آستانه انرژی فعال‌سازی و شروع واکنش کافی بود.

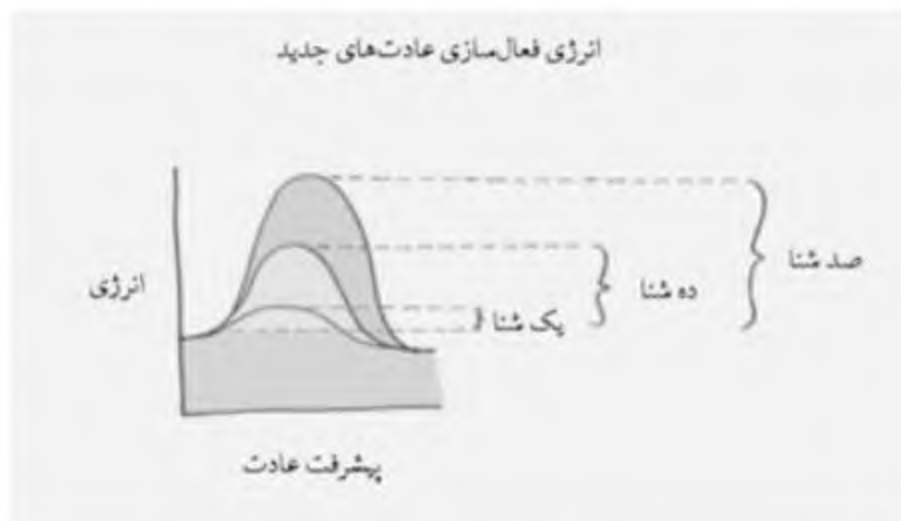
کتاب‌های درسی شیمی معمولاً انرژی فعال‌سازی را با نموداری مانند نمودار شماره ۱ توضیح می‌دهند:



نمودار شماره ۴

این نمودار به نحوی مانند غلتاندن یک تخته‌سنگ بزرگ به طرف بالای تپه است. شما باید مقداری انرژی اضافی به این فرایند اضافه کنید تا تخته‌سنگ را به بالای تپه برسانید، اما وقتی به نوک تپه برسید، تخته‌سنگ بقیه مسیر را خودبه‌خود به طرف پایین قل می‌خورد. مشابه همین مثال، واکنش‌های شیمیایی برای شروع واکنش به انرژی اضافی نیاز دارند و سپس بقیه فرایند خودبه‌خود انجام می‌شود.

پس انرژی فعال‌سازی در تمامی واکنش‌های شیمیایی اطراف ما دخالت دارد، اما این نکته برای زندگی روزمره ما و ایجاد عادت‌های بهتر چه فایده و کاربردی دارد؟



نمودار شماره ۵

انرژی فعال‌سازی ایجاد عادت‌های بهتر

همان‌طور که هر واکنش شیمیایی دارای انرژی فعال‌سازی است، می‌توانیم فرض کنیم که هر عادت یا رفتاری نیز انرژی فعال‌سازی دارد.

البته این صرفاً یک استعاره است، اما برای شروع هر عادتی که بخواهید در پیش بگیرید مقدار خاصی تلاش لازم است. در شیمی هرچه وقوع یک واکنش شیمیایی دشوارتر باشد، به انرژی فعال‌سازی بیشتری نیاز است. برای عادت‌ها هم این مسئله صدق می‌کند. هرچه رفتاری سخت‌تر یا پیچیده‌تر باشد، به انرژی فعال‌سازی بیشتری برای شروع آن نیاز دارید.

مثلاً پایبندی به عادت انجام روزی یک شنا برای شروع به انرژی بسیار کمی نیاز دارد. درحالی‌که انجام صد شنا در روز عادتی با انرژی فعال‌سازی بسیار بیشتری است. برای شروع کردن عادت‌های پیچیده هرروزه، به انگیزه، انرژی و سرسختی بیشتری نیاز دارید.

تفکیکی که بین اهداف و عادت‌ها وجود دارد

این یکی از مشکلات رایجی است که هنگام تلاش برای ایجاد عادت‌های جدید آن را تجربه کرده‌ام:

داشتن انگیزه و هیجان برای هدف بزرگی که می‌خواهید به آن برسید خیلی آسان است. این هدف بزرگ باعث می‌شود با خود فکر کنید که لازم است با دسته جدیدی از عادت‌های جاه‌طلبانه به زندگی‌تان نیرویی دوباره ببخشید و در آن تحول ایجاد کنید. خلاصه حرفم این است که شما به جای بهبود سبک زندگی‌تان غرق رؤیاپردازی درمورد نتایج متحول‌کننده زندگی می‌شوید.

مشکل این است که هدف‌های بزرگ معمولاً انرژی فعال‌سازی زیادی نیاز دارند. در ابتدا چون برای هدف جدیدتان انگیزه و هیجان دارید، شاید انرژی هرروز دست‌به‌کارشدن را داشته باشید، اما خیلی زود (اغلب در مدت چند هفته) این انگیزه کاهش می‌یابد و یکباره دیگر انرژی لازم را ندارید که عادتتان را هرروز فعال کنید.

این درس اول است: عادت‌های جزئی‌تر به انرژی فعال‌سازی کمتری نیاز دارند و این باعث می‌شود راحت‌تر به آن‌ها پایبند بمانید. هرچه انرژی فعال‌سازی عادتتان زیاده‌تر باشد، پایبندی به آن در درازمدت سخت‌تر خواهد بود. وقتی برای شروع به انرژی زیادی نیاز داشته باشید، بدون شک روزهایی هستند که اصلاً دست‌به‌کار نمی‌شوید.

پیدا کردن کاتالیزور برای عادت‌های خود

همه به دنبال راهکارها و ترفندهایی هستند که کسب موفقیت را آسان‌تر می‌کند. شیمی‌دان‌ها

نیز از این قاعده مستثنا نیستند. آن‌ها وقتی با واکنش‌های شیمیایی سروکار دارند، یکی از طرفندهایی که به کار می‌گیرند ماده‌ای به نام کاتالیزور است.

کاتالیزور ماده‌ای است که به واکنش شیمیایی سرعت می‌بخشد. در اصل کاتالیزور انرژی فعال‌سازی را کاهش می‌دهد و رخ دادن واکنش را آسان‌تر می‌کند. کاتالیزور حین واکنش مصرف نمی‌شود، صرفاً آن‌جا حضور دارد تا واکنش سریع‌تر اتفاق بیفتد.

یک مثال تصویری:



نمودار شماره ۶

وقتی صحبت از ایجاد عادت‌های بهتر باشد، شما هم کاتالیزوری دارید که می‌توانید از آن استفاده کنید:

محیط اطرافتان.

قوی‌ترین کاتالیزور برای ایجاد عادت‌های بهتر طراحی محیط است (چیزی که برخی از محققان آن را «معماری انتخاب» می‌نامند). توضیحش ساده است: محیطی که ما در آن زندگی و کار می‌کنیم بر رفتارها و عملکرد ما تأثیر می‌گذارد. با این حساب چگونه باید ساختار این محیط‌ها را طراحی کنیم تا احتمال انجام عادت‌های خوب را بیشتر کنیم و انجام عادت‌های بد دشوارتر شود؟

یک مثال از این که محیط اطراف چگونه می‌تواند مانند کاتالیزور برای عادت‌های شما عمل کند:

تصور کنید در تلاشید این عادت را که هرشب بعد از پایان کارتان پانزده دقیقه بنویسید در خود ایجاد کنید. یک محیط شلوغ با هم‌اتاقی‌های پرسروصدا یا کودکان تخس و شیطان یا صدای دائمی تلویزیون در پس‌زمینه باعث می‌شود انرژی فعال‌سازی زیادی برای پایبندی به عادتتان نیاز داشته باشید. با این همه عوامل مزاحم، احتمالش زیاد است که از جایی به بعد حواستان از نوشتن پرت شود.

درعین حال، اگر به محیط ساکتی که برای نوشتن مناسب است بروید، مثلاً پشت میز کتابخانه بنشینید، محیط اطراف شما ناگهان کاتالیزوری برای عملکرد شما می‌شود و ادامه‌دادن این عادت را برایتان آسان‌تر می‌کند.

محیط اطراف شما می‌تواند به طریقه‌های جزئی و کلی کاتالیزور عادت‌هایتان باشد. اگر از شب قبل لباس ورزشی و کفش‌های مخصوص دویدن خود را آماده کنید، انرژی فعال‌سازی لازم



برای دویدن در صبح روز بعد را کاهش داده‌اید. اگر از رستوران تهیه غذا بخواهید هر هفته غذاهای کم‌کالری برای شما بفرستد، انرژی فعال‌سازی لازم برای کاهش وزن را به میزان محسوسی کاهش داده‌اید. اگر تلویزیون خود را از برق بکشید و آن را در کمد بگذارید، انرژی فعال‌سازی لازم برای کمتر تماشا کردن تلویزیون را کاهش داده‌اید.

این درس دوم است: محیط مناسب مانند کاتالیزوری برای عادت‌های شما عمل می‌کند و انرژی فعال‌سازی لازم برای شروع یک عادت خوب را کاهش می‌دهد.

حالات واسطه عملکرد انسان

واکنش‌های شیمیایی اغلب یک واکنش واسطه دارند که، مانند مرحله‌ای در وسط، قبل از رسیدن به محصول نهایی رخ می‌دهد؛ یعنی به جای این که مستقیم از نقطه الف به نقطه پ بروید باید ابتدا از نقطه الف به نقطه ب و بعد به نقطه پ بروید. قبل از این که بتوانیم از نقطه شروع به نقطه پایان برسیم، باید از یک نقطه واسطه عبور کنیم.

در عادت‌ها نیز انواع و اقسام نقاط واسطه وجود دارد.

فرض کنید می‌خواهید عادت ورزش کردن را در خود ایجاد کنید. خب این فرایند ممکن است شامل نقاط واسطه‌ای مانند پرداخت حق عضویت باشگاه، آماده کردن ساک ورزشی در صبح، رفتن به باشگاه بعد از کار، ورزش در مقابل افراد دیگر و... باشد.

نکته مهم این است:

هر نقطه واسطه انرژی فعال‌سازی خاص خودش را دارد. وقتی که در پایبندی به یک عادت



جدید به مشکل برمی‌خورید، بررسی هریک از حلقه‌های زنجیره و فهمیدن این که کدام یک نقطه مانع است ممکن است بسیار مهم باشد. به عبارت دیگر، کدام مرحله انرژی فعال‌سازی‌ای دارد که مانع از رخ دادن این عادت می‌شود؟

برخی از مراحل واسطه ممکن است برای شما آسان باشند. در ادامه همین مثال ورزش، مثلاً شاید با پرداخت حق عضویت باشگاه و آماده کردن ساک ورزشی در صبح مشکلی نداشته باشید، اما ممکن است رفتن به باشگاه بعد از کار برایتان کلافه‌کننده باشد زیرا در ترافیک ساعات پرتدد گیر می‌افتید یا شاید متوجه شوید که از ورزش کردن در جمع و با افراد غریبه لذت نمی‌برید.

شاید یافتن راه‌حلهایی که مراحل واسطه را حذف می‌کنند و انرژی فعال‌سازی کلی لازم برای پیگیری عادتتان را کاهش می‌دهند ثبات شما را در درازمدت افزایش دهد.

مثلاً شاید اگر صبح‌ها به باشگاه بروید، گرفتار ترافیک نشوید یا شاید ورزش کردن در خانه برای شما بهترین گزینه باشد، چون می‌توانید از ترافیک و ورزش کردن در جمع دوری کنید.

بدون این دو مانع، این دو نقطه واسطه که جلوی عادت شما را گرفته بودند، پایبندی به انجام عادت بسیار راحت‌تر می‌شود.

این درس سوم است: عادت‌های خود را به دقت بررسی کنید و ببینید آیا می‌توانید مراحل واسطه‌ای که بیشترین انرژی فعال‌سازی را دارند (یعنی همان بزرگ‌ترین نقاط مانع را) حذف کنید یا نه.

شیمی ایجاد عادت‌های بهتر

در اصول بنیادی شیمی چند راهبرد کارآمد وجود دارد که می‌توانیم برای ایجاد عادت‌های بهتر از آن‌ها استفاده کنیم.

۱. هر عادت‌ی انرژی فعال‌سازی‌ای دارد که لازمه شروع آن عادت است. هرچه عادت ساده‌تر باشد، انرژی کمتری برای شروع نیاز دارید.

۲. کاتالیزورها انرژی فعال‌سازی لازم را برای شروع عادت جدید کاهش می‌دهند. بهینه‌سازی محیط خود بهترین روش برای استفاده از کاتالیزور در زندگی واقعی است. در محیط مناسب انجام هر عادت‌ی ساده‌تر می‌شود.

۳. حتی ساده‌ترین عادت‌ها معمولاً مراحل واسطه دارند. مراحل واسطه‌ای که بیشترین انرژی فعال‌سازی را دارند حذف کنید تا انجام عادتتان راحت‌تر شود.

