

فصل سوم

دستورالعمل تغییر- قدم‌های نه‌گانه



مقدمه:

می‌خواهم هر روز یک ساعت ورزش کنم. خسته شدم چرا که به خودم قول شنبه‌ای را برای شروع یک رژیم غذایی داده‌ام، ولی آن شنبه از راه نمی‌رسد. سیگار لعنتی تمام مسیر زندگی‌ام را عوض کرده، دختر مورد علاقه‌ام وقتی دید در ترک آن عاجزم از ازدواج با من سر باز زد؛ چون اعتقاد داشت آدم بی‌اراده‌ای هستم و حتماً در بقیه شرایط زندگی هم قدرت لازم برای مقابله با مشکلات را ندارم. چرا نباید بتوانم روزی نیم‌ساعت مطالعه منظم داشته باشم، در حالی که از تغییراتی که این مطالعه در کسب‌وکار و زندگی‌ام ایجاد می‌کند، مطلع هستم.

فرقی نمی‌کند که می‌خواهیم عادت بد قبلی خود را جایگزین عادت جدیدی کنیم یا از اساس می‌خواهیم عادت جدیدی به عادات روزانه خود اضافه کنیم.

اگر چرخه و اجزای عادت را شناخته‌اید و عادت جایگزین آن را هم شناسایی کرده‌اید، یا از اساس می‌خواهید عادت جدیدی را ایجاد کنید که زمینه‌ای از قبل در انجامش نداشته‌اید، از اینجا به بعد کتاب در خصوص راهکارهایی برای جایگزینی این عادات یا ایجاد عادات جدید صحبت خواهیم کرد.

مرحله به مرحله، گام به گام، قدم به قدم و با فرم‌هایی که کار تغییر یا ایجاد عادت را بر ایمن‌تر خواهد کرد.

کتاب switch برادران هیث در بسیاری از این مراحل برایم الهام بخش بود.

◀ دانسته‌هایت را به کارگیر

شناخت نحوه عملکرد مغز، خواسته‌ها و تفاوت‌های مغزهای سه‌گانه، نحوه ایجاد عادت با نورون‌های عصبی و علت سختی تغییر یا ایجاد عادت، از جمله مسائلی است که ما اکنون دلیلیش را می‌دانیم و واقفیم به این‌که یک مسیر عصبی جدید است که می‌تواند ما را برای ایجاد یا تغییر عادت کمک کند.

از اینجا به بعد می‌خواهم مرحله به مرحله ایجاد عادت جدید یا تغییر عادت قدیمی را با هم مرور کنیم و آموزش ببینیم.

◀ توانا بود هر که تمرین کند

فردوسی به زیبایی سروده:

«توانا بود هر که دانا بود
زدانش دل‌پیر برنا بود»

البته سخن درستی است ولی من تعبیر بهتری شنیدم که می‌گفت: «بهتر است این جمله را به این شکل تغییر دهیم: توانا بود هر که تمرین کند.»

واقعیت این است که دانش به تنهایی برای هیچ‌کاری ما را توانا نمی‌کند. به قول دارن هاردی که از سردمداران عرصه موفقیت است و

مجله‌ای هم با همین نام موفقیت در آمریکا منتشر می‌کند و مالک شرکتی با درآمد سالانه ۵۰ میلیون دلار است: اگر کل چیزی که می‌خواستیم، داشتن اطلاعات بیشتر بود، پس هرکس که به اینترنت دسترسی دارد، باید ثروتمند یا یک ورزشکار یا هنرمند حرفه‌ای باشد. چیزی که ما به آن احتیاج داریم، اطلاعات بیشتر نیست بلکه در اختیار داشتن و اجرای یک برنامه عملی است.

اگر فقط می‌خواهید راهکارهای تغییر عادت قدیمی یا ایجاد عادت جدید را بدانید و واقعاً تصمیم به اجرای آن ندارید، اکیداً توصیه می‌کنم ادامه این کتاب را نخوانید. چراکه دانش بدون مهارت و عمل نه تنها ارزشی ندارد بلکه به شدت عزت نفس ما را هم پایین می‌آورد. به این معنا که تا وقتی نمی‌دانیم، خُب نمی‌دانیم، ولی وقتی بدانیم و عمل نکنیم حس پوچی و بیهودگی می‌کنیم و عزت‌نفسمان فرومی‌ریزد؛ و این خودزنی است.

