

Tiny Changes, Remarkable Results

Atomic Habits

**An Easy & Proven Way to
Build Good Habits & Break Bad Ones**

James Clear

sambaraweb.com



ATOMIC HABITS

An Easy & Proven Way
to Build Good Habits &
Break Bad Ones

JAMES CLEAR

**Tiny Changes,
Remarkable
Results**

AVERY

an imprint of Penguin Random House

New York

پینگوئن آر اینڈوم ہاؤس ایل سی کا ایک نشان

375 ہڈ سن

اسٹریٹ نیویارک،

نیویارک 10014

کاپی رائٹ © 2018 کی طرف سے جیمز کلیئر

پینگوئن کاپی رائٹ کی حمایت کرتا ہے۔ کاپی رائٹ تخلیقی صلاحیتوں کو فروغ دیتا ہے، متنوع آوازوں کی حوصلہ افزائی کرتا ہے، آزادی اظہار کو فروغ دیتا ہے، اور ایک متحرک ثقافت تخلیق کرتا ہے۔ اس کتاب کا مجاز ایڈیشن خریدنے اور کاپی رائٹ قوانین کی تعمیل کرنے کے لئے آپ کا شکریہ، بغیر اجازت کے کسی بھی شکل میں اس کے کسی بھی حصے کو دوبارہ تیار، اسکین، یا تقسیم نہیں کیا۔ آپ مصنفین کی حمایت کر رہے ہیں اور پینگوئن کو ہر قاری کے لئے کتابیں شائع کرنے کی اجازت دے رہے ہیں۔

Ebook ISBN 9780735211308

اگرچہ مصنف نے اشاعت کے وقت درست انٹرنیٹ ایڈریس فراہم کرنے کی ہر ممکن کوشش کی ہے، لیکن نہ تو پبلشر اور نہ ہی مصنف غلطیوں، یا اشاعت کے بعد ہونے والی تبدیلیوں کی کوئی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔ اس کے علاوہ، پبلشر کا مصنف یا تیسرے فریق کی ویب سائٹوں یا ان کے مواد پر کوئی کنٹرول نہیں ہے اور نہ ہی وہ کوئی ذمہ داری قبول کرتا ہے۔

a·tom·ic

ə' tāmik

1. کسی چیز کی انتہائی کم مقدار۔ ایک بڑے نظام کی واحد ناقابل تلافی اکائی۔

2. بے پناہ توانائی یا طاقت کا منبع۔

یہ ہے

habət'

1. باقاعدگی سے انجام دیا جانے والا معمول یا مشق؛ ایک مخصوص صورتحال کے لئے ایک خود کار جواب۔

مشمولات

عنوان

صفحہ کاپی

رائٹ اپی

گراف

تعارف: میری کہانی

بنیادی باتیں

چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں کیوں بڑا فرق ڈالتی ہیں 1

sambaraweb.com

جوہری عادات کی حیرت انگیز طاقت

2 آپ کی عادات آپ کی شناخت کو کس طرح تشکیل دیتی ہیں (اور اس کے برعکس)

3 4 آسان اقدامات میں بہتر عادات کیسے بنائیں

پہلا قانون

یہ واضح کریں

4 وہ شخص جو صحیح نہیں لگ رہا تھا

5 ایک نئی عادت شروع کرنے کا

بہترین طریقہ

6 حوصلہ افزائی کو بڑھا چڑھا کر پیش کیا جاتا ہے۔ ماحولیات

اکثر زیادہ اہمیت رکھتا ہے 7 خود پر قابو پانے کا راز

دوسرا قانون

اسے پرکش

بنائیں

8 عادت کو ناقابل تسخیر بنانے کا

طریقہ

9 آپ کی عادات کو تشکیل دینے میں خاندان اور دوستوں کا

کردار 10 آپ کی بری عادات کی وجوہات کو کیسے تلاش کریں

اور ٹھیک کریں

تیسرا قانون

اسے آسان بنائیں

11 آہستہ آہستہ چلیں، لیکن کبھی پیچھے نہ

ہٹیں 12 کم سے کم کوشش کا قانون

13 دو منٹ کے اصول کا استعمال کر کے تاخیر کو کیسے روکا جائے

14 اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن کیسے بنائیں

چوتھا قانون

اسے اطمینان بخش

بنائیں 15 طرز عمل کی تبدیلی کا بنیادی اصول

16 ہر دن اچھی عادات کے ساتھ کیسے قائم رہیں

17 ایک احتساب پارٹنر کس طرح سب کچھ تبدیل کر سکتا ہے

جدید حکمت عملی

محض اچھا ہونے سے لے کر عظیم بننے تک کیسے جانا ہے 18

ٹیلنٹ کے بارے میں سچائی (جب جینز اہمیت رکھتے ہیں اور جب وہ نہیں کرتے)

19 گولڈمی لاکس اصول: زندگی اور کام میں حوصلہ افزائی کیسے برقرار رکھی جائے

20 اچھی عادات پیدا کرنے کے منفی پہلو

نتیجہ: نتائج کار از جو دیر پار ہتا ہے

ضمیمہ

آپ کو آگے کیا پڑھنا چاہئے؟ چار

قوانین سے چھوٹے سبق

ان خیالات کو کاروبار میں کیسے لاگو کریں ان

خیالات کو والدین کے اعترافات میں کیسے

شامل کریں

نوٹ

انڈ

یکس

مصنف کے بارے میں

تعارف

میری کہانی

ہائی اسکول کے میرے سو فومور سال کے آخری دن، میرے چہرے پر بیس بال بیٹ سے **و**کھا گیا تھا۔ جیسے ہی میرے ہم جماعت نے پوری طرح سے زور پکڑا، بیٹ وہ اپنے ہاتھوں سے پھسل کر میری طرف آیا اور مجھے براہ راست آنکھوں کے درمیان مارنے سے پہلے میری طرف آیا۔ مجھے اس لمحے کی کوئی یاد نہیں ہے۔

چمکا دڑا اتنی طاقت سے میرے چہرے پر گرا کہ اس نے میری ناک کو مسخ شدہ یو شکل میں کچل دیا۔ ٹکراؤ نے میرے دماغ کے نرم ٹشوز کو میری کھوپڑی کے اندرونی حصے میں دھکیل دیا۔ فوراً ہی میرے پورے سر میں سوجن کی لہر دوڑ گئی۔ ایک سیکنڈ کے ایک حصے میں، میری ناک ٹوٹ گئی، کھوپڑی کے کئی فریکچر ہو گئے، اور دو ٹوٹی ہوئی آنکھوں کے ساکٹ ہو گئے۔

جب میں نے آنکھیں کھولیں تو میں نے دیکھا کہ لوگ مجھے گھور رہے ہیں اور مدد کے لیے بھاگ رہے ہیں۔ میں نے نیچے دیکھا اور دیکھا کہ میرے کپڑوں پر سرخ رنگ کے دھبے ہیں۔ میرے ایک ہم

جماعت نے قمیض اپنی پیٹھ سے اتاری اور میرے حوالے کر دی۔ میں نے اسے اپنی ٹوٹی ہوئی ناک سے بہنے والے خون کے بہاؤ کو روکنے کے لئے استعمال کیا۔ حیرت زدہ اور الجھن میں، میں اس بات سے بے خبر تھا کہ میں کتنی شدید زخمی ہو گیا تھا۔

میرے استاد نے اپنا ہاتھ میرے کندھے کے گرد گھمایا اور ہم نے نرس کے دفتر تک طویل پیدل چلنا شروع کیا: کھیت کے پار، پہاڑی سے نیچے، اور واپس اسکول میں۔ بے ترتیب ہاتھوں نے مجھے سیدھا پکڑ کر میرے پہلوؤں کو چھو لیا۔ ہم نے اپنا وقت لیا اور آہستہ آہستہ چل پڑے۔ کسی کو احساس نہیں تھا کہ ہر منٹ اہمیت رکھتا ہے۔

جب ہم نرس کے دفتر پہنچے تو اس نے مجھ سے کئی سوالات پوچھے۔

"یہ کون سا سال ہے؟"

"1998"، میں نے جواب دیا۔ یہ اصل میں 2002 کی بات

ہے۔ "امریکہ کا صدر کون ہے؟"

"بل کلنٹن"، میں نے کہا۔ صحیح جواب جارج ڈبلیو بوش تھا۔ "تمہاری ماں کا نام کیا ہے؟"

"اوہ۔ اوہ۔" میں رک گیا۔ دس سیکنڈ گزر گئے۔

"پٹی،" میں نے اس حقیقت کو نظر انداز کرتے ہوئے کہا کہ مجھے اپنی ماں کا نام یاد کرنے میں دس سیکنڈ لگے تھے۔

یہ آخری سوال ہے جو مجھے یاد ہے۔ میرا جسم میرے دماغ میں تیزی سے سو جن کو سنبھالنے سے قاصر تھا اور میں ایمبولینس کے آنے سے پہلے ہی ہوش کھو بیٹھا تھا۔ چند منٹ بعد مجھے اسکول سے نکال کر مقامی اسپتال لے جایا گیا۔

وہاں پہنچنے کے کچھ ہی دیر بعد میرا جسم بند ہونا شروع ہو گیا۔ میں نکلنے اور سانس لینے جیسے بنیادی افعال کے ساتھ جدوجہد کر رہا تھا۔ مجھے دن کا پہلا دورہ پڑا۔ پھر میں نے سانس لینا مکمل طور پر بند کر دیا۔ جیسے ہی ڈاکٹروں نے مجھے آکسیجن فراہم کرنے کی جلدی کی، انہوں نے یہ بھی فیصلہ کیا کہ مقامی اسپتال صورتحال سے نمٹنے کے لئے تیار نہیں ہے اور ایک ہیلی کاپٹر کا حکم دیا کہ مجھے سنسنائی کے ایک بڑے اسپتال لے جایا جائے۔

مجھے ایمر جنسی روم کے دروازوں سے باہر نکال کر گلی کے اس پار ہیلی پیڈ کی طرف لے جایا گیا۔ ایک نرس نے مجھے دھکا دیا جبکہ دوسری نے ہاتھ سے ہر سانس میرے اندر پمپ کی تو اسٹرپچر ایک تنگ فٹ پاتھ پر پھٹ گیا۔ میری والدہ، جو چند لمحے پہلے اسپتال پہنچی تھیں، میرے بغل میں ہیلی کاپٹر میں چڑھ گئیں۔ میں بے ہوش رہا اور خود سے سانس لینے سے قاصر رہا کیونکہ اس نے پرواز کے دوران میرا ہاتھ تھام رکھا تھا۔

جب میری والدہ ہیلی کاپٹر میں میرے ساتھ سوار تھیں تو میرے والد میرے بھائی اور بہن کا معائنہ کرنے اور انہیں یہ خبر سنانے کے لئے گھر گئے تھے۔ جب اس نے میری بہن کو سمجھایا کہ وہ اس رات آٹھویں جماعت کی گریجویشن کی تقریب سے محروم رہے گا تو اس کے آنسو بند ہو گئے۔ میرے بہن بھائیوں کو اہل خانہ اور دوستوں کے حوالے کرنے کے بعد وہ میری والدہ سے ملنے کے لئے

سنسنائی چلا گیا۔

جب میں اور میری ماں اسپتال کی چھت پر اترے تو تقریباً بیس ڈاکٹروں اور نرسوں کی ایک ٹیم ہیلی پیڈ پر چڑھ گئی اور مجھے ٹرامایونٹ میں لے گئی۔ اس وقت تک، میرے دماغ میں سوجن اتنی شدید ہو چکی تھی کہ مجھے بار بار صدمے کے بعد کے دورے پڑ رہے تھے۔ میری ٹوٹی ہوئی ہڈیوں کو ٹھیک کرنے کی ضرورت تھی، لیکن میں سرجری کروانے کی حالت میں نہیں تھا۔ ایک اور دورے کے بعد یعنی دن کا تیسرا دورہ پڑنے کے بعد مجھے طبی طور پر کوما میں ڈال دیا گیا اور وینٹی لیٹر پر رکھا گیا۔

میرے والدین اس ہسپتال کے لئے اجنبی نہیں تھے۔ دس سال پہلے، وہ گراؤنڈ فلور پر اسی عمارت میں داخل ہوئے تھے جب میری بہن کو تین سال کی عمر میں لیوکیمیہ کی تشخیص ہوئی تھی۔ میں اس وقت پانچ سال کا تھا۔ میرا بھائی صرف چھ ماہ کا تھا۔ کیمو تھراپی کے علاج، ریڑھ کی ہڈی کے نکلے اور ہڈیوں کے گودے کی بائیوپسی کے ڈھائی سال کے بعد، میری چھوٹی بہن آخر کار اسپتال سے باہر چلی گئی۔

ہسپتال خوش، صحت مند، اور کینسر سے پاک۔ اور اب، دس سال کی معمول کی زندگی کے بعد، میرے والدین نے خود کو ایک مختلف بچے کے ساتھ ایک ہی جگہ پر پایا۔

جب میں کو ما میں چلا گیا تو اسپتال نے میرے والدین کو تسلی دینے کے لیے ایک پادری اور ایک سماجی کارکن کو بھیجا۔ یہ وہی پادری تھا جس نے ایک دہائی قبل شام کو ان سے ملاقات کی تھی جب انہیں پتہ چلا تھا کہ میری بہن کو کینسر ہے۔

جیسے جیسے دن رات میں ڈھلتا گیا، مشینوں کے ایک سلسلے نے مجھے زندہ رکھا۔ میرے والدین اسپتال کے ایک گدے پر بے چینی سے سوتے تھے۔ ایک لمحے وہ تھکاوٹ سے گر جاتے تھے، اگلے لمحے وہ فکر سے بیدار ہو جاتے تھے۔ میری والدہ مجھے بعد میں بتاتی تھیں، "یہ میری اب تک کی بدترین راتوں میں سے ایک تھی۔"

میری بازیابی

بد قسمتی سے اگلی صبح تک میری سانسیں اس حد تک بحال ہو چکی تھیں کہ ڈاکٹروں نے مجھے کو ما سے نکالنے میں آرام محسوس کیا۔ آخر کار جب مجھے ہوش آیا تو مجھے پتہ چلا کہ میں سو نگھنے کی صلاحیت کھو چکا ہوں۔ ایک ٹیسٹ کے طور پر، ایک نرس نے مجھے اپنی ناک اڑانے اور سیب کے جوس کے ڈبے کو سو نگھنے کے لئے کہا۔ میری سو نگھنے کی حس واپس آ گئی، لیکن سب کو حیرت ہوئی کہ میری ناک پھونکنے کے عمل نے میری آنکھ کے ساکٹ کے فریکچر کے ذریعے ہوا کو مجبور کیا اور میری بائیں آنکھ کو باہر کی طرف دھکیل دیا۔ میری آنکھ کی آنکھ ساکٹ سے باہر نکل گئی، میری پلک اور آپٹک اعصاب نے میری آنکھ کو میرے دماغ سے منسلک کر دیا۔

ماہر امراض چشم کا کہنا تھا کہ ہوا باہر نکلتے ہی میری آنکھ آہستہ آہستہ اپنی جگہ پر واپس آجائے گی، لیکن یہ بتانا مشکل ہے کہ اس میں کتنا وقت لگے گا۔ مجھے ایک ہفتے بعد سرجری کے لئے مقرر کیا گیا تھا، جس سے مجھے ٹھیک ہونے کے لئے کچھ اضافی وقت مل جائے گا۔ مجھے ایسا لگ رہا تھا جیسے میں باکسنگ میچ کے غلط سرے پر ہوں، لیکن مجھے اسپتال چھوڑنے کی اجازت دے دی گئی۔ میں ٹوٹی ہوئی ناک، آدھے درجن چہرے کے فریکچر اور بائیں آنکھ میں ابھری ہوئی آنکھ کے ساتھ گھر واپس آیا۔

آنے والے مہینے بہت مشکل تھے۔ ایسا لگا جیسے میری زندگی میں سب کچھ رک گیا ہے۔ میں نے ہفتوں تک دوہری بینائی حاصل کی۔ میں واقعی براہ راست نہیں دیکھ سکتا تھا۔ اس میں ایک ماہ سے زیادہ وقت لگا، لیکن میری آنکھوں کی آنکھ آخر کار اپنے معمول کے مقام پر واپس آگئی۔ دورے اور میری بینائی کے مسائل کے درمیان، مجھے دوبارہ گاڑی چلانے میں آٹھ مہینے لگے تھے۔ جسمانی تھراپی میں، میں نے بنیادی موٹر پیٹرن کی مشق کی جیسے سیدھی لائن میں چلنا۔ میں نے اپنی چوٹ نہیں لگنے دینے کا عزم کر رکھا تھا

مجھے نیچے اتارو، لیکن کچھ سے زیادہ لمحات ایسے تھے جب میں افسردہ اور مغلوب محسوس کرتا تھا۔

جب میں ایک سال بعد بیس بال کے میدان میں واپس آیا تو مجھے تکلیف دہ طور پر احساس ہوا کہ مجھے کتنی دور جانا ہے۔ بیس بال ہمیشہ میری زندگی کا ایک اہم حصہ رہا ہے۔ میرے والد نے سینٹ لوئس کارڈینلز کے لئے معمولی لیگ بیس بال کھیلا تھا، اور میرا بھی پیشہ ورانہ طور پر کھیلنے کا خواب تھا۔ مہینوں کی بحالی کے بعد، میں کسی بھی چیز سے زیادہ میدان میں واپس آنا چاہتا تھا۔ لیکن بیس بال میں میری واپسی آسان نہیں تھی۔ جب سیزن شروع ہوا، تو میں واحد جونیئر تھا جو یونیورسٹی بیس بال ٹیم سے کٹ گیا تھا۔ مجھے جونیئر یونیورسٹی میں سوفومورز کے ساتھ کھیلنے کے لئے بھیجا گیا تھا۔ میں چار سال کی عمر سے کھیل رہا تھا، اور ایک ایسے شخص کے لئے جس نے کھیل پر بہت وقت اور کوشش کی تھی، کٹجنا ذلت آمیز تھا۔ مجھے وہ دن اچھی طرح یاد ہے جب یہ واقعہ پیش آیا تھا۔ میں اپنی گاڑی میں بیٹھ گیا اور ریڈیو کو پلٹتے ہوئے رونے لگا اور ایک ایسے گانے کی تلاش میں تھا جو مجھے بہتر محسوس کرے۔

ایک سال کے خود اعتمادی کے بعد، میں ایک سینئر کے طور پر یونیورسٹی کی ٹیم میں جگہ بنانے میں کامیاب رہا، لیکن میں شاید ہی کبھی میدان میں اتر سکا۔ مجموعی طور پر، میں نے ہائی اسکول یونیورسٹی بیس بال کی گیارہ انگلز کھیلیں، بمشکل ایک سے زیادہ۔

میرے ناقص ہائی اسکول کیریئر کے باوجود، مجھے اب بھی یقین تھا کہ میں ایک عظیم کھلاڑی بن سکتا ہوں۔ اور میں جانتا تھا کہ اگر چیزیں بہتر ہونے والی ہیں، تو میں ہی ایسا کرنے کا ذمہ دار ہوں۔ میری چوٹ کے دو سال بعد، جب میں نے ڈینسن یونیورسٹی میں کالج کا آغاز کیا تو ایک اہم موڑ آیا۔ یہ ایک نئی شروعات تھی، اور یہ وہ جگہ تھی جہاں میں پہلی بار چھوٹی چھوٹی عادات کی حیرت انگیز طاقت کو دریافت کروں گا۔

میں نے عادات کے بارے میں کیسے سیکھا

ڈینسن میں شرکت میری زندگی کے بہترین فیصلوں میں سے ایک تھا۔ میں نے بیس بال ٹیم میں جگہ حاصل کی اور اگرچہ میں ایک فریش مین کی حیثیت سے روسٹر میں سب سے نیچے تھا، لیکن میں بہت خوش تھا۔ اپنے ہائی اسکول کے سالوں کی افراتفری کے باوجود، میں ایک کالج ایتھلیٹ بننے میں کامیاب رہا تھا۔

میں جلد ہی بیس بال ٹیم میں شروع نہیں ہونے جارہا تھا، لہذا میں نے اپنی زندگی کو ترتیب دینے پر توجہ مرکوز کی۔ جبکہ میرے ساتھی دیر تک جاگتے تھے اور ویڈیو گیمز کھیلتے تھے، میں نے نیند کی اچھی عادات پیدا کیں اور ہر رات جلدی سو جاتا تھا۔ کالج کے ایک کمرے کی گندی دنیا میں، میں نے اپنے آپ کو رکھنے کے لئے ایک نقطہ بنایا

کمرہ صاف ستھرا اور صاف ستھرا ہے۔ یہ بہتریاں معمولی تھیں، لیکن انہوں نے مجھے اپنی زندگی پر کنٹرول کا احساس دیا۔ میں نے دوبارہ اعتماد محسوس کرنا شروع کر دیا۔ اور اپنے آپ پر بڑھتا ہوا اعتماد کلاس روم میں پھیل گیا کیونکہ میں نے اپنی مطالعہ کی عادات کو بہتر بنایا اور اپنے پہلے سال کے دوران براہ راست اے کمانے میں کامیاب رہا۔

ایک عادت ایک معمول یا طرز عمل ہے جو باقاعدگی سے انجام دیا جاتا ہے۔ اور، بہت سے معاملات میں، خود بخود۔ جیسے جیسے ہر سمسٹر گزرتا گیا، میں نے چھوٹی لیکن مستقل عادات کو جمع کیا جو بالآخر ایسے نتائج کا باعث بنے جو میرے لئے ناقابل تصور تھے جب میں نے شروع کیا تھا۔ مثال کے طور پر، اپنی زندگی میں پہلی بار، میں نے ہفتے میں کئی بار وزن اٹھانے کی عادت بنالی، اور اس کے بعد کے سالوں میں، میرا چھ فٹ چار انچ کا فریم 170 پاؤنڈ سے بڑھ کر 200 پاؤنڈ ہو گیا۔

جب میرا سوفومور سیزن آیا، تو میں نے پچنگ اسٹاف میں ابتدائی کردار حاصل کیا۔ میرے جونیئر سال تک، مجھے ٹیم کا کپتان منتخب کیا گیا تھا اور سیزن کے اختتام پر، مجھے آل کانفرنس ٹیم کے لئے منتخب کیا گیا تھا۔ لیکن یہ میرے سینئر سیزن تک نہیں تھا کہ میری نیند کی عادات، مطالعہ کی عادات، اور طاقت کی تربیت کی عادات واقعی فائدہ اٹھانا شروع ہوئیں۔

بیس بال بیٹ سے میرے چہرے پر وار کرنے کے چھ سال بعد مجھے ہسپتال لے جایا گیا اور کوما میں ڈال دیا گیا، مجھے ڈینسن یونیورسٹی میں سرفہرست مرد ایتھلیٹ کے طور پر منتخب کیا گیا اور ای ایس پی این اکیڈمک آل امریکہ ٹیم میں نامزد کیا گیا۔

یہ اعزاز ملک بھر میں صرف 33 کھلاڑیوں کو دیا گیا ہے۔ جب میں نے گریجویشن کیا، تو مجھے آٹھ مختلف زمروں میں اسکول کی ریکارڈ کتابوں میں درج کیا گیا تھا۔ اسی سال مجھے یونیورسٹی کے سب سے بڑے تعلیمی اعزاز صدارتی تمغے سے نوازا گیا۔

مجھے امید ہے کہ اگر یہ فخر محسوس ہوتا ہے تو آپ مجھے معاف کر دیں گے سچ کہوں تو، میرے

ایستھلیٹک کیریئر کے بارے میں کچھ بھی افسانوی یا تاریخی نہیں تھا۔ میں نے کبھی پیشہ ورانہ طور پر نہیں کھیلا۔ تاہم، ان سالوں پر نظر ڈالتے ہوئے، مجھے یقین ہے کہ میں نے کچھ ایسا ہی حاصل کیا ہے جتنا نایاب: میں نے اپنی صلاحیت کو پورا کیا۔ اور مجھے یقین ہے کہ اس کتاب کے تصورات آپ کو اپنی صلاحیت کو پورا کرنے میں بھی مدد کر سکتے ہیں۔