و این بود شیمی ایجاد عادت‌های بهتر.

۱۱۲

این مفهوم ذن به شما کمک می کند تا دیگر برده باورهای قدیمی خود نباشید

من هفده سال از عمرم را بیسبال بازی کردم. در آن بازه مربی های مختلفی داشتم و متوجه یک الگوی تکراری در بین آنها شدم.

مربی ها معمولاً از طریق یک قاعده خاص مربی می شوند. اولین شغل مربی های جدید اغلب کمک مربیگری برای تیم دانشگاهی است که از آن فارغ التحصیل شده اند یا برای تیمی که قبلاً در آن بازی می کردند. پس از چند سال، مربی جوان به سراغ سرمربیگری می رود. شغلی که در آن عادت دارد تمرین های مشابهی را پیاده کند، از برنامه های تمرینی مشابهی پیروی کند و حتی به همان روش مربیان سابق خود بر سر بازیکنان داد بکشد. مردم تمایل دارند از معلمان و مربیان خود تقلید کنند. ^{۱۱۳}

این پدیده - تمایل ما به تکرار رفتارهایی که در معرض آنها قرار گرفته ایم - را تقریباً می توان به هر چیزی که در زندگی یاد می گیریم تعمیم داد.

باورهای سیاسی و مذهبی شما بیشتر نتیجه محیطی است که در آن بزرگ شده اید. افرادی که در خانواده ای کاتولیک بزرگ می شوند معمولاً کاتولیک می شوند. افرادی که در خانواده ای مسلمان بزرگ می شوند معمولاً مسلمان می شوند. ممکن در همه مسائل با والدینتان موافق نباشید، اما نگرش های سیاسی آنها معمولاً نگرش های سیاسی شما را شکل می دهند. رویکرد ما در کار و زندگی روزمره مان تا حد زیادی نتیجه محیطی است که در آن تربیت شده ایم و



معلمان و مربیانی که در این مسیر داشته ایم. در مقطعی ما از شخص دیگری یاد گرفته ایم که چگونه فکر کنیم. دانش این گونه از فردی به فرد دیگر منتقل می شود.

اما سؤال سخت این جاست: چه کسی می تواند ادعا کند روشی که در ابتدا چیزی را از طریق آن آموخته اید بهترین است؟ اگر صرفاً یک روش را برای انجام کاری آموخته باشید و نه بهترین روش را چه؟

مربی های بیسبال من را در نظر بگیرید. آیا آنها واقعاً تمام روش های مختلف برای مربیگری یک تیم را بررسی کرده بودند؟ یا صرفاً از روش هایی تقلید می کردند که در معرض آنها قرار گرفته بود؟ این نکته تقریباً در مورد هر زمینه ای در زندگی نیز صدق می کند. چه کسی می تواند ادعا کند روشی که در ابتدا با آن مهارتی را آموخته اید بهترین روش است؟ اکثر افراد فکر می کنند در یک زمینه ماهر هستند اما در واقعیت صرفاً در یک سبک خاص مهارت دارند.

این گونه بدون این که حتی متوجه باشیم برده باورهای قدیمی خود می شویم. ما فلسفه یا راهبرد را براساس آنچه در معرض آن قرار گرفته ایم می پذیریم، بدون این که بدانیم آیا بهترین راه برای انجام کاری است یا نه.

شوشین: ذهن مبتدی

در بودیسم مفهومی تحت عنوان شوشین وجود دارد که به معنای «ذهن مبتدی» است. شوشین به این ایده اشاره می کند که هنگام بررسی یک موضوع پیش فرض های خود را کنار بگذارید و ذهنی باز داشته باشید.

وقتی مبتدی صرف هستید، ذهن شما خالی و باز است. شما حاضرید مثل کودکی که برای



اولین بار چیزی را کشف می‌کند یاد بگیرید و به تمام اطلاعات توجه کنید، اما همان‌طور که دانش و تخصص شما در زمینه‌ای بیشتر می‌شود، ذهنتان خودبه‌خود بسته‌تر می‌شود. شما معمولاً با خود فکر می‌کنید: «من که همین الان هم می‌دونم چطوری این کار رو انجام بدم» و ذهن خود را کمتر به روی اطلاعات جدید باز می‌کنید.

تخصص خطری با خود به همراه دارد. ما معمولاً به اطلاعاتی که با آموخته‌های قبلی‌مان در تضاد هستند توجه نمی‌کنیم و اطلاعاتی را قبول می‌کنیم که رویکرد فعلی ما را تأیید می‌کنند. ما فکر می‌کنیم در حال یادگیری هستیم اما در واقعیت بی‌توجه از کنار اطلاعات و مکالمات عبور می‌کنیم تا چیزی را بشنویم که با فلسفه فعلی یا تجربیات قبلی‌مان مطابقت دارد. بعد هم اطلاعات را گلچین می‌کنیم تا رفتار و عقاید فعلی خود را توجیه کنیم. اکثر افراد به دنبال اطلاعات جدید نیستند، بلکه اطلاعاتی می‌خواهند که مهر تأییدی بر رفتار و عملکردشان بزند.

مشکل این‌جاست که وقتی در زمینه‌ای حرفه‌ای هستید، در اصل باید توجه بیشتری داشته باشید، نه این‌که بی‌توجه رد شوید. چرا؟ زیرا وقتی با ۹۸ درصد اطلاعات مربوط به یک موضوع آشنا هستید، باید به‌دقت گوش بدهید تا دو درصد دیگر را هم یاد بگیرید.

وقتی بزرگ‌سال هستیم، اطلاعات قبلی ما جلوی این را که دید جدیدی درمورد مسائل داشته باشیم می‌گیرند. به قول استاد ذن، شونریو سوزوکی^{۱۱۴}: «در ذهن مبتدی احتمالات زیادی وجود دارد، اما در ذهن حرفه‌ای احتمالات اندک هستند.»

چگونه ذهن مبتدی خود را بازیابی کنید؟

در ادامه چند راه عملی برای بازیابی ذهن مبتدی خود و پذیرش مفهوم شوشین آورده‌ام.

از نیازتان به بیان نظرات ارزشمند خود برای دیگران دست بکشید. بسیاری از افراد به خصوص افرادی که در پی دستاوردهای بزرگ هستند بیش از حد به بیان نظرات ارزشمند خود برای اطرافیانشان نیاز دارند. در ظاهر این چیز فوق‌العاده‌ای به نظر می‌رسد، اما در عمل ممکن است سد راه موفقیت شما شود، زیرا هیچ‌گاه مکالمه‌ای نخواهید داشت که در آن سکوت کنید و فقط گوش دهید. وقتی دائماً نظرات ارزشمند خود را بیان می‌کنید (مثلاً می‌گویید: «باید این رو امتحان کنی...» یا «بذار یه چیزی رو که برای من نتیجه داده بهت بگم...») حس مالکیتی را که دیگران به ایده‌هایشان دارند نابود می‌کنید. همچنین وقتی دارید صحبت می‌کنید غیرممکن است که بتوانید به حرف دیگران گوش بدهید، بنابراین اولین قدم این است که از نیازتان برای همیشه نظردادن دست بردارید. هرازچندگاهی قدمی به عقب بردارید و صرفاً نظاره‌گر باشید و گوش دهید. برای کسب اطلاعات بیشتر درمورد این مبحث، کتاب عالی مارشال گلداسمیت، آنچه شما را به این جا رسانده به آن جا نخواهد رساند^{۱۱۵}، را بخوانید.

از نیازتان به برنده‌شدن در هر بحثی دست بکشید. چند سال پیش یک پست هوشمندانه از بن کاسنوچا^{۱۱۶} درمورد کاهش رقابتی‌بودن با گذشت زمان خواندم. بن گفته بود: «نیازی نیست دیگران ببازند تا من ببرم.» این فلسفه‌ای است که به خوبی با ایده شوشین مطابقت دارد. اگر در حال گفت‌وگو هستید و کسی اظهارنظری می‌کند که با آن مخالفید، سعی کنید میلтан برای تصحیح او را کنار بگذارید. برای برنده‌شدن شما، نیازی نیست دیگران در بحث ببازند. رهاکردن این نیاز که ثابت کنید حق با شماست این امکان را برای شما فراهم می‌کند که چیز جدیدی یاد بگیرید. رویکرد کنجکاوی‌کردن را در پیش بگیرید: چقدر جالب! آن‌ها دیدگاهی کاملاً متفاوت درمورد این قضیه دارند. حتی اگر حق با شما باشد و طرف مقابل در اشتباه باشد، اهمیتی ندارد. حتی اگر در هر گفت‌وگویی حرف آخر را نزنید، همچنان می‌توانید در پایان راضی باشید.



درباره این موضوع بیشتر به من بگو. من تمایل زیادی به صحبت کردن دارم (همان نظردادن که قبلاً به آن اشاره کردم). هرازگاهی خودم را به چالش می کشم تا ساکت بمانم و تمام انرژی ام را صرف گوش دادن به صحبت های شخص دیگری کنم. راهبرد مطلوبم این است که به طرف مقابل بگویم: «بیشتر درموردش بهم بگو.» مهم نیست موضوع چیست، من صرفاً سعی می کنم متوجه شوم اوضاع چگونه است و ذهنم را برای شنیدن دنیا از دیدگاه دیگران باز کنم.

فرض کنید احمق هستید. نسیم طالب^{۱۱۷} در کتاب فوق العاده اش، فریفته تصادف^{۱۱۸}، می نویسد: «من سعی می کنم هر هفته به گروهم یادآوری کنم که همه ما احمق هستیم و هیچ چیزی نمی دانیم، اما این سعادت را داریم که از این موضوع باخبر باشیم.» معایب بحث شده در این مقاله صرفاً نتیجه انسان بودن ماست. همه ما باید اطلاعات خودمان را از کسی و جایی یاد بگیریم، بنابراین همه مربی یا قاعده ای داریم که افکار ما را هدایت می کند. نکته این است که متوجه تأثیر آن ها باشیم.

همه ما احمق هستیم، اما اگر این سعادت را دارید که از این امر باخبر باشید، می توانید از پیش فرض های خود دست بردارید و رویکرد ذهن مبتدی را برای زندگی در پیش بگیرید.

شوشین

چگونه بر دست‌های پشت‌پرده که زندگی‌مان را شکل می‌دهند مسلط شویم

با نگاهی به گذشته، عجیب‌ترین چیز در مورد رابرت وادلو^{۱۱۹} قد و وزن طبیعی او هنگام تولد بود. زمانی که وادلو در ۲۲ فوریه سال ۱۹۱۸ به دنیا آمد، وزنش سه کیلو و هشتصد گرم و قدش ۵۱ سانتی‌متر بود.

اما اتفاقی که بعد از آن رخ داد به‌هیچ‌وجه طبیعی نبود.

در مدت شش ماه، قد وادلو دو برابر و وزنش چهار برابر شد. در یک‌سالگی، قدش به بیش از یک متر می‌رسید و وزنش به‌اندازهٔ کودکان پنج‌سالهٔ محله‌شان بود. زمانی که پنج‌ساله شد، قدش به‌صورت نجومی رشد کرد و به یک متر و هفتاد سانتی‌متر رسید. در اولین روز مهدکودک، او لباسی پوشید که برای یک نوجوان هفده‌ساله دوخته شده بود.

وادلو به بیماری تولید بیش از حد هورمون رشد ناشی از هیپرپلازی غدهٔ هیپوفیز مبتلا بود. به بیان ساده‌تر: بیشتر انسان‌ها چرخهٔ بازخوردی دارند که میزان تولید هورمون رشد را تنظیم می‌کند، اما چرخهٔ بازخوردی وادلو درست کار نمی‌کرد.

غدهٔ هیپوفیز وادلو، به‌جای این‌که تولید هورمون رشد را تنظیم و متعادل کند، میزان تولید این مادهٔ شیمیایی را افزایش می‌داد. هرچه بیشتر رشد می‌کرد، بدنش هورمون رشد بیشتری ترشح می‌کرد. سرعت رشد او مثل ماشینی که بدون ترمز در سرازیری افتاده باشد مدام بیشتر و بیشتر می‌شد.



وادلو در سن دوازده‌سالگی بیش از دو متر و بیست سانتی‌متر قد و تقریباً ۱۳۰ کیلوگرم وزن داشت. وقتی رشد کنترل‌نشده‌اش باعث شد در هجده‌سالگی قدش به بیش از دو متر و پنجاه سانتی‌متر برسد، به همراه سیرک برادران رینگ‌لینگ به سراسر آمریکا سفر کرد.

اما متأسفانه، که البته دور از انتظار هم نبود، بقیه بدن وادلو نتوانست خودش را با سرعت رشد او هماهنگ کند. سرعت رشد او از سیستم عصبی‌اش پیشی گرفت و کم‌کم اعصاب پاهایش از کار افتاد. سیستم ایمنی بدنش شروع کرد به خاموش شدن. وقتی وادلو در سن ۲۲ سالگی درگذشت، با قد دو متر و ۷۲ سانتی‌متر بلندقدترین انسان تاریخ ثبت شده بود و طبق شواهد رشدش هنوز هم ادامه داشت.