در ادامه راهکارهای عملی برای ایجاد یک عادت جدید یا تغییر عادت قدیمی به صورت مرحله به مرحله به همراه فرم‌هایی که فرایند تغییر را ساده می‌کنند، ارائه می‌کنم.

قدم اول: قانون ۱۰۰

همه ما افراد زیادی را دیده‌ایم که وقتی از آن‌ها علت گیر افتادنشان در عادت بد و چرایی عدم موفقیتشان را می‌پرسیم، لیستی از عوامل بیرونی را برای ابتلا به آن عادت و موفق نشدنشان قمار می‌کنند:

✓ اگر دوستانم بد نبودند...

✓ اگر پدر و مادرم بی‌سواد نبودند...

- ✓ اگر مملکت دچار هرج و مرج نبود...
- ✓ اگر پول داشتم...
- ✓ اگر در شهر بودم...
- ✓ اگر در شهر بزرگتری زندگی می‌کردم...
- ✓ اگر به اروپا می‌رفتم...
- ✓ اگر معلم‌انم انسانیت داشتند...
- ✓ اگر رئیس‌م عوضی نبود...
- ✓ اگر در کم می‌کردند...
- ✓ اگر عشقم به من خیانت نمی‌کرد...

و صدها بهانه دیگر که برای مشاهده تعداد بیشتری از این بهانه‌ها می‌توانید به کتاب «بیندیشید و ثروتمند شوید» اثر ناپلئون هیل مراجعه کنید.

اگر شما با چنین افرادی سروکار ندارید که خیلی خوشبختید و می‌توانید ادامه کتاب را از قدم دوم بخوانید.

خداوند همه ما را آزاد آفریده است. هر کاری که در این عالم انجام می‌دهیم، به انتخاب خودمان بوده و بس.

واقعیت این است که اگر بخواهیم کاری را انجام دهیم، راهش را پیدا می‌کنیم و اگر نخواهیم انجامش دهیم بهانه‌اش را.

◀ بهانه چیست؟

بهانه دلیلی است که معمولاً برای داشتن عادت بد یا نداشتن عادت خوب، آن را به خود و اطرافیان ارائه می‌کنیم تا از بار گناهان کم کنیم.

آن هم در شرایطی که عده‌ای در شرایطی مانند ما، یا حتی بدتر از ما موفق شده‌اند به آن عادت بد مبتلا نشوند، یا آن کار خوب را عادت خود کرده باشند.

◀ چطور بفهمیم دلیلمان بهانه است یا دلیل واقعی؟

برای این که بفهمیم دلیلی که به خود یا دیگران ارائه کرده‌ایم بهانه است یا یک دلیل واقعی باید به این سؤال پاسخ دهیم:
آیا فرد یا افراد دیگری بوده‌اند که در شرایطی مشابه شرایط ما یا حتی بدتر از شرایطی که ما داشته‌ایم، سراغ آن عادت بد نرفته یا عادت خوب مدنظر ما را در خود ایجاد کرده باشند؟

اگر پاسخ به این سؤال منفی بود که خدارا شکر بهانه نیاورده ایم و یک دلیل واقعی ارائه کرده ایم. اما اگر پاسخ مثبت بود دلیل ما یک بهانه بیشتر نبوده است.

◀ یک خبر بد

خبر بد این است که متأسفانه در اغلب یا بیش از ۹۹ درصد از موارد ما بهانه آورده‌ایم. همیشه بوده‌اند افرادی که در شرایط بسیار بدتر از ما، خود را به عادات بد نیالوده‌اند، یا عاداتی را که ما آرزو داریم در خودمان ایجاد کنیم، با امکانات بسیار کمتر در خود ایجاد کرده‌اند.