ہم سب کو زندگی میں چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ یہ چوٹ میری ایک چوٹ تھی، اور اس تجربے نے مجھے ایک اہم سبق سکھایا: ایسی تبدیلیاں جو شروع میں چھوٹی اور غیر اہم لگتی ہیں اگر آپ سالوں تک ان کے ساتھ رہنے کے لئے تیار ہیں تو قابل ذکر نتائج میں اضافہ کریں گے۔ ہم سب ناکامیوں سے نمٹتے ہیں لیکن طویل مدت میں، ہماری زندگی کا معیار اکثر ہماری عادات کے معیار پر منحصر ہوتا ہے۔ ایک ہی عادات کے ساتھ، آپ ایک ہی نتائج کے ساتھ ختم ہوں گے۔ لیکن بہتر عادات کے ساتھ، کچھ بھی ممکن ہے۔

شاید ایسے لوگ ہیں جو راتوں رات ناقابل یقین کامیابی حاصل کر سکتے ہیں۔ میں ان میں سے کسی کو نہیں جانتا، اور میں یقینی طور پر ان میں سے ایک نہیں ہوں۔ طبی طور پر کوما سے اکیڈمک آل امریکن تک کے میرے سفر میں ایک بھی فیصلہ کن لمحہ نہیں تھا۔ بہت سے تھے۔ یہ ایک بتدریج ارتقاء تھا، چھوٹی کامیابیوں اور چھوٹی کامیابیوں کا ایک طویل سلسلہ تھا۔ میرے پاس ترقی کرنے کا واحد راستہ یہ تھا کہ میں چھوٹا سا آغاز کروں۔ اور میں نے کچھ سال بعد اسی حکمت عملی کا استعمال کیا جب میں نے اپنا کاروبار شروع کیا اور اس کتاب پر کام کرنا شروع کیا۔

میں نے یہ کتاب کیسے اور کیوں لکھی

نومبر 2012 میں، میں نے jamesclear.com میں مضامین شائع کرنا شروع کیا۔ برسوں سے، میں عادات کے ساتھ اپنے ذاتی تجربات کے بارے میں نوٹ رکھ رہا تھا اور آخر کار میں ان میں سے کچھ کو عوامی طور پر شیئر کرنے کے لئے تیار تھا۔ میں نے ہر پیر اور جمعرات کو ایک نیا مضمون شائع کر کے شروع کیا۔ لکھنے کی اس سادہ سی عادت نے میرے پہلے ایک ہزار ای میل سبسکرائبرز کو جنم دیا اور 2013 کے آخر تک یہ تعداد تیس ہزار سے زیادہ ہو چکی تھی۔

2014 میں، میری ای میل فہرست ایک لاکھ سے زیادہ صارفین تک پھیل گئی، جس نے اسے انٹرنیٹ پر سب سے تیزی سے بڑھتے ہوئے نیوز لیٹرزمیں سے ایک بنا دیا۔ جب میں نے دو سال پہلے لکھنا شروع کیا تھا تو مجھے ایک منافق کی طرح محسوس ہوا تھا، لیکن اب میں عادات کے ماہر کے طور پر جانا جانے لگا تھا۔ ایک نیا لیبل جس نے مجھے پر جوش کیا لیکن بے چینی بھی محسوس کی۔ میں نے کبھی بھی اپنے آپ کو اس موضوع کا ماہر نہیں سمجھا تھا، بلکہ ایک ایسا شخص تھا جو اپنے قارئین کے ساتھ

تجربات کر رہا تھا۔

2015 میں، میں نے دو لاکھ اسی میل صارفین تک رسائی حاصل کی اور پینگوئن رینڈم ہاؤس کے ساتھ کتاب کے معاہدے پر دستخط کیے تاکہ اس کتاب کو لکھنا شروع کیا جاسکے جو آپ اب پڑھ رہے ہیں۔ جیسے جیسے میرے سامعین میں اضافہ ہوا، ویسے ویسے میرے کاروباری مواقع بھی بڑھتے گئے۔ مجھے تیزی سے اعلیٰ کمپنیوں میں عادات کی تشکیل، طرز عمل کی تبدیلی، اور مسلسل بہتری کی سائنس کے بارے میں بات کرنے کے لئے کہا گیا تھا۔ میں نے خود کو امریکہ اور یورپ کی کانفرنسوں میں کلیدی تقاریر کرتے ہوئے پایا۔

2016ء میں میرے مضامین ٹائم، انٹرپرائیور اور فوربز جیسے بڑے مطبوعات میں باقاعدگی سے شائع ہونے لگے۔ حیرت انگیز طور پر، میری تحریر کو اس سال آٹھ ملین سے زیادہ لوگوں نے پڑھا۔ این ایف ایل، این بی اے اور ایم ایل بی کے کوچز نے میرے کام کو پڑھنا اور اسے اپنی ٹیموں کے ساتھ بانٹنا شروع کیا۔

2017 کے آغاز میں، میں نے سیسٹمز اکیڈمی کا آغاز کیا، جو زندگی اور کام میں بہتر عادات کی تعمیر میں دلچسپی رکھنے والی تنظیموں اور افراد کے لئے اہم تربیتی پلیٹ فارم بن گیا۔* فارچیون 500 کمپنیوں اور بڑھتے ہوئے اسٹارٹ اپس نے اپنے رہنماؤں کو رجسٹر کرنا اور اپنے عملے کو تربیت دینا شروع کر دیا۔ مجموعی طور پر، دس ہزار سے زیادہ رہنماؤں، مینیجرز، کوچز اور اساتذہ نے سیسٹمز اکیڈمی سے گریجویشن کیا ہے، اور ان کے ساتھ میرے کام نے مجھے حقیقی دنیا میں عادات کو کام کرنے کے بارے میں ناقابل یقین رقم سکھائی ہے۔

جیسا کہ میں نے 2018 میں اس کتاب کو حتمی شکل دی، jamesclear.com کو ہر ماہ لاکھوں زائرین مل رہے ہیں اور تقریباً پانچ لاکھ لوگ میرے ہفتہ وار ای میل نیوز لیٹر کو سبسکرائب کرتے ہیں۔ ایک تعداد جو میری توقعات سے کہیں زیادہ ہے جب میں نے شروع کیا تھا کہ مجھے یہ بھی یقین نہیں ہے کہ اس کے بارے میں کیا سوچنا ہے۔

یہ کتاب آپ کو کس طرح فائدہ پہنچائے گی

کاروباری شخصیت اور سرمایہ کار نیول روی کانت نے کہا ہے کہ ایک عظیم کتاب لکھنے کے لیے سب سے پہلے آپ کو کتاب بننا ہو گا۔ میں نے اصل میں یہاں بیان کردہ خیالات کے بارے میں سیکھا کیونکہ مجھے ان کو جینا تھا۔ مجھے اپنی چوٹ سے نکلنے، جم میں مضبوط ہونے، میدان میں اعلیٰ سطح پر کارکردگی دکھانے، مصنف بننے، ایک کامیاب کاروبار بنانے اور صرف ایک ذمہ دار بالغ بننے کے لئے چھوٹی چھوٹی عادات پر انحصار کرنا پڑا۔ چھوٹی چھوٹی عادات نے مجھے اپنی صلاحیتوں کو پورا کرنے میں مدد کی، اور چونکہ آپ نے اس کتاب کو اٹھایا ہے، مجھے لگتا ہے کہ آپ بھی اپنی صلاحیتوں کو پورا کرنا چاہیں

گے۔

اس کے بعد آنے والے صفحات میں، میں بہتر عادات کی تعمیر کے لئے ایک مرحلہ وار منصوبہ شیئر کروں گا۔ دنوں یا ہفتوں کے لئے نہیں، بلکہ زندگی بھر کے لئے۔ اگرچہ سائنس میری لکھی ہوئی ہر چیز کی حمایت کرتی ہے، لیکن یہ کتاب ایک تعلیمی تحقیقی مقالہ نہیں ہے۔ یہ ایک آپریٹنگ مینوئل ہے۔ آپ کو حکمت اور عملی مشورہ سامنے اور مرکز میں مل جائے گا کیونکہ میں اپنی عادات کو بنانے اور تبدیل کرنے کے بارے میں سائنس کی وضاحت کرتا ہوں جو سمجھنے اور لاگو کرنے میں آسان ہو۔

حیاتیات، نیوروسائنس، فلسفہ، نفسیات اور بہت کچھ جیسے شعبوں پر میں کئی سالوں سے کام کر رہا ہوں۔ میں آپ کو جو پیش کرتا ہوں وہ ان بہترین خیالات کی ترکیب ہے جو ذہین لوگوں نے بہت پہلے دریافت کیے تھے اور ساتھ ہی سائنس دانوں نے حال ہی میں کی جانے والی سب سے زیادہ متاثر کن دریافتیں بھی کی ہیں۔ مجھے امید ہے کہ میرا تعاون ان خیالات کو تلاش کرنا ہے جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتے ہیں اور انہیں اس طرح جوڑنا ہے جو انتہائی قابل عمل ہو۔ ان صفحات میں آپ کو کچھ بھی دانشمندانہ ہونا چاہئے

مجھ سے پہلے کے بہت سے ماہرین کو کریڈٹ جاتا ہے۔ کچھ بھی احمقانہ ہے، فرض کریں کہ یہ میری غلطی ہے۔

اس کتاب کی ریڑھ کی ہڈی میری عادات کا چار مراحل پر مشتمل ماڈل ہے۔ اشارہ، لالچ، رد عمل اور انعام۔ اور طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین جو ان اقدامات سے تیار ہوتے ہیں۔ نفسیاتی پس منظر رکھنے والے قارئین ان میں سے کچھ اصطلاحات کو اوپر نٹ کنڈیشننگ سے پہچان سکتے ہیں، جسے سب سے پہلے 1930 کی دہائی میں بی ایف سکنر نے "محرک، رد عمل، انعام" کے طور پر تجویز کیا تھا اور حال ہی میں چارلس ڈوبیگ کی دی پاور آف ہیپیٹیٹ میں "اشارہ، معمول، انعام" کے طور پر مقبول ہوا ہے۔

سکنر جیسے طرز عمل کے سائنس دانوں نے محسوس کیا کہ اگر آپ صحیح انعام یا سزا پیش کرتے ہیں تو، آپ لوگوں کو ایک خاص طریقے سے کام کرنے کے لئے مل سکتے ہیں۔ لیکن اگرچہ سکنر کے ماڈل نے یہ وضاحت کرنے کا ایک عمدہ کام کیا کہ بیرونی محرکات ہماری عادات کو کس طرح متاثر کرتے ہیں، لیکن اس میں اس بات کی اچھی وضاحت کا فقدان ہے کہ ہمارے خیالات، احساسات اور عقائد ہمارے طرز عمل کو کس طرح متاثر کرتے ہیں۔ اندرونی حالتیں یعنی ہمارے مزاج اور جذبات بھی اہمیت رکھتے ہیں۔ حالیہ دہائیوں میں، سائنسدانوں نے ہمارے خیالات، احساسات اور طرز عمل کے درمیان تعلق کا تعین کرنا شروع کر دیا ہے۔ ان صفحات میں اس تحقیق کا بھی احاطہ کیا جائے گا۔

مجموعی طور پر، میں جو فریم ورک پیش کرتا ہوں وہ علمی اور طرز عمل کے علوم کا ایک مربوط ماڈل ہے۔ میرا ماننا ہے کہ یہ انسانی طرز عمل کے پہلے نمونوں میں سے ایک ہے جو ہماری عادات پر بیرونی محرکات اور اندرونی جذبات دونوں کے اثرات کا درست حساب رکھتا ہے۔ اگرچہ کچھ زبانیں واقف ہو سکتی ہیں، مجھے یقین ہے کہ تفصیلات۔ اور طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین کے اطلاق۔ آپ کی عادات کے بارے میں سوچنے کا ایک نیا طریقہ پیش کریں گے۔

انسانی طرز عمل ہمیشہ تبدیل ہوتا ہے: حالات سے صورت حال، لمحہ بہ لمحہ، دوسرے سے دوسرے سے دوسرے۔ لیکن یہ کتاب اس چیز کے بارے میں ہے جو تبدیل نہیں ہوتی ہے۔ یہ انسانی طرز عمل کے بنیادی اصولوں کے بارے میں ہے۔ پائیدار اصول جن پر آپ سال بہ سال بھروسہ کر سکتے ہیں۔ وہ خیالات جو آپ اپنے ارد گرد کاروبار بنا سکتے ہیں، ارد گرد ایک خاندان بنا سکتے ہیں، ارد گرد زندگی بنا سکتے ہیں۔

بہتر عادات پیدا کرنے کا کوئی صحیح طریقہ نہیں ہے، لیکن یہ کتاب بہترین طریقہ بیان کرتی ہے جو میں جانتا ہوں۔ ایک ایسا نقطہ نظر جو اس سے قطع نظر کہ آپ کہاں سے شروع کرتے ہیں یا آپ کیا تبدیل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں مؤثر ہو گا۔ میں جن حکمت عملیوں کا احاطہ کرتا ہوں وہ بہتری کے لئے قدم بہ قدم نظام کی تلاش کرنے والے کسی بھی شخص سے متعلق ہوں گی، چاہے آپ کے اہداف صحت، پیسہ، پیداواری صلاحیت، تعلقات، یا مندرجہ بالا سب پر مرکوز ہوں۔ جب تک انسانی طرز عمل شامل ہے، یہ کتاب آپ کی رہنمائی کرے گی۔

بنیادی باتیں

کیوں چھوٹی تبدیلیاں ایک بڑا فرق پیدا کرتی ہیں

ایٹمی عادات کی حیرت انگیز طاقت

T برٹش سائیکنگ کی قسمت 2003 میں ایک دن بدل گئی۔ یہ تنظیم، جو برطانیہ میں پیشہ ورانہ سائیکنگ کی گورننگ باڈی تھی،

حال ہی میں ڈیوبریلز فورڈ کو اس کے نئے پرفارمنس ڈائریکٹر کے طور پر بھرتی کیا تھا۔ اس وقت برطانیہ میں پیشہ ور سائیکل سواروں نے تقریباً ایک سو سال کی اوسط درجے کی کارکردگی کا سامنا کیا تھا۔ 1908 کے بعد سے، برطانوی سواروں نے اولمپک کھیلوں میں صرف ایک طلائی تمغہ جیتا تھا، اور انہوں نے سائیکنگ کی سب سے بڑی ریس، ٹورڈی فرانس میں اس سے بھی بدتر کارکردگی کا مظاہرہ کیا تھا۔ گزشتہ 110 سالوں میں کسی بھی برطانوی سائیکلسٹ نے یہ ایونٹ نہیں جیتا تھا۔ درحقیقت، برطانوی سواروں کی کارکردگی اتنی خراب تھی کہ یورپ میں موٹر سائیکل بنانے والی سب سے بڑی کمپنیوں میں سے ایک نے ٹیم کو موٹر سائیکلیں فروخت کرنے سے انکار کر دیا تھا کیونکہ انہیں ڈر تھا کہ اگر دوسرے پیشہ ور افراد نے برطانویوں کو اپنا گیسٹر استعمال کرتے ہوئے دیکھا تو اس سے فروخت کو نقصان پہنچے گا۔

برٹش سائیکنگ کو ایک نئے راستے پر لانے کے لئے بریلز فورڈ کی خدمات حاصل کی گئی تھیں۔ جس چیز نے انہیں پچھلے کو چر سے مختلف بنایا وہ ایک ایسی حکمت عملی کے لئے ان کی انتھک وابستگی تھی

جسے انہوں نے "معمولی فوائد کا مجموعہ" کہا تھا، جو آپ کے ہر کام میں بہتری کے ایک چھوٹے سے مارجن کی تلاش کا فلسفہ تھا۔ بریلز فورڈ کا کہنا تھا کہ 'یہ پورا اصول اس خیال سے آیا ہے کہ اگر آپ ہر وہ چیز توڑ دیں جس کے بارے میں آپ سوچ سکتے ہیں کہ وہ موٹر سائیکل چلانے میں استعمال ہوتی ہے اور پھر اسے ایک فیصد تک بہتر بناتی ہے تو آپ کو ان سب کو یکجا کرنے پر نمایاں اضافہ ملے گا۔'
بریلز فورڈ اور ان کے کوچز نے چھوٹی چھوٹی ایڈجسٹمنٹ کر کے آغاز کیا جس کی آپ پیشہ ور سائیکلنگ ٹیم سے توقع کر سکتے ہیں۔ انہوں نے موٹر سائیکل کو دوبارہ ڈیزائن کیا

انہیں زیادہ آرام دہ بنانے کے لئے نشستیں اور بہتر گرفت کے لئے ٹائروں پر الکو حل رگڑیں۔ انہوں نے سواروں سے کہا کہ وہ سواری کے دوران پٹھوں کے مثالی درجہ حرارت کو برقرار رکھنے کے لئے برقی طور پر گرم اوور شارٹس پہنیں اور بائیوفیڈبیک سینسر کا استعمال کرتے ہوئے اس بات کی نگرانی کریں کہ ہر کھلاڑی کسی خاص ورزش پر کس طرح رد عمل ظاہر کرتا ہے۔ ٹیم نے ونڈٹل میں مختلف کپڑوں کا تجربہ کیا اور ان کے آؤٹ ڈور سواروں کو انڈور ریسنگ سوٹس پر منتقل کیا، جو ہلکا اور زیادہ ایروڈائنامک ثابت ہوا۔

لیکن وہ یہیں نہیں رکے۔ بریلز فورڈ اور ان کی ٹیم نے نظر انداز اور غیر متوقع علاقوں میں 1 فیصد بہتری تلاش کرنا جاری رکھا۔ انہوں نے مختلف قسم کے مساج جیلوں کا تجربہ کیا تاکہ یہ دیکھا جاسکے کہ کون سا پٹھوں کی تیزی سے بحالی کا باعث بنتا ہے۔ انہوں نے ہر سوار کو سردی لگنے کے امکانات کو کم کرنے کے لئے اپنے ہاتھ دھونے کا بہترین طریقہ سکھانے کے لئے ایک سرجن کی خدمات حاصل کیں۔ انہوں نے تکیے اور گدے کی قسم کا تعین کیا جو ہر سوار کے لئے رات کی بہترین نیند کا باعث بنتا ہے۔ یہاں تک کہ انہوں نے ٹیم ٹرک کے اندرونی حصے کو سفید رنگ میں رنگ دیا، جس سے انہیں دھول کے چھوٹے چھوٹے ٹکڑوں کو شناخت کرنے میں مدد ملی جو عام طور پر کسی کی توجہ سے پھسل جاتے تھے لیکن باریک ٹیون والی موٹر سائیکلوں کی کارکردگی کو خراب کر سکتے تھے۔ جیسے جیسے یہ اور سیکڑوں دیگر چھوٹی چھوٹی بہتریاں جمع ہوئیں، نتائج اس سے کہیں زیادہ تیزی سے سامنے آئے جتنا کوئی تصور بھی نہیں کر سکتا تھا۔

بریلز فورڈ کے عہدہ سنبھالنے کے صرف پانچ سال بعد، برطانوی سائیکلنگ ٹیم نے بیجنگ میں 2008 کے اولمپک کھیلوں میں روڈ اور ٹریک سائیکلنگ مقابلوں پر غلبہ حاصل کیا، جہاں انہوں نے دستیاب سونے کے تمغوں کا حیرت انگیز 60 فیصد جیتا۔ چار سال بعد جب لندن میں اولمپک گیمز کا انعقاد ہوا تو برطانیہ نے نوا اولمپک ریکارڈ اور سات عالمی ریکارڈ قائم کیے۔

اسی سال، بریڈلی وگنز ٹورڈی فرانس جیتنے والے پہلے برطانوی سائیکلسٹ بن گئے۔ اگلے سال، ان کے ساتھی کرس فروم نے ریس جیت لی، اور وہ 2015، 2016، اور 2017 میں دوبارہ جیتیں گے، جس سے برطانوی ٹیم کو چھ سالوں میں پانچ ٹورڈی فرانس فتوحات ملیں گی۔

2007 سے 2017 تک دس سال کے عرصے کے دوران، برطانوی سائیکلسٹوں نے 178 عالمی چیمپین شپ اور 66 اولمپک یا پیرالمپکس طلائی تمغے جیتے اور پانچ ٹورڈی فرانس فتوحات حاصل کیں جسے سائیکلنگ کی تاریخ میں سب سے کامیاب دوڑ سمجھا جاتا ہے۔*

یہ کیسے ہوتا ہے؟ پہلے سے عام کھلاڑیوں کی ایک ٹیم چھوٹی چھوٹی تبدیلیوں کے ساتھ عالمی چیمپین شپ کیسے بن سکتی ہے جو پہلی نظر میں، زیادہ سے زیادہ معمولی فرق پیدا کرتی ہے؟ چھوٹے کیوں کرتے ہیں

بہتری اس طرح کے قابل ذکر نتائج میں جمع ہوتی ہے، اور آپ اپنی زندگی میں اس نقطہ نظر کو کیسے نقل کر سکتے ہیں؟

کیوں چھوٹی عادات ایک بڑا فرق پیدا کرتی ہیں

ایک فیصلہ کن لمحے کی اہمیت کو بڑھا چڑھا کر پیش کرنا اور روزانہ کی بنیاد پر چھوٹی چھوٹی بہتریاں کرنے کی قدر کو نظر انداز کرنا بہت آسان ہے۔ اکثر، ہم اپنے آپ کو قائل کرتے ہیں کہ بڑے پیمانے پر کامیابی کے لئے بڑے پیمانے پر کارروائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ چاہے وہ وزن کم کرنا ہو، کاروبار بنانا ہو، کتاب لکھنا ہو، چیمپیسئن شپ جیتنا ہو، یا کوئی اور مقصد حاصل کرنا ہو، ہم اپنے آپ پر دباؤ ڈالتے ہیں کہ وہ زمین کو توڑ دینے والی کوئی ایسی بہتری لائیں جس کے بارے میں ہر کوئی بات کرے گا۔

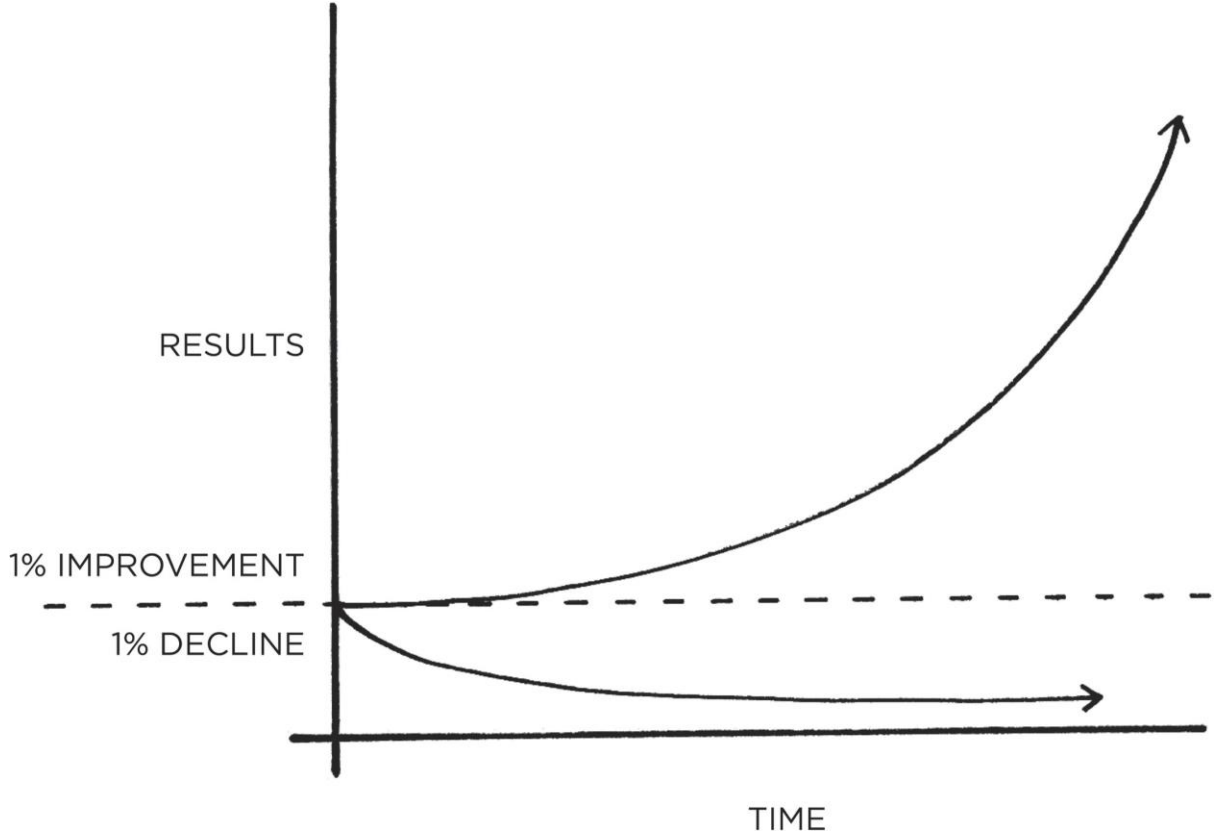
دریں اثنا، 1 فیصد کی بہتری خاص طور پر قابل ذکر نہیں ہے۔ کبھی کبھی یہ قابل ذکر بھی نہیں ہے۔ لیکن یہ کہیں زیادہ معنی خیز ہو سکتا ہے، خاص طور پر طویل مدت میں۔ وقت کے ساتھ ساتھ ایک چھوٹی سی بہتری سے جو فرق پڑ سکتا ہے وہ حیرت انگیز ہے۔ ریاضی کس طرح کام کرتی ہے: اگر آپ ایک سال کے لئے ہر دن 1 فیصد بہتر حاصل کر سکتے ہیں تو، آپ مکمل ہونے تک سینتیس گنا بہتر ہو جائیں گے۔ اس کے برعکس، اگر آپ ایک سال تک ہر دن 1 فیصد بدتر ہو جاتے ہیں تو، آپ تقریباً صفر تک گر جائیں گے۔ جو چیز ایک چھوٹی سی جیت یا معمولی شکست کے طور پر شروع ہوتی ہے وہ کچھ اور میں جمع ہو جاتی ہے۔