تصویر شماره ۷. عکس رابرت وادلو با پدر ۸۲ سانتی‌متری خود. (عکاس: ناشناس)

قدرت پنهان چرخه‌های بازخوردی

بدن انسان را انواع مختلفی از چرخه‌های بازخوردی اداره می‌کنند. این دستگاه‌ها تعادل دقیقی را بین همه چیزهای بدن شما، از میزان مایع داخل سلولی گرفته تا میزان هورمون‌هایی که به جریان خونتان آزاد می‌شوند، حفظ می‌کنند.



چرخه‌های بازخوردی همواره در پس‌زمینه زندگی‌مان مشغول به کار هستند، اما به طریقه‌های مهمی بر ذهن و بدن ما تأثیر می‌گذارند. وقتی هر فرایند آن‌طور که باید عمل می‌کند، بدنمان به‌درستی کار می‌کند و تعادل ما حفظ می‌شود. وقتی بخشی از دستگاه از کار می‌افتد، به‌تدریج از این تعادل خارج می‌شویم. در شرایط حاد، همه‌چیز از کنترل خارج می‌شود، درست مثل رشد رابرت وادلو.

نکته مهم این است:

چرخه‌های بازخوردی نه‌تنها اساسی‌ترین بخش ساختار زیستی انسان‌اند، بلکه محور عملکرد انسان نیز هستند. همانند فرایندهای مرتبط با ساختار زیستی که به آن‌ها اشاره شد چرخه‌های بازخورد روانی نیز اغلب بدون آن‌که بدانیم در پس‌زمینه زندگی روزمره ما در حال فعالیت‌اند. این چرخه‌ها می‌توانند بر هر چیزی تأثیر بگذارند، از سرعت رانندگی‌مان گرفته تا این‌که هر چند وقت یک بار داروهایمان را مصرف می‌کنیم و چند بار در روز فضای مجازی را چک می‌کنیم. درواقع به نظر من این چرخه‌های بازخوردی دست‌های پشت‌پرده‌ای هستند که رفتار انسان را شکل می‌دهند.

در این مقاله قصد داریم در این باره صحبت کنیم که چگونه می‌توانید از قدرت پنهان این دستگاه‌ها بهره ببرید و از چرخه‌های بازخورد برای پایبندی به عادت‌های خوب و ترک عادت‌های بد استفاده کنید.

دو نوع چرخه بازخوردی

«چرخه‌های بازخوردی در لحظه اطلاعاتی درمورد اعمال انسان به او می‌دهند، سپس به



انسان فرصت می‌دهند تا این اعمال را تغییر دهد و او را به سمت رفتارهای بهتر سوق می‌دهند.»

توماس گتز^{۱۲۰}

ما می‌توانیم چرخه‌های بازخوردی را به دو نوع مختلف تقسیم کنیم:

۱. چرخه‌های بازخوردی - تعادلی: از این‌ها استفاده می‌کنیم تا عادت‌های بد را متعادل کنیم.
۲. چرخه‌های بازخوردی - تقویتی: از این‌ها استفاده می‌کنیم تا عادت‌های خوب را ایجاد کنیم.

به‌طور کلی چرخه‌های بازخوردی - تعادلی با حفظ تعادل یا نوسان در پیرامون یک بازه دلخواه در ارتباط هستند. از طرف دیگر، چرخه‌های بازخوردی - تقویتی با افزایش یا کاهش مداوم همراه هستند. بیایید هریک از این دو نوع را تحلیل کنیم و درمورد طریقه استفاده از آن‌ها برای بهبود عادت‌هایتان بحث کنیم.

۱. چرخه‌های بازخوردی - تعادلی

چرخه‌های بازخوردی - تعادلی رفتارها را به مسیر درست بازمی‌گردانند و به تثبیت چرخه در سطح مطلوب کمک می‌کنند. این چرخه‌ها می‌توانند هم در تعدیل عادت‌های بد و هم در شروع عادت‌های خوب بسیار مؤثر باشند.

یک مثال رایج:



فرض کنید هنگام رانندگی کمی بیش از حد مجاز سرعت گرفته‌اید و از یک تابلوی رادار هوشمند رد می‌شوید که روی آن نوشته شده «سرعت شما... است» و سرعت فعلی ماشین شما را هنگام عبور از تابلو نشان می‌دهد.

شاید انتظارش را نداشته باشید، اما این تابلوها راهی بسیار مطمئن و مؤثر برای تغییر رفتار رانندگان هستند. هر یک از این تابلوها به‌صورت میانگین ده درصد از سرعت هر خودرو کاهش می‌دهند. به‌علاوه رانندگان تا چندین کیلومتر بعد از تابلو نیز با سرعت کمتر رانندگی می‌کنند.^{۱۲۱}

این تابلوها نمونه‌ای از چرخه‌های بازخوردی - تعادلی هستند. خروجی رفتار فعلی شما (رانندگی با سرعت زیاد) ورودی‌ای برای رفتار جدیدتان (کاهش سرعت) می‌شود.

ترموستات یک مثال دیگر است:

فرض کنید دمای ترموستات خود را روی بیست درجهٔ سانتی‌گراد تنظیم کرده‌اید. وقتی دمای اتاق کمتر از حدی شود که تنظیم کرده‌اید، بخاری روشن می‌شود و اتاق را گرم می‌کند.

وقتی دما از حد تنظیم شما بیشتر شود، کولر روشن می‌شود و اتاق را خنک می‌کند. ترموستات مثل یک چرخهٔ بازخوردی - تعادلی عمل می‌کند که دما را بین بازهٔ محدودی در نوسان نگه می‌دارد.

چگونه می‌توانیم از این چرخه‌های بازخوردی - تعادلی برای کنترل عادت‌های بد و ایجاد عادت‌های خوب استفاده کنیم؟



در ادامه چند مثال آورده‌ام:

می‌خواهید زمان کمتری به صفحه‌نمایش دستگاه‌های دیجیتال خیره شوید؟ یک زمان‌سنج قطع و وصل خودکار برق بخريد و طوری تنظیمش کنید که یک ساعت قبل از زمان خواب مطلوبتان برق را قطع کند. وقتی برق قطع شود، این چرخه بازخوردی به شما یادآوری می‌کند که زمان زیادی را صرف بیدارماندن تا دیروقت و خیره‌شدن به صفحه نمایش تلویزیون یا رایانه خود نکنید.

می‌خواهید حالت بدنی خود را بهتر کنید؟ صاف بایستید و یک نوارچسب از این‌طرف تا آن‌طرف شانه‌هایتان بچسبانید به‌شکلی که هر وقت قوز کردید، نوارچسب باعث کشیده‌شدن پیراهنتان شود. این چرخه بازخوردی - تعادلی ساده باعث می‌شود هر وقت کشش را احساس کردید، حواستان باشد که صاف بایستید.

چرخه‌های بازخوردی - تعادلی برای تعدیل عادت‌های بد فوق‌العاده‌اند، زیرا مثل یک ترموستات می‌توانند از دو طرف به مشکل حمله کنند. از یک طرف می‌توانند با آگاه‌کردن شما از اشتباه‌هایتان رفتارهای بی‌فایده یا مضر را مهار کنند (مثل نمایش سرعتتان یا قطع‌شدن خودکار جریان برق). از طرف دیگر به شما یادآوری می‌کنند که به‌جای بازگشت به رفتارهای قدیمی‌تان رفتارهای خوب را در پیش بگیرید (مثل نوار چسبی که وقتی قوز می‌کنید کشیده می‌شود).

۲. چرخه‌های بازخوردی - تقویتی

چرخه‌های بازخوردی - تقویتی اثر یک چرخه یا فرایندی خاص را افزایش می‌دهند. این چرخه‌ها می‌توانند برای ایجاد عادت‌های خوب و رسیدن به عملکرد آرمانی عالی باشند، زیرا آن‌ها خودبه‌خود عملکرد خود را تقویت و تشدید می‌کنند.

یک مثال از زندگی خودم:

من یک ماشین هوندا آکورد دارم و از آن خیلی راضی‌ام. روی داشبورد ماشینم چراغ دور سرعت‌سنج وجود دارد. نور این چراغ براساس نحوه رانندگی من تغییر رنگ می‌دهد. اگر تهاجمی رانندگی کنم و ناگهان سرعتم را زیاد کنم، نور سفید می‌شود. اگر شتاب متوسطی داشته باشم، نور سبز می‌شود. اگر به شیوه‌ای رانندگی کنم که سوخت کمی مصرف شود، نور سبز روشن می‌شود. هر موقع می‌بینم نور چراغ دور سرعت‌سنج سبز است، می‌دانم که در مصرف سوخت صرفه‌جویی و به بهینه‌ترین شکل ممکن رانندگی می‌کنم.

در ابتدا که این ماشین را خریدم، به این چراغ چندان توجهی نمی‌کردم، اما حالا رانندگی را برایم مثل بازی کرده که در آن سعی می‌کنم دائماً طوری رانندگی کنم که نور سبز بماند. این چراغ یک چرخه بازخوردی - تقویتی است که رفتارهای خوب زیادی را تقویت می‌کند: هم در مصرف سوخت و پول صرفه‌جویی می‌کنم و هم احتمالاً ایمن‌تر و آهسته‌تر رانندگی می‌کنم.

اثر مرکب نمونه دیگری از چرخه بازخورد - تقویتی است:

فرض کنید در شروع یک دلار دارید و هر سال ده درصد سود می‌کنید. بعد از یک سال یک دلار و ده سنت خواهید داشت. سال بعد ده درصد یک دلار و ده سنت سود می‌کنید و حالا ۱



دلار و ۲۱ سنت دارید. و این چرخه به همین ترتیب ادامه پیدا می‌کند و هر بار که چرخه بازخوردی اتفاق می‌افتد، سودتان بیشتر و بیشتر می‌شود. البته چرخه بازخوردی - تقویتی می‌تواند اثر رفتارهای مضر را نیز تقویت کند. هرچه افراد بیشتری شایعه‌ای غیرواقعی را بشنوند، شایعه بیشتر پخش می‌شود. شایعه‌پراکنی یک چرخه بازخوردی - خودتقویتی است.

چگونه چرخه‌های بازخوردی خود را ایجاد کنید

می‌خواهم یک روش سه‌مرحله‌ای ساده برای ایجاد چرخه‌های بازخوردی در زندگی‌تان پیشنهاد کنم.

۱. اندازه‌گیری کنید.

۲. مقایسه کنید.

۳. اصلاح کنید.

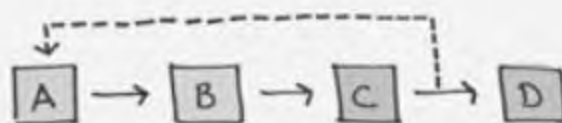
بیایید هر مرحله این روش را بررسی کنیم.

اندازه‌گیری پایه و اساس هر چرخه بازخوردی است. تمامی چرخه‌های بازخوردی یک ویژگی اصلی دارند: خروجی یک چرخه ورودی چرخه بعدی می‌شود. به عبارت دیگر، تمامی چرخه‌های بازخوردی یک چیز را اندازه می‌گیرند و آن چیز نقطه شروع چرخه بعدی رفتار می‌شود. داده‌ها آگاهی را افزایش می‌دهند و آگاهی اولین قدم برای تغییر رفتار است.

مقایسه کردن برای سردرآوردن از چرخه بازخوردی ضروری است. اندازه‌گیری چیزی که برای

شما اهمیت ندارد بیهوده است. تابلوی «سرعت شما... است» را به یاد دارید؟ عددی که نشان‌دهنده سرعت فعلی شماست فقط زمانی اهمیت دارد که با سرعت مجاز مقایسه شود. مقایسه بین جایی که اندازه‌گیری می‌گوید در آن هستید و جایی که می‌خواهید باشید قدم بعدی را مشخص می‌کند. چرخه‌های بازخوردی مؤثر به شما کمک می‌کنند تا مقایسه‌های شخصی و مهمی انجام دهید.

اصلاح عملی است که چرخه بازخوردی را متوقف می‌کند. اصلاحات باید در سریع‌ترین زمان ممکن انجام شوند. هرچه تغییر سریع‌تر باشد، چرخه بازخوردی کوتاه‌تر می‌شود. به قول ست گودین: «بهترین راه برای تغییر رفتار بلندمدت بازخورد کوتاه‌مدت است.»



نمودار شماره ۷

چرا برخی چرخه‌های بازخوردی کارآمدند درحالی‌که برخی دیگر شکست می‌خورند؟

یکی از عادت‌های بدی که معمولاً پزشکان را کلافه می‌کند این است که بیماران داروهایشان را به‌موقع مصرف نمی‌کنند. چند سال پیش شرکتی به اسم وایتالیتی^{۱۲۲} محصول جدیدی به نام «گلوکپ»^{۱۲۳} را روانه بازار کرد که برای حل این مشکل طراحی شده بود.