◀ فوتبال در زمین‌های خاکی

علی پروین، امیر قلعه‌نویی، علی دایی، صمد مر فاوی، حمید استیلی

و صدها فوتبالیست مشهور کشورمان را می‌شناسیم که وقتی از آن‌ها می‌پرسند فوتبالت را از کجا شروع کردی؟ همگی‌شان می‌گویند: از همین زمین‌های خاکی محلات پایین‌شهر و با امکانات بسیار ناچیز شروع کرده‌ایم. اما پشتکار و روحیه خستگی‌ناپذیرشان آن‌ها را از سایر هم‌بازی‌های دوران کودکی‌شان متمایز کرده است. هم‌بازی‌هایی که شاید در آن دوران از عملکرد بهتری هم نسبت به این افراد برخوردار بوده‌اند.

◀ چرا بهانه می‌آوریم؟

مغز ما عادت به صرفه‌جویی در مصرف انرژی دارد. وقتی به او بگویی: تو با حمید استیلی در کودکی هم‌بازی بودی و در آن دوران فوتبالت از او هم بهتر بود، اما چرا مثل او انسان موفقی نشدی؟

مغز می‌گوید: جوابی بده که کمترین انرژی را از تو بگیرد؛ مثلاً بگو:

چون مملکت نابسامان است، یا او پارتی داشت و من نداشتم. اگر بگوید:

چون من مانند او تلاش نکردم یا همت او را نداشتم؛ و ادا می‌شود به این فکر کند حالا باید چه کار کند که همت پیدا کند. مغز این را نمی‌خواهد. قبلاً هم گفتیم، مغز ما با هر کار جدیدی مخالف است، چون این کار مستلزم صرف انرژی است.

🚩 وظیفه مغز حفظ شرایط موجود است،

نه تلاش برای پیشرفت ما.

اگر یک مثال عالی برای غلبه بر مشکلات می‌خواهید، نگاهی به زندگی نیک وی چیچ بیندازید: وقتی به دنیا آمد نه دست داشت و نه پا، شاید پدر و مادرش هم از این‌گونه بودنش شوکه شده بودند.



همه چیز مهیاست که بقیه عمرش را در آسایشگاهی با کمک صدقه مردم به سخت‌ترین شکل ممکن بگذراند. اصلاً کسی از او نخواهد پرسید: چرا چیزی نشدی؟
اما امروز او یکی از گران‌ترین مریبان و سخنرانان انگیزشی دنیاست.



سال ۹۴ در حاشیه سفری که به هلند داشتیم، به نمایشگاه نقاشی سفارتخانه‌ها که در شهر واسنار هلند برگزار می‌شد، رفتم. خوشبختانه سفارت کشور جمهوری اسلامی ایران هم در این نمایشگاه حضور فعال داشت.



اما نکته جالب و سوژه اصلی این نمایشگاه حضور نوجوان معلول ایرانی و نمایش آثار او در این نمایشگاه بود. بهرام

اینجانب و بهرام مدری ملقب به پیکاسو در نمایشگاه مادام تسنو در هلند و در کنار مجسمه استاد پیکاسو.

صدری که از سوی کار لوس کی‌روش سرمربی تیم ملی فوتبال ایران ملقب به

بهرام پیکاسو شده بود از ناحیه هر دو دست و هر دو پا دچار معلولیت است و با آرنج نقاشی‌های زیباییش را خلق کرده است.

وی به سبب اهدا یکی از این نقاشی‌هایش به کی‌روش از او لقب پیکاسو را گرفت.

او بعد از عرضه نمایشگاه آثارش در ایران توسط دو ایرانی مقیم هلند، آقایان تمیجانی و روحی، شناسایی و با کمک آن‌ها در نمایشگاه سفارتخانه‌ها در هلند شرکت کرد.

میزان فروش آثار او حتی بیشتر از هنرمندان بین‌المللی بود.

است که از عمد انتخاب‌های بد کنیم.

◀ حالا چه کنیم؟

حالا باید چه کنیم؟ پاسخ کاملاً روشن است: بهانه آوردن ممنوع است. هیچ‌کس جز من در سر نوشتم تأثیری ندارد. ویلیام گلسر در کتاب تئوری انتخاب می‌گوید:

دیگران به ما فقط اطلاعات ارائه می‌دهند و این ما هستیم که انتخاب می‌کنیم. این من هستیم که انتخاب کرده‌ام بیش از نیاز بدنم بخورم و امروز چاقی مفرط دارم.