ہر دن 1% بہتر

ایک سال کے لئے ہر روز 1% بدتر۔ $0.99365 =$

100.03% ایک سال کے لئے ہر دن بہتر۔

$$37.78 = 1.01^{365}$$



تصویر 1: وقت کے ساتھ ساتھ چھوٹی عادات کے اثرات. مثال کے طور پر، اگر آپ ہر دن صرف 1 فیصد بہتر حاصل کر سکتے ہیں تو، آپ کو ایسے نتائج ملیں گے جو ایک سال کے بعد تقریباً 37 گنا بہتر ہیں۔

عادات خود کو بہتر بنانے کا مرکب مفاد ہیں۔ اسی طرح جس طرح کمپاؤنڈ سود کے ذریعے پیسہ کئی گنا بڑھ جاتا ہے، اسی طرح آپ کی عادات کے اثرات ان کو دہراتے ہی بڑھ جاتے ہیں۔ ایسا لگتا ہے کہ وہ کسی بھی دن بہت کم فرق ڈالتے ہیں اور پھر بھی مہینوں اور سالوں میں ان کا اثر بہت زیادہ ہو سکتا ہے۔ جب دو، پانچ یا شاید دس سال بعد پیچھے مڑ کر دیکھا جائے تو اچھی عادات کی قدر اور بری عادات کی قیمت

واضح طور پر واضح ہو جاتی ہے۔

روزمرہ کی زندگی میں اس کی تعریف کرنا ایک مشکل تصور ہو سکتا ہے۔ ہم اکثر چھوٹی چھوٹی تبدیلیوں کو مسترد کرتے ہیں کیونکہ وہ اس وقت زیادہ اہمیت نہیں رکھتے ہیں۔ اگر آپ اب تھوڑا سا پیسہ بچاتے ہیں، تو آپ ابھی بھی کروڑ پتی نہیں ہیں۔ اگر آپ مسلسل تین دن جم جاتے ہیں تو، آپ اب بھی شکل سے باہر ہیں۔ اگر آپ آج رات ایک گھنٹے کے لئے مینڈرین کا مطالعہ کرتے ہیں تو، آپ نے ابھی تک زبان نہیں سیکھی ہے۔ ہم

کچھ تبدیلیاں کریں، لیکن نتائج کبھی بھی جلدی نہیں آتے ہیں اور لہذا ہم اپنے پچھلے معمولات میں واپس چلے جاتے ہیں۔

بد قسمتی سے، تبدیلی کی سست رفتار بھی ایک بری عادت کو ختم کرنے کے لئے آسان بنا دیتی ہے۔ اگر آپ آج ایک غیر صحت مند کھانا کھاتے ہیں، تو پیمانہ زیادہ حرکت نہیں کرتا ہے۔ اگر آپ آج رات دیر سے کام کرتے ہیں اور اپنے خاندان کو نظر انداز کرتے ہیں تو وہ آپ کو معاف کر دیں گے۔ اگر آپ تاخیر کرتے ہیں اور اپنے منصوبے کو کل تک ملتوی کرتے ہیں تو، عام طور پر اسے بعد میں مکمل کرنے کا وقت ہو گا۔ ایک ہی فیصلے کو مسترد کرنا آسان ہے۔

لیکن جب ہم دن بہ دن ایک فیصد غلطیوں کو دہراتے ہیں، ناقص فیصلوں کی نقل کرتے ہیں، چھوٹی چھوٹی غلطیوں کو نقل کرتے ہیں، اور چھوٹے چھوٹے بہانوں کو منطقی بناتے ہیں، تو ہمارے چھوٹے چھوٹے انتخاب زہریلے نتائج میں بدل جاتے ہیں۔ یہ بہت سی غلطیوں کا مجموعہ ہے۔ یہاں اور وہاں ایک فیصد کمی۔ جو بالآخر ایک مسئلے کا باعث بنتی ہے۔

آپ کی عادات میں تبدیلی سے پیدا ہونے والا اثر ہوائی جہاز کے راستے کو صرف چند ڈگری تک منتقل کرنے کے اثر سے ملتا جلتا ہے۔ تصور کریں کہ آپ لاس اینجلس سے نیویارک شہر کے لئے پرواز کر رہے ہیں۔ اگر ایل اے ایکس سے نکلنے والا پائلٹ صرف 3.5 ڈگری جنوب میں ہیڈنگ کو ایڈجسٹ کرتا ہے تو، آپ نیویارک کے بجائے واشنگٹن ڈی سی میں اتریں گے۔ ٹیک آف کے وقت اتنی چھوٹی سی تبدیلی بمشکل ہی نظر آتی ہے۔ ہوائی جہاز کی ناک صرف چند فٹ چلتی ہے۔ لیکن جب پورے امریکہ میں پھیل جاتی ہے تو، آپ سیکڑوں میل کے فاصلے پر پہنچ جاتے ہیں۔*

اسی طرح آپ کی روزمرہ کی عادات میں معمولی سی تبدیلی آپ کی زندگی کو ایک بہت ہی مختلف منزل کی طرف لے جاسکتی ہے۔ ایک فیصد بہتر یا ایک فیصد بدتر انتخاب کرنا لمحے میں غیر اہم لگتا ہے، لیکن زندگی بھر کے لمحات کے دوران یہ انتخاب اس بات کا تعین کرتے ہیں کہ آپ کون ہیں اور آپ

کون ہو سکتے ہیں۔ کامیابی روزمرہ کی عادات کی پیداوار ہے۔ زندگی میں ایک بار ہونے والی تبدیلیوں کی نہیں۔

اس نے کہا، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اس وقت کتنے کامیاب یا ناکام ہیں۔ اہم بات یہ ہے کہ کیا آپ کی عادات آپ کو کامیابی کی راہ پر ڈال رہی ہیں۔ آپ کو اپنے موجودہ نتائج کے مقابلے میں اپنے موجودہ راستے کے بارے میں کہیں زیادہ فکر مند ہونا چاہئے۔ اگر آپ کروڑ پتی ہیں لیکن آپ ہر ماہ کمائی سے زیادہ خرچ کرتے ہیں، تو آپ ایک برے راستے پر ہیں۔ اگر آپ کی خرچ کرنے کی عادات تبدیل نہیں ہوتی ہیں تو، یہ اچھی طرح سے ختم نہیں ہوگا۔ اس کے برعکس، اگر آپ ٹوٹ گئے ہیں، لیکن آپ ہر ماہ تھوڑا سا بچت کرتے ہیں، تو آپ مالی آزادی کی راہ پر گامزن ہیں۔ بھلے ہی آپ اپنی مرضی سے آہستہ چل رہے ہوں۔

آپ کے نتائج آپ کی عادات کا ایک پسماندہ پیمانہ ہیں۔ آپ کی خالص مالیت آپ کی مالی عادات کا ایک پسماندہ پیمانہ ہے۔ آپ کا وزن ایک پیچھے کی پیمائش ہے

آپ کے کھانے کی عادات آپ کا علم آپ کی سیکھنے کی عادات کا ایک پسماندہ پیمانہ ہے۔ آپ کی بے ترتیبی آپ کی صفائی کی عادات کا ایک پسماندہ پیمانہ ہے۔ آپ کو وہی ملتا ہے جو آپ دہراتے ہیں۔ اگر آپ یہ پیش گوئی کرنا چاہتے ہیں کہ آپ زندگی میں کہاں ختم ہوں گے، تو آپ کو صرف چھوٹے فوائد یا چھوٹے نقصانات کی پیروی کرنی ہوگی، اور دیکھیں کہ آپ کے روزمرہ کے انتخاب دس یا بیس سال بعد کس طرح بڑھیں گے۔ کیا آپ ہر ماہ کی کمائی سے کم خرچ کرتے ہیں؟ کیا آپ اسے ہر ہفتے جم میں داخل کر رہے ہیں؟ کیا آپ کتابیں پڑھ رہے ہیں اور ہر روز کچھ نیا سیکھ رہے ہیں؟ اس طرح کی چھوٹی چھوٹی لڑائیاں وہ ہیں جو آپ کے مستقبل کی خود کی وضاحت کریں گی۔

وقت کامیابی اور ناکامی کے درمیان فرق کو بڑھاتا ہے۔ آپ اسے جو کچھ بھی کھلاتے ہیں وہ کئی گنا بڑھ جائے گا۔ اچھی عادات وقت کو اپنا سا تھی بناتی ہیں۔ بری عادات وقت کو اپنا دشمن بناتی ہیں۔ عادات دودھاری تلوار ہیں۔ بری عادات آپ کو اتنی ہی آسانی سے کاٹ سکتی ہیں جتنی اچھی عادات آپ کی تعمیر کر سکتی ہیں، یہی وجہ ہے کہ تفصیلات کو سمجھنا ضروری ہے۔ آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ عادات کیسے کام کرتی ہیں اور انہیں اپنی پسند کے مطابق کیسے ڈیزائن کرنا ہے، تاکہ آپ بلیڈ کے خطرناک نصف سے بچ سکیں۔

آپ کی عادات آپ کے لئے یا آپ کے خلاف پیچیدہ ہو سکتی ہیں

مثبت مرکب

پیداواری مرکبات۔ کسی بھی دن ایک اضافی کام انجام دینا ایک چھوٹا سا کارنامہ ہے، لیکن یہ پورے کیریئر میں بہت اہمیت رکھتا ہے۔ کسی پرانے کام کو خود کار بنانے یا کسی نئی مہارت میں مہارت حاصل کرنے کا اثر اور بھی زیادہ ہو سکتا ہے۔ جتنا زیادہ کام آپ سوچے سمجھے بغیر سنبھال سکتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ کا دماغ دوسرے شعبوں پر توجہ مرکوز کرنے کے لئے آزاد ہے۔

علم کے مرکبات۔ ایک نیا خیال سیکھنا آپ کو ذہین نہیں بنائے گا، لیکن زندگی بھر سیکھنے کے لئے عزم تبدیل کر سکتا ہے۔ مزید برآں، ہر کتاب جو آپ پڑھتے ہیں نہ صرف آپ کو کچھ نیا سکھاتی ہے بلکہ پرانے خیالات کے بارے میں سوچنے کے مختلف طریقے بھی کھولتی ہے۔ جیسا کہ وارن بفیٹ کہتے ہیں، "علم اسی طرح کام کرتا ہے۔ یہ کمپاؤنڈ سود کی طرح بڑھتا ہے۔

تعلقات کا مرکب۔ لوگ آپ کے رویے کی عکاسی کرتے ہیں۔ جتنا زیادہ آپ دوسروں کی مدد کرتے ہیں، اتنا ہی زیادہ دوسرے آپ کی مدد کرنا چاہتے ہیں۔ ہر تعامل میں تھوڑا سا اچھا ہونے کے نتیجے میں وقت کے ساتھ ساتھ وسیع اور مضبوط رابطوں کا نیٹ ورک بن سکتا ہے۔

منفی مرکب

تناؤ کے مرکبات۔ ٹریفک جام کی مایوسی۔ پرورش کی ذمہ داریوں کا وزن۔ ضروریات کو پورا کرنے کی فکر۔ قدرے ہائی بلڈ پریشر کا دباؤ۔ اپنے آپ میں، تناؤ کی یہ عام وجوہات قابل انتظام ہیں۔ لیکن جب وہ سالوں تک برقرار رہتے ہیں، تو تھوڑا سا تناؤ صحت کے سنگین مسائل میں بدل جاتا ہے۔

منفی خیالات میں اضافہ ہوتا ہے۔ جتنا زیادہ آپ اپنے آپ کو بیکار، احمق، یا بد صورت سمجھتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ اپنے آپ کو زندگی کی اس طرح تشریح کرنے کی شرط لگاتے ہیں۔ آپ ایک سوچ میں پھنس جاتے ہیں

حلقہ۔ دوسروں کے بارے میں آپ کس طرح سوچتے ہیں اس کے بارے میں بھی ایسا ہی ہے۔ ایک بار جب آپ لوگوں کو غصے، نا انصافی یا خود غرض کے طور پر دیکھنے کی عادت میں پڑ جاتے ہیں، تو آپ کو ہر جگہ اس طرح کے لوگ نظر آتے ہیں۔ غصہ کے مرکبات، فسادات، احتجاج اور عوامی تحریکیں شاذ و نادر ہی کسی نتیجے کا نتیجہ ہوتی ہیں۔

واحد واقعہ۔ اس کے بجائے، آہستہ آہستہ مائیکرو ایگریشنز اور روزانہ کی شدت کا ایک طویل سلسلہ اس وقت تک بڑھیں جب تک کہ ایک واقعہ اس پیمانے پر نہ پہنچ جائے اور غم و غصہ جنگل کی آگ کی طرح پھیل جائے۔

واقعی ترقی کیسی ہے

تصور کریں کہ آپ کے سامنے میز پر ایک آئس کیوب بیٹھا ہے۔ کمرہ ٹھنڈا ہے اور آپ اپنی سانس دیکھ سکتے ہیں۔ اس وقت یہ پچیس ڈگری ہے۔ اتنی آہستہ آہستہ، کمرہ گرم ہونا شروع ہو جاتا ہے۔ چھبیس ڈگری۔ ستائیس۔

اٹھائیس۔

آئس کیوب اب بھی آپ کے سامنے میز پر بیٹھا ہوا ہے۔ انتیس ڈگری۔ تیس۔ اکتیس۔

پھر بھی، کچھ بھی نہیں ہوا ہے۔

پھر، بتیس ڈگری۔ برف پگھلنے لگتی ہے۔ ایک ڈگری کی تبدیلی، جو بظاہر اس سے پہلے درجہ

حرارت میں اضافے سے مختلف نہیں ہے، نے ایک بہت بڑی تبدیلی کو کھول دیا ہے۔

بریک تھرو لمحات اکثر پچھلے بہت سے اقدامات کا نتیجہ ہوتے ہیں، جو ایک بڑی تبدیلی کو ظاہر کرنے کے لئے ضروری صلاحیت پیدا کرتے ہیں۔ یہ نمونہ ہر جگہ نظر آتا ہے۔ کینسر اپنی زندگی کا 80 فیصد حصہ ناقابل شناخت گزر جاتا ہے، پھر مہینوں میں جسم پر قبضہ کر لیتا ہے۔ بانس کو پہلے پانچ سالوں میں مشکل سے دیکھا جاسکتا ہے کیونکہ یہ چھ ہفتوں کے اندر ہوا میں نوے فٹ پھٹنے سے پہلے زیر زمین وسیع روٹ سسٹم بناتا ہے۔

اسی طرح، عادات اکثر اس وقت تک کوئی فرق نہیں ڈالتی ہیں جب تک کہ آپ ایک اہم حد کو عبور نہیں کرتے اور کارکردگی کی ایک نئی سطح کو کھولتے ہیں۔ کسی بھی تلاش کے ابتدائی اور درمیانی مراحل میں، اکثر مایوسی کی وادی ہوتی ہے۔ آپ ایک لکیری انداز میں پیش رفت کرنے کی توقع کرتے ہیں اور یہ مایوس کن ہے کہ پہلے دنوں، ہفتوں اور یہاں تک کہ مہینوں کے دوران غیر موثر تبدیلیاں کیسے ظاہر ہو سکتی ہیں۔ ایسا محسوس نہیں ہوتا کہ آپ کہیں جا رہے ہیں۔ یہ کسی بھی کمپاؤنڈنگ عمل کی علامت ہے: سب سے طاقتور نتائج تاخیر کا شکار ہیں۔

یہ بنیادی وجوہات میں سے ایک ہے کہ ایسی عادات پیدا کرنا اتنا مشکل ہے جو برقرار رہیں۔ لوگ کچھ چھوٹی چھوٹی تبدیلیاں کرتے ہیں، ٹھوس نتیجہ دیکھنے میں ناکام رہتے ہیں، اور رکنے کا فیصلہ کرتے ہیں۔ آپ سوچتے ہیں، "میں ایک مہینے سے ہر روز دوڑ رہا ہوں، تو میں اپنے جسم میں کوئی تبدیلی کیوں نہیں دیکھ سکتا؟" ایک بار جب اس طرح کی سوچ اپنی جگہ لے لیتی ہے، تو اچھی عادات کو راستے میں چھوڑنا آسان ہوتا ہے۔ لیکن ایک معنی خیز فرق پیدا کرنے کے لئے، عادات کو اس سطح مرتفع کو توڑنے کے لئے کافی دیر تک برقرار رکھنے کی ضرورت ہے۔

جسے میں پوشیدہ صلاحیت کا سطح مرتفع کہتا ہوں۔

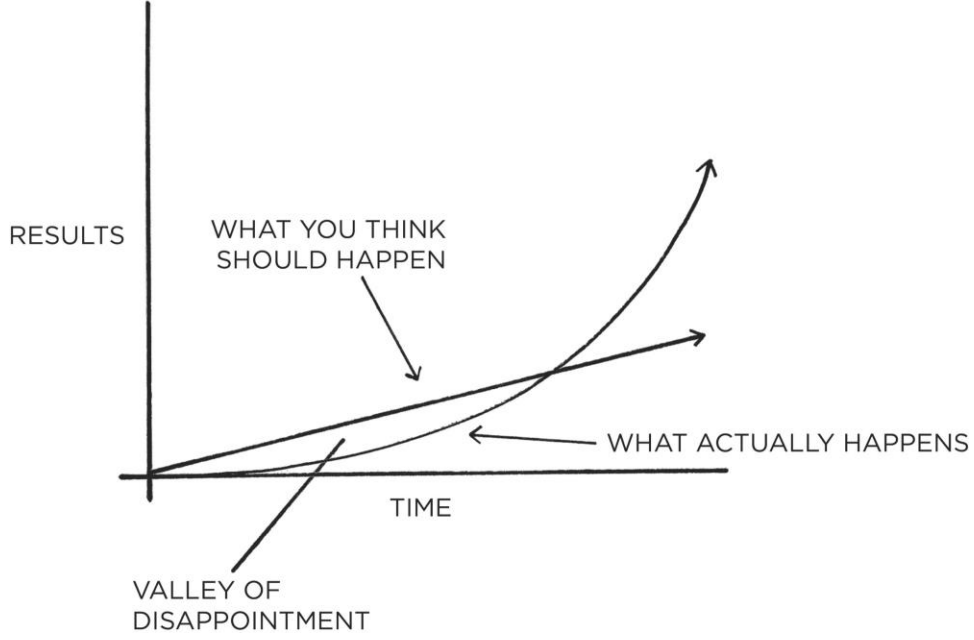
اگر آپ اپنے آپ کو ایک اچھی عادت بنانے یا بری عادت کو توڑنے کے لئے جدوجہد کرتے ہیں تو، اس کی وجہ یہ نہیں ہے کہ آپ نے بہتری لانے کی اپنی صلاحیت کھودی ہے۔ یہ اکثر اس لئے ہوتا ہے کیونکہ آپ نے ابھی تک پوشیدہ صلاحیت کی سطح مرتفع کو عبور نہیں کیا ہے۔ سخت محنت کرنے کے باوجود کامیابی حاصل نہ کرنے کی شکایت کرنا ایسا ہی ہے جیسے آئس کیوب کو پچیس سے اکتیس ڈگری تک گرم کرنے پر پگھل نہیں پاتا۔ آپ کا کام ضائع نہیں ہوا۔ یہ صرف ذخیرہ کیا جا رہا ہے۔ تمام کارروائی بتیس ڈگری پر ہوتی ہے۔

جب آپ آخر کار پوشیدہ صلاحیت کی سطح مرتفع کو توڑتے ہیں تو، لوگ اسے راتوں رات کامیابی کہیں گے۔ بیرونی دنیا اس سے پہلے کے واقعات کے بجائے صرف سب سے زیادہ ڈرامائی واقعہ دیکھتی ہے۔ لیکن آپ جانتے ہیں کہ یہ وہ کام ہے جو آپ نے بہت پہلے کیا تھا۔ جب ایسا لگتا تھا کہ آپ کوئی پیش رفت نہیں کر رہے ہیں۔ جو آج چھلانگ کو ممکن بناتا ہے۔

یہ ارضیاتی دباؤ کے انسانی مساوی ہے۔ دو ٹیکٹونک پلیٹیں لاکھوں سال تک ایک دوسرے کے خلاف پیس سکتی ہیں، تناؤ آہستہ آہستہ بڑھتا رہتا ہے۔ پھر، ایک دن، وہ ایک بار پھر ایک دوسرے کو رگڑتے ہیں، اسی انداز میں جو وہ صدیوں سے کرتے آئے ہیں، لیکن اس بار تناؤ بہت زیادہ ہے۔ زلزلہ

آتا ہے۔ تبدیلی میں کئی سال لگ سکتے ہیں۔ اس سے پہلے کہ یہ ایک ہی وقت میں ہو۔
مہارت کے لئے صبر کی ضرورت ہوتی ہے۔ این بی اے کی تاریخ کی سب سے کامیاب ٹیموں میں
سے ایک سان انٹونیو اسپر ز نے اپنے لاکر روم میں لٹکے ہوئے سماجی مصلح جیکب رائس کا ایک اقتباس
لکھا ہے: "جب کچھ بھی مدد کرتا نظر نہیں آتا ہے، تو میں جاتا ہوں اور ایک پتھر کاٹنے والے کو دیکھتا
ہوں جو اس کی چٹان پر ایک پتھر کاٹ رہا ہے، شاید سو بار اس میں کوئی دراڑ دکھائی نہیں دیتی۔ پھر بھی
سواور پہلے جھٹکے کے بعد یہ دو حصوں میں تقسیم ہو جائے گا، اور میں جانتا ہوں کہ یہ آخری جھٹکا نہیں
تھا جس نے ایسا کیا تھا۔ بلکہ وہ سب کچھ تھا جو پہلے ہوا تھا۔

پوشیدہ صلاحیت کا سطح مرتفع



تصویر 2: ہم اکثر پیش رفت کو لکیری ہونے کی توقع کرتے ہیں۔ کم از کم، ہم امید کرتے ہیں کہ یہ جلد آجائے گا۔ حقیقت میں، ہماری کوششوں کے نتائج اکثر تاخیر کا شکار ہوتے ہیں۔ یہ مہینوں یا سالوں کے بعد تک نہیں ہے کہ ہم پچھلے کام کی حقیقی قیمت کا احساس کرتے ہیں جو ہم نے کیا ہے۔ اس کے نتیجے میں "مایوسی کی وادی" پیدا ہو سکتی ہے جہاں لوگ کسی بھی نتائج کا تجربہ کیے بغیر ہفتوں یا مہینوں کی سخت محنت کرنے کے بعد حوصلہ شکنی محسوس کرتے ہیں۔ تاہم، یہ کام ضائع نہیں ہوا۔ یہ صرف ذخیرہ کیا جا رہا تھا۔ یہ بہت بعد تک نہیں ہے کہ پچھلی کوششوں کی پوری قیمت ظاہر ہوتی ہے۔