مجله‌ وایرد^{۱۲۴} این محصول را این‌گونه توصیف می‌کند:

این دستگاه ساده است. وقتی که دارویی برای بیمار تجویز می‌شود، پزشک یا داروساز یک گلوکپ به بیمار می‌دهد که به‌جای درپوش عادی ضدکودک روی قوطی قرص قرار می‌گیرد. این گلوکپ به یک پایگاه داده متصل می‌شود که دستورالعمل دُز مصرفی بیمار را می‌داند؛ مثلاً دو قرص، دو بار در روز، ساعت هشت صبح و هشت شب. در ساعت هشت صبح، چراغ کم‌سوی گلوکپ با نور ملایم نارنجی شروع به چشمک‌زدن می‌کند. چند دقیقه بعد اگر در قوطی باز نشود، چشمک‌ها شدیدتر می‌شوند. چند دقیقه دیگر که بگذرد، دستگاه شروع به پخش صدا می‌کند، صدای موسیقی، نه از این وزوزهای آزاردهنده یا زنگ هشدار. درنهایت، اگر زمان بیشتری بگذرد (این فواصل زمانی را باید تنظیم کرد)، بیمار پیامک یا تماس تلفنی ازپیش‌ضبط‌شده‌ای دریافت می‌کند که به او یادآوری می‌کند گلوکپ را از روی قوطی بردارد. اثر کلی یک چرخه بازخوردی سمج است که بیمار را وادار می‌کند دارویش را مصرف کند.

وایرد^{۱۲۵}

وقتی چرخه بازخوردی شکست می‌خورد، معمولاً به دلیل یکی از این سه مشکل است:

۱. اندازه‌گیری خودکار نیست.

۲. مقایسه مهم نیست.

۳. بازخورد کند است.

گلوکپ هر سه مشکل را رفع می‌کند و به همین دلیل چرخه بازخوردی فوق‌العاده‌ای است.

اول از همه، مصرف شما را رصد و خودبه‌خود به شما یادآوری می‌کند که قرص‌تان را بخورید، بنابراین لازم نیست نگران اندازه‌گیری باشید.

دوم، مخصوص شما و براساس تجویز پزشکتان تنظیم شده است، که باعث می‌شود مستقیماً با نیازهایتان مرتبط باشد. سوم، زمانی که از مسیر درست خارج می‌شوید، به‌سرعت بازخورد می‌دهد: ابتدا نور، بعد موسیقی و درنهایت پیامک یا تماس تلفنی. حل این سه مشکل برای ایجاد یک چرخه بازخوردی تأثیرگذار ضروری است.

بازخورد سریع به تغییر سریع منجر می‌شود

یک واقعیت ساده: بیشتر مردم اغلب مواقع نمی‌دانند کجای مسائلی که برایشان مهم است قرار دارند.

آن‌ها می‌خواهند وزن کم کنند، اما نمی‌دانند چه مقدار کالری مصرف می‌کنند. می‌خواهند زبان جدیدی یاد بگیرند، اما نمی‌دانند ماه قبل چند ساعت تمرین کرده‌اند. می‌خواهند کتابی بفروش بنویسند، اما نمی‌دانند هفته پیش چند کلمه نوشته‌اند. می‌خواهند کسب‌وکاری موفق داشته باشند، اما نمی‌دانند تیمشان دیروز برای بازاریابی با چند نفر تماس گرفته است. افراد می‌خواهند قوی‌تر شوند، اما نمی‌دانند هفته پیش چند کیلوگرم وزنه در باشگاه بلند کرده‌اند. اکثر افراد اندازه‌گیری نمی‌کنند و چرخه بازخورد بدون اندازه‌گیری اتفاق نمی‌افتد.

بحث من این است که ما باید کمتر به چرخه‌های بازخوردی اجازه دهیم که زندگی ما را به روش‌های پشت‌پرده شکل دهند و زمان بیشتری برای طراحی چرخه‌های بازخوردی‌ای که می‌خواهیم و به آن‌ها نیاز داریم صرف کنیم.



در یک زندگی نسنجیده، به دلیل چرخه‌های بازخوردی با طراحی بد که باعث می‌شوند بیشتر بخوریم، بیشتر سیگار بکشیم و بیش از حد نگران باشیم، به راحتی گرفتار منجلاب عادت‌های بد و رفتارهای بی‌فایده می‌شویم. خوشبختانه عکس این قضیه نیز صادق است. چرخه‌های بازخوردی که به دقت طراحی شده باشند می‌توانند به ما کمک کنند به عادت‌های خوب پایبند باشیم و عادت‌هایی را که در صورت خارج شدن از کنترل‌مان مضر هستند متعادل کنیم.

چرخه‌های بازخوردی بر همه چیز تأثیر می‌گذارند، از بدنمان گرفته تا تصمیمات روزمره‌ای که می‌گیریم، اما ما بیشتر اوقات به جای این که معمار چرخه‌های بازخوردی اطرافمان باشیم قربانی آن‌ها می‌شویم.



چگونه از راهبرد نظامی برای ایجاد عادت‌های بهتر استفاده کنیم؟

سون تزو^{۱۲۶} راهبردشناس نظامی نامدار چین باستان و نویسنده کتاب معروف هنر جنگ^{۱۲۷} بود. او استاد «قدرت نرم» و پدر «ترفند جنگی سرعتی» بود. هر زمان که موقعیتش را داشت، ترجیح می‌داد بدون جنگ به پیروزی برسد یا دست‌کم ابتدا در ساده‌ترین نبردها پیروز شود.

او می‌نویسد: «در جنگ، راهبردشناس پیروز تنها پس از اطمینان از پیروزی‌اش به دنبال نبرد می‌رود.»

او به سربازانش توصیه می‌کرد: «از مسیرهای غیرمنتظره پیشروی و به مناطق محافظت‌نشده حمله کنید.» و در ادامه می‌گفت: «ترفندهای نظامی مانند آب است، زیرا آب در مسیر طبیعی خود از بلندی‌ها می‌گریزد و به طرف پایین شتاب می‌گیرد. پس در جنگ، راه این است که از نقاط قوی اجتناب کنید و به نقاط ضعیف ضربه بزنید.»

تعلیمات سون تزو بسیار فراتر از میدان نبرد است، زیرا آموزه‌های او بر یافتن ساده‌ترین راه برای دستیابی به هدفی خاص متمرکز است. رویکردهای او را می‌توان در هر زمینه‌ای، از رشد کسب‌وکار و انتخاب هدف گرفته تا کاهش وزن و ایجاد عادت، به کار گرفت.

بیایید درمورد چگونگی اجرای راهبرد نظامی در زندگی روزمره خود صحبت کنیم.

نبرد برای عادت‌های بهتر

اغلب اوقات ما سعی می‌کنیم از طریق قدرت محض عادت‌های جدید ایجاد کنیم، به اهداف بزرگ دست یابیم و درکل «در زندگی پیروز شویم». ما مستقیماً به جنگ مشکلاتمان می‌رویم و به قوی‌ترین نقاط دشمن خود - که در این مقاله عادت‌های بد است - حمله می‌کنیم.

مثلاً:

- سعی می‌کنیم هنگام بیرون رفتن با دوستانمان برای صرف شام رژیم غذایی سختی را رعایت کنیم.

- سعی می‌کنیم در محیط پرسروصدا کتاب بنویسیم.

- سعی می‌کنیم در خانه‌ای پر از شیرینی و شکر غذای سالم بخوریم.

- سعی می‌کنیم درحالی که تلویزیون روشن است تکالیف خود را انجام دهیم.

- سعی می‌کنیم، در حین استفاده از گوشی‌های هوشمندی که پر از شبکه‌های اجتماعی، بازی‌ها و سایر عوامل حواس‌پرتی هستند، تمرکز کنیم.

و زمانی که از مسیر خارج می‌شویم و در رسیدن به اهدافمان شکست می‌خوریم، خودمان را به این دلیل که «به اندازه کافی خواستار رسیدن به آن نبودیم» و اراده کافی نداشتیم سرزنش می‌کنیم، اما در بسیاری از موارد شکست نتیجه اراده ضعیف نیست، بلکه نتیجه راهبرد ضعیف است.



تصویر شماره ۸. مجسمه‌ی سون تزو

رهبران نظامی خوب با پیروزی در نبردهای آسان و بهبود موقعیت خود شروع می‌کنند.

➤ آن‌ها قبل از مبارزه مستقیم با دشمن خود صبر می‌کنند تا دشمن ضعیف شود و روحیه‌اش را ببازد. چرا جنگ را با نبرد در مناطقی که به خوبی از آن‌ها محافظت می‌شود شروع کنیم؟ چرا عادت‌های جدید را در محیطی که پیشرفت را دشوار می‌کند به کار نبریم؟

سون تزو هیچ‌گاه ارتش خود را به نبردی که شرایط آن به نفع او نبود نمی‌فرستاد. او نبرد را با حمله به قوی‌ترین نقاط دشمن شروع نمی‌کرد.

به همین شیوه، ما هم باید ابتدا تغییرهای مثبت ساده در عادت‌هایمان به وجود آوریم، قدرت خود را تقویت کنیم و موقعیت بهتری برای حمله به سخت‌ترین تغییرات شکل دهیم.

سون تزو، استاد عادات

بیایید تعلیمات سون تزو را با ایجاد عادت‌های بهتر تطبیق دهیم.



مثال ۱:

سون تزو: «اگر فقط به مکان‌هایی حمله کنید که بدون دفاع هستند، می‌توانید از موفق شدن در حملات خود مطمئن باشید.»

تطبیق داده‌شده: «اگر فقط عادت‌هایی ایجاد کنید که حفظ آن‌ها آسان باشد، می‌توانید از موفق شدن در عادت‌هایتان مطمئن باشید.»

مثال ۲:

سون تزو: «کسی پیروز خواهد شد که بداند چه زمانی بجنگد و چه زمانی پا پس بکشد.»

تطبیق داده‌شده: «کسی در رفتارش پیشرفت خواهد کرد که بداند با کدام عادت‌ها شروع کند و کدام عادت‌ها را برای بعد بگذارد.»

مثال ۳:

سون تزو: «ژنرال باهوش وقتی که ارتش دشمن روحیه‌ای قوی دارد از جنگ دوری می‌کند، اما زمانی که دشمن خسته است و تمایل به عقب‌نشینی دارد، به آن‌ها حمله می‌کند.»

تطبیق داده‌شده: «فرد باهوش از نقاطی که عادت‌های بد در قوی‌ترین حالت خود هستند دوری می‌کند، اما در نقاطی که ضعیف و به راحتی تغییرپذیر هستند به آن‌ها حمله می‌کند.»

در نبردهایی بجنگید که پیروزی‌تان از پیش تعیین شده است.



بهبتر شدن صرفاً وابسته به اراده یا اخلاق کاری نیست، بلکه به راهبرد نیز بستگی دارد.

آنچه مردم معمولاً تصور می‌کنند معمولاً نداشتن اراده یا نداشتن تمایل به تغییر است، نتیجه تلاش برای ایجاد عادت‌های خوب در محیط‌های بد است.

- اگر سعی می‌کنید بیشتر کتاب بخوانید، در اتاقی کتاب نخوانید که تلویزیون قرار دارد و پر از بازی‌های ویدئویی و نتفلیکس^{۱۲۸} است. به محیطی بروید که عوامل مزاحم کمتری در آن وجود دارد.

- اگر اضافه وزن زیادی دارید، سعی نکنید برنامه تمرینی ورزشکاران کالج را دنبال کنید. شما می‌توانید در نهایت به آن سطح برسید، اما این نبردی نیست که باید در حال حاضر در آن بجنگید. با یک تغییر کنترل‌شدنی شروع کنید.

- اگر اطرافتان پر از افرادی است که اهداف شما را تخریب می‌کنند، در مکان دیگری روی پروژه‌های خود کار کنید یا به سراغ افرادی بروید که هم‌فکر خود شما هستند.

- اگر سعی می‌کنید به عادت نوشتن پایبند باشید، زمانی که بچه‌هایتان از مدرسه به خانه می‌آیند و خانه حسایی شلوغ می‌شود، این کار را انجام ندهید و آن را به زمان دیگری موکول کنید. زمانی را انتخاب کنید که عوامل مزاحم کمتری دخیل‌اند.

عادت‌های خود را در محیطی ایجاد کنید که انجام آن‌ها ساده است. شرایط را از نو تعیین کنید. بازی‌ای بسازید که در آن احتمالات به نفع شما باشند.

این‌ها ممکن است ساده به نظر برسد، اما چند وقت یک بار متوجه می‌شوید درگیر نبردهای

دشواری هستید و توجهی به نبردهای آسان نمی‌کنید؟ زمان زیادی برای جنگیدن در نبردهای دشوار وجود دارد. ابتدا در نبردهای آسان پیروز شوید.