این من هستیم که پیشنهاد دوستم برای کشیدن سیگار را پذیرفتم. این من هستیم که رشته‌ای را به خاطر خوشایند این و آن انتخاب کردم، بی‌آن‌که علاقه‌ای به آن داشته باشم.

شرط اول برای شروع یک تغییر جانانه در عادت‌های روزمره‌مان این است که بپذیریم صددرصد مسئولیت آنچه هستیم و آنچه خواهیم شد با خودمان است.

لیست بهانه‌ها را بنویسیم:

همین الان و قبل از این‌که دومین قدم را برای ایجاد یک عادت جدید یا تغییر یک عادت قدیمی بردارید، در لیست زیر حداقل پنج بهانه بزرگی را که مانع از حرکتتان بوده، بنویسید:

لیست بهانه‌ها

ردیف	چه عادت‌های می‌خواهید ایجاد کنید؟	بهانه اول	بهانه دوم	بهانه سوم
۱				
۲				
۳				
۴				
۵				

قدم دوم: تعیین هدف

چند سال پیش بود که وقتی می‌خواستیم ماشینم را عوض کنم با همسر من مشورت کردم و از آنجا که به کارخانه ماشین‌سازی رنو علاقه‌مند بودم، تصمیم گرفتیم که بهترین ماشین آن کارخانه را که در ایران عرضه می‌شد و آن زمان مگان بود، بخریم.

درست از شبی که تصمیم گرفتیم آن را بخریم هر جا که می‌رفتیم آن را می‌دیدیم، به قدری مگان می‌دیدیم که همسر من به شوخی می‌گفت: از پراید هم در دسترس‌تر و فراوان‌تر است.

اما این‌طور نبود. این قانون راز یا تمرکز است.

قانون راز

برای این‌که این مسئله را بهتر درک کنید، همین الان از شما می‌خواهم

به مدت ۳۰ ثانیه به تمام چیزهای سفید اتاق یا محیطی که هم‌اکنون در آن قرار دارید، توجه کنید و سعی کنید آن‌ها را به خاطر بسپارید. لطفاً بعد از خواندن سؤال‌هایی که در پایین می‌آورم، چشمان خود را ببندید و به سؤال با چشمان بسته پاسخ دهید و بعد از پاسخ، جهت ارزیابی پاسختان، چشمتان را باز کنید.
اما سؤال:

سعی کنید تمام چیزهای آبی در محیطتان را به یاد آورید و نام ببرید (بعد از این‌که نام بردید چشم خود را باز کنید).

.....

.....

حتماً کار سختی بود، چون در ابتدا از شما خواسته بودم به دقت وسایل سفید را ببینید و به خاطر بسپارید و بعد خواستم که با چشم بسته وسایل آبی‌رنگ را نام ببرید.

تمرکز شما به رنگ سفید بود و برای شمارش آن‌ها مشکلی نداشتید. ولی به یاد آوردن وسایل آبی مشکل بود. این قانون تمرکز است.

وقتی تصمیم به ایجاد عادت داریم باید از این قانون در ایجاد عادت بهره ببریم. دقیقاً باید بدانیم چه می‌خواهیم و مقصد ما کجاست. مثلاً تصمیم من این است که تا شش ماه آینده ۲ کیلوگرم وزن کم شود. می‌خواهم روزی ۳۰ دقیقه هر روز صبح قبل از رفتن به سرکار یا مدرسه پیاده‌روی کنم. باید ظرف یک سال خانه‌ام را از ۵۰ متری به یک آپارتمان ۸۰ متری تبدیل کنم. وقتی تمام تمرکزتان به آن هدف باشد بعد از مدتی گمان می‌کنید زمین و زمان دست به دست داده‌اند تا شما به هدفتان برسید.