تمام بڑی چیزیں چھوٹی شروعات سے آتی ہیں۔ ہر عادت کا بیج ایک چھوٹا سا فیصلہ ہوتا ہے۔ لیکن

جیسے جیسے یہ فیصلہ دہرایا جاتا ہے، ایک عادت پروان چڑھتی ہے اور مضبوط ہوتی جاتی ہے۔ جڑیں خود کو مضبوط کرتی ہیں اور شاخیں بڑھتی ہیں۔ بری عادت کو توڑنے کا کام ہمارے اندر ایک طاقتور اوک کو اکھاڑ پھینکنے جیسا ہے۔ اور ایک اچھی عادت بنانے کا کام ایک وقت میں ایک دن نازک پھول کی کھیتی کرنے جیسا ہے۔

لیکن اس بات کا تعین کیا کرتا ہے کہ کیا ہم اس عادت پر لمبے عرصے تک قائم رہتے ہیں کہ پوشیدہ صلاحیت کی سطح مرتفع سے بچ سکیں اور دوسری طرف جاسکیں؟ وہ کیا چیز ہے جو کچھ لوگوں کو ناپسندیدہ عادات میں گرنے کا سبب بنتی ہے اور دوسروں کو اچھے لوگوں کے پیچیدہ اثرات سے لطف اندوز کرنے کے قابل بناتی ہے؟

اہداف کے بارے میں بھول جائیں، اس کے بجائے سسٹم پر توجہ مرکوز کریں

مروجہ حکمت یہ دعویٰ کرتی ہے کہ ہم زندگی میں جو چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے کا بہترین طریقہ بہتر شکل میں آنا، ایک کامیاب کاروبار کی تعمیر کرنا، زیادہ آرام کرنا اور کم فکر کرنا، دوستوں اور خاندان کے ساتھ زیادہ وقت گزارنا۔ مخصوص، قابل عمل اہداف مقرر کرنا ہے۔

کئی سالوں تک، میں نے اپنی عادات کو بھی اسی طرح دیکھا۔ ہر ایک کو حاصل کرنے کے لئے ایک ہدف تھا۔ میں نے ان گریڈوں کے لئے اہداف مقرر کیے جو میں اسکول میں حاصل کرنا چاہتا تھا، جو وزن میں جم میں اٹھانا چاہتا تھا، اس منافع کے لئے جو میں کاروبار میں کمانا چاہتا تھا۔ میں کچھ میں کامیاب ہوا، لیکن میں ان میں سے بہت سے میں ناکام رہا۔ آخر کار، مجھے احساس ہونے لگا کہ میرے نتائج کا میرے مقرر کردہ اہداف سے بہت کم تعلق تھا اور تقریباً ہر چیز کا ان نظاموں سے تعلق تھا جن کی میں نے پیروی کی تھی۔

نظام اور اہداف میں کیا فرق ہے؟ یہ ایک امتیاز ہے جو میں نے سب سے پہلے سکاٹ ایڈمز سے سیکھا، جو ولبرٹ کامک کے پیچھے کارٹونسٹ تھا۔ اہداف ان نتائج کے بارے میں ہیں جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ نظام ان عملوں کے بارے میں ہیں جو ان نتائج کا باعث بنتے ہیں۔

■ اگر آپ ایک کوچ ہیں تو، آپ کا مقصد چیمپین شپ جیتنا ہو سکتا ہے۔ آپ کا نظام وہ طریقہ ہے جس سے آپ کھلاڑیوں کو بھرتی کرتے ہیں، اپنے اسسٹنٹ کو چوز کا انتظام کرتے ہیں، اور پریکٹس کرتے ہیں۔

■ اگر آپ ایک کاروباری شخصیت ہیں تو، آپ کا مقصد ایک ملین ڈالر کا کاروبار بنانا ہو سکتا ہے۔ آپ کا نظام یہ ہے کہ آپ مصنوعات کے خیالات کی جانچ پڑتال کرتے ہیں، ملازمین کی خدمات حاصل کرتے ہیں، اور مارکیٹنگ مہم چلاتے ہیں۔

اگر آپ ایک موسیقار ہیں تو، آپ کا مقصد ایک نیا ٹکڑا بجانا ہو سکتا ہے۔ آپ کا نظام یہ ہے کہ آپ کتنی بار مشق کرتے ہیں، آپ کس طرح ٹوٹتے ہیں اور مشکل اقدامات سے نمٹتے ہیں، اور اپنے انسٹرکٹر سے رائے حاصل کرنے کا آپ کا طریقہ ہے۔

اب دلچسپ سوال کے لئے: اگر آپ نے اپنے اہداف کو مکمل طور پر نظر انداز کیا اور صرف اپنے نظام پر توجہ مرکوز کی، تو کیا آپ پھر بھی کامیاب ہوں گے؟ مثال کے طور پر، اگر آپ باسکٹ بال کوچ تھے اور آپ نے چیمپینئن شپ جیتنے کے اپنے مقصد کو نظر انداز کیا اور صرف اس بات پر توجہ مرکوز کی کہ آپ کی ٹیم ہر روز پریکٹس میں کیا کرتی ہے، تو کیا آپ کو اب بھی نتائج ملیں گے؟ مجھے لگتا ہے کہ آپ کریں گے۔

کسی بھی کھیل میں ہدف بہترین اسکور کے ساتھ اختتام کرنا ہوتا ہے، لیکن پورے کھیل کو اسکور بورڈ پر گھورتے ہوئے گزارنا مضحکہ خیز ہو گا۔ اصل میں جیتنے کا واحد طریقہ ہر دن بہتر ہونا ہے۔ تین بار سپر کے الفاظ میں

باؤل جیتنے والے بل والٹش نے کہا کہ اسکور خود کا خیال رکھتا ہے۔ زندگی کے دیگر شعبوں میں بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ اگر آپ بہتر نتائج چاہتے ہیں، تو اہداف مقرر کرنے کے بارے میں بھول جائیں۔ اس کے بجائے اپنے سسٹم پر توجہ مرکوز کریں۔

اس سے میرا کیا مطلب ہے؟ کیا اہداف بالکل بیکار ہیں؟ بالکل نہیں۔ سمت طے کرنے کے لئے اہداف اچھے ہیں، لیکن ترقی کرنے کے لئے نظام بہترین ہیں۔ مٹھی بھر مسائل اس وقت پیدا ہوتے ہیں جب آپ اپنے مقاصد کے بارے میں سوچنے میں بہت زیادہ وقت گزارتے ہیں اور اپنے سسٹم کو ڈیزائن کرنے میں کافی وقت نہیں گزارتے ہیں۔

مسئلہ # 1: جیتنے والوں اور ہارنے والوں کے مقاصد ایک جیسے ہوتے ہیں۔

ہدف کا تعین زندہ بچ جانے والے تعصب کے ایک سنگین معاملے سے دوچار ہے۔ ہم ان لوگوں پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو جیت جاتے ہیں۔ زندہ بچ جانے والے۔ اور غلطی سے یہ فرض کرتے ہیں کہ پر جوش اہداف ان کی کامیابی کا سبب بنے جبکہ ان تمام لوگوں کو نظر انداز کرتے ہیں جن کا مقصد ایک ہی تھا لیکن کامیاب نہیں ہوئے۔

ہر او لمپسین سونے کا تمغہ جیتنا چاہتا ہے۔ ہر امیدوار نوکری حاصل کرنا چاہتا ہے۔ اور اگر کامیاب اور ناکام لوگ ایک ہی مقاصد کا اشتراک کرتے ہیں، تو ہدف وہ نہیں ہو سکتا ہے جو جیتنے والوں کو ہارنے والوں سے الگ کرتا ہے۔ یہ ٹورڈی فرانس جیتنے کا مقصد نہیں تھا جس نے برطانوی سائیکل سواروں کو کھیل میں سب سے اوپر پہنچا دیا۔ ممکنہ طور پر، وہ ہر دوسرے پیشہ ورانہ ٹیم کی طرح ہر سال ریس جیتنا چاہتے تھے۔ مقصد ہمیشہ موجود تھا۔ یہ صرف اس وقت ہوا جب انہوں نے مسلسل چھوٹی چھوٹی

بہتریوں کا نظام نافذ کیا کہ انہوں نے ایک مختلف نتیجہ حاصل کیا۔

مسئلہ #2: ایک مقصد کا حصول صرف ایک عارضی تبدیلی ہے۔

تصور کریں کہ آپ کے پاس ایک گنداکمرہ ہے اور آپ نے اسے صاف کرنے کا ہدف مقرر کیا ہے۔ اگر آپ توانائی کو صاف ستھرا کرنے کے لئے طلب کرتے ہیں، تو آپ کے پاس ابھی کے لئے ایک صاف کمرہ ہوگا۔ لیکن اگر آپ وہی ناقص، پیک چوہے کی عادات کو برقرار رکھتے ہیں جس کی وجہ سے سب سے پہلے ایک گنداکمرہ پیدا ہوتا ہے، تو جلد ہی آپ بے ترتیبی کے ایک نئے ڈھیر کو دیکھیں گے اور حوصلہ افزائی کے ایک اور پھٹنے کی امید کریں گے۔ آپ ایک ہی نتیجے کا تعاقب کر رہے ہیں کیونکہ آپ نے اس کے پیچھے کے نظام کو کبھی تبدیل نہیں کیا۔ آپ نے وجہ کو حل کیے بغیر ایک علامت کا علاج کیا۔

ایک مقصد کا حصول صرف اس لمحے کے لئے آپ کی زندگی کو تبدیل کرتا ہے۔ بہتری کے بارے میں یہ متضادات ہیں۔ ہمیں لگتا ہے کہ ہمیں اپنے آپ کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہے

نتائج، لیکن نتائج مسئلہ نہیں ہیں۔ ہمیں واقعی وہ نظام تبدیل کرنے کی ضرورت ہے جو ان نتائج کا سبب بنتے ہیں۔ جب آپ نتائج کی سطح پر مسائل حل کرتے ہیں تو، آپ انہیں صرف عارضی طور پر حل کرتے ہیں۔ اچھے کے لئے بہتر بنانے کے لئے، آپ کو نظام کی سطح پر مسائل کو حل کرنے کی ضرورت ہے۔ ان پٹ کو ٹھیک کریں اور آؤٹ پٹ خود کو ٹھیک کریں گے۔

مسئلہ #3: اہداف آپ کی خوشی کو محدود کرتے ہیں۔

کسی بھی مقصد کے پیچھے پوشیدہ مفروضہ یہ ہے: "ایک بار جب میں اپنے مقصد تک پہنچ جاؤں گا، تو میں خوش ہو جاؤں گا۔" پہلے ہدف کی ذہنیت کے ساتھ مسئلہ یہ ہے کہ آپ اگلے سنگ میل تک مسلسل خوشی کو روک رہے ہیں۔ میں کئی بار اس جال میں پھنس چکا ہوں اور گنتی کھو چکا ہوں۔ سالوں تک، خوشی ہمیشہ میرے مستقبل کے لئے لطف اندوز کرنے کے لئے کچھ تھا۔ میں نے اپنے آپ سے وعدہ کیا تھا کہ ایک بار جب میں نے بیس پاؤنڈ پٹھوں میں اضافہ کیا یا نیویارک ٹائمز میں میرے کاروبار کو شائع کرنے کے بعد، تو میں آخر کار آرام کر سکتا ہوں۔

مزید برآں، اہداف ایک "یا تو" تنازعہ پیدا کرتے ہیں: یا تو آپ اپنے مقصد کو حاصل کرتے ہیں اور کامیاب ہوتے ہیں یا آپ ناکام ہو جاتے ہیں اور آپ مایوس ہیں۔ آپ ذہنی طور پر اپنے آپ کو خوشی کے ایک تنگ ورژن میں ڈال دیتے ہیں۔ یہ گمراہ کن ہے۔ اس بات کا امکان نہیں ہے کہ زندگی کے ذریعے آپ کا اصل راستہ اس سفر سے مطابقت رکھتا ہے جو آپ کے ذہن میں تھا جب آپ باہر نکلے تھے۔ جب کامیابی کے بہت سے راستے ہوں تو اپنے اطمینان کو ایک منظر نامے تک محدود کرنے کا کوئی مطلب نہیں ہے۔

ایک نظام کی پہلی ذہنیت اس کا علاج فراہم کرتی ہے۔ جب آپ مصنوعات کے بجائے عمل سے محبت کرتے ہیں تو، آپ کو خوش رہنے کے لئے اپنے آپ کو اجازت دینے کے لئے انتظار کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کسی بھی وقت مطمئن ہو سکتے ہیں جب بھی آپ کا سسٹم چل رہا ہے۔ اور ایک نظام کئی مختلف شکلوں میں کامیاب ہو سکتا ہے، نہ صرف وہ جس کا آپ پہلے تصور کرتے ہیں۔

مسئلہ #4: اہداف طویل مدتی پیش رفت کے ساتھ متضاد ہیں۔

آخر میں، ایک ہدف پر مبنی مائنڈ سیٹ "یو-یو" اثر پیدا کر سکتا ہے۔ بہت سے دوڑنے والے مہینوں تک سخت محنت کرتے ہیں، لیکن جیسے ہی وہ اختتامی لائن عبور کرتے ہیں، وہ ٹریننگ بند کر دیتے ہیں۔ یہ دوڑ اب ان کی حوصلہ افزائی کے لیے نہیں ہے۔ جب آپ کی ساری محنت کسی خاص مقصد پر مرکوز ہوتی ہے تو آپ کو آگے بڑھانے کے لئے کیا باقی رہ جاتا ہے۔

اسے حاصل کرنے کے بعد؟ یہی وجہ ہے کہ بہت سے لوگ کسی مقصد کو حاصل کرنے کے بعد خود کو اپنی پرانی عادات کی طرف لوٹتے ہوئے پاتے ہیں۔

اہداف مقرر کرنے کا مقصد کھیل جیتنا ہے۔ سسٹم کی تعمیر کا مقصد کھیل کھیلنا جاری رکھنا ہے۔ حقیقی طویل مدتی سوچ مقصد کے بغیر سوچ ہے۔ یہ کسی ایک کامیابی کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ لامتناہی اصلاح اور مسلسل بہتری کے چکر کے بارے میں ہے۔ آخر کار، یہ عمل کے لئے آپ کی وابستگی ہے جو آپ کی پیشرفت کا تعین کرے گی۔

ایٹمی عادات کا ایک نظام

اگر آپ کو اپنی عادات کو تبدیل کرنے میں پریشانی ہو رہی ہے تو مسئلہ آپ کا نہیں ہے۔ مسئلہ آپ کا نظام ہے۔ بری عادات بار بار اپنے آپ کو دہراتی ہیں اس لئے نہیں کہ آپ تبدیل نہیں ہونا چاہتے ہیں، بلکہ اس لئے کہ آپ کے پاس تبدیلی کا غلط نظام ہے۔

آپ اپنے مقاصد کی سطح تک نہیں پہنچتے ہیں۔ آپ اپنے نظام کی سطح پر گر جاتے ہیں۔ کسی ایک مقصد کے بجائے مجموعی نظام پر توجہ مرکوز کرنا اس کتاب کے بنیادی موضوعات میں سے ایک ہے۔ یہ لفظ جوہری کے پیچھے گہرے معنی میں سے ایک ہے۔ اب تک، آپ نے شاید محسوس کیا ہے کہ جوہری عادت سے مراد ایک چھوٹی سی تبدیلی، ایک معمولی فائدہ، ایک فیصد بہتری ہے۔ لیکن ایٹمی عادات صرف پرانی عادات نہیں ہیں، چاہے وہ چھوٹی ہی کیوں نہ ہوں۔ یہ چھوٹی چھوٹی عادات ہیں جو ایک بڑے نظام کا حصہ ہیں۔ جس طرح ایٹم مائیکرو لوز کے بلڈنگ بلاکس ہیں، اسی طرح جوہری عادات قابل ذکر نتائج کے بلڈنگ بلاکس ہیں۔

عادات ہماری زندگی کے ایٹموں کی طرح ہیں۔ ہر ایک ایک بنیادی اکائی ہے جو آپ کی مجموعی بہتری میں حصہ ڈالتی ہے۔ شروع میں، یہ چھوٹے معمولات غیر اہم لگتے ہیں، لیکن جلد ہی وہ ایک دوسرے پر انحصار کرتے ہیں اور بڑی کامیابیوں کو ہوا دیتے ہیں جو ان کی ابتدائی سرمایہ کاری کی لاگت سے کہیں زیادہ ہے۔ وہ چھوٹے اور طاقتور دونوں ہیں۔ یہ لفظ جو ہر عادت کا مطلب ہے۔ ایک باقاعدہ مشق یا معمول جو نہ صرف چھوٹا اور آسان ہے، بلکہ ناقابل یقین طاقت کا ذریعہ بھی ہے؛ مرکب ترقی کے نظام کا ایک جزو ہے۔

باب کا خلاصہ

- عادات خود کو بہتر بنانے کا مرکب مفاد ہیں۔ ہر دن 1 فیصد بہتر ہونا طویل مدت میں بہت معنی رکھتا ہے۔
- عادات دو دھاری تلوار ہیں۔ وہ آپ کے لئے یا آپ کے خلاف کام کر سکتے ہیں، یہی وجہ ہے کہ تفصیلات کو سمجھنا ضروری ہے۔
- چھوٹی تبدیلیاں اکثر اس وقت تک کوئی فرق نہیں ڈالتی ہیں جب تک کہ آپ ایک اہم حد عبور نہ کریں۔ کسی بھی کمپاؤنڈنگ کے عمل کے سب سے طاقتور نتائج تاخیر کا شکار ہوتے ہیں۔ آپ کو صبر کرنے کی ضرورت ہے۔
- ایٹمی عادت ایک چھوٹی سی عادت ہے جو ایک بڑے نظام کا حصہ ہے۔ جس طرح ایٹم مالیکیولز کے بلڈنگ بلاکس ہیں، اسی طرح جوہری عادات قابل ذکر نتائج کے بلڈنگ بلاکس ہیں۔
- اگر آپ بہتر نتائج چاہتے ہیں، تو اہداف مقرر کرنے کے بارے میں بھول جائیں۔ اس کے بجائے اپنے سسٹم پر توجہ مرکوز کریں۔
- آپ اپنے مقاصد کی سطح تک نہیں پہنچتے ہیں۔ آپ اپنے نظام کی سطح پر گر جاتے ہیں۔

آپ کی عادات آپ کی شناخت کو کس طرح تشکیل دیتی ہیں (اور اس کے برعکس)

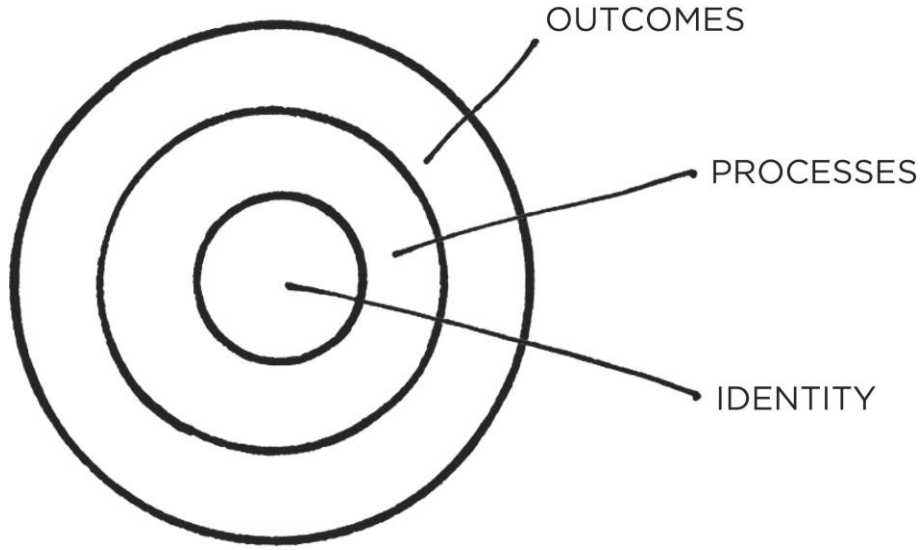
W کیا بری عادات کو دہرانا اتنا آسان ہے اور اچھی عادات بنانا اتنا مشکل ہے؟
کچھ چیزیں آپ کی روزمرہ کی عادات کو بہتر بنانے سے زیادہ آپ کی زندگی پر زیادہ طاقتور
اثر ڈال سکتی ہیں۔ اور پھر بھی یہ امکان ہے کہ اگلے سال اس بار آپ کچھ بہتر کرنے کے بجائے
وہی کام کریں گے۔

اچھی عادات کو کچھ دنوں سے زیادہ جاری رکھنا اکثر مشکل محسوس ہوتا ہے، یہاں تک کہ مخلصانہ
کوشش اور کبھی کبھار حوصلہ افزائی کے پھٹنے کے باوجود۔ ورزش، مراقبہ، جرنلنگ اور کھانا پکانے جیسی
عادات ایک یا دو دن کے لئے معقول ہوتی ہیں اور پھر پریشانی بن جاتی ہیں۔

تاہم، ایک بار جب آپ کی عادات قائم ہو جاتی ہیں، تو وہ ہمیشہ کے لئے برقرار رہتی ہیں۔
خاص طور پر ناپسندیدہ۔ ہمارے بہترین ارادوں کے باوجود، غیر صحت مند عادات جیسے جنک فوڈ
کھانا، بہت زیادہ ٹیلی ویژن دیکھنا، تاخیر کرنا، اور تمباکو نوشی کو توڑنا ناممکن محسوس ہو سکتا ہے۔
اپنی عادات کو تبدیل کرنا دو وجوہات کی بنا پر مشکل ہے: (1) ہم غلط چیز کو تبدیل کرنے کی کوشش
کرتے ہیں اور (2) ہم اپنی عادات کو غلط طریقے سے تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اس باب
میں، میں پہلے نکتے پر بات کروں گا۔ اس کے بعد کے ابواب میں، میں دوسرے کا جواب دوں گا۔

ہماری پہلی غلطی یہ ہے کہ ہم غلط چیز کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ میرا مطلب سمجھنے کے لئے، غور کریں کہ تین سطحیں ہیں جن پر تبدیلی واقع ہو سکتی ہے۔ آپ انہیں پیاز کی تہوں کی طرح تصور کر سکتے ہیں۔

طرز عمل میں تبدیلی کی تین پر تیں



شکل 3: طرز عمل کی تبدیلی کی تین پر تیں ہیں: آپ کے نتائج میں تبدیلی، آپ کے عمل میں تبدیلی، یا آپ کی شناخت میں تبدیلی۔

پہلی پرت آپ کے نتائج کو تبدیل کر رہی ہے۔ یہ سطح آپ کے نتائج کو تبدیل کرنے سے متعلق ہے: وزن کم کرنا، ایک کتاب شائع کرنا، چیمپیئن شپ جیتنا۔ آپ کے مقرر کردہ زیادہ تر اہداف تبدیلی کی اس سطح سے وابستہ ہیں۔

دوسری پرت آپ کے عمل کو تبدیل کر رہی ہے۔ اس سطح کا تعلق آپ کی عادات اور نظام کو

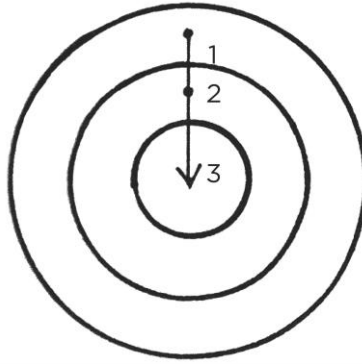
تبدیل کرنے سے ہے: جم میں ایک نئے معمول کو نافذ کرنا، بہتر ورک فلو کے لئے اپنے ڈیسک کو بے ترتیب کرنا، مراقبہ کی مشق کو فروغ دینا۔ آپ کی تیار کردہ زیادہ تر عادات اس سطح سے وابستہ ہیں۔

تیسری اور گہری پرت آپ کی شناخت کو تبدیل کر رہی ہے۔ یہ سطح آپ کے عقائد کو تبدیل کرنے سے متعلق ہے: آپ کا عالمی نقطہ نظر، آپ کی خود کی شبیہ، اپنے اور دوسروں کے بارے میں آپ کے فیصلے۔ آپ کے زیادہ تر عقائد، مفروضے اور تعصبات اس سطح سے وابستہ ہیں۔