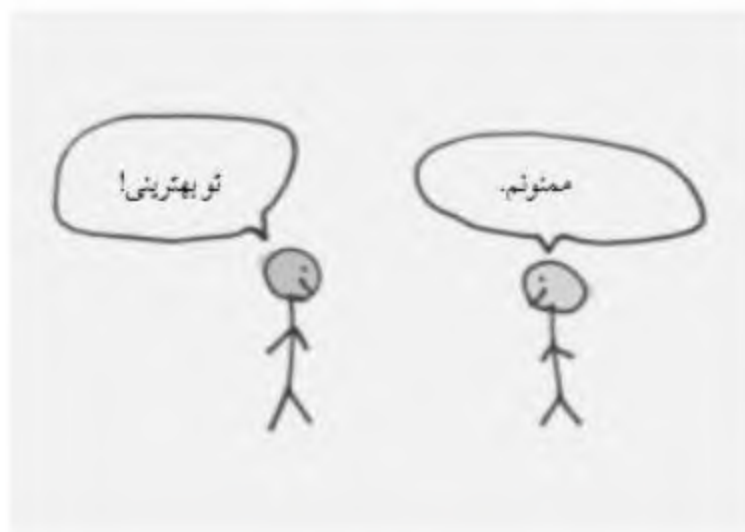
هوشمندانه‌ترین راه برای پیشرفت راهی است که در آن با کمترین مقاومت روبه‌رو شوید. در نبردهایی بجنگید که پیروزی‌تان از پیش تعیین شده است.



با تشکر کردن در این هفت موقعیت، زندگی خود را بهتر کنید

من آن قدر که باید از کلمه «ممنون» استفاده نمی‌کنم. بعید می‌دانم شما هم همین‌طور نباشید.

در واقع کم‌کم به این باور می‌رسم که «ممنون» عبارتی است که در مقایسه با هر عبارت دیگری روی این سیاره کمتر قدرش را می‌دانیم و کمتر از آن استفاده می‌کنیم. «ممنون» تقریباً در هر موقعیتی کاربردی است و در مقایسه با خیلی از چیزهایی که می‌گوییم جواب بهتری است. بیایید هفت موقعیت رایج را بررسی کنیم که در آن‌ها انواع و اقسام چیزها را می‌گوییم اما در عوض باید بگوییم «ممنونم».^{۱۲۹}



تصویر شماره ۹



۱. وقتی کسی از شما تعریف و تمجید می کند، بگویید «ممنون».

ما معمولاً با کم‌ارزش جلوه‌دادن چیزی که از آن تعریف شده یا با بیش از حد متواضع رفتار کردن تعریف‌ها را تباه می‌کنیم. ممکن است با خودتان فکر کنید که گفتن ممنون باعث می‌شود مغرور یا از خودراضی به نظر برسید.

مشکل این جاست که، با طفره‌رفتن از یک تعریف صادقانه، به کسی که به‌قدری مهربان بوده که از شما تعریف کند احترام نمی‌گذارید. با گفتن «ممنون» هم به کسی که از شما تعریف کرده احترام می‌گذارید و هم به خودتان اجازه می‌دهید که از آن لحظه لذت ببرید.

مثال: «لباست بسیار زیباست.»

به‌جای گفتن: «اوه! منظورت این لباس قدیمیه؟ خیلی ساله که دارمش.»

سعی کنید بگویید: «ممنون. خوشحالم از لباسم خوشت اومده.»

مثال: «وای! امشب عالی بودی! بیست امتیاز گرفتی. تو این مسابقه خیلی خوب بازی کردی!»

به‌جای گفتن: «آره، اما اون پرتابی رو که کسی جلوم نبود توی دور سوم از دست دادم.»

سعی کنید بگویید: «ممنون. شب خوبی بود!»

مثال: «سخنرانی امروزت فوق‌العاده بود!»

به‌جای گفتن: «جدی؟ اون بالا خیلی استرس داشتم. خوشحالم که به چشم نیومدم.» سعی



کنید بگویید: «ممنون. خوشحالم که خوب پیش رفت.»

در پذیرش کامل تعریف و تمجید، احساسی قدرت‌بخش وجود دارد. وقتی از تعریف‌های دیگران طفره می‌روید، نمی‌توانید واقعاً آن احساس را تجربه کنید. وقتی می‌گویید «ممنونم»، اجازه می‌دهید ارزش این تعریف در شما رسوخ کند و مال شما شود. گفتن «ممنون» به ذهن شما اجازه می‌دهد با تعریف و تمجیدهایی که دریافت می‌کنید تقویت شود.

این‌که کسی از شما تعریف و تمجید کند باید تجربه‌ای خوشایند و لذت‌بخش باشد، اما ما اغلب این تجربه را تباه می‌کنیم. لازم نیست تعریف و تمجیدهایی را که از شما می‌شود تخریب کنید. آن‌ها را با ادب و متانت بپذیرید و از لحظه لذت ببرید.

۲. وقتی دیر می‌کنید، بگویید «ممنون».

دیرکردن بدترین چیز است. برای کسی که تأخیر دارد استرس‌زاست و برای کسی که منتظر است نوعی بی‌احترامی محسوب می‌شود.

شاید عجیب به نظر برسد که از کسی بابت کنارآمدن با گرفتاری‌تان تشکر کنید، اما تشکرکردن دقیقاً درست‌ترین رفتار در این شرایط است. بیشتر افراد درحالی‌که نفس‌نفس می‌زنند می‌رسند و می‌گویند: «شرمنده که دیر کردم!»

مشکل این‌جاست که در این جمله دارید درمورد خودتان حرف می‌زنید: شرمنده که دیر کردم. با گفتن «ممنون» ورق برمی‌گردد و از فداکاری طرف مقابل که منتظر شما مانده قدردانی می‌کنید: ممنون که منتظر ماندی.



مثال: چهارده دقیقه تأخیر دارید.

به جای گفتن: «خیلی شرمنده که دیر کردم، ترافیک افتضاح بود.»

سعی کنید بگویید: «ممنونم که صبر کردی.»

وقتی ما اشتباهی می‌کنیم، اغلب شخص دیگری فداکاری می‌کند. پاسخ پیش‌فرض ما این است که برای اشتباهمان عذرخواهی کنیم، اما رویکرد بهتر این است که از صبوری و وفاداری طرف مقابل تشکر کنیم. از آن‌ها بابت کاری که علی‌رغم اشتباه شما انجام داده‌اند تشکر کنید.

۳. وقتی دارید به کسی دلداری می‌دهید، بگویید «ممنون».

وقتی کسی که خبر بدی شنیده به سراغ شما می‌آید ممکن است شرایط کمی نامناسب شود. شما می‌خواهید دوست خوبی باشید، اما بیشتر افراد نمی‌دانند چه بگویند. این شرایط قبلاً برای من هم پیش آمده است.

اغلب مواقع فکر می‌کنیم ایده خوبی است که از نیمه پر لیوان بگوییم: «خب حداقل... رو داری.»

چیزی که متوجه نمی‌شویم این است که مهم نیست ندانید چه بگویید. تنها کاری که واقعاً لازم است انجام بدهید این است که او را همراهی کنید و از این که به شما اعتماد کرده تشکر کنید.

مثال: مادر همکارتان به تازگی فوت کرده است.



به جای گفتن: «حداقل خاطرات خوش زیادی با همدیگه دارین که می‌تونن به اونا فکر کنی.»

سعی کنید بگویید: «ممنون که این موضوع رو با من در میون گذاشتی. می‌دونم این روزها برات سخت می‌گذره.»

مثال: برادران شغلش را از دست داده است.

به جای گفتن: «دست کم تنت سالمه.»

سعی کنید بگویید: «ممنون که این موضوع رو با من در میون گذاشتی. من این‌جا هستم تا بهت کمک کنم.»

مثال: حیوان خانگی دوستان به‌تازگی مرده است.

به جای گفتن: «دست کم زندگی طولانی و شادی داشته.»

سعی کنید بگویید: «ممنون که این موضوع رو با من در میون گذاشتی. اگه چیزی خواستی، من کنارت هستم.»

زمانی که رنج می‌کشیم، بیشتر از این‌که به شنیدن کلمات برای تسکین درد نیاز داشته باشیم، به کسی نیاز داریم که دردمان را با او در میان بگذاریم. وقتی نمی‌دانید چه بگویید، صرفاً بگویید «ممنون» و با حضورتان او را همراهی کنید.

۴. وقتی بازخورد مفیدی دریافت می‌کنید بگویید «ممنون».



باز خورد می‌تواند بسیار مفید باشد، اما ما به‌ندرت در موردش این‌طور فکر می‌کنیم. چه در بررسی عملکرد ناخوشایند از جانب رئیس و چه در مورد ایمیلی از طرف یک مشتری ناراضی، واکنش معمول این است که حالت تدافعی به خود می‌گیرید. این مایهٔ تأسف است، زیرا رفتار درست این است که صرفاً بگویید «ممنون» و از آن اطلاعات برای بهتر شدن استفاده کنید.

مثال: «کار این دفعه‌ت خیلی خوب نبود. ازت انتظار بیشتری داشتم.»

به‌جای گفتن: «شما در جریان نیستید. الان بهتون می‌گم چرا این‌طوری شد...»

سعی کنید بگویید: «ممنونم که انتظار عالی بودن از من دارید.»

مثال: «من هفته پیش محصول شما رو خریدم و به همین زودی خراب شده. از خریدم راضی نیستم.»

به‌جای گفتن: «چطور ازش استفاده کردی؟ ما تو بخش شرایط و ضوابط خیلی واضح نوشته بودیم که این محصول برای کار در شرایط خاصی طراحی نشده.»

سعی کنید بگویید: «ممنونم که نظرتون رو گفتین. خوبه بدونید که ما متعهدیم که بهتر بشیم. ممکنه در مورد مشکلاتون جزئیات بیشتری بهم بگید؟»

هیچ‌کس دوست ندارد شکست بخورد، اما شکست صرفاً نقطه‌ای روی نمودار است. در پاسخ به بازخوردهای مفید تشکر کنید و از آن‌ها بهره ببرید تا بهتر شوید.^{۱۳۰}

۵. وقتی انتقاد غیرمنصفانه دریافت می‌کنید، بگویید «ممنون».



گاهی اوقات نقدها به هیچ وجه مفید نیستند، بلکه صرفاً از روی کینه و بدجنسی‌اند. من قبلاً در مورد چگونگی برخورد با بدخواهان نوشته‌ام^{۱۳۱}، اما یکی از بهترین رویکردها این است که فقط بگویید ممنون و بگذرید.

وقتی از کسی بابت انتقاد کردنش از شما تشکر می‌کنید، بلافاصله تأثیر حرفش را خنثی می‌کنید. اگر به انتقادش اهمیت ندهید، بحثان به مشاجره‌ای مفصل‌تر تبدیل نمی‌شود.

مثال: «این ممکنه توصیه خوبی برای تازه‌کارها باشه، اما برای کسی که کارش رو بلده بی‌فایده ست.»

به جای گفتن: «خب واضحه که این رو واسه تازه‌کارها نوشتم. ممکنه این حقیقت برات تعجب‌آور باشه، ولی این طور نیست که همه چیز رو با در نظر گرفتن جناب‌عالی بنویسن.»

سعی کنید بگویید: «ممنون که نظرت رو با من در میون گذاشتی. سعی می‌کنم دفعه بعد بهتر بشم.»

مثال: «نوشته‌ت احمقانه‌ترین چیزیه که در طول این هفته خوندم.»

به جای گفتن: «خودت احمقی. بذار بگم چرا احمقی...»

سعی کنید بگویید: «از بازخوردت ممنونم. هنوز خیلی چیزها هست که باید یاد بگیرم.»

دست برداشتن از نیاز به این که در هر بحثی پیروز شوید نشانه پختگی است. کسی در اینترنت حرف اشتباهی زده؟ خب زده باشد. شما با سبک زندگی‌تان در بحث پیروز شوید.

۶. وقتی کسی به شما توصیه‌ی ناخواسته‌ای می‌کند، بگویید «ممنون».

این در باشگاه زیاد اتفاق می‌افتد. هر کسی درمورد این که سبک و روش شما باید چگونه باشد نظری دارد. به نظرم بیشتر افراد صرفاً سعی دارند کمک کنند، اما شنیدن نظر دیگران وقتی از آن‌ها نظر نخواسته‌اید ممکن است آزاردهنده باشد.

یک بار شخصی در ویدئویی که در فضای مجازی منتشر کرده بودم به برخی از ایرادهای تکنیک اسکوات‌زدن من اشاره کرد. در جواب با طعنه پرسیدم که آیا ویدئویی از درست اسکوات‌زدن خودش دارد یا نه. در اعماق ذهنم فرض می‌کردم اگر به او یادآوری کنم که سبک و روش خودش بی‌عیب و نقص نیست، احساس بهتری به این واقعیت دارم که تکنیک من هم کامل و عالی نیست. این رفتاری نابجا و تدافعی است.

رویکرد بهتر چیست؟ صرفاً بگویید «ممنونم».

مثال: «می‌دونی، موقع انجام این تمرین باید باسنت رو عقب نگه داری.»

به جای گفتن: «اوه! جدی؟ یه فیلم از خودت موقع انجام این حرکت داری تا ببینم چطوری درست انجامش می‌دن؟»

سعی کنید بگویید: «ممنون که بهم گوشزد کردی.»