◀ چرا به هدف نمی‌رسیم؟

پل جی مایر فقید که یکی از مدرسان بزرگ حوزه موفقیت در جهان بود، می‌گوید: اگر به پیشرفتی که خواهان آن بودید و توانایی‌اش را داشتید نرسیدید، علت آن است که اهدافتان را به روشنی تعریف نکرده‌اید. او در جای دیگری می‌گوید: هر آنچه را که شما به وضوح تصور می‌کنید، مشتاقانه آرزو می‌کنید، خالصانه به آن اعتقاد دارید و با شور و اشتیاق بر اساس آن عمل می‌کنید... به‌ناچار باید اتفاق بیفتد.

◀ هدف، از نگاه دانشگاه هاروارد

آقای مک کورماک (mark McCormack) تحقیقی را که دانشگاه هاروارد طی سال‌های ۱۹۷۹ تا ۱۹۸۹ انجام داده را این‌گونه گزارش می‌کند:

از دانشجویانی که در این تحقیق شرکت کرده بودند، پرسیده شد:

آیا هدف و برنامه دقیقی برای آینده خود مشخص کرده‌اید؟

– سه درصد، هم هدفشان را مشخص کرده بودند و هم برای رسیدن به هدفشان برنامه دقیقی داشتند.

– ۱۳ درصد هدف مشخصی داشتند، اما برنامه دقیقی برای رسیدن به هدفشان مشخص نکرده بودند.

– ۸۴ درصد نه هدف مشخصی داشتند و طبیعتاً نه برنامه‌ای برای رسیدن به آن.

◀ ۱۰ سال بعد

۱۰ سال بعد، از همان دانشجویان تحقیقی به عمل آمد که مشخص

شود در چه شرایطی قرار دارند:

آن دسته ۱۳ درصدی که هدف داشتند، اما برنامه دقیقی نداشتند، درآمد قابل قبولی داشتند و به طور میانگین دو برابر آن ۸۴ درصد که نه هدف داشتند و نه برنامه، درآمد داشتند. اما وضعیت آن سه درصدی که هم هدف مشخصی داشتند و هم برنامه دقیقی برای رسیدن به آن، کاملاً متفاوت بود. آن‌ها به طور میانگین درآمدشان ۱۰ برابر تمام هم‌کلاسی‌هایشان بود.

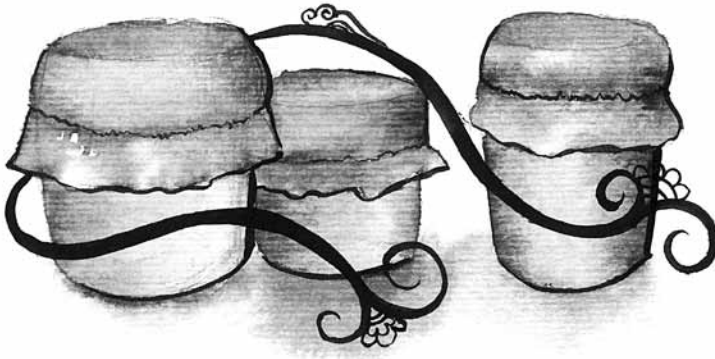
◀ هدف در تغییر عادت چیست؟

برای هر کاری باید هدف داشت. هدفگذاری منحصر در آرزوهای دور و دراز ما نیست.

اگر می‌خواهیم ۱۵ کیلوگرم از وزنمان را کم کنیم، این یک هدف برای ایجاد عاداتی جدید در سبک زندگی شخصی ماست.

می‌خواهیم دانش تخصصی خود را با مطالعه ارتقا دهیم، پس هدف ما ایجاد عادت مطالعه جدید است.

باید مشخص کنیم که می‌خواهیم دقیقاً چه کنیم؟ چه عادت‌هایی را می‌خواهیم جایگزین چه عادت‌هایی کنیم؟ باید هدفمان را با ویژگی‌هایی که خواهیم گفت مشخص کنیم و برای ایجاد آن یک برنامه مشخص ترسیم نماییم.



◀ میز مربا فروشی

تحقیقی در یکی از فروشگاه‌های مواد غذایی انجام شد. روزی روی یک میز شش نوع متفاوت از مرباهای وارداتی چیده بودند تا مردم از آن‌ها بچسند و خرید کنند و روز دیگر ۲۴ نوع مربا روی میز چیدند تا مردم اول بچسند و بعد از انتخاب خرید کنند.