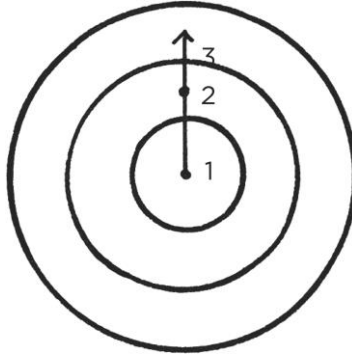
نتائج اس بارے میں ہیں کہ آپ کیا حاصل کرتے ہیں۔ عمل اس کے بارے میں ہے کہ آپ کیا کرتے ہیں۔ شناخت اس کے بارے میں ہے جو آپ یقین رکھتے ہیں۔ جب ان عادات کی تعمیر کی بات آتی ہے جو آخر میں رہتی ہیں۔ جب 1 فیصد بہتری کے نظام کی تعمیر کی بات آتی ہے۔ تو مسئلہ یہ نہیں ہے کہ ایک سطح دوسرے سے "بہتر" یا "بدتر" ہے۔ تمام سطحیں

تبدیلی اپنے اپنے طریقے سے مفید ہے۔ مسئلہ تبدیلی کی سمت کا ہے۔
بہت سے لوگ اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا عمل اس بات پر توجہ مرکوز کر کے شروع کرتے ہیں
کہ وہ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ ہمیں نتائج پر مبنی عادات کی طرف لے جاتا ہے۔ متبادل یہ ہے کہ
شناخت پر مبنی عادات پیدا کی جائیں۔ اس نقطہ نظر کے ساتھ، ہم اس بات پر توجہ مرکوز کرنے سے
شروع کرتے ہیں کہ ہم کون بننا چاہتے ہیں۔

نتائج پر مبنی عادات



شناخت پر مبنی عادات



تصویر 4: نتائج پر مبنی عادات کے ساتھ، توجہ اس بات پر ہے کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ شناخت پر مبنی عادات کے ساتھ، توجہ اس بات پر ہے کہ آپ کون بننا چاہتے ہیں۔

تصور کریں کہ دو لوگ سگریٹ کی مخالفت کر رہے ہیں۔ جب تمباکو نوشی کی پیش کش کی جاتی ہے، تو پہلا شخص کہتا ہے، "نہیں شکریہ۔ میں چھوڑنے کی کوشش کر رہا ہوں۔" یہ ایک معقول کی طرح لگتا ہے

جواب، لیکن اس شخص کو اب بھی یقین ہے کہ وہ تمباکو نوشی کرنے والے ہیں جو کچھ اور بننے کی کوشش کر رہے ہیں۔ وہ امید کر رہے ہیں کہ انہی عقائد کو برقرار رکھتے ہوئے ان کے رویے میں تبدیلی آئے گی۔

دوسرا شخص یہ کہتے ہوئے انکار کرتا ہے، "نہیں شکریہ۔ میں تمباکو نوشی نہیں کرتا۔" یہ ایک چھوٹا سا فرق ہے، لیکن یہ بیان شناخت میں تبدیلی کی طرف اشارہ کرتا ہے۔ تمباکو نوشی ان کی سابقہ زندگی کا حصہ تھی، نہ کہ موجودہ زندگی کا۔ وہ اب کسی ایسے شخص کے طور پر شناخت نہیں کرتے جو تمباکو نوشی کرتا ہے۔

زیادہ تر لوگ شناخت کی تبدیلی پر بھی غور نہیں کرتے ہیں جب وہ بہتری کے لئے نکلتے ہیں۔ وہ صرف یہ سوچتے ہیں، "میں پتلا (نتیجہ) بننا چاہتا ہوں اور اگر میں اس غذا پر قائم رہوں گا، تو میں پتلا (عمل) ہو جاؤں گا۔ وہ اہداف مقرر کرتے ہیں اور ان مقاصد کو حاصل کرنے کے لئے ان کے اقدامات کا تعین کرتے ہیں اور ان عقائد پر غور کیے بغیر جو ان کے اعمال کو چلاتے ہیں۔ وہ کبھی بھی اپنے آپ کو دیکھنے کے انداز کو تبدیل نہیں کرتے ہیں، اور انہیں احساس نہیں ہوتا ہے کہ ان کی پرانی شناخت تبدیلی کے لئے ان کے نئے منصوبوں کو سبوتاژ کر سکتی ہے۔

عمل کے ہر نظام کے پیچھے عقائد کا ایک نظام ہوتا ہے۔ جمہوریت کا نظام آزادی، اکثریتی حکمرانی اور سماجی مساوات جیسے عقائد پر قائم ہوتا ہے۔ آمریت کے نظام میں مطلق اختیار اور سخت فرمانبرداری جیسے عقائد کا ایک بہت ہی مختلف مجموعہ ہوتا ہے۔ آپ جمہوریت میں زیادہ سے زیادہ لوگوں کو ووٹ دینے کی کوشش کرنے کے بہت سے طریقوں کا تصور کر سکتے ہیں، لیکن آمریت میں اس طرح کے طرز عمل میں تبدیلی کبھی زمین سے باہر نہیں آئے گی۔ یہ نظام کی شناخت نہیں ہے۔ ووٹنگ ایک ایسا طرز عمل ہے جو عقائد کے ایک مخصوص سیٹ کے تحت ناممکن ہے۔

اسی طرح کا نمونہ موجود ہے چاہے ہم افراد، تنظیمیں یا معاشرے پر تبادلہ خیال کر رہے ہوں۔

عقائد اور مفروضات کا ایک مجموعہ ہے جو نظام کو تشکیل دیتا ہے، عادات کے پیچھے ایک شناخت ہے۔

وہ رویہ جو نفس کے ساتھ مطابقت نہیں رکھتا وہ برقرار نہیں رہے گا۔ آپ زیادہ پیسے چاہتے ہیں، لیکن اگر آپ کی شناخت کوئی ایسا شخص ہے جو تخلیق کرنے کے بجائے استعمال کرتا ہے تو، آپ کو کمانے کے بجائے خرچ کرنے کی طرف کھینچا جاتا رہے گا۔ آپ بہتر صحت چاہتے ہیں، لیکن اگر آپ کامیابی پر آرام کو ترجیح دیتے ہیں تو، آپ تربیت کے بجائے آرام کی طرف راغب ہوں گے۔ اپنی عادات کو تبدیل کرنا مشکل ہے اگر آپ کبھی بھی ان بنیادی عقائد کو تبدیل نہیں کرتے ہیں جو آپ کے ماضی کے طرز عمل کا سبب بنے۔ آپ کے پاس ایک نیا ہدف اور ایک نیا منصوبہ ہے، لیکن آپ نے تبدیل نہیں کیا ہے کہ آپ کون ہیں۔

بولڈر، کولوراڈو سے تعلق رکھنے والے ایک کاروباری شخصیت برائن کلارک کی کہانی ایک اچھی مثال فراہم کرتی ہے۔ کلارک نے مجھے بتایا کہ 'جب تک مجھے یاد ہے، میں نے اپنے ناخن چبائے ہیں۔' جب میں جوان تھی تو یہ ایک اعصابی عادت کے طور پر شروع ہوئی تھی، اور پھر یہ ایک ناپسندیدہ گرومنگ رسم میں تبدیل ہو گئی۔ ایک دن، میں نے حل کیا

میرے ناخن چبانابند کر دوں جب تک کہ وہ تھوڑا سا بڑا نہ ہو جائے۔ صرف ذہنی قوت ارادی کے ذریعے، میں ایسا کرنے میں کامیاب رہا۔

پھر، کلارک نے کچھ حیرت انگیز کیا۔

"میں نے اپنی بیوی سے کہا کہ وہ اپنا پہلا مینی کیور تیار کرے،" انہوں نے بتایا۔ "میرا خیال تھا کہ اگر میں اپنے ناخنوں کی دیکھ بھال کے لیے پیسے دینا شروع کر دوں، تو میں انہیں چبانہیں وں گی۔ اور اس نے کام کیا، لیکن مالی وجہ سے نہیں۔ ہوا یہ کہ مینی کیور نے میری انگلیوں کو پہلی بار واقعی اچھا دکھایا۔ مینی کر سٹ نے یہاں تک کہا کہ چبانے کے علاوہ میرے ناخن واقعی صحت مند اور پرکشش ہیں۔ اچانک مجھے اپنے ناخنوں پر فخر ہوا۔ اور اگرچہ یہ ایک ایسی چیز ہے جس کی میں نے کبھی خواہش نہیں کی تھی، لیکن اس نے تمام فرق پیدا کیا۔ اس کے بعد سے میں نے کبھی اپنے ناخن نہیں چبائے۔ یہاں تک کہ ایک بھی قریبی کال نہیں۔ اور اس کی وجہ یہ ہے کہ میں اب ان کی مناسب دیکھ بھال کرنے میں فخر محسوس کرتا ہوں۔

داخلی محرک کی حتمی شکل اس وقت ہوتی ہے جب کوئی عادت آپ کی شناخت کا حصہ بن جاتی ہے۔ یہ کہنا ایک بات ہے کہ میں اس قسم کا شخص ہوں جو یہ چاہتا ہے۔ یہ کہنا بہت مختلف ہے کہ میں اس قسم کا شخص ہوں جو یہ ہے۔

آپ کو اپنی شناخت کے کسی خاص پہلو پر جتنا زیادہ فخر ہوگا، اتنا ہی آپ اس سے وابستہ عادات کو برقرار رکھنے کے لئے حوصلہ افزائی کریں گے۔ اگر آپ کو فخر ہے کہ آپ کے بال کیسے نظر آتے ہیں تو، آپ اس کی دیکھ بھال اور برقرار رکھنے کے لئے ہر طرح کی عادات تیار کریں گے۔ اگر آپ کو اپنے بائیسپس کے سائز پر فخر ہے تو، آپ اس بات کو یقینی بنائیں گے کہ آپ بالائی جسم کی ورزش کو کبھی نہ چھوڑیں۔ اگر آپ اپنے بنائے ہوئے اسکارف پر فخر کرتے ہیں تو، آپ کو ہر ہفتے گھنٹوں بونا خرچ کرنے کا زیادہ امکان ہوگا۔ ایک بار جب آپ کا غور شامل ہو جاتا ہے تو آپ اپنی عادات کو برقرار رکھنے کے

لئے دانت اور ناخن لڑیں گے۔

حقیقی طرز عمل کی تبدیلی شناخت کی تبدیلی ہے۔ آپ حوصلہ افزائی کی وجہ سے ایک عادت شروع کر سکتے ہیں، لیکن واحد وجہ یہ ہے کہ آپ اس کے ساتھ رہیں گے کیونکہ یہ آپ کی شناخت کا حصہ بن جاتا ہے۔ کوئی بھی اپنے آپ کو جم جانے یا ایک یا دو بار صحت مند کھانے کے لئے قائل کر سکتا ہے، لیکن اگر آپ رویے کے پیچھے یقین کو تبدیل نہیں کرتے ہیں تو، طویل مدتی تبدیلیوں کے ساتھ رہنا مشکل ہے۔ بہتری صرف عارضی ہے جب تک کہ وہ آپ کا حصہ نہ بن جائیں۔

- مقصد کتاب پڑھنا نہیں ہے، مقصد ایک قاری بننا ہے۔ مقصد میرا تھن دوڑنا نہیں ہے،
- مقصد رنر بننا ہے۔ مقصد ایک آلہ سیکھنا نہیں ہے، مقصد ایک موسیقار بننا ہے۔

آپ کے رویے عام طور پر آپ کی شناخت کی عکاسی کرتے ہیں۔ آپ جو کچھ کرتے ہیں وہ اس بات کی نشاندہی کرتا ہے کہ آپ کس قسم کے شخص پر یقین رکھتے ہیں۔ یا تو شعوری طور پر یا غیر شعوری طور پر۔ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ ایک بار جب کوئی شخص اپنی شناخت کے کسی خاص پہلو پر یقین رکھتا ہے تو، وہ اس عقیدے کے مطابق کام کرنے کا زیادہ امکان رکھتا ہے۔ مثال کے طور پر، وہ لوگ جو "ووٹر ہونے" کے طور پر شناخت کرتے ہیں وہ ان لوگوں کے مقابلے میں ووٹ دینے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں جنہوں نے صرف یہ دعویٰ کیا تھا کہ "ووٹنگ" ایک ایسا عمل ہے جو وہ انجام دینا چاہتے ہیں۔ اسی طرح، جو شخص ورزش کو اپنی شناخت میں شامل کرتا ہے اسے تربیت کے لئے خود کو قائل کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ صحیح کام کرنا آسان ہے۔ سب کے بعد، جب آپ کا رویہ اور آپ کی شناخت مکمل طور پر ہم آہنگ ہیں، تو آپ اب طرز عمل کی تبدیلی کی پیروی نہیں کر رہے ہیں۔ آپ صرف اس قسم کے شخص کی طرح کام کر رہے ہیں جس پر آپ پہلے سے ہی یقین رکھتے ہیں۔

عادات کی تشکیل کے تمام پہلوؤں کی طرح، یہ بھی ایک دودھاری تلوار ہے۔ آپ کے لئے کام کرتے وقت، شناخت کی تبدیلی خود کو بہتر بنانے کے لئے ایک طاقتور طاقت ہو سکتی ہے۔ تاہم، آپ کے خلاف کام کرتے وقت، شناخت کی تبدیلی ایک لعنت ہو سکتی ہے۔ ایک بار جب آپ ایک شناخت اپنالیتے ہیں تو، اس کے ساتھ اپنی وفاداری کو تبدیل کرنے کی آپ کی صلاحیت کو متاثر کرنا آسان ہو سکتا ہے۔ بہت سے لوگ اپنی شناخت سے جڑے اصولوں پر آنکھیں بند کر کے زندگی گزارتے ہیں۔

■
■

"میں ہدایات کے بارے میں خوفناک

ہوں۔" "میں صبح کا آدمی نہیں ہوں۔"

- "مجھے لوگوں کے نام یاد کرنے میں برا لگتا ہے۔" "مجھے
- ہمیشہ دیر ہو جاتی ہے۔"
- "میں ٹیکنالوجی کے ساتھ اچھا نہیں ہوں۔"
- "میں ریاضی میں بہت خوفناک ہوں۔"

... اور ایک ہزار دیگر تغیرات۔

جب آپ سالوں تک اپنے آپ کو ایک کہانی دہراتے ہیں تو، ان ذہنی خندقوں میں پھسلنا اور انہیں ایک حقیقت کے طور پر قبول کرنا آسان ہوتا ہے۔ وقت کے ساتھ، آپ کچھ اعمال کی مزاحمت کرنا شروع کر دیتے ہیں کیونکہ "یہ وہ نہیں ہے جو میں ہوں۔" آپ کی خود کی شبیہ کو برقرار رکھنے اور اس طرح سے برتاؤ کرنے کے لئے اندرونی دباؤ ہے جو آپ کے عقائد سے مطابقت رکھتا ہے۔ آپ اپنے آپ کو متضاد ہونے سے بچنے کے لئے ہر ممکن طریقہ تلاش کرتے ہیں۔

کوئی سوچ یا عمل آپ کی شناخت سے جتنا گہرا جڑا ہوتا ہے، اسے تبدیل کرنا اتنا ہی مشکل ہوتا ہے۔ آپ کی ثقافت (گروپ کی شناخت) پر یقین کرنے یا آپ کی خود کی شبیہ (ذاتی شناخت) کو برقرار رکھنے کے لئے جو کچھ کرتی ہے اس پر یقین کرنا آرام دہ محسوس ہو سکتا ہے، چاہے وہ غلط ہی کیوں نہ ہو۔ فرد، ٹیم، معاشرے میں کسی بھی سطح پر مثبت تبدیلی کی راہ میں سب سے بڑی رکاوٹ شناخت کا ٹکراؤ ہے۔ اچھی عادات عقلی معنی رکھتی ہیں، لیکن اگر وہ آپ کی شناخت سے متصادم ہیں تو، آپ انہیں عملی جامہ پہنانے میں ناکام ہو جائیں گے۔

کسی بھی دن، آپ اپنی عادات کے ساتھ جدوجہد کر سکتے ہیں کیونکہ آپ بہت مصروف ہیں یا بہت تھکے ہوئے ہیں یا بہت زیادہ پریشان ہیں یا سیکڑوں دیگر وجوہات ہیں۔ تاہم، طویل عرصے تک، آپ عادات پر قائم رہنے میں ناکام ہونے کی اصل وجہ یہ ہے کہ آپ کی خود کی شبیہ راستے میں آ جاتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ آپ اپنی شناخت کے ایک ورژن سے بہت زیادہ منسلک نہیں ہو سکتے ہیں۔ ترقی کے لئے غیر سیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ اپنے آپ کا بہترین ورژن بننے کے لئے ضروری ہے کہ آپ اپنے عقائد میں مسلسل ترمیم کریں، اور اپنی شناخت کو اپ گریڈ اور وسعت دیں۔

یہ ہمیں ایک اہم سوال کی طرف لاتا ہے: اگر آپ کے عقائد اور عالمی نقطہ نظر آپ کے طرز عمل میں اتنا اہم کردار ادا کرتے ہیں، تو وہ سب سے پہلے کہاں سے آتے ہیں؟ آپ کی شناخت کس طرح تشکیل پاتی ہے؟ اور آپ اپنی شناخت کے نئے پہلوؤں پر کیسے زور دے سکتے ہیں جو آپ کی خدمت کرتے ہیں اور آہستہ آہستہ ان ٹکڑوں کو مٹا سکتے ہیں جو آپ کی راہ میں رکاوٹ ہیں؟

اپنی شناخت کو تبدیل کرنے کے لئے دو مراحل کا عمل

آپ کی شناخت آپ کی عادات سے نکلتی ہے۔ آپ پہلے سے طے شدہ عقائد کے ساتھ پیدا نہیں ہوئے ہیں۔ ہر عقیدہ، بشمول اپنے بارے میں، تجربے کے ذریعے سیکھا اور مشروط کیا جاتا ہے۔*
زیادہ واضح طور پر، آپ کی عادات یہ ہیں کہ آپ اپنی شناخت کو کس طرح ظاہر کرتے ہیں۔
جب آپ ہر روز اپنا بستر بناتے ہیں تو، آپ ایک منظم شخص کی شناخت کو ظاہر کرتے ہیں۔ جب آپ ہر روز لکھتے ہیں، تو آپ ایک تخلیقی شخص کی شناخت کو ظاہر کرتے ہیں۔ جب آپ ہر روز تربیت کرتے ہیں تو، آپ ایک ایٹھلیٹک شخص کی شناخت کو ظاہر کرتے ہیں۔

جتنا زیادہ آپ کسی طرز عمل کو دہراتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ اس طرز عمل سے وابستہ شناخت کو تقویت دیتے ہیں۔ درحقیقت، شناخت کا لفظ اصل میں لاطینی الفاظ *سیسینٹیس* سے اخذ کیا گیا تھا، جس کا مطلب ہے وجود، اور شناخت، جس کا مطلب بار بار ہوتا ہے۔ آپ کی شناخت لفظی طور پر آپ کا "بار بار وجود" ہے۔

اس وقت آپ کی جو بھی شناخت ہے، آپ صرف اس پر یقین کرتے ہیں کیونکہ آپ کے پاس اس کا ثبوت ہے۔ اگر آپ بیس سال تک ہر اتوار کو گر جا گھر جاتے ہیں، تو آپ کے پاس ثبوت ہے کہ آپ مذہبی ہیں۔ اگر آپ ہر رات ایک گھنٹہ حیاتیات کا مطالعہ کرتے ہیں تو، آپ کے پاس ثبوت ہیں کہ آپ مطالعہ کرنے والے ہیں۔ اگر آپ برف باری کے باوجود بھی جم جاتے ہیں تو، آپ کے پاس اس بات کا ثبوت ہے کہ آپ فٹنس کے لئے پر عزم ہیں۔ کسی عقیدے کے لئے آپ کے پاس جتنا زیادہ ثبوت ہوگا، اتنا ہی آپ اس پر یقین کریں گے۔

اپنی ابتدائی زندگی کے زیادہ تر عرصے میں، میں نے خود کو ایک مصنف نہیں سمجھا۔ اگر آپ میرے ہائی اسکول کے اساتذہ یا کالج کے پروفیسروں میں سے کسی سے پوچھیں، تو وہ آپ کو بتائیں گے کہ میں ایک اوسط مصنف ہوں: یقینی طور پر ایک نمایاں نہیں۔ جب میں نے اپنے تحریری کیریئر کا آغاز کیا، تو میں نے پہلے چند سالوں کے لئے ہر پیر اور جمعرات کو ایک نیا مضمون شائع کیا۔ جوں جوں ثبوت بڑھتے گئے، ایک مصنف کے طور پر میری شناخت بھی بڑھتی گئی۔ میں نے ایک مصنف کے طور پر شروعات نہیں کی۔ میں اپنی عادات کے ذریعے ایک ہو گیا۔

یقیناً، آپ کی عادات صرف وہ عمل نہیں ہیں جو آپ کی شناخت پر اثر انداز ہوتے ہیں، لیکن ان کی تعدد کی بنیاد پر وہ عام طور پر سب سے اہم ہوتے ہیں۔ زندگی کا ہر تجربہ آپ کی خود کی شبیہ کو تبدیل کرتا ہے، لیکن اس بات کا امکان نہیں ہے کہ آپ اپنے آپ کو فٹ بال کھلاڑی سمجھیں گے کیونکہ آپ نے ایک بار گیند کو لات ماری تھی یا ایک آرٹسٹ کیونکہ آپ نے تصویر لکھی تھی۔ جیسے جیسے آپ ان اعمال کو دہراتے ہیں، تاہم، ثبوت جمع ہو جاتے ہیں اور آپ کی خود کی شبیہ تبدیل ہونا شروع ہو جاتی ہے۔

یکطرفہ تجربات کا اثر ختم ہو جاتا ہے جبکہ عادات کا اثر وقت کے ساتھ مضبوط ہوتا جاتا ہے، جس کا مطلب ہے کہ آپ کی عادات آپ کی شناخت کو تشکیل دینے والے زیادہ ثبوتوں میں حصہ ڈالتی

ہیں۔ اس طرح عادات کی تعمیر کا عمل دراصل خود بننے کا عمل ہے۔

یہ ایک بتدریج ارتقا ہے۔ ہم اپنی انگلیاں کاٹ کر اور مکمل طور پر نیا شخص بننے کا فیصلہ کر کے نہیں بدلتے ہیں۔ ہم دن بہ دن عادات کے لحاظ سے آہستہ آہستہ بدلتے رہتے ہیں۔ ہم مسلسل خود کے ماسکروایوولوشنز سے گزر رہے ہیں۔

ہر عادت ایک تجویز کی طرح ہے: "ارے، شاید یہ وہی ہے جو میں ہوں۔" اگر آپ کوئی کتاب مکمل کرتے ہیں تو شاید آپ اس قسم کے شخص ہیں جو پڑھنا پسند کرتے ہیں۔ اگر آپ جم جاتے ہیں تو شاید آپ اس قسم کے شخص ہیں جو ورزش کو پسند کرتے ہیں۔ اگر آپ گٹار بجانے کی مشق کرتے ہیں تو، شاید آپ اس قسم کے شخص ہیں جو موسیقی کو پسند کرتے ہیں۔

آپ کا ہر اقدام اس قسم کے شخص کے لئے ووٹ ہے جسے آپ بننا چاہتے ہیں۔ کوئی ایک مثال آپ کے عقائد کو تبدیل نہیں کرے گی، لیکن جیسے جیسے ووٹ بڑھتے جائیں گے، اسی طرح آپ کی نئی شناخت کا ثبوت بھی تبدیل ہوتا ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ با معنی تبدیلی کے لئے بنیادی تبدیلی کی ضرورت نہیں ہے۔ چھوٹی چھوٹی عادات ایک نئی شناخت کا ثبوت فراہم کر کے معنی خیز فرق پیدا کر سکتی ہیں۔ اور اگر ایک

تبدیلی معنی خیز ہے، یہ واقعی بہت بڑی ہے۔ یہ چھوٹی چھوٹی بہتریاں کرنے کا تضاد ہے۔
ان سب کو یکجا کرتے ہوئے، آپ دیکھ سکتے ہیں کہ عادات آپ کی شناخت کو تبدیل کرنے کا راستہ
ہیں۔ آپ جو ہیں اسے تبدیل کرنے کا سب سے عملی طریقہ یہ ہے کہ آپ جو کرتے ہیں اسے تبدیل
کریں۔