اشاره کردن به اشتباهات طرف مقابل اشتباهات خودتان را برطرف نمی‌کند. از دیگران به این دلیل که خودآگاهی‌تان را افزایش داده‌اند تشکر کنید، حتی اگر از آن‌ها نظری نخواسته باشید.

۷. وقتی مطمئن نیستید که باید از کسی تشکر کنید یا نه، بگویید «ممنون».

وقتی شک دارید، فقط تشکر کنید. تشکر کردن ضرری ندارد. آیا واقعاً نگران این هستید که از افراد زندگی خود بیش از حد قدردانی کنید؟

«بهتره تو این شرایط یک کارت تشکر بفرستم؟» بله بهتر است.

«بهتره بهش انعام بدم؟» اگر هم ندادی، دست کم از او تشکر کن.

واژه «ممنونم» را بیشتر به زبان بیاورید.

استدلال علمی برای تسلط به یک چیز قبل از رفتن به سراغ چیز دیگر

بسیاری از افراد، از جمله خود من، زمینه‌های مختلفی در زندگی‌مان داریم که دوست داریم در آن‌ها پیشرفت کنیم.

مثلاً من دوست دارم افراد بیشتری نوشته‌هایم را بخوانند، وزنه‌های سنگین‌تری در باشگاه بلند کنم و تمرین ذهن‌آگاهی را با تداوم بیشتری انجام دهم. این‌ها فقط تعدادی از اهداف مدنظر من هستند و احتمالاً شما هم فهرست بلندبالایی از اهدافتان دارید.

مشکل این است که حتی اگر به سخت تلاش کردن در راه رسیدن به اهدافمان پایبند باشیم، تمایل طبیعی ما این است که از جایی به بعد به عادت‌های قبلی خود برگردیم. ایجاد تغییر دائمی در سبک زندگی‌مان واقعاً کار دشواری است.

به‌تازگی به چند مطالعه تحقیقاتی برخورده‌ام که ممکن است این تغییرات سخت در سبک زندگی را کمی آسان‌تر کنند؛ اما همان‌طور که جلوتر خواهید دید، رویکرد تسلط بر بسیاری از زمینه‌های زندگی به نوعی نامعقول به نظر می‌رسد.

نیت خوبِ زیاد از حد

اگر می‌خواهید بر چندین عادت مسلط شوید و تا ابد به آن‌ها پایبند بمانید، باید دریابید که چگونه ثبات داشته باشید. چطور می‌توانید ثبات داشته باشید؟



خب، این یکی از معتبرترین یافته‌های تحقیقات روان‌شناسی دربارهٔ این است که چگونه اهدافتان را عملی کنید:

تحقیقات نشان داده‌اند که اگر برنامهٔ مشخصی برای زمان، مکان و نحوهٔ انجام یک رفتار داشته باشید، احتمال این که به عادتتان پایبند بمانید دو تا سه برابر بیشتر می‌شود. مثلاً در یک تحقیق از افراد خواسته شد این جمله را تکمیل کنند: من هفتهٔ بعد حداقل بیست دقیقه ورزش سنگین در روز...، در ساعت... و در مکان... انجام خواهم داد.

محققان دریافتند افرادی که این جمله را تکمیل کردند در مقایسه با گروه شاهد که برای رفتار آیندهٔ خود برنامه‌ریزی نکرده بودند دو تا سه برابر بیشتر احتمال داشت که واقعاً ورزش کنند. روان‌شناسان به این برنامه‌های خاص «نیت انجام» می‌گویند زیرا آن‌ها می‌گویند که کی، کجا و چگونه تصمیم دارند یک رفتار خاص را انجام دهند.

این یافته به خوبی اثبات شده و در صدها تحقیق در انواع و اقسام زمینه‌ها نیز تکرار شده است.

مثلاً معلوم شده است که نیت انجام این احتمال را که افراد شروع به ورزش کنند، بازیافت کنند، درس خواندن را ادامه دهند و حتی سیگار را ترک کنند افزایش می‌دهد. اما (درک این «اما» بسیار مهم است) تحقیقات تکمیلی نشان داده‌اند که نیت انجام زمانی کارآمد است که هر بار فقط روی یک چیز تمرکز داشته باشید. درواقع محققان دریافتند افرادی که سعی داشتند به اهداف متعددی برسند، در مقایسه با افرادی که روی یک هدف تمرکز کرده بودند، پایبندی کمتر و احتمال موفقیت کمتری داشتند.^{۱۳۲}

این موضوع مهمی است، پس اجازه بدهید تکرار کنم: ایجاد برنامهٔ خاص برای این که کی، کجا

و چگونه به یک عادت جدید پایبند باشید احتمال این که واقعاً آن هدف عملی شود را افزایش چشمگیری می‌دهد اما فقط در صورتی که روی یک چیز تمرکز کنید.

وقتی روی یک چیز تمرکز می‌کنید، چه اتفاقی می‌افتد

یک دلیل علمی دیگر برای هر بار تمرکز بر یک چیز این است:

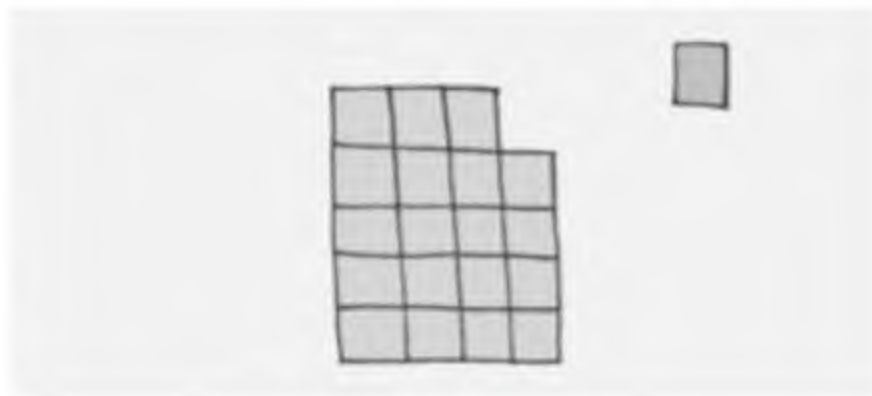
وقتی شروع به انجام عادت جدیدی می‌کنید، تلاش آگاهانه زیادی لازم است تا انجام آن عادت را به یاد داشته باشید.

اما پس از مدتی، تکرار این عادت آسان‌تر می‌شود. در نهایت عادت جدید شما روالی عادی پیدا می‌کند و این فرایند کم‌وبیش بدون نیاز به فکر و خودکار رخ می‌دهد.

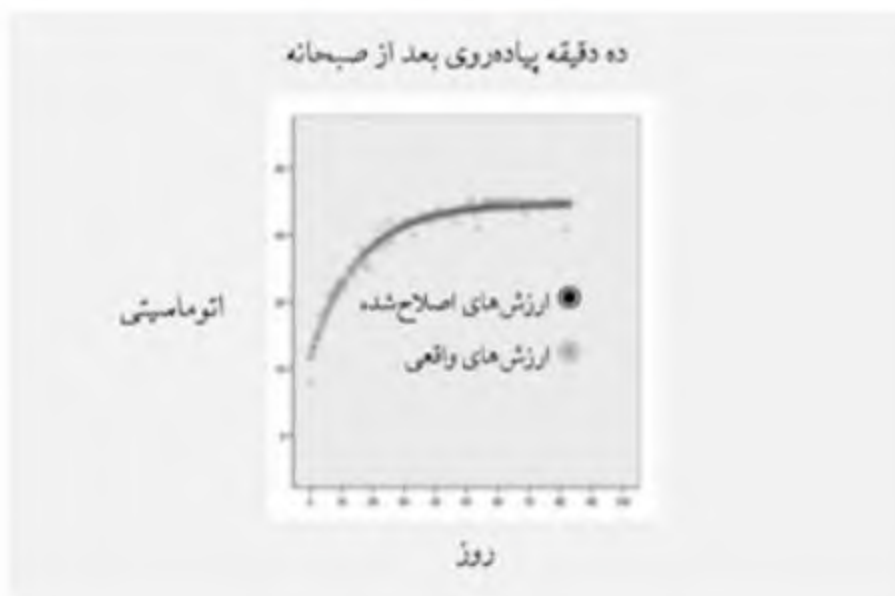
محققان یک اسم باکلاس برای این فرایند دارند: «اتوماسیتی». اتوماسیتی توانایی انجام یک رفتار بدون فکرکردن درمورد هر مرحله‌اش است که به آن رفتار اجازه می‌دهد خودکار و از روی عادت اتفاق بیفتد.

اما نکته این جاست: اتوماسیتی فقط در نتیجه تکرار و تمرین زیاد اتفاق می‌افتد. یک رفتار را هرچه بیشتر تکرار کنید، خودکارتر می‌شود.

@BOOKESTUNN



تصویر شماره ۱۰



نمودار شماره ۱۱

نمودار شماره ۱ نشان می دهد که چقدر طول می کشد تا ده دقیقه پیاده روی بعد از صبحانه عادت کسی شود.

در ابتدا مقدار اتوماسیتی بسیار کم است. بعد از سی روز، این عادت کم و بیش امری



تکرارشونده می‌شود. بعد از شصت روز این فرایند تا حد امکان خودکار رخ می‌دهد.^{۱۳۳}

مهم‌ترین چیزی که باید به آن توجه کنید این است که «نقطه اوجی» وجود دارد که در آن عادت‌های جدید کم‌وبیش خودکار می‌شوند. مدت‌زمانی که برای ایجاد یک عادت جدید لازم است به عوامل زیادی بستگی دارد؛ از جمله دشواری آن عادت، چگونگی محیط، ژنتیک شما و موارد دیگر.

با وجود این تحقیقی که به آن اشاره شد نشان داد که حدود ۶۶ روز طول می‌کشد تا یک عادت معمولی خودکار شود. (زیاد به این عدد اعتماد نکنید. دامنه این تحقیق بسیار گسترده بود و تنها نتیجه معقولی که باید از آن بگیرید این است که دائمی شدن عادت‌ها چند ماه طول می‌کشد.)



زندگی خود را بدون تغییر دادن کل زندگی‌تان تغییر دهید



خب، بیایید هرچه را تا این جا گفته‌ام مرور کنیم و تعدادی درس کاربردی از آن‌ها بگیریم.

۱. اگر برنامه مشخصی داشته باشید برای این که کی، کجا و چگونه می‌خواهید کاری را انجام دهید، احتمال این که آن کار را انجام بدهید دو تا سه برابر بیشتر می‌شود. این نکته «نیت انجام» نام دارد.

۲. شما باید کاملاً روی یک چیز تمرکز کنید. تحقیقات نشان داده است که اگر سعی کنید هم‌زمان چندین عادت را بهبود بخشید، نیت انجام کارساز نیست.

۳. تحقیقات نشان داده‌اند که هر عادتی با تمرین بیشتر خودکارتر می‌شود. دست‌کم دو ماه



طول می کشد تا عادت های جدید رفتارهایی خودکار شوند.

حالا می رسیم به نکته اصلی این مقاله.

نکته نامعقول این تحقیقات این است که بهترین راه برای تغییر کل زندگی تان این است که کل زندگی تان را تغییر ندهید.

درعوض بهتر است روی یک عادت خاص تمرکز کنید و تا زمانی که به آن مسلط شوید روی آن کار کنید و آن را بخشی خودکار از زندگی روزمره خود کنید. سپس این فرایند را برای عادت بعدی تکرار کنید.

شاید با خود فکر کنید: «اما تو نمی دونی، کلی چیز هست که باید تو زندگیم تغییر بدم.» این را در نظر بگیرید: حل کردن مسائل جدی تر زندگی معمولاً نیازمند فضایی برای نشستن، فکر کردن و یافتن راه حل بهتر است. اگر احساس می کنید در حال غرق شدن هستید و به سختی می توانید سر خود را بالای آب نگه دارید، هیچ وقت زمان آن را نخواهید داشت تا روش بهتری پیدا کنید. با انتخاب یک عادت و تسلط بر آن نه تنها پیشرفت می کنید، بلکه فضای ذهنی لازم برای فکر کردن به مسائل جدی تر را نیز آزاد می کنید. گاهی اوقات به یک راهکار خوب نیاز دارید تا بتوانید فضای کافی برای کشف راهبرد بهتر را ایجاد کنید.

طریقه مسلط شدن بر چیزهای بیشتر در درازمدت این است که در حال حاضر باعث می شود صرفاً روی یک چیز تمرکز کنید.

راهنمای تمرین آگاهانه برای مبتدیان

در برخی محافل «ابداع تمرین» را به بن هوگان^{۱۳۴} نسبت می‌دهند.

هوگان یکی از بهترین گلف‌بازان قرن بیستم بود و این موفقیت را از طریق تکرار خستگی‌ناپذیر به دست آورد.