همان‌طور که می‌شود حدس زد، روزی که ۲۴ مربا روی میز بود، تعداد بیشتری از مشتریان را به خود جذب کرد. اما نتایج خرید شگفت‌انگیز بود:

روزی که تنها شش مربا روی میز قرار داشت، ۱۰ برابر فروش بیشتر بود.

◀ فلج تصمیم

تعداد گزینه‌ها، یا حتی ابهام، منجر به اتفاقی می‌شود که از آن به فلج تصمیم‌گیری یاد می‌کنند.

وقتی مسیر مشخص نیست، مغز نمی‌تواند تصمیم درستی بگیرد. ده‌ها هدف کلی و غیردقیق داشتن، شانس رسیدن به آن‌ها را کاهش می‌دهد.

◀ روز دختر

روز دختر سال ۹۵ به همراه دخترم که به تازگی وارد ۱۰ سالگی شده بود، به پاساژ پالادیوم در شمال تهران رفتیم، طبقه چهارم آنجا یک اسباب‌بازی‌فروشی بزرگی افتتاح شده بود که گفتیم برای خرید هدیه به انتخاب خودش و البته بدون دخالت من و مادرش به آنجا برویم. همسرم که می‌دانست احتمالاً زمان زیادی را آنجا خواهیم گذراند، به ما گفت که از طبقه پایین خرید می‌کند و به ما ملحق می‌شود.

بعد از گذشت حدود نیم‌ساعت چرخیدن در اسباب‌بازی‌فروشی، از آنجا خارج شدیم. همسرم که خریدش را انجام داده بود به ما ملحق شد، اما از این‌که هیچ خریدی نکرده بودیم، متعجب گشت.

به علت تنوع بسیار بالا، دخترم نتوانسته بود چیزی که می‌خواهد را انتخاب کند. مطمئن بودم اگر من با هر کدام از آن عروسک‌ها یا اسباب‌بازی‌هایی که در آنجا قرار داشت به خانه می‌آمدم، او خوشحال می‌شد، اما در این شرایط خودش نتوانست تصمیم بگیرد.

البته دقایقی بعد، از من راهنمایی خواست و من با تعریف جریان فلج تصمیم‌گیری موفق شدم او را قانع کنم که از مغاره دیگری کادویی از طرف ما برای خودش بخرد.

◀ واکنش مغز، هنگام فلج تصمیم

می‌دانیم اوضاعمان خوب نیست. چاق شده‌ایم، از سیگار خسته‌ایم، بوی بدش همه را از ما فراری داده است. مقدار زیادی مقروضیم و... اما باید چه کار کرد؟ می‌دانیم باید تغییر کنیم و زندگی را سر و سامان دهیم، ولی نمی‌دانیم چرا نمی‌توانیم تغییر کنیم؟ وقتی مسیر متعدد و مبهم می‌شود، واکنش هر سه مغز را می‌شود حدس زد:

مغز قدیم: هیچ فایده‌ای برای زنده ماندن تو ندارد. پس: حفظ شرایط موجود.

مغز احساسی: اصلاً این تعدد و تصمیم‌گیری برایم جذاب نیست. پس: حفظ شرایط موجود.

مغز منطقی: دوست دارم برای تغییر شرایط تصمیمی بگیرم، ولی این قدر شرایط مبهم است که حتم دارم خیلی انرژی می‌برد. پس: حفظ شرایط موجود و عدم تغییر.

باید به شکل کاملاً حرفه‌ای و صحیح هدفگذاری کنیم، تا هر سه مغز تکلیفشان برای تغییر یا ایجاد عادت جدید مشخص باشد.

◀ مشخصات هدف

روش‌های زیادی برای هدفگذاری صحیح ارائه شده است. در اینجا ویژگی‌هایی را که به نظر من نیاز ضروری هر هدف است، برای شما بیان می‌کنم. کتاب «هدف‌ها» از بریان تریسی در این زمینه می‌تواند کمک خوبی برای شما باشد.