- ہر بار جب آپ ایک صفحہ لکھتے ہیں تو، آپ ایک مصنف ہیں۔
- ہر بار جب آپ وائٹن کی مشق کرتے ہیں تو، آپ ایک موسیقار ہیں۔ ہر
- بار جب آپ ورزش شروع کرتے ہیں تو، آپ ایک ایتھلیٹ ہیں۔
- ہر بار جب آپ اپنے ملازمین کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں تو، آپ ایک رہنما ہیں۔

ہر عادت نہ صرف نتائج حاصل کرتی ہے بلکہ آپ کو اس سے کہیں زیادہ اہم چیز بھی سکھاتی ہے:
اپنے آپ پر اعتماد کرنا۔ آپ کو یقین ہونا شروع ہو جاتا ہے کہ آپ واقعی ان چیزوں کو پورا کر سکتے ہیں۔
جب ووٹ بڑھتے ہیں اور ثبوت تبدیل ہونا شروع ہو جاتے ہیں، تو جو کہانی آپ خود بیان کرتے ہیں وہ
بھی بدلنا شروع ہو جاتی ہے۔

یقیناً، یہ اس کے برعکس بھی کام کرتا ہے۔ ہر بار جب آپ کسی بری عادت کو انجام دینے کا انتخاب
کرتے ہیں تو، یہ اس شناخت کے لئے ووٹ ہے۔ اچھی خبر یہ ہے کہ آپ کو کامل ہونے کی ضرورت نہیں
ہے۔ کسی بھی الیکشن میں دونوں فریقوں کے لیے ووٹ ہوں گے۔ انتخابات جیتنے کے لئے آپ کو متفقہ
ووٹ کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو صرف اکثریت کی ضرورت ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ
آپ کسی برے رویے یا غیر پیداواری عادت کے لئے کچھ ووٹ ڈالتے ہیں۔ آپ کا مقصد صرف زیادہ تر

وقت جیتنا ہے۔

نئی شناخت کے لیے نئے شواہد کی ضرورت ہوتی ہے۔ اگر آپ وہی ووٹ ڈالتے رہیں گے جو آپ نے ہمیشہ ڈالے ہیں، تو آپ کو وہی نتائج ملیں گے جو آپ نے ہمیشہ حاصل کیے ہیں۔ اگر کچھ نہیں بدلتا ہے، تو کچھ بھی تبدیل نہیں ہونے والا ہے۔
یہ ایک آسان دو مرحلہ کا عمل ہے:

1. فیصلہ کریں کہ آپ کس قسم کے شخص بننا چاہتے ہیں۔
2. چھوٹی چھوٹی جیتوں کے ساتھ اپنے آپ کو ثابت کریں۔

سب سے پہلے، فیصلہ کریں کہ آپ کون بننا چاہتے ہیں۔ یہ کسی بھی سطح پر ہوتا ہے۔ ایک فرد کے طور پر، ایک ٹیم کے طور پر، ایک برادری کے طور پر، ایک قوم کے طور پر۔ آپ کس کے لئے کھڑے ہونا چاہتے ہیں؟ آپ کے اصول اور اقدار کیا ہیں؟ آپ کون بننا چاہتے ہیں؟

یہ بڑے سوالات ہیں، اور بہت سے لوگوں کو یقین نہیں ہے کہ کہاں سے شروع کرنا ہے۔ لیکن وہ جانتے ہیں کہ وہ کس طرح کے نتائج چاہتے ہیں: سکس پیک ایبز حاصل کرنا یا کم پریشان محسوس کرنا یا اپنی تنخواہ کو دو گنا کرنا۔ یہ ٹھیک ہے۔ وہاں سے شروع کریں اور ان نتائج سے پیچھے کی طرف کام کریں جو آپ چاہتے ہیں اس قسم کے شخص تک جو ان نتائج کو حاصل کر سکتے ہیں۔ اپنے آپ سے پوچھیں، "کون سا شخص ہے جو وہ نتیجہ حاصل کر سکتا ہے جو میں چاہتا ہوں؟" وہ شخص کون ہے جو چالیس پاؤنڈ کھو سکتا ہے؟ کون سا شخص ہے جو ایک نئی زبان سیکھ سکتا ہے؟ وہ شخص کون ہے جو کامیاب اسٹارٹ اپ چلا سکتا ہے؟

مثال کے طور پر، "کون سا شخص ہے جو کتاب لکھ سکتا ہے؟" یہ شاید کوئی ایسا شخص ہے جو مستقل اور قابل اعتماد ہے۔ اب آپ کی توجہ کتاب لکھنے (نتائج پر مبنی) سے اس قسم کے شخص کی طرف منتقل ہو جاتی ہے جو مستقل اور قابل اعتماد (شناخت پر مبنی) ہو۔ یہ عمل عقائد کا باعث بن سکتا ہے جیسے:

- "میں ایک ایسی ٹیچر ہوں جو اپنے طالب علموں کے لئے کھڑی ہوتی ہے۔"
- "میں ایک ایسا ڈاکٹر ہوں جو ہر مریض کو وہ وقت اور ہمدردی دیتا ہے جس کی انہیں ضرورت ہوتی ہے۔"
- "میں اس قسم کی مینیجر ہوں جو اپنے ملازمین کی وکالت کرتی ہے۔"

ایک بار جب آپ کو اس قسم کا شخص مل جائے جس طرح آپ بننا چاہتے ہیں تو، آپ اپنی مطلوبہ شناخت کو مضبوط بنانے کے لئے چھوٹے اقدامات کرنا شروع کر سکتے ہیں۔ میری ایک دوست ہے جس

نے خود سے پوچھ کر 100 پاؤنڈ سے زیادہ وزن کم کیا، "ایک صحت مند شخص کیا کرے گا؟" سارا دن، وہ اس سوال کو گائیڈ کے طور پر استعمال کرتی تھی۔ کیا ایک صحت مند شخص پیدل چلے گا یا ٹیکسی لے گا؟ کیا ایک صحت مند شخص بورئیو یا سلاڈ کا آرڈر دے گا؟ اس نے سوچا کہ اگر وہ طویل عرصے تک ایک صحت مند شخص کی طرح کام کرتی ہے، تو آخر کار وہ وہ شخص بن جائے گی۔ وہ صحیح تھا۔

شناخت پر مبنی عادات کا تصور اس کتاب میں ایک اور اہم موضوع کا ہمارا پہلا تعارف ہے: فیڈبیک لوپس۔ آپ کی عادات آپ کی شناخت کو تشکیل دیتی ہیں، اور آپ کی شناخت آپ کی عادات کو شکل دیتی ہے۔ یہ دو طرفہ سڑک ہے۔ تمام عادات کی تشکیل ایک فیڈبیک لوپ ہے (ایک تصور جسے ہم اگلے باب میں گہرائی سے دریافت کریں گے)، لیکن یہ ضروری ہے کہ آپ کے نتائج کے بجائے اپنی اقدار، اصولوں اور شناخت کو لوپ چلانے دیں۔ توجہ ہمیشہ اس قسم کے شخص بننے پر ہونی چاہئے، نہ کہ کسی خاص نتیجے کو حاصل کرنے پر۔

اصل وجہ عادات اہمیت رکھتی ہیں

شناخت کی تبدیلی عادت کی تبدیلی کا شمالی ستارہ ہے۔ اس کتاب کا بقیہ حصہ آپ کو قدم بہ قدم ہدایات فراہم کرے گا کہ اپنے آپ میں، اپنے خاندان میں، اپنی ٹیم میں، اپنی کمپنی میں، اور جہاں بھی آپ چاہتے ہیں بہتر عادات کیسے بنائیں۔ لیکن اصل سوال یہ ہے: "کیا آپ اس قسم کے شخص بن رہے ہیں جو آپ بننا چاہتے ہیں؟" پہلا قدم یہ نہیں ہے کہ کیا یا کیسے، بلکہ کون ہے۔

آپ کو یہ جاننے کی ضرورت ہے کہ آپ کون بننا چاہتے ہیں۔ بصورت دیگر، تبدیلی کے لئے آپ کی تلاش ایک کشتی کی طرح ہے جس میں کوئی روڈر نہیں ہے۔ اور یہی وجہ ہے کہ ہم یہاں شروع کر رہے ہیں۔

آپ اپنے بارے میں اپنے عقائد کو تبدیل کرنے کی طاقت رکھتے ہیں۔ آپ کی شناخت پتھر میں نہیں رکھی گئی ہے۔ آپ کے پاس ہر لمحے میں ایک انتخاب ہے۔ آپ اس شناخت کا انتخاب کر سکتے ہیں جسے آپ آج منتخب کردہ عادات کے ساتھ مضبوط کرنا چاہتے ہیں۔ اور یہ ہمیں اس کتاب کے گہرے مقصد کی طرف لاتا ہے اور اصل وجہ کی عادات اہمیت رکھتی ہیں۔

بہتر عادات کی تعمیر کا مطلب یہ نہیں ہے کہ آپ کے دن کو زندگی کے ہیکس کے ساتھ ضائع کیا جائے۔ یہ ہر رات ایک دانت پھونکنے یا ہر صبح ٹھنڈے غسل کرنے یا ہر دن ایک ہی لباس پہننے کے بارے میں نہیں ہے۔ یہ کامیابی کے بیرونی اقدامات کو حاصل کرنے کے بارے میں نہیں ہے جیسے زیادہ پیسہ کمانا، وزن کم کرنا، یا تناؤ کو کم کرنا۔ عادات آپ کو ان تمام چیزوں کو حاصل کرنے میں مدد کر سکتے ہیں، لیکن بنیادی طور پر وہ کچھ حاصل کرنے کے بارے میں نہیں ہیں۔ وہ کسی کو بننے کے بارے میں ہیں۔

آخر کار، آپ کی عادات اہمیت رکھتی ہیں کیونکہ وہ آپ کو اس قسم کا شخص بننے میں مدد کرتی ہیں جو

آپ بننا چاہتے ہیں۔ وہ وہ چینل ہیں جس کے ذریعے آپ اپنے بارے میں اپنے گہرے عقائد کو فروغ دیتے ہیں۔ لفظی طور پر، آپ آپ کی عادات بن جاتے ہیں۔

باب کا خلاصہ

تبدیلی کی تین سطحیں ہیں: نتائج کی تبدیلی، عمل کی تبدیلی، اور شناخت کی تبدیلی۔
اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا سب سے مؤثر طریقہ یہ نہیں ہے کہ آپ اس بات پر توجہ مرکوز نہ کریں کہ آپ کیا حاصل کرنا چاہتے ہیں، بلکہ اس بات پر توجہ مرکوز کریں کہ آپ کون بننا چاہتے ہیں۔

آپ کی شناخت آپ کی عادات سے نکلتی ہے۔ ہر عمل اس قسم کے شخص کے لئے ووٹ ہے جسے آپ بننا چاہتے ہیں۔

اپنے آپ کا بہترین ورژن بننے کے لئے ضروری ہے کہ آپ اپنے عقائد میں مسلسل ترمیم کریں، اور اپنی شناخت کو اپ گریڈ اور وسعت دیں۔

عادات کی اصل وجہ یہ نہیں ہے کہ وہ آپ کو بہتر نتائج حاصل کر سکتے ہیں (اگرچہ وہ ایسا کر سکتے ہیں) بلکہ اس لئے کہ وہ اپنے بارے میں آپ کے عقائد کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

4 آسان اقدامات میں بہتر عادات کیسے بنائیں

1898ء میں ایڈورڈ تھورنڈائک نامی ماہر نفسیات نے ایک ایسا تجربہ کیا جس سے ہماری اس بات کو سمجھنے کی بنیاد رکھی جاسکے کہ عادات کس طرح تشکیل پاتی ہیں۔

اور وہ اصول جو ہمارے طرز عمل کی رہنمائی کرتے ہیں۔ تھورنڈائک جانوروں کے طرز عمل کا مطالعہ کرنے میں دلچسپی رکھتا تھا، اور اس نے بلیوں کے ساتھ کام کر کے آغاز کیا۔

وہ ہر بلی کو ایک آلے کے اندر رکھتا تھا جسے پزل باکس کہا جاتا تھا۔ باکس کو اس طرح ڈیزائن کیا گیا تھا کہ بلی "کسی سادہ عمل سے" دروازے سے فرار ہو سکے، جیسے ڈوری کے لوپ کو کھینچنا، لیور دبانا، یا پلیٹ فارم پر قدم رکھنا۔ مثال کے طور پر، ایک باکس میں ایک لیور تھا، جسے دبانے پر، باکس کے کنارے ایک دروازہ کھل جائے گا۔ ایک بار دروازہ کھلنے کے بعد، بلی باہر نکل سکتی تھی اور کھانے کے پیالے کے پاس بھاگ سکتی تھی۔

زیادہ تر بلیاں باکس کے اندر رکھتے ہی فرار ہونا چاہتی تھیں۔

وہ اپنی ناک کو کونوں میں گھماتے تھے، اپنے پنجوں کو دروازوں سے چپکاتے تھے، اور ڈھیلی چیزوں پر پنجے لگاتے تھے۔ چند منٹ کی تلاش کے بعد، بلیاں جادوئی لیور کو دبائیں گی، دروازہ کھل جائے گا، اور وہ فرار ہو جائیں گی۔

تھورنڈانک نے کئی آزمائشوں میں ہربلی کے رویے کو ٹریک کیا۔ شروع میں، جانور بے ترتیب طور پر باکس کے ارد گرد گھومتے تھے۔ لیکن جیسے ہی لیور دبایا گیا اور دروازہ کھولا گیا تو سیکھنے کا عمل شروع ہو گیا۔ آہستہ آہستہ، ہربلی نے لیور دبانے کے عمل کو باکس سے فرار ہونے اور کھانے تک پہنچنے کے انعام کے ساتھ جوڑنا سیکھا۔

بیس سے تیس آزمائشوں کے بعد یہ طرز عمل اتنا خود کار اور عادی ہو گیا کہ بلی چند سیکنڈوں میں فرار ہو سکتی تھی۔ مثال کے طور پر، تھورنڈانک نے نوٹ کیا، "بلی 12 نے اس عمل کو انجام دینے کے لئے مندرجہ ذیل بار لیا۔ 160 سیکنڈ، 30 سیکنڈ، 90 سیکنڈ، 60، 15، 28، 20، 30، 22، 11، 15، 12، 10،

7، 6، 6، 8، 10، 5، 8، 8، 10، 14۔"

پہلے تین ٹرائلز کے دوران بلی اوسطاً 1.5 منٹ میں فرار ہو گئی۔

گزشتہ تین آزمائشوں کے دوران یہ اوسطاً 6.3 سیکنڈ میں فرار ہوا۔ مشق کے ساتھ، ہر بلی نے کم غلطیاں کیں اور ان کے اعمال تیز اور زیادہ خود کار ہو گئے۔ وہی غلطیاں دہرانے کے بجائے بلی نے سیدھا حل کی طرف کاٹنا شروع کر دیا۔

اپنے مطالعے سے، تھورنڈانک نے سیکھنے کے عمل کو بیان کرتے ہوئے کہا، "اطمینان بخش نتائج کے بعد ہونے والے طرز عمل کو دہرایا جاتا ہے اور جو ناخوشگوار نتائج پیدا کرتے ہیں ان کے دہرانے کا امکان کم ہوتا ہے۔ ان کا کام ہماری اپنی زندگیوں میں عادات کی تشکیل پر تبادلہ خیال کرنے کے لئے بہترین نقطہ آغاز فراہم کرتا ہے۔ یہ کچھ بنیادی سوالات کے جوابات بھی فراہم کرتا ہے جیسے: عادات کیا ہیں؟ اور دماغ ان کی تعمیر میں کیوں پریشان ہوتا ہے؟

کیوں آپ کا دماغ عادات بناتا ہے

ایک عادت ایک ایسا رویہ ہے جو خود کار ہونے کے لئے کافی بار دہرایا گیا ہے۔ عادات کی تشکیل کا عمل آزمائش اور غلطی سے شروع ہوتا ہے۔ جب بھی آپ کو زندگی میں کسی نئی صورت حال کا سامنا کرنا پڑتا ہے

تو، آپ کے دماغ کو فیصلہ کرنا پڑتا ہے۔ میں اس کا جواب کیسے دوں؟ پہلی بار جب آپ کو کوئی مسئلہ درپیش ہوتا ہے تو، آپ کو یقین نہیں ہوتا ہے کہ اسے کیسے حل کیا جائے۔ تھورنڈائک کی بلی کی طرح، آپ صرف یہ دیکھنے کے لئے چیزوں کی کوشش کر رہے ہیں کہ کیا کام کرتا ہے۔

اس عرصے کے دوران دماغ میں اعصابی سرگرمی زیادہ ہوتی ہے۔ آپ احتیاط سے صورتحال کا تجزیہ کر رہے ہیں اور اس بارے میں شعوری فیصلے کر رہے ہیں کہ کس طرح کام کرنا ہے۔ آپ بہت ساری نئی معلومات لے رہے ہیں اور اس سب کو سمجھنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ دماغ سب سے مؤثر عمل سیکھنے میں مصروف ہے۔

کبھی کبھار، جیسے ایک بلی لیور پر دباتی ہے، آپ کو ایک حل مل جاتا ہے۔ آپ پریشان محسوس کر رہے ہیں، اور آپ کو پتہ چلتا ہے کہ دوڑنے سے آپ پر سکون ہو جاتے ہیں۔ آپ کام کے ایک طویل دن سے ذہنی طور پر تھکے ہوئے ہیں، اور آپ سیکھتے ہیں کہ ویڈیو گیمز کھیلنے سے آپ کو آرام ملتا ہے۔ آپ تلاش کر رہے ہیں، تلاش کر رہے ہیں، تلاش کر رہے ہیں، اور پھر۔ بی اے ایم۔ ایک انعام ہے۔

ایک غیر متوقع انعام پر ٹھوکر کھانے کے بعد، آپ اگلی بار کے لئے اپنی حکمت عملی تبدیل کرتے ہیں۔ آپ کا دماغ فوری طور پر انعام سے پہلے کے واقعات کی فہرست بنانا شروع کر دیتا ہے۔ ایک منٹ ٹھہرو۔ یہ اچھا لگا۔ میں نے اس سے پہلے کیا کیا تھا؟

یہ تمام انسانی طرز عمل کے پیچھے فیڈ بیک لوپ ہے: کوشش کریں، ناکام ہوں، سیکھیں، مختلف طریقے سے کوشش کریں۔ مشق کے ساتھ، بیکار تحریکیں ختم ہو جاتی ہیں اور مفید اعمال کو تقویت ملتی ہے۔ یہ ایک عادت ہے۔

جب بھی آپ کو بار بار کسی مسئلے کا سامنا کرنا پڑتا ہے تو آپ کا دماغ اسے حل کرنے کے عمل کو خود کار بنانا شروع کر دیتا ہے۔ آپ کی عادات صرف خود کار طریقے سے حل کی ایک سیریز ہیں جو آپ کو باقاعدگی سے درپیش مسائل اور تناؤ کو حل کرتی ہیں۔ جیسا کہ طرز عمل کے سائنسدان جیمسن ریہا لکھتے ہیں، "عادات، ہمارے ماحول میں بار بار آنے والے مسائل کا قابل اعتماد حل ہیں۔"

جیسے جیسے عادات پیدا ہوتی ہیں، دماغ میں سرگرمی کی سطح کم ہو جاتی ہے۔ آپ کامیابی کی پیش گوئی کرنے والے اشاروں پر لاک ان کرنا سیکھتے ہیں اور ہر چیز کو ٹیون کرتے ہیں۔ جب مستقبل میں اسی طرح کی صورتحال پیدا ہوتی ہے تو، آپ جانتے ہیں کہ کیا تلاش کرنا ہے۔ اب صورتحال کے ہر زاویے کا تجزیہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔

آپ کا دماغ آزمائش اور غلطی کے عمل کو چھوڑ دیتا ہے اور ایک ذہنی قاعدہ بناتا ہے: اگر یہ ہے، تو وہ۔ جب بھی صورتحال مناسب ہو تو ان علمی اسکرپٹس پر خود بخود عمل کیا جاسکتا ہے۔ اب، جب بھی آپ تناؤ محسوس کرتے ہیں، آپ کو دوڑنے کے لئے خارش ملتی ہے۔ جیسے ہی آپ کام سے دروازے میں چلتے ہیں، آپ ویڈیو گیم کنٹرولر کو پکڑتے ہیں۔ ایک انتخاب جس کے لئے کبھی کوشش کی ضرورت ہوتی تھی اب خود کار طریقے سے ہے۔ ایک عادت پیدا کر دی گئی ہے۔

عادات وہ ذہنی شارٹ کٹ ہیں جو تجربے سے سیکھے جاتے ہیں۔ ایک لحاظ سے، ایک عادت صرف

ان اقدامات کی یاد ہے جن پر آپ نے ماضی میں کسی مسئلے کو حل کرنے کے لئے پہلے عمل کیا تھا۔ جب بھی شرائط درست ہوں تو، آپ اس میموری کو کھینچ سکتے ہیں اور خود بخود اسی حل کا اطلاق کر سکتے ہیں۔ دماغ ماضی کو یاد رکھنے کی بنیادی وجہ یہ ہے کہ مستقبل میں کیا کام کرے گا اس کی بہتر پیش گوئی کرنا ہے۔

عادت کی تشکیل ناقابل یقین حد تک مفید ہے کیونکہ باشعور دماغ دماغ کی رکاوٹ ہے۔ یہ ایک وقت میں صرف ایک مسئلے پر توجہ دے سکتا ہے۔ نتیجتاً، آپ کا دماغ ہمیشہ آپ کی شعوری توجہ کو محفوظ رکھنے کے لئے کام کر رہا ہے جو بھی کام سب سے زیادہ ضروری ہے۔ جب بھی ممکن ہو، باشعور ذہن کاموں کو خود بخود کرنے کے لئے غیر شعوری ذہن کے سپرد کرنا پسند کرتا ہے۔ جب کوئی عادت بن جاتی ہے تو بالکل ایسا ہی ہوتا ہے۔

عادات علمی بوجھ کو کم کرتی ہیں اور ذہنی صلاحیت کو آزاد کرتی ہیں، لہذا آپ اپنی توجہ دوسرے کاموں پر مختص کر سکتے ہیں۔

ان کی کارکردگی کے باوجود، کچھ لوگ اب بھی عادات کے فوائد کے بارے میں حیرت زدہ ہیں۔
دلیل کچھ اس طرح ہے: "کیا عادات میری زندگی کو بے حس بنادیں گی؟ میں اپنے آپ کو ایک ایسے
طرز زندگی میں شامل نہیں کرنا چاہتا جس سے میں لطف اندوز نہیں ہوں۔ کیا اتنا زیادہ معمول زندگی
کی رونق اور خود ساختگی کو دور نہیں کرتا؟" بمشکل اس طرح کے سوالات ایک غلط تضاد پیدا کرتے
ہیں۔ وہ آپ کو یہ سوچنے پر مجبور کرتے ہیں کہ آپ کو عادات کی تعمیر اور آزادی حاصل کرنے کے
درمیان انتخاب کرنا ہو گا۔ حقیقت میں، دونوں ایک دوسرے کی تکمیل کرتے ہیں۔

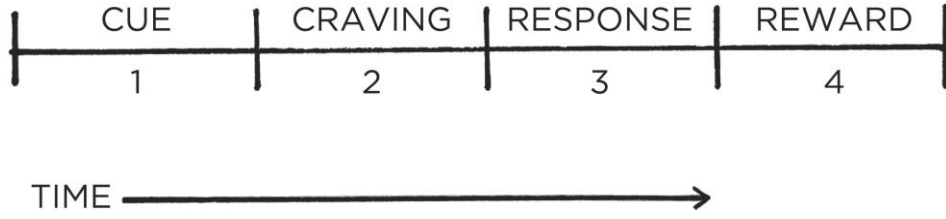
عادات آزادی کو محدود نہیں کرتی ہیں۔ وہ اسے تخلیق کرتے ہیں۔ درحقیقت، جن لوگوں کی
عادات کو سنبھالا نہیں جاتا ہے وہ اکثر کم سے کم آزادی کے حامل ہوتے ہیں۔ اچھی مالی عادات کے بغیر،
آپ ہمیشہ اگلے ڈالر کے لئے جدوجہد کریں گے۔ اچھی صحت کی عادات کے بغیر، آپ ہمیشہ توانائی کی کمی
محسوس کریں گے۔ سیکھنے کی اچھی عادات کے بغیر، آپ ہمیشہ محسوس کریں گے کہ آپ موڑ کے پیچھے
ہیں۔ اگر آپ کو ہمیشہ سادہ کاموں کے بارے میں فیصلے کرنے پر مجبور کیا جاتا ہے۔ مجھے کب کام کرنا
چاہئے، میں لکھنے کے لئے کہاں جاؤں، میں بلوں کی ادائیگی کب کروں۔ تو آپ کے پاس آزادی کے لئے
کم وقت ہے۔ یہ صرف زندگی کے بنیادی اصولوں کو آسان بنا کر ہے کہ آپ آزادانہ سوچ اور تخلیقی
صلاحیتوں کے لئے ضروری ذہنی جگہ پیدا کر سکتے ہیں۔