او واقعاً عاشق تمرین کردن بود. هوگان گفته بود: «نمی‌تونستم صبر کنم تا صبح بیدار بشم و برم سراغ گلف. صبح زود به زمین تمرین می‌رفتم، چند ساعت به توپ‌ها ضربه می‌زدم، بعدش استراحت می‌کردم و دوباره برمی‌گشتم به زمین تمرین.»^{۱۳۵}

➤ هر جلسه تمرینی برای هوگان هدفی در بر داشت. طبق گفته‌ها، او چندین سال را صرف بررسی جزئی و دقیق هر مرحله از چرخاندن چوب گلف قبل از زدن ضربه و امتحان روش‌های جدید برای هر بخش کرد. نتیجه این شد که مهارت او تقریباً به حد کمال رسید. هوگان یکی از دقیق‌ترین حالات ضربه گلف را در تاریخ بازی‌های گلف داشت.

دقت او باعث شده بود بیشتر شبیه جراح به نظر برسد تا گلف‌باز. مثلاً در مسابقات مسترز سال ۱۹۵۳، هوگان در دو ضربه^{۱۳۶} پیاپی به میله پرچم گلف ضربه زد. چند روز بعد، او رکورد امتیازات مسابقات را شکست.

هوگان با قاعده‌ای مشخص ورزش گلف را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم و درک کرد که چگونه می‌تواند بر هر بخش مسلط شود. مثلاً او یکی از اولین گلف‌بازانی بود که برای هر چوب گلف محاسبات خاص برحسب یارد انجام داد. بعد او هر زمین مسابقه را با دقت بررسی

کرد و درختان و نواحی شنی زمین را معیاری قرار داد تا از فاصله هر ضربه مطلع شود. ^{۱۳۷}



تصویر شماره ۱۲

هوگان زندگی حرفه‌ای خود را با بردن نه جام قهرمانی بزرگ و مهم به پایان رساند و در رتبه چهارم گلف‌بازان برتر تمام تاریخ قرار گرفت. در دوران اوجش بقیه گلف‌بازان موفقیت فوق‌العاده او را ناشی از چیزی می‌دانستند که به آن «راز هوگان» می‌گفتند. امروزه کارشناسان اصطلاح جدیدی برای سبک دقیق و کامل پیشرفت او به کار می‌برند: تمرین آگاهانه.

تمرین آگاهانه چیست؟

تمرین آگاهانه به نوع خاصی از تمرین اشاره می‌کند که هدفمند و نظام‌مند است. درحالی‌که تمرین عادی ممکن است شامل تکرارهای بدون فکر باشد. تمرین آگاهانه نیازمند توجه دقیق است و با هدف خاص بهبود عملکرد انجام می‌شود. وقتی بن هوگان با دقت هر مرحله از

ضربه گلفش را بازنگری می‌کرد، در حال انجام تمرین آگاهانه بود. او صرفاً ضربه‌زدنش را تمرین نمی‌کرد، بلکه در حال اصلاح مهارت‌های فنی‌اش بود.

درحالی‌که تمرین عادی ممکن است شامل تکرارهای بدون فکر باشد، تمرین آگاهانه نیازمند توجه دقیق است و با هدف خاص بهبود عملکرد انجام می‌شود.

بزرگ‌ترین چالش تمرین آگاهانه این است که متمرکز بمانید. در ابتدا حضور یافتن و انجام تکرارها مهم‌ترین چیز است، اما بعد از مدتی از روی بی‌دقتی اشتباه‌های کم‌اهمیت را نادیده می‌گیریم و فرصت‌های روزانه خود را برای بهبود از دست می‌دهیم.

چنین اتفاقی به این دلیل می‌افتد که تمایل طبیعی ذهن انسان این است که رفتارهای تکراری را عادت‌های خودکار خود کند. مثلاً وقتی اولین بار یاد گرفتید بند کفش خود را ببندید، درمورد هر مرحله این فرایند با دقت فکر می‌کردید. اکنون پس از تکرار زیاد، ذهن شما این توالی را به صورت خودکار انجام می‌دهد. هرچه بیشتر کاری را تکرار کنیم، کمتر به فکرکردن نیاز خواهیم داشت.

کار بدون نیاز به فکر دشمن تمرین آگاهانه است. خطر تمرین مکرر و پیوسته یک چیز این است که پیشرفت ساختگی و خیالی می‌شود. خیلی اوقات ما خیال می‌کنیم که صرفاً چون داریم تجربه کسب می‌کنیم، بهتر می‌شویم. در واقعیت ما صرفاً داریم عادت‌های فعلی خود را درونی‌سازی می‌کنیم، نه این‌که آن‌ها را بهبود ببخشیم.

این ادعا که پیشرفت نیازمند توجه و تلاش است می‌تواند منطقی به نظر برسد، اما تمرین آگاهانه در زندگی واقعی به چه شکل است؟ بیایید در این باره صحبت کنیم.

مثال‌هایی از تمرین آگاهانه

یکی از مثال‌های مطلوب من برای تمرین آگاهانه از کتاب به استعداد بیش از حد بها می‌دهیم ^{۱۳۸} نوشته جف کولین ^{۱۳۹} است. در این کتاب کولین توضیح می‌دهد که چگونه بنجامین فرانکلین ^{۱۴۰} از تمرین آگاهانه برای بهبود مهارت‌های نویسندگی خود استفاده می‌کرده است.

زمانی که بنجامین فرانکلین نوجوان بود، پدرش او را به خاطر ضعفش در نویسندگی سرزنش می‌کرد.

برخلاف اکثر نوجوانان، بنجامین جوان نصیحت پدرش را جدی گرفت و عهد کرد که مهارت نویسندگی خود را تقویت کند.

او با پیدا کردن نشریه‌ای که برخی از بهترین نویسندگان دوره خودش آن را منتشر می‌کردند شروع کرد. سپس فرانکلین هر مقاله را خط‌به‌خط خواند و معنی هر جمله را یادداشت کرد. بعد او هر مقاله را با کلمات خودش بازنویسی و نسخه خود را با نسخه اصلی مقایسه کرد.

فرانکلین می‌گفت: «هر بار ایرادی پیدا می‌کردم، آن را اصلاح می‌کردم.» درنهایت او متوجه شد که دایره لغاتش مانع بهتر نوشتن اوست، پس به شدت روی آن بخش تمرکز کرد.

تمرین آگاهانه همیشه از الگوی یکسانی پیروی می‌کند: فرایند کلی را به بخش‌های کوچک‌تر تقسیم کنید، نقاط ضعف خود را بشناسید، راهبردهای جدید را برای هر بخش بیازمایید و سپس آموخته‌های خود را وارد فرایند کلی کنید.

چند مثال دیگر:

آشپزی: جیرو اونو^{۱۴۱}، شخصیت اصلی مستند رؤیاهای جیرو دربارهٔ سوشی^{۱۴۲}، سرآشپز و صاحب یک رستوران معتبر سوشی در توکیو است که جایزه‌های زیادی برنده شده است. جیرو زندگی خود را وقف به کمال رساندن هنر درست کردن سوشی کرده و از شاگردانش نیز همین انتظار را دارد. هر شاگرد باید قدم به قدم به بخش کوچکی از فرایند درست کردن سوشی مسلط شود: نحوهٔ پیچیدن سوشی، نحوهٔ استفاده از چاقو، نحوهٔ بریدن ماهی و غیره. جیرو به یکی از شاگردانش پس از ده سال تمرین کردن تازه اجازه داد تخم مرغ بپزد. هر مرحلهٔ فرایند با نهایت دقت آموزش داده می‌شود.

هنرهای رزمی: جاش ویتزکین^{۱۴۳}، نویسندهٔ کتاب هنر یادگیری^{۱۴۴}، رزمی کاری دارندهٔ چندین مدال ملی امریکا و برندهٔ مسابقات جهانی سال ۲۰۰۴ است. در فینال یکی از مسابقاتش، او متوجه یک ضعف شد: وقتی حریفش به صورت غیرقانونی با سر به دماغ او ضربه زد، بسیار عصبانی شد. احساسات او باعث شد کنترلش را از دست بدهد و راهبرد خود را فراموش کند. بعد از این اتفاق، او به عمد به دنبال هم‌تمرینی‌هایی گشت که کثیف مبارزه می‌کردند تا بتواند آرام و اصولی در مقابل حرکات غیرقانونی حریف تمرین کند. ویتزکین در این باره نوشت: «آن‌ها به من فرصت باارزشی دادند که آستانهٔ تحملم را در مقابل بی‌قانونی افزایش دهم. ورزشکاران کثیف بهترین استادان من بودند.»

شطرنج: مگنوس کارلسن^{۱۴۵} استاد بزرگ شطرنج و یکی از بهترین بازیکنان تاریخ این رشته است. یکی از خصوصیات که سبب تمایز شطرنج‌بازان فوق‌العاده می‌شود قابلیت آن‌ها در تشخیص «قطعه‌ها» ست که چیدمان مهره‌ها به شکل خاصی روی صفحهٔ شطرنج است. برخی از کارشناسان تخمین می‌زنند که استادبزرگ‌ها می‌توانند حدود ۳۰۰ هزار قطعهٔ مختلف را شناسایی کنند. نکتهٔ جالب این‌جاست که کارلسن بازی شطرنج را با بازی کردن شطرنج

کامپیوتری یاد گرفت که به او امکان انجام چندین بازی همزمان را می‌داد. این راهبرد نه تنها به او اجازه داد که قطعه‌ها را خیلی سریع‌تر از کسی که با افراد دیگر و به صورت حضوری بازی می‌کند یاد بگیرد، بلکه این فرصت را هم به او داد که اشتباه‌های بیشتری مرتکب شود و نقاط ضعف خود را با سرعت بیشتری اصلاح کند.

موسیقی: بسیاری از نوازنده‌های بزرگ توصیه می‌کنند که چالش‌برانگیزترین قسمت‌های یک آهنگ را تا زمانی که به آن‌ها مسلط شوید تکرار کنید. نوازنده تردست ویولن، ناتان میلشتین^{۱۴۶}، می‌گوید: «تا جایی که احساس می‌کنید می‌توانید متمرکز بمانید، تمرین کنید. یک بار من به این دلیل که اطرافیانم تمام روز تمرین می‌کردند نگران شدم و از استادم پرسیدم چند ساعت باید تمرین کنم و او گفت که مدت تمرین زیاد مهم نیست. اگر فقط با انگشتانم تمرین کنم، هرچقدر هم که تمرین کنم کافی نیست، اما اگر با ذهنم تمرین کنم، دو ساعت هم کافی است.»^{۱۴۷}

بسکتبال: مثال زیر از اوبری دانیلز را در نظر بگیرید:

«بازیکن الف دوایست پرتاب انجام می‌دهد، بازیکن ب پنجاه پرتاب. بازیکن ب خودش توپش را جمع می‌کند، با فراغ خاطر دریبل می‌زند و چندین بار استراحت می‌کند تا با دوستانش صحبت کند. بازیکن الف همکاری دارد که توپ را پس از هر پرتابش جمع می‌کند. آن همکار پرتاب‌های انجام‌شده را یادداشت می‌کند. اگر پرتاب خطا برود، همکار می‌نویسد که پرتاب خطارفته کوتاه بود، بلند بود یا چپ یا راست بود و بعد از هر ده دقیقه تمرین پرتاب‌کننده نتایج خود را بررسی می‌کند. این که یک ساعت تمرین این دو بازیکن را یکسان در نظر بگیریم درست نیست. با این فرض که این روش همیشگی تمرین عادی این دو بازیکن است و آن دو در ابتدا به یک اندازه ماهر هستند، حدس می‌زنید بعد از صد ساعت تمرین کدامیک

پرتاب‌کننده بهتری خواهد بود؟»



تصویر شماره ۱۳

قهرمان گمنام تمرین آگاهانه

شاید بزرگ‌ترین تفاوت بین تمرین آگاهانه و تکرار ساده این باشد: بازخورد. هر کس که بر هنر تمرین آگاهانه مسلط شده باشد، چه ورزشکاری مانند بن هوگن و چه نویسندگانی مثل بنجامین فرانکلین، روش‌هایی برای دریافت بازخورد مداوم درمورد عملکرد خود طراحی کرده است.

روش‌های زیادی برای دریافت بازخورد وجود دارد. بیایید دو مورد از آن‌ها را بررسی کنیم.

اندازه‌گیری اولین قاعده بازخورد کارآمد است. ما در چیزهایی که اندازه‌گیری می‌کنیم پیشرفت می‌کنیم. این موضوع برای تعداد صفحاتی که می‌خوانیم، تعداد شناهایی که انجام می‌دهیم،

تعداد تماس‌های فروشی که داریم و هر نوع کار دیگری که برایمان مهم است صدق می‌کند. فقط از طریق اندازه‌گیری است که شواهدی مبنی بر این‌که در حال بهتر شدن یا بدتر شدن هستیم به دست می‌آوریم.