◀ مکتوب باشد

برایان تریسی نویسنده کتاب «هدف‌ها» و نیز کتاب «قورباغه‌ات را قورت بده» می‌گویند: هدفی که روی کاغذ نوشته نشده باشد، خیال محض است.

توجیهاتی مثل این‌که: هدفم برای خودم و در ذهنم کاملاً مشخص است، قابل قبول نیست.

حتماً باید مکتوب بشود. در واقع همین ننوشتن هدف هم مکانیزم مغز برای حفظ شرایط موجود است. همین‌که اهداف را بنویسیم، مغز به احتمال بسیار زیاد برای رسیدن به هدف تلاش می‌کند.

می‌نویسیم که: هدف من کاهش ۳۰ کیلوگرم از اضافه وزنم است. روزی ۳۰ دقیقه باید مطالعه مفید داشته باشم و ...

◀ قابل اندازه‌گیری

«می‌خواهم کتابخوان شوم»، «خودم را به نامزدم اثبات کنم»، یا «دوست دارم لاغر شوم» هیچ‌کدام توصیف مناسبی برای هدف ما نیست. باید بگوییم: «هر روز ۳۰ دقیقه مطالعه خواهم کرد»، «با ترک سیگار خودم را به نامزدم ثابت می‌کنم»، یا «باید ۲۰ کیلوگرم از وزنم را کاهش دهم».

◀ حساسیت زمانی

یک چک بانکی حتی اگر امضا و مبلغ هم داشته باشد، اما روی تاریخش خط خورده باشد باز هم قابل پرداخت نیست.

باید دقیق بدانیم تغییر یا ایجاد عادت جدید از چه وقت شروع خواهد

شد، یا تا کجا ادامه خواهد داشت. از همین امروز، روزی ۳۰ دقیقه مطالعه خواهیم کرد یا تا ۱۰ ماه آینده ۳۰ کیلوگرم از وزنم را کاهش خواهم داد.

◀ قانون پارکینسون

قانون پارکینسون می‌گوید: هر کاری به اندازه‌ای طول می‌کشد که برایش وقت کنار گذاشته‌ایم.

برای همین است که گاهی شروع به یک رژیم غذایی می‌کنیم، اما دو سال می‌گذرد و هنوز تغییری که مدنظرمان بوده، اتفاق نیفتاده است.

◀ دست‌یافتنی

مثلاً کاهش ۵۰ کیلوگرم وزن در سه ماه هرچند غیرممکن نیست، اما بسیار سخت و دور از ذهن است. همان مثال‌های بالا برای دست‌یافتنی بودن هم مثال‌های مناسبی است.

◀ ایست؛ لطفاً توقف کنید

حالا وقت آن است که در فرم زیر اهدافی را که در تغییر یا ایجاد عادت داریم، ثبت و از بابت هر چهار ویژگی بررسی‌شان کنیم. ارزش آن را دارد که خواندن کتاب را متوقف کنید و به بررسی دقیق هدافتان در ایجاد یک عادت یا رویه جدید بپردازید.

◀ فرم تعیین هدف:

هدف سوم	هدف دوم	هدف اول	ویژگی‌ها
			مکتوب بنویسید
			حدود و اندازه مشخص کنید
			زمان بندی
			آیا دست یافتنی است؟

قدم سوم: تکنیک قول مکتوب

یک تکنیک جالب و بسیار مؤثر برای ایجاد سریع یک عادت، استفاده از تکنیک قول مکتوب است. اقدام بسیار کوچک و به ظاهر بی‌اهمیتی که نتایج حیرت‌آوری دارد.

◀ داستان بیماران انگلیسی

عده‌ای از بیماران با میانگین سنی ۶۰ سال که عمل جراحی زانو انجام داده بودند، شکایت داشتند که پس از گذشت چندین هفته از عمل جراحی‌شان نه تنها بهتر نشده‌اند، بلکه احساس درد بیشتری هم دارند. پزشکان این بیمارستان در انگلستان معتقد بودند این بیماران توصیه‌های پس از عمل، از جمله تمرینات ورزشی خاص را به درستی انجام نداده‌اند و ایرادی به عمل جراحی وارد نیست.

محققان به همین منظور تحقیقی انجام دادند: آن‌ها به نیمی از این