اس کے برعکس، جب آپ اپنی عادات کو بیان کرتے ہیں اور زندگی کی بنیادی باتوں کو سنبھالا اور
انجام دیا جاتا ہے، تو آپ کا ذہن نئے چیلنجوں پر توجہ مرکوز کرنے اور مسائل کے اگلے سیٹ پر مہارت
حاصل کرنے کے لئے آزاد ہوتا ہے۔ حال میں عادات کی تعمیر آپ کو مستقبل میں جو کچھ آپ چاہتے ہیں
وہ کرنے کی اجازت دیتی ہے۔

عادات کیسے کام کرتی ہیں اس کی سائنس

عادت بنانے کے عمل کو چار آسان مراحل میں تقسیم کیا جاسکتا ہے: اشارہ، لالچ، جواب اور انعام۔*

اسے ان بنیادی حصوں میں توڑنے سے ہمیں یہ سمجھنے میں مدد مل سکتی ہے کہ عادت کیا ہے، یہ کیسے کام کرتی ہے، اور اسے کس طرح بہتر بنانا ہے۔



شکل 5: تمام عادات ایک ہی ترتیب میں چار مراحل سے گزرتی ہیں: اشارہ، خواہش، جواب اور انعام۔

یہ چار مراحل کا پیٹرن ہر عادت کی ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتا ہے اور آپ کا دماغ ہر بار ایک ہی ترتیب میں ان مراحل سے گزرتا ہے۔

سب سے پہلے، اشارہ ہے۔ اشارہ آپ کے دماغ کو طرز عمل شروع کرنے کے لئے متحرک کرتا ہے۔ یہ تھوڑی سی معلومات ہے جو انعام کی پیش گوئی کرتی ہے۔ ہمارے قدیم آباؤ اجداد ان اشاروں پر توجہ دے رہے تھے جو خوراک، پانی اور جنس جیسے بنیادی انعامات کے مقام کی نشاندہی کرتے تھے۔ آج، ہم اپنا زیادہ تر وقت ایسے اشارے سیکھنے میں گزارتے ہیں جو ثانوی انعامات جیسے پیسے اور شہرت، طاقت اور حیثیت، تعریف اور منظوری، محبت اور دوستی، یا ذاتی اطمینان کا احساس پیش گوئی کرتے ہیں۔ (یقیناً، یہ کوششیں بالواسطہ طور پر ہماری بقا اور افزائش نسل کے امکانات کو بھی بہتر بناتی ہیں، جو ہمارے ہر کام کے پیچھے گہرا محرک ہے۔

آپ کا دماغ مسلسل آپ کے اندرونی اور بیرونی ماحول کا تجزیہ کر رہا ہے تاکہ اس بات کے اشارے مل سکیں کہ انعامات کہاں واقع ہیں۔ چونکہ اشارہ اس بات کا پہلا اشارہ ہے کہ ہم انعام کے

قریب ہیں، لہذا یہ فطری طور پر لالچ کا باعث بنتا ہے۔

لالچ دوسرا قدم ہے، اور وہ ہر عادت کے پیچھے محرک قوت ہیں۔ کسی سطح کی ترغیب یا خواہش کے بغیر - تبدیلی کی خواہش کے بغیر - ہمارے پاس عمل کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ آپ جس چیز کی خواہش رکھتے ہیں وہ خود عادت نہیں ہے بلکہ اس سے پیدا ہونے والی حالت میں تبدیلی ہے۔ آپ کو سگریٹ پینے کی خواہش نہیں ہے، آپ اس سے ملنے والی راحت کے احساس کو ترستے ہیں۔ آپ اپنے دانتوں کو برش کرنے سے نہیں بلکہ صاف منہ کے احساس سے حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ آپ ٹیلی ویژن آن نہیں کرنا چاہتے ہیں، آپ تفریح حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ہر خواہش آپ کی داخلی حالت کو تبدیل کرنے کی خواہش سے منسلک ہے۔ یہ ایک اہم نکتہ ہے جس پر ہم بعد میں تفصیل سے بات کریں گے۔

خواہشات ہر شخص میں مختلف ہوتی ہیں۔ اصولی طور پر، معلومات کا کوئی بھی ٹکڑا ایک لالچ کو جنم دے سکتا ہے، لیکن عملی طور پر، لوگ ایک ہی اشارے سے متاثر نہیں ہوتے ہیں۔ ایک جواہری کے لئے، سلاٹ مشینوں کی آواز ایک طاقتور محرک ہو سکتی ہے جو خواہش کی شدید لہر کو جنم دیتی ہے۔ کسی ایسے شخص کے لئے جو

شاذ و نادر ہی جوا، جوئے بازی کے جنگل اور چیمز صرف پس منظر کا شور ہیں۔ اشارے اس وقت تک بے معنی ہیں جب تک کہ ان کی تشریح نہ کی جائے۔ مبصرین کے خیالات، احساسات اور جذبات وہ ہیں جو ایک اشارہ کو لالچ میں تبدیل کرتے ہیں۔

تیسرا مرحلہ جواب ہے۔ جواب وہ حقیقی عادت ہے جو آپ انجام دیتے ہیں، جو کسی سوچ یا عمل کی شکل اختیار کر سکتی ہے۔ کوئی رد عمل ہوتا ہے یا نہیں اس پر منحصر ہے کہ آپ کتنے حوصلہ افزائی کرتے ہیں اور طرز عمل سے کتنی رگڑا بستہ ہے۔ اگر کسی خاص عمل کے لئے آپ سے زیادہ جسمانی یا ذہنی کوشش کی ضرورت ہوتی ہے تو، آپ ایسا نہیں کریں گے۔ آپ کا جواب آپ کی اہلیت پر بھی منحصر ہے۔ یہ آسان لگتا ہے، لیکن ایک عادت صرف اسی صورت میں ہو سکتی ہے جب آپ ایسا کرنے کے قابل ہوں۔ اگر آپ باسکٹ بال کو ڈبونا چاہتے ہیں لیکن ہوپ تک پہنچنے کے لئے کافی اونچی چھلانگ نہیں لگا سکتے ہیں تو، ٹھیک ہے، آپ قسمت سے باہر ہیں۔

آخر میں، جواب ایک انعام فراہم کرتا ہے۔ انعامات ہر عادت کا حتمی مقصد ہوتے ہیں۔ اشارہ انعام کو دیکھنے کے بارے میں ہے۔ لالچ انعام کی خواہش کے بارے میں ہے۔ جواب انعام حاصل کرنے کے بارے میں ہے۔ ہم انعامات کا تعاقب کرتے ہیں کیونکہ وہ دو مقاصد کی تکمیل کرتے ہیں: (1) وہ ہمیں مطمئن کرتے ہیں اور (2) وہ ہمیں سکھاتے ہیں۔

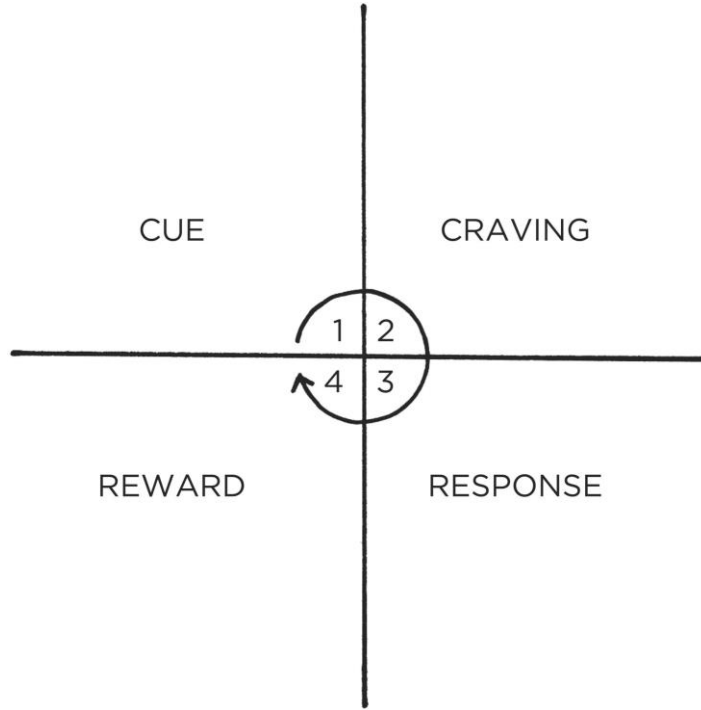
انعامات کا پہلا مقصد آپ کی خواہش کو پورا کرنا ہے۔ جی ہاں، انعامات اپنے طور پر فوائد فراہم کرتے ہیں۔ خوراک اور پانی وہ توانائی فراہم کرتے ہیں جو آپ کو زندہ رہنے کے لئے ضروری ہے۔ پروموشن حاصل کرنے سے زیادہ پیسہ اور عزت ملتی ہے۔ شکل میں آنا آپ کی صحت اور آپ کی ڈیٹنگ کے امکانات کو بہتر بناتا ہے۔ لیکن زیادہ فوری فائدہ یہ ہے کہ انعامات کھانے یا حیثیت حاصل کرنے یا منظوری حاصل کرنے کی آپ کی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ کم از کم ایک لمحے کے لئے، انعامات اطمینان اور لالچ سے راحت فراہم کرتے ہیں۔

دوسرا، انعامات ہمیں سکھاتے ہیں کہ مستقبل میں کون سے اعمال یاد رکھنے کے قابل ہیں۔ آپ کا دماغ ایک انعام کا پتہ لگانے والا ہے۔ جب آپ اپنی زندگی کے بارے میں آگے بڑھتے ہیں تو، آپ کا حسی اعصابی نظام مسلسل نگرانی کرتا ہے کہ کون سے اعمال آپ کی خواہشات کو پورا کرتے ہیں اور خوشی فراہم کرتے ہیں۔ خوشی اور مایوسی کے احساسات فیڈبیک میکانزم کا حصہ ہیں جو آپ کے دماغ کو مفید اعمال کو بیکار سے الگ کرنے میں مدد کرتا ہے۔ انعامات فیڈبیک لوپ کو بند کرتے ہیں اور عادت کے چکر کو مکمل کرتے ہیں۔

اگر کوئی طرز عمل چار مراحل میں سے کسی ایک میں ناکافی ہے تو یہ عادت نہیں بنے گا۔ اشارہ کو ختم کریں اور آپ کی عادت کبھی شروع نہیں ہوگی۔ خواہش کو کم کریں اور آپ کو عمل کرنے کے لئے کافی ترغیب کا تجربہ نہیں ہوگا۔ طرز عمل کو مشکل بنائیں اور آپ ایسا کرنے کے قابل نہیں ہوں گے۔ اور اگر انعام آپ کی خواہش کو پورا کرنے میں ناکام رہتا ہے، تو آپ کے پاس مستقبل میں دوبارہ ایسا کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہوگی۔ بغیر

پہلے تین مراحل میں، ایک طرز عمل واقع نہیں ہوگا۔ ان چاروں کے بغیر، ایک طرز عمل دہرایا نہیں جائے گا۔

عادت لوپ



شکل 6: عادت کے چار مراحل کو فیڈ بیک لوپ کے طور پر بہترین طور پر بیان کیا گیا ہے۔ وہ ایک لامتناہی چکر تشکیل دیتے ہیں جو ہر لمحے چل رہا ہے جب آپ زندہ ہیں۔ یہ "عادت لوپ" مسلسل ماحول کو اسکین کر رہا ہے، پیش گوئی کر رہا ہے کہ آگے کیا

ہوگا، مختلف رد عمل کی کوشش کر رہا ہے، اور نتائج سے سیکھ رہا ہے۔*

خلاصہ یہ ہے کہ اشارہ ایک خواہش کو جنم دیتا ہے، جو ایک رد عمل کی ترغیب دیتا ہے، جو ایک انعام فراہم کرتا ہے، جو خواہش کو پورا کرتا ہے اور آخر کار، اشارہ کے ساتھ منسلک ہو جاتا ہے۔ مل کر، یہ چار اقدامات ایک اعصابی فیڈ بیک لوپ تشکیل دیتے ہیں۔ اشارہ، خواہش، رد عمل، انعام۔ اشارہ، خواہش، رد عمل، انعام۔ جو بالآخر آپ کو خود کار طریقے سے عادات پیدا کرنے کی اجازت دیتا ہے۔ اس چکر کو عادت لوپ کے نام سے جانا جاتا ہے۔

یہ چار مراحل کا عمل کچھ ایسا نہیں ہے جو کبھی کبھار ہوتا ہے، بلکہ یہ ایک لامتناہی فیڈ بیک لوپ ہے جو ہر دوران چل رہا ہے اور فعال ہے۔

جس لمحے آپ زندہ ہیں۔ اب بھی۔ دماغ مسلسل ماحول کو اسکین کر رہا ہے، پیش گوئی کر رہا ہے کہ آگے کیا ہوگا، مختلف رد عمل کی کوشش کر رہا ہے، اور نتائج سے سیکھ رہا ہے۔ پورا عمل ایک سیکنڈ میں مکمل ہو جاتا ہے، اور ہم اسے پچھلے لمحے میں پیک کی گئی ہر چیز کا احساس کیے بغیر بار بار استعمال کرتے ہیں۔ ہم ان چار مراحل کو دو مراحل میں تقسیم کر سکتے ہیں: مسئلہ کا مرحلہ اور حل کا مرحلہ۔ مسئلے کے مرحلے میں اشارہ اور خواہش شامل ہے، اور یہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ کو احساس ہوتا ہے کہ کسی چیز کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔ حل کے مرحلے میں جواب اور انعام شامل ہے، اور یہ اس وقت ہوتا ہے جب آپ کارروائی کرتے ہیں اور اپنی خواہش کے مطابق تبدیلی حاصل کرتے ہیں۔

مسئلہ کا مرحلہ	
1. کیو	
2. اشتہا	
حل کا مرحلہ	
3. جواب	
4. انعام	

تمام طرز عمل کسی مسئلے کو حل کرنے کی خواہش سے چلتا ہے۔ بعض اوقات مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ آپ کو کچھ اچھا نظر آتا ہے اور آپ اسے حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

بعض اوقات مسئلہ یہ ہوتا ہے کہ آپ درد کا سامنا کر رہے ہیں اور آپ اسے دور کرنا چاہتے ہیں۔ کسی

بھی طرح، ہر عادت کا مقصد آپ کو درپیش مسائل کو حل کرنا ہے۔
مندرجہ ذیل صفحے پر ٹیبل میں، آپ کچھ مثالیں دیکھ سکتے ہیں کہ یہ حقیقی زندگی میں کیسا نظر آتا ہے۔

ایک اندھیرے کمرے میں چلنے اور لائٹ سوئچ آن کرنے کا تصور کریں۔ آپ نے اس سادہ سی عادت کو اتنی بار انجام دیا ہے کہ یہ بغیر سوچے سمجھے ہو جاتی ہے۔ آپ ایک سیکنڈ کے حصے میں چاروں مراحل سے گزرتے ہیں۔
عمل کرنے کی خواہش آپ کو بغیر سوچے سمجھے متاثر کرتی ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ
1. سوال: آپ کا فون ایک نئے ٹیکسٹ میسج سے گونجتا ہے۔
2. خواہش: آپ پیغام کے مندرجات کو جاننا چاہتے ہیں۔
حل کا مرحلہ
جواب: آپ اپنا فون پکڑتے ہیں اور متن پڑھتے ہیں۔

4. انعام: آپ پیغام پڑھنے کی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ اپنے فون کو پکڑنا آپ کے فون کی گونج سے وابستہ ہو جاتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ

1. سوال: آپ ای میلز کا جواب دے رہے ہیں۔
2. لالچ: آپ کام سے تناؤ اور مغلوب محسوس کرنے لگتے ہیں۔ آپ کنٹرول میں محسوس کرنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3. جواب: آپ اپنے ناخن کاٹتے ہیں۔
4. انعام: آپ تناؤ کو کم کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ اپنے ناخن کاٹنا ای میل کا جواب دینے سے وابستہ ہو جاتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ

1. سوال: آپ جاگ جائیں۔
2. خواہش: آپ محتاط محسوس کرنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3. جواب: آپ ایک کپ کافی پیتے ہیں۔
4. انعام: آپ محتاط محسوس کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ کافی پینے کا تعلق جاگنے سے

ہوتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ

1. سوال: جب آپ اپنے دفتر کے قریب سڑک پر چلتے ہیں تو آپ کو ڈونٹ کی دکان کی بو آتی ہے۔
2. لالچ: آپ کو ڈونٹ کی خواہش ہونے لگتی ہے۔

حل کا مرحلہ

3. جواب: آپ ڈونٹ خریدیں اور اسے کھائیں۔
4. انعام: آپ ڈونٹ کھانے کی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ ڈونٹ خریدنا آپ کے دفتر کے قریب سڑک پر چلنے سے وابستہ ہو جاتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ

1. اشارہ: آپ کام کے دوران کسی منصوبے میں رکاوٹ کا سامنا کرتے ہیں۔
2. لالچ: آپ پھنسے ہوئے محسوس کرتے ہیں اور اپنی مایوسی کو دور کرنا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3. جواب: آپ اپنا فون نکالتے ہیں اور سوشل میڈیا چیک کرتے ہیں۔
4. انعام: آپ راحت محسوس کرنے کی اپنی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ سوشل میڈیا کو چیک کرنا کام پر تعطل محسوس کرنے سے وابستہ ہو جاتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ

1. سوال: آپ ایک اندھیرے کمرے میں چلے جاتے ہیں۔

2. لالچ: آپ دیکھنے کے قابل ہونا چاہتے ہیں۔

حل کا مرحلہ

3. جواب: آپ لائٹ سوئچ پلٹتے ہیں۔

4. انعام: آپ دیکھنے کی خواہش کو پورا کرتے ہیں۔ لائٹ سوئچ کو آن کرنا اندھیرے

کمرے میں رہنے سے وابستہ ہو جاتا ہے۔

جب تک ہم بالغ ہوتے ہیں، ہم ان عادات کو شاذ و نادر ہی دیکھتے ہیں جو ہماری زندگی کو چلا رہی ہیں۔ ہم میں سے زیادہ تر لوگ کبھی بھی اس حقیقت پر غور نہیں کرتے کہ ہم ہر صبح ایک ہی جوتا پہلے باندھتے ہیں، یا ہر استعمال کے بعد ٹوسٹر کو ان پلگ کرتے ہیں، یا کام سے گھر آنے کے بعد ہمیشہ آرام دہ کپڑوں میں تبدیل ہو جاتے ہیں۔ کئی دہائیوں کی ذہنی پروگرامنگ کے بعد، ہم خود بخود سوچنے اور اداکاری کے ان نمونوں میں پھسل جاتے ہیں۔

طرز عمل میں تبدیلی کے چار قوانین

اگلے ابواب میں، ہم بار بار دیکھیں گے کہ کس طرح اشارہ، لالچ، رد عمل اور انعام کے چار مراحل ہر روز ہمارے ہر کام پر اثر انداز ہوتے ہیں۔ لیکن اس سے پہلے کہ ہم ایسا کریں، ہمیں ان چار مراحل کو

ایک عملی فریم ورک میں تبدیل کرنے کی ضرورت ہے جسے ہم اچھی عادات کو ڈیزائن کرنے اور بری عادات کو ختم کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

میں اس فریم ورک کو طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین کے طور پر حوالہ دیتا ہوں، اور یہ اچھی عادات پیدا کرنے اور بری عادات کو توڑنے کے لئے اصولوں کا ایک آسان مجموعہ فراہم کرتا ہے۔ آپ ہر قانون کو ایک لیور کے طور پر سوچ سکتے ہیں جو انسانی طرز عمل کو متاثر کرتا ہے۔ جب لیور صحیح پوزیشن میں ہوں تو، اچھی عادات پیدا کرنا آسان ہے۔ جب وہ غلط پوزیشن میں ہوتے ہیں، تو یہ تقریباً ناممکن ہے۔

ایک اچھی عادت کیسے بنائیں

پہلا قانون (اشارہ): اسے واضح کریں۔

دوسرا قاعدہ (خواہش): اسے پرکشش بنائیں۔

تیسرا قانون (جواب): اسے آسان بنائیں۔

چوتھا قانون (انعام): اسے اطمینان بخش بنائیں۔

ہم بری عادت کو توڑنے کا طریقہ سیکھنے کے لئے ان قوانین کو تبدیل کر سکتے ہیں۔

بری عادت کو کیسے توڑیں

پہلے قانون (کیو) کا الٹ جانا: اسے پوشیدہ بنا دو۔ دوسرے قانون کا

الٹ جانا (لائی): اسے غیر پرکشش بنائیں۔ تیسرے قانون کا

الٹ جانا (جواب): اسے مشکل بنا دیں۔

چوتھے قانون (انعام) کی خلاف ورزی: اسے غیر اطمینان بخش بنا دو۔

میرے لئے یہ دعویٰ کرنا غیر ذمہ دارانہ ہو گا کہ یہ چار قوانین کسی بھی انسانی رویے کو تبدیل کرنے کے لئے ایک جامع فریم ورک ہیں، لیکن میرے خیال میں وہ قریب ہیں۔ جیسا کہ آپ جلد ہی دیکھیں گے، طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین تقریباً ہر شعبے پر لاگو ہوتے ہیں، کھیلوں سے سیاست تک، آرٹ سے طب تک، مزاح سے مینجمنٹ تک۔ ان قوانین کو استعمال کیا جاسکتا ہے چاہے آپ کو کسی بھی چیلنج کا سامنا کرنا پڑے۔ ہر عادت کے لئے بالکل مختلف حکمت عملی کی ضرورت نہیں ہے۔ جب بھی آپ اپنے رویے کو تبدیل کرنا چاہتے ہیں، آپ آسانی سے اپنے آپ سے پوچھ سکتے ہیں:

1. میں اسے کیسے واضح کر سکتا ہوں؟

2. میں اسے کیسے پرکشش بنا سکتا ہوں؟

3. میں اسے کیسے آسان بنا سکتا ہوں؟

4. میں اسے کس طرح اطمینان بخش بنا سکتا ہوں؟

اگر آپ نے کبھی سوچا ہے، "میں وہ کیوں نہیں کرتا جو میں کہتا ہوں کہ میں کرنے جا رہا ہوں؟ میں وزن کم کیوں نہیں کرتا یا تمباکو نوشی چھوڑ دیتا ہوں یا ریٹائرمنٹ کے لئے بچت کرتا ہوں یا اس سائیڈ بزنس کو شروع نہیں کرتا؟ میں یہ کیوں کہتا ہوں کہ کچھ اہم ہے لیکن ایسا لگتا ہے کہ اس کے لیے کبھی وقت نہیں نکالتا؟" ان سوالات کے جوابات ان چار قوانین میں کہیں نہ کہیں مل سکتے ہیں۔ اچھی عادات پیدا کرنے اور بری عادات کو توڑنے کی کلید یہ ہے کہ ان بنیادی قوانین کو سمجھیں اور ان کو اپنی وضاحتوں میں کیسے تبدیل کریں۔ ہر مقصد اگر انسانی فطرت کے اناج کے خلاف جاتا ہے تو وہ ناکام ہو جاتا ہے۔

آپ کی عادات آپ کی زندگی کے نظاموں سے تشکیل پاتی ہیں۔ اس کے بعد آنے والے ابواب میں ہم ان قوانین پر ایک ایک کر کے بحث کریں گے اور دکھائیں گے کہ آپ انہیں ایک ایسا نظام بنانے کے لئے کس طرح استعمال کر سکتے ہیں جس میں اچھی عادات فطری طور پر ابھرتی ہیں اور بری عادات ختم ہو جاتی ہیں۔