داشتن مربی دومین قاعدهٔ بازخورد کارآمد است. یکی از یافته‌های ثابت در بسیاری از رشته‌ها این است که مربی‌ها برای تداوم تمرین آگاهانه معمولاً ضروری هستند. در بسیاری از موارد انجام یک کار و اندازه‌گیری پیشرفت هم‌زمان تقریباً ناممکن است. مربی‌های خوب می‌توانند پیشرفت شما را رصد کنند، راه‌های جزئی برای بهبود پیدا کنند و شما را ملزم کنند که هر روز تا جایی که می‌توانید تلاش کنید.

نتیجهٔ تمرین آگاهانه



@BOOKESTUNN



انسان‌ها در صورتی که به روش صحیح تمرین کنند، تقریباً ظرفیت چشمگیری برای بهبود عملکردشان در هر زمینه‌ای از زندگی دارند. اما گفتن این حرف آسان‌تر از عمل به آن است.

تمرین آگاهانه فعالیت راحتی نیست. به تلاش و تمرکز مداوم نیاز دارد. افرادی که بر هنر تمرین آگاهانه مسلط می‌شوند به یادگیری مادام‌العمر پایبند هستند و همیشه در حال کاوش، امتحان کردن و اصلاح کردن‌اند.

تمرین آگاهانه یک قرص جادویی نیست، اما اگر بتوانید تمرکز و پایبندی خود را حفظ کنید، نتیجه تمرین آگاهانه خیلی جذاب است: می‌توانید با استفاده از چیزهایی که دارید به بهترین جای ممکن برسید.

مینیمالیسم، موفقیت و عادت نوشتن جالب جرج آر. آر. مارتین^{۱۴۸}

در سال ۱۹۷۱، یک نویسنده جوان با مدرک کارشناسی ارشد روزنامه‌نگاری از دانشگاه نورث وسترن فارغ‌التحصیل شد. او سیزده سال اول کار خود را صرف نویسندگی کرد و از این طریق امرارمعاش می‌کرد، اما به موفقیت چشمگیری دست نیافت. در سال ۱۹۸۳، چهارمین کتابش، پارچه آرماگدون^{۱۴۹}، را منتشر کرد.

هیچ‌کس کتاب را نخواند، آن کتاب یک شکست کامل بود. به قول خود نویسنده: «این کتاب آن زمان عملاً موقعیت حرفه‌ای من را در جایگاه رمان‌نویس نابود کرد.»

اما او مصمم بود و بنابراین راه‌های دیگری برای ادامه‌دادن نوشتن پیدا کرد. او فیلمنامه یک سریال تلویزیونی را برای شبکه سی. بی. اس. نوشت؛ اما کمی بعد ساخت آن سریال لغو شد. او موفق شد روی یک سریال تلویزیونی دیگر این بار در شبکه ای. بی. سی. کار کند، اما

ساخت آن سریال هم لغو شد. در سال ۱۹۹۱، تقریباً بعد از ده سال انجام کارهای مختلف، او تصمیم گرفت دوباره نوشتن داستان‌های تخیلی را شروع کند.

جرج آر. آر. مارتین بعد از نوشتن دو میلیون کلمه معروف شد.

مارتین نویسندهٔ مجموعهٔ فانتزی-تخیلی پرفروش نغمهٔ آتش و یخ^{۱۵۰} است. اولین کتاب این مجموعه بازی تاج‌وتخت^{۱۵۱} یکی از سریال‌های تلویزیونی بسیار محبوب در شبکهٔ اچ. بی. ا. شده است. (فصل اول این سریال نامزد دریافت سیزده جایزهٔ امی شد). این مجموعهٔ حماسی هفت‌جلدی هنوز به پایان نرسیده (مارتین فعلاً مشغول نوشتن جلد ششم است)، اما تاکنون بیش از ۲۵ میلیون نسخه به فروش رفته است.

شگفت‌انگیزترین مسئله این نیست که کتاب‌های مارتین چقدر خوب‌اند بلکه این است که او دقیقاً چگونه آثار پرفروش خود را می‌نویسد.

قدرتِ ورداستار^{۱۵۲}

درمجموع مارتین تاکنون حدود دومیلیون کلمه برای این مجموعه نوشته است...

- کتاب اول: بازی تاج‌وتخت ۲۹۸ - هزار کلمه

- کتاب دوم: نزاع شاهان ۳۲۶ - ^{۱۵۳}هزار کلمه

- کتاب سوم: طوفان شمشیرها ۴۲۴ - ^{۱۵۴}هزار کلمه

- کتاب چهارم: ضیافتی برای کلاغ‌ها ۳۰۰ - ^{۱۵۵}هزار کلمه

- کتاب پنجم: رقص با اردهایان ۴۲۲ - ۱۵۶ هزار کلمه

مجموع این پنج کتاب ۱ میلیون و ۷۷۰ هزار کلمه است، یک کار فوق‌العاده. مارتین از چه چیزی برای نوشتن این حجم حیرت‌انگیز کلمات استفاده می‌کند؟

او رمان‌های خود را با استفاده از نرم‌افزاری می‌نویسد که بیشتر مردم حتی اسمش را هم نشنیده‌اند: ورداستار ۴.۰. برای این‌که بدانید این برنامه دقیقاً چقدر قدیمی و متعلق به عهد بوق است، در تصویر شماره ۱ می‌توانید صفحه‌ای معمولی از این نرم‌افزار را ببینید.



تصویر شماره ۱۴

مارتین می‌گوید: «من هنوز هم تمام نوشته‌هایم را با استفاده از یک دستگاه قدیمی که سیستم عامل داس دارد و نرم‌افزار ورداستار ۴.۰ را اجرا می‌کند تایپ می‌کنم. ورداستار نرم‌افزار واژه‌پردازی بسیار قدیمی اما بی‌نظیر است.»

او در ادامه می‌گوید: «من فیسبوک ندارم. توئیتر ندارم. در نرم‌افزار فوق‌العاده محبوب بعدی

هم عضو نخواهم شد که وقتی سروکله‌اش پیدا شود فیسبوک و توییتر را مثل جنی، کامپوسرو و دِ سورس که نرم‌افزارهای ارتباطی آن قدیم‌ها بودند از دور خارج می‌کند.»

تمرکز، ثبات و صبر

یکی از مهم‌ترین درس‌هایی که از وزنه‌برداری یاد گرفته‌ام این است که برای موفقیت به سه چیز ساده نیاز دارید.

۱. تمرکز: شما نمی‌توانید در همه چیز خوب باشید و خوب بودن در بیش از یک چیز سخت است، بنابراین چیزی را که می‌خواهید در آن خوب باشید انتخاب و روی آن تمرکز کنید.

۲. ثبات: اگر فقط هرازچندگاهی تمرکز داشته باشید آن تمرکز بی‌فایده است. تمرکز مداوم است که باعث ایجاد تفاوت می‌شود.

۳. صبر: اگر تمرکز و ثبات دارید، بقیه کار را به زمان بسپارید. نتایج به وقتش حاصل می‌شوند. روی روش تمرکز کنید، نه روی هدف.

فرایند خلاقانه جرج آر. آر. مارتین از هر سه این روش‌ها استفاده می‌کند.

تمرکز. او در رایانه‌ای می‌نویسد که دسترسی به اینترنت، شبکه‌های اجتماعی، نرم‌افزارها، عوامل مزاحم یا چیزهای گرافیکی ندارد، اما رایانه او می‌تواند یک کار خیلی مهم انجام دهد: نوشتن کلمات و نوشتن کلمات شغل اوست. این چیزی است که او باید خلق کند. او صد درصد روی انجام کاری که اهمیت دارد تمرکز می‌کند و هرچیزی را که مانع از این هدف شود کاملاً نابود کرده است.

ثبات. مارتین قبل از این که شروع به نوشتن بازی تاجوتخت کند بیست سال نویسنده بوده است.

روی سریال‌هایی کار می‌کرد که ساخت آن‌ها لغو می‌شد و او از کار بیکار می‌شد. اولین کتاب‌هایش از نظر تجاری شکست خوردند. من حاضرم شرط ببندم که اگر نغمه آتش و یخ هم شکست می‌خورد، او راه دیگری برای ادامه نوشتن پیدا می‌کرد.

مارتین فقط زمانی که همه چیز خوب پیش می‌رود روی نوشتن تمرکز نمی‌کند. او همواره روی نوشتن تمرکز می‌کند، همین و بس.

صبر. مطمئنم مارتین مثل همه ما دلش می‌خواست هرچه زودتر به موفقیت فوق‌العاده و درآمد زیاد برسد.

مطمئنم دلش می‌خواست کتاب اولش ۲۵ میلیون نسخه بفروشد. مطمئنم که نمی‌خواست بیست سال کار کند تا بالاخره به موفقیت و درآمد زیاد برسد. تفاوت در این است که او نگذاشت تمایلش برای رسیدن به موفقیت یک‌شبه مانع پایبندی‌اش به کار روزانه شود. بزرگ‌ترین جلوه صبر این است که زمانی که هنوز ثمره کارتان را ندیده‌اید به فرایند پایبند ^{۱۵۷}بمانید.

کمیته‌ای که برای موفقیت نیاز دارید

جرج «ورداستار» مارتین تقریباً بیشتر از هر کس دیگری در این سیاره کتاب‌هایش به فروش رفته و رایانه او حتی قابلیت ارسال یک ایمیل را هم ندارد. لحظه‌ای به آن فکر کنید.

اغلب اوقات ما فکر می‌کنیم که برای موفقیت به چیزهای بیشتری نیاز داریم. سرمایه‌گذاران بیشتری برای شرکت نوآفرین خودمان، نرم‌افزارها یا ابزارهای کارآمد بیشتری برای رسیدگی به فهرست کارهایمان، آشنایان تجاری بیشتر، شبکه‌ای بزرگ‌تر، لباس‌ها، ماشین یا کارت‌های بانکی بیشتر.

اما شاید چیزی که واقعاً نیاز داریم کمتر از این‌ها باشد. شاید چیزی که واقعاً نیاز داریم مزاحم کمتر و تمرکز بیشتر باشد. شاید چیزی که واقعاً نیاز داریم چند محدودیت باشند که به‌دقت انتخاب شده‌اند تا انرژی ما را به‌سمت آنچه واقعاً مهم است هدایت کنند نه به‌سمت جمع‌آوری مجموعه‌ای از منابع که ما را از آنچه واقعاً باید انجام دهیم دور می‌کنند.

احتمال زیادی وجود دارد که بهترین راه برای رساندن ظرفیت خود به بیشترین حد جمع‌آوری منابع نباشد، بلکه حذف عوامل حواس‌پرتی باشد. محدودیت‌ها باعث خلاقیت می‌شوند. کمینه‌ای که برای موفقیت نیاز دارید چیست؟

@BOOKESTUNN

یادداشت‌ها

[۱←]

Charles Duhigg

[۲←]

The Power of Habit

[۳←]

اگر می‌خواهید برای چگونگی ایجاد عادت‌های جدید (و ترک عادت‌های بد) ایده‌های عملی بیشتری داشته باشید، کتاب خرده عادت‌های من را مطالعه کنید، که به شما نشان می‌دهد چگونه تغییرات جزئی در عادت‌ها ممکن است به نتایج چشمگیر منجر شود.

[۴←]

Seth Godin

[۵←]

Biggest Loser

[۶←]

BJ Fogg

[۷←]

Robert Rosenthal

[۸←]

Johann Wolfgang von Goethe

[۹←]

Victor Frankl

[۱۰←]

Tim Ferriss

[۱۱←]

Journal of Consumer Research

[۱۲←]

Heidi Grant Halvorson

[\[۱۳←\]](#)

در تمرین‌های قدرتی و تناسب اندام، اسکوات یک حرکت ترکیبی است که کل اعضای بدن را درگیر می‌کند و اثر بسیار خوبی در عملکرد عضلات پا می‌گذارد.

[\[۱۴←\]](#)

How To Start New Habits That Actually Stick

[\[۱۵←\]](#)

با تشکر از لئو بابوتا (Leo Babauta) که اولین بار درباره تأثیر استرس و حوصله سررفتن بر عادت‌های بد صحبت کرد.

[\[۱۶←\]](#)

با تشکر از اسکات یانگ برای به اشتراک گذاشتن ایده فوق‌العاده استفاده از کلمه «اما» برای مقابله با جملات منفی‌ای که به خود می‌گویید.

[\[۱۷←\]](#)

Steve Kamb

[\[۱۸←\]](#)

Richard Saul Wurman

[\[۱۹←\]](#)

Seth Godin

[\[۲۰←\]](#)

Ben Altman

[\[۲۱←\]](#)

The Pareto Principle

[\[۲۲←\]](#)

Carol Dweck

[\[۲۳←\]](#)

Leah Culver

[\[۲۴←\]](#)

Identity-Based Habits: How to Actually Stick to Your Goals This Year

[\[۲۵←\]](#)

@BOOKESTUNN

Dweck

[\[۲۶←\]](#)

Eric Johnson

[\[۲۷←\]](#)

Daniel Goldstein

[\[۲۸←\]](#)

Jerry Seinfeld

[\[۲۹←\]](#)

Comedy Central

[\[۳۰←\]](#)

Seinfeld

[\[۳۱←\]](#)

TV Guide

@BOOKESTUNN