باب کا خلاصہ

- ایک عادت ایک ایسا رویہ ہے جو خود کار ہونے کے لئے کافی بار دہرایا گیا ہے۔
- عادات کا حتمی مقصد زندگی کے مسائل کو کم سے کم توانائی اور کوشش کے ساتھ حل کرنا ہے۔
- کسی بھی عادت کو فیڈ بیک لوپ میں توڑا جاسکتا ہے جس میں چار مراحل شامل ہیں: اشارہ، خواہش، جواب اور انعام۔
- طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین قوانین کا ایک سادہ مجموعہ ہیں جو ہم بہتر عادات کی تعمیر کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ وہ ہیں (1) اسے واضح کرنا، (2) اسے پرکشش بنانا، (3) اسے آسان بنانا، اور (4) اسے اطمینان بخش بنانا۔

پہلا قانون

یہ واضح کریں

وہ شخص جو صحیح نہیں لگ رہا تھا

ماہر نفسیات گیری کلائن نے ایک بار مجھے ایک خاتون کے بارے میں ایک کہانی سنائی جس نے ایک خاندانی اجتماع میں شرکت کی۔ انہوں نے کئی سال ایک پیرامیڈک کے طور پر کام کرتے ہوئے گزارے تھے اور تقریب میں پہنچنے پر انہوں نے اپنے سر پر ایک نظر ڈالی اور بہت فکر مند ہو گئیں۔

"مجھے آپ کے نظر آنے کا انداز پسند نہیں ہے،" اس نے کہا۔

اس کے سر، جو بالکل ٹھیک محسوس کر رہے تھے، نے مذاق میں جواب دیا، "ٹھیک ہے، مجھے بھی آپ کی شکل پسند نہیں ہے۔"

"نہیں۔" اس نے اصرار کیا۔ "آپ کو اب ہسپتال جانے کی ضرورت ہے۔"

چند گھنٹوں کے بعد اس شخص کی زندگی بچانے والی سرجری کی جارہی تھی کیونکہ معائنے سے پتہ چلا تھا کہ اس کی ایک بڑی شریان میں رکاوٹ ہے اور اسے فوری طور پر دل کا دورہ پڑنے کا خطرہ ہے۔ اپنی بہو کی بصیرت کے بغیر، وہ مر سکتا تھا۔

پیرامیڈک نے کیا دیکھا؟ اس نے اپنے آنے والے دل کے دورے کی پیش گوئی کیسے کی؟

جب بڑی شریانوں میں رکاوٹ پیدا ہوتی ہے تو، جسم اہم اعضاء کو خون بھیجنے اور جلد کی سطح کے

قریب بیرونی مقامات سے دور بھیجنے پر توجہ مرکوز کرتا ہے۔ اس کا نتیجہ چہرے میں خون کی تقسیم کے پیٹرن میں تبدیلی ہے۔ ہارٹ فیلیئر کے شکار افراد کے ساتھ کئی سال تک کام کرنے کے بعد اس خاتون نے نادانستہ طور پر اس نمونے کو دیکھنے کی صلاحیت پیدا کر لی تھی۔ وہ اس بات کی وضاحت نہیں کر سکتی تھی کہ اس نے اپنے سر کے چہرے پر کیا دیکھا، لیکن وہ جانتی تھی کہ کچھ غلط ہو رہا ہے۔

اسی طرح کی کہانیاں دوسرے شعبوں میں بھی موجود ہیں۔ مثال کے طور پر فوجی تجزیہ کار اس بات کی نشاندہی کر سکتے ہیں کہ ریڈار اسکرین پر کون سا بلیپ دشمن کا میزائل ہے اور کون سا ان کے اپنے بیڑے کا طیارہ ہے حالانکہ وہ ایک ہی رفتار سے سفر کر رہے ہیں، ایک ہی اونچائی پر پرواز کر رہے ہیں، اور تقریباً ہر لحاظ سے ریڈار پر ایک جیسے نظر آتے ہیں۔ خلیجی جنگ کے دوران، لیفٹیننٹ کمانڈر مائیکل ریلے نے ایک پورے جنگی جہاز کو بچا لیا جب انہوں نے ایک میزائل کو مار گرانے کا حکم دیا۔ اس حقیقت کے باوجود کہ یہ ریڈار پر جنگی جہاز کے اپنے طیاروں کی طرح لگ رہا تھا۔ انہوں نے صحیح کال کی، لیکن یہاں تک کہ ان کے اعلیٰ افسران بھی یہ وضاحت نہیں کر سکے کہ انہوں نے یہ کیسے کیا۔

عجائب گھر کے کیوریٹر ایک مستند فن پارے اور ماہرانہ طور پر تیار کردہ جعلی فن پارے کے درمیان فرق کو سمجھنے کے لئے جانے جاتے ہیں، حالانکہ وہ آپ کو ٹھیک سے یہ نہیں بتا سکتے ہیں کہ ان کے بارے میں کون سی تفصیلات ہیں۔ تجربہ کار ریڈیولوجسٹ دماغ کے اسکین کو دیکھ سکتے ہیں اور غیر تربیت یافتہ آنکھ کو کوئی واضح علامات ظاہر ہونے سے پہلے اس علاقے کی پیش گوئی کر سکتے ہیں جہاں فالج پیدا ہو گا۔ میں نے ہیئر ڈریسرز کے بارے میں بھی سنا ہے کہ وہ صرف اپنے بالوں کے احساس کی بنیاد پر حاملہ ہیں یا نہیں۔

انسانی دماغ ایک پیش گوئی مشین ہے۔ یہ مسلسل آپ کے آس پاس کے ماحول میں لے رہا ہے اور اس کے سامنے آنے والی معلومات کا تجزیہ کر رہا ہے۔

جب بھی آپ کو بار بار کسی چیز کا تجربہ ہوتا ہے۔ جیسے ایک پیرامیڈک دل کے دورے کے مریض کا چہرہ دیکھ رہا ہے یا ایک فوجی تجزیہ کار ریڈار اسکرین پر میزائل دیکھ رہا ہے۔ آپ کا دماغ اس بات پر توجہ دینا شروع کر دیتا ہے کہ کیا اہم ہے، تفصیلات کو ترتیب دینا اور متعلقہ اشاروں کو نمایاں کرنا، اور مستقبل کے استعمال کے لئے اس معلومات کی فہرست تیار کرنا۔

کافی مشق کے ساتھ، آپ ان اشاروں کو اٹھا سکتے ہیں جو شعوری طور پر اس کے بارے میں سوچے

بغیر کچھ نتائج کی پیش گوئی کرتے ہیں۔ خود بخود، آپ کا دماغ تجربے کے ذریعہ سیکھے گئے اسباق کو انکوڈ کرتا ہے۔ ہم ہمیشہ وضاحت نہیں کر سکتے کہ ہم کیا سیکھ رہے ہیں، لیکن سیکھنا ہر راستے میں ہو رہا ہے، اور کسی مخصوص صورتحال میں متعلقہ اشاروں کو نوٹ کرنے کی آپ کی صلاحیت آپ کی ہر عادت کی بنیاد ہے۔

ہم اس بات کو نظر انداز کرتے ہیں کہ ہمارے دماغ اور جسم بغیر سوچے سمجھے کتنا کام کر سکتے ہیں۔ آپ اپنے بالوں کو بڑھنے کے لئے نہیں کہتے ہیں، آپ کے دل کو پمپ کرنے کے لئے، آپ کے پھیپھڑوں کو سانس لینے کے لئے، یا آپ کے پیٹ کو ہضم کرنے کے لئے۔ اور پھر بھی آپ کا جسم آٹو پائلٹ پر یہ سب اور بہت کچھ سنبھالتا ہے۔ آپ اپنے شعوری نفس سے کہیں زیادہ ہیں۔

بھوک پر غور کریں۔ آپ کو کیسے پتہ چلتا ہے جب آپ بھوکے ہیں؟ آپ کو یہ سمجھنے کے لئے کاؤنٹر پر کوئی دیکھنے کی ضرورت نہیں ہے کہ یہ کھانے کا وقت ہے۔ بھوک اور بھوک کو غیر شعوری طور پر کنٹرول کیا جاتا ہے۔ آپ کے جسم میں مختلف قسم کے فیڈبیک لوپس ہیں جو آہستہ آہستہ آپ کو متنبہ کرتے ہیں جب کھانے کا وقت ہوتا ہے۔

ایک بار پھر اور یہ ٹریک کریں کہ آپ کے ارد گرد اور آپ کے اندر کیا ہو رہا ہے۔ آپ کے جسم میں گردش کرنے والے ہارمونز اور کیمیکلز کی بدولت خواہشات پیدا ہو سکتی ہیں۔ اچانک، آپ بھوکے ہیں حالانکہ آپ کو یقین نہیں ہے کہ آپ کو کس چیز نے پریشان کیا ہے۔

یہ ہماری عادات کے بارے میں سب سے حیرت انگیز بصیرت میں سے ایک ہے: آپ کو عادت شروع کرنے کے لئے اشارہ سے آگاہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کسی موقع کو محسوس کر سکتے ہیں اور اس پر شعوری توجہ دیئے بغیر کارروائی کر سکتے ہیں۔ یہی وہ چیز ہے جو عادات کو مفید بناتی ہے۔ یہ وہ چیز ہے جو انہیں خطرناک بناتی ہے۔ جیسے جیسے عادات تشکیل پاتی ہیں، آپ کے اعمال آپ کے خود کار اور غیر شعوری ذہن کی ہدایت کے تحت آتے ہیں۔ اس سے پہلے کہ آپ کو احساس ہو کہ کیا ہو رہا ہے آپ پرانے نمونوں میں گر جاتے ہیں۔ جب تک کوئی اس کی نشاندہی نہ کرے، آپ یہ محسوس نہیں کر سکتے کہ جب بھی آپ ہنستے ہیں تو اپنے منہ کو ہاتھ سے ڈھانپ لیتے ہیں، کہ آپ سوال پوچھنے سے پہلے معافی مانگتے ہیں، یا یہ کہ آپ کو دوسرے لوگوں کے جملے ختم کرنے کی عادت ہے۔ اور جتنا زیادہ آپ ان نمونوں کو دہراتے ہیں، اتنا ہی کم امکان ہوتا ہے کہ آپ یہ سوال کریں کہ آپ کیا کر رہے ہیں اور آپ ایسا کیوں کر رہے ہیں۔

میں نے ایک بار ایک ریٹیل کلرک کے بارے میں سنا تھا جسے گاہکوں کے کارڈ پر بیلنس استعمال کرنے کے بعد خالی گفٹ کارڈ کاٹنے کی ہدایت کی گئی تھی۔ ایک دن کلرک نے ایک قطار میں کھڑے چند گاہکوں کو نقد کیا جنہوں نے گفٹ کارڈ سے خریداری کی۔ جب اگلا شخص اوپر آیا تو کلرک نے گاہک کا اصل کریڈٹ کارڈ سوائپ کیا، قینچی اٹھائی، اور پھر اسے آدھا کاٹ دیا۔ مکمل طور پر آٹو پائلٹ پر۔ اس سے پہلے کہ حیران گاہک کی طرف دیکھا اور محسوس کیا کہ ابھی کیا ہوا تھا۔

ایک اور خاتون جو میں نے اپنی تحقیق میں دیکھی وہ ایک سابق پری اسکول ٹیچر تھی جس نے کارپوریٹ نوکری اختیار کر لی تھی۔ اگرچہ وہ بڑوں کے ساتھ کام کر رہی تھیں، لیکن ان کی پرانی

عادات ختم ہو جاتی تھیں اور وہ ساتھی کارکنوں سے پوچھتی رہتی تھیں کہ کیا انہوں نے باتھ روم جانے کے بعد اپنے ہاتھ دھوئے ہیں۔ مجھے ایک ایسے شخص کی کہانی بھی ملی جس نے کئی سال لائف گارڈ کے طور پر کام کرتے ہوئے گزارے تھے اور جب بھی وہ کسی بچے کو دوڑتا ہوا دیکھتا تھا تو کبھی کبھار "چلو!" پکارتا تھا۔

وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ ہماری عادات کو چمکانے والے اشارے اتنے عام ہو جاتے ہیں کہ وہ بنیادی طور پر نظر نہیں آتے: باورچی خانے کے کاؤنٹر پر موجود کھانے، صوفے کے بغل میں ریموٹ کنٹرول، ہماری جیب میں فون۔ ان اشاروں پر ہمارے جوابات اتنے گہرائی سے انکوڈ کیے گئے ہیں کہ ایسا محسوس ہو سکتا ہے کہ عمل کرنے کی خواہش کہیں سے نہیں آتی ہے۔ اس وجہ سے، ہمیں شعور کے ساتھ طرز عمل کی تبدیلی کا عمل شروع کرنا چاہیے۔

اس سے پہلے کہ ہم مؤثر طریقے سے نئی عادات پیدا کر سکیں، ہمیں اپنی موجودہ عادات کو سنبھالنے کی ضرورت ہے۔ یہ اس سے کہیں زیادہ مشکل ہو سکتا ہے کیونکہ ایک بار جب کوئی عادت آپ کی زندگی میں مضبوطی سے جڑ جاتی ہے تو، یہ زیادہ تر غیر شعوری اور خود کار ہوتی ہے۔ اگر کوئی عادت بے عقل رہتی ہے تو، آپ اسے بہتر بنانے کی توقع نہیں کر سکتے ہیں۔ جیسا کہ ماہر نفسیات کارل جنگ نے کہا، "جب تک آپ لاشعور کو ہوش میں نہیں لاتے، یہ آپ کی زندگی کو ہدایت دے گا اور آپ اسے قسمت کہیں گے۔"

عادات کا اسکور کارڈ

جاپانی ریلوے نظام کو دنیا میں بہترین میں سے ایک سمجھا جاتا ہے۔ اگر آپ کبھی ٹوکیو میں ٹرین چلاتے ہوئے پائیں گے تو آپ دیکھیں گے کہ کنڈکٹرز کی ایک عجیب عادت ہے۔ جیسا کہ ہر آپریٹر ٹرین چلاتا ہے، وہ مختلف اشیاء کی طرف اشارہ کرنے اور احکامات طلب کرنے کی رسم کے ذریعہ آگے بڑھتے ہیں۔ جب ٹرین سگنل کے قریب پہنچتی ہے تو، آپریٹر اس کی طرف اشارہ کرے گا اور کہے گا، "سگنل سبز ہے۔" جیسے ہی ٹرین ہر اسٹیشن کے اندر اور باہر نکلتی ہے، آپریٹر اسپیدومیٹر کی طرف اشارہ کرے گا اور صحیح رفتار کو کال کرے گا۔ جب چھوڑنے کا وقت آتا ہے تو، آپریٹر ٹائم ٹیبل کی نشاندہی کرے گا اور وقت بیان کرے گا۔ پلیٹ فارم پر، دوسرے ملازمین اسی طرح کے اقدامات انجام دے رہے ہیں۔ ہر ٹرین کے روانہ ہونے سے پہلے، عملے کے ارکان پلیٹ فارم کے کنارے کی طرف اشارہ کریں گے اور اعلان کریں گے، "سب واضح ہے!" ہر تفصیل کی نشاندہی کی جاتی ہے، اشارہ کیا جاتا ہے، اور بلند آواز میں نام دیا جاتا ہے۔*

یہ عمل، جسے پوائنٹنگ اینڈ کالنگ کے نام سے جانا جاتا ہے، ایک حفاظتی نظام ہے جو غلطیوں کو کم کرنے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ یہ احمقانہ لگتا ہے، لیکن یہ ناقابل یقین حد تک اچھی طرح سے کام کرتا ہے۔ پوائنٹنگ اینڈ کالنگ غلطیوں کو 85 فیصد تک کم کرتی ہے اور حادثات کو 30 فیصد تک کم کرتی ہے۔ نیویارک شہر میں ایم ٹی اے سب وے سسٹم نے ایک ترمیم شدہ ورژن اپنایا جو "صرف پوائنٹ - صرف" ہے اور "نفاذ کے دو سال کے اندر، غلط طور پر برتھ شدہ سب وے کے واقعات میں 57 فیصد کمی واقع ہوئی۔

اشارہ کرنا اور کال کرنا اتنا مؤثر ہے کیونکہ یہ شعور کی سطح کو غیر شعوری عادت سے زیادہ شعوری سطح تک بڑھاتا ہے۔ چونکہ ٹرین آپریٹرز کو اپنی آنکھوں، ہاتھوں، منہ اور کانوں کا استعمال کرنا چاہئے، لہذا وہ کچھ غلط ہونے سے پہلے مسائل کو محسوس کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ میری بیوی بھی کچھ ایسا ہی کرتی ہے۔ جب بھی ہم سفر کے لئے دروازے سے باہر جانے کی تیاری کر رہے ہوتے ہیں، تو وہ زبانی طور پر اپنی پیکنگ لسٹ میں سب سے ضروری اشیاء کو پکارتی ہیں۔ "میرے پاس چابیاں ہیں۔ میرے پاس میرا پرس ہے۔ میرے پاس عینک ہے۔ میرے پاس میرے شوہر ہیں۔"

ایک طرز عمل جتنا زیادہ خود کار ہو جاتا ہے، اتنا ہی کم امکان ہوتا ہے کہ ہم شعوری طور پر اس کے بارے میں سوچیں۔ اور جب ہم پہلے بھی ہزار بار کچھ کر چکے ہوتے ہیں تو ہم چیزوں کو نظر انداز کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ ہم فرض کرتے ہیں کہ اگلی بار بھی پچھلی بار کی طرح ہو گا۔ ہم ہمیشہ جو کچھ کرتے رہے ہیں اس کے اتنے عادی ہیں کہ ہم یہ سوال کرنے سے باز نہیں آتے کہ کیا یہ بالکل صحیح کام ہے۔ کارکردگی میں ہماری بہت سی ناکامیوں کی بڑی وجہ خود آگاہی کی کمی ہے۔

عادات کو تبدیل کرنے میں ہمارے سب سے بڑے چیلنجوں میں سے ایک یہ ہے کہ ہم اصل میں کیا کر رہے ہیں اس کے بارے میں آگاہی برقرار رکھنا ہے۔ اس سے یہ وضاحت کرنے میں مدد ملتی ہے کہ بری عادات کے نتائج ہم پر کیوں پڑ سکتے ہیں۔ ہمیں اپنی ذاتی زندگی کے لئے "پوائنٹ اینڈ کال" سسٹم کی ضرورت ہے۔ یہ عادات اسکو رکارڈ کی اصل ہے، جو ایک آسان ورزش ہے جسے آپ اپنے طرز عمل سے زیادہ آگاہ ہونے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ اپنی خود کی تخلیق کرنے کے لئے، اپنی روزمرہ کی عادات کی ایک فہرست بنائیں۔

یہاں ایک نمونہ ہے کہ آپ کی فہرست کہاں سے شروع ہو سکتی ہے:

- اٹھ جاؤ
- الارم بند کریں میرا فون
- چیک کریں باتھ روم میں
- جائیں اپنا وزن کریں
- غسل کریں میرے
- دانت برش کریں

میرے دانتوں کو

فلاس کریں میرے

دانتوں کو ڈیوڈرنٹ

پہنیں

خشک کرنے کے لئے تولیہ

لٹکا دیں کپڑے پہنیں

ایک کپ چائے بنائیں

... اور اسی طرح.

ایک بار جب آپ کے پاس مکمل فہرست ہو جائے تو، ہر طرز عمل کو دیکھیں، اور اپنے آپ سے پوچھیں، "کیا یہ ایک اچھی عادت، ایک بری عادت، یا غیر جانبدار عادت ہے؟" اگر یہ اچھی عادت ہے تو اس کے بغل میں "+" لکھیں۔ اگر یہ ایک بری عادت ہے، تو "-" لکھیں۔ اگر یہ غیر جانبدار عادت ہے تو، "=" لکھیں۔

مثال کے طور پر، مندرجہ بالا فہرست اس طرح نظر آسکتی ہے:

اٹھو =

- الارم بند کریں = میرا فون
- چیک کریں - ہاتھ روم میں
- جائیں = اپنا وزن کریں +
- غسل کریں + میرے
- دانتوں کو برش کریں +
- میرے دانتوں کو پھوڑیں
- + ڈیوڈرنٹ پہنیں +
- خشک کرنے کے لئے تولیہ لٹکا
- دیں = کپڑے پہنیں =
- ایک کپ چائے بنائیں +

آپ کسی خاص عادت کو جو نشانات دیتے ہیں وہ آپ کی صورت حال اور آپ کے مقاصد پر منحصر ہوں گے۔ کسی ایسے شخص کے لئے جو وزن کم کرنے کی کوشش کر رہا ہے، ہر صبح مونگ پھلی کے مکھن کے ساتھ سیگل کھانا ایک بری عادت ہو سکتی ہے۔ کسی ایسے شخص کے لئے جو پٹھوں کو بڑھانے اور شامل کرنے کی کوشش کر رہا ہے، وہی طرز عمل ایک اچھی عادت ہو سکتی ہے۔ یہ سب اس بات پر منحصر ہے کہ آپ کس طرف کام کر رہے ہیں۔*

اپنی عادات کو اسکوڑ کر نا ایک اور وجہ سے بھی تھوڑا زیادہ پیچیدہ ہو سکتا ہے۔ "اچھی عادت" اور "بری عادت" کے لیبل قدرے غلط ہیں۔ کوئی اچھی عادت یا بری عادت نہیں ہیں۔ صرف موثر عادات ہیں۔ یعنی مسائل کو حل کرنے میں موثر۔ تمام عادات کسی نہ کسی طرح آپ کی خدمت کرتی ہیں۔ یہاں تک کہ بری عادات بھی۔ یہی وجہ ہے کہ آپ انہیں دہراتے ہیں۔ اس ورزش کے لئے، اپنی

عادات کی درجہ بندی کریں کہ وہ طویل مدت میں آپ کو کس طرح فائدہ پہنچائیں گے۔ عام طور پر، اچھی عادات کے خالص مثبت نتائج ہوں گے۔ بری عادات کے منفی نتائج ہوتے ہیں۔ سگریٹ پینا بھی تناؤ کو کم کر سکتا ہے (اس طرح یہ آپ کی خدمت کر رہا ہے) لیکن یہ صحت مند طویل مدتی طرز عمل نہیں ہے۔

اگر آپ کو اب بھی کسی خاص عادت کی درجہ بندی کرنے میں دشواری ہو رہی ہے تو، یہاں ایک سوال ہے جو میں استعمال کرنا پسند کرتا ہوں: "کیا یہ طرز عمل مجھے اس قسم کا شخص بننے میں مدد کرتا ہے جو میں بننا چاہتا ہوں؟ کیا اس عادت نے میری مطلوبہ شناخت کے حق میں ووٹ دیا ہے یا اس کے خلاف؟ ایسی عادات جو آپ کی مطلوبہ شناخت کو تقویت دیتی ہیں وہ عام طور پر اچھی ہوتی ہیں۔ وہ عادات جو آپ کی مطلوبہ شناخت سے متصادم ہوتی ہیں وہ عام طور پر بری ہوتی ہیں۔

جیسا کہ آپ اپنی عادات اسکو رکارڈ بناتے ہیں، پہلے کچھ بھی تبدیل کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ مقصد صرف یہ نوٹ کرنا ہے کہ اصل میں کیا ہو رہا ہے۔ فیصلے یا داخلی تنقید کے بغیر اپنے خیالات اور اعمال کا مشاہدہ کریں۔

اپنی غلطیوں کے لئے اپنے آپ کو مورد الزام نہ ٹھہرائیں۔ اپنی کامیابیوں کے لئے اپنے آپ کی تعریف نہ کریں۔

اگر آپ ہر صبح چاکلیٹ بار کھاتے ہیں تو، اسے تسلیم کریں، تقریباً اس طرح جیسے آپ کسی اور کو دیکھ رہے ہوں۔ اوہ، کتنا دلچسپ ہے کہ وہ ایسا کام کریں گے۔ اگر آپ زیادہ کھاتے ہیں تو، صرف نوٹ کریں کہ آپ اس سے زیادہ کیلوری کھا رہے ہیں جتنا آپ کو کھانا چاہئے۔ اگر آپ آن لائن وقت ضائع کرتے ہیں تو، نوٹ کریں کہ آپ اپنی زندگی اس طرح سے گزار رہے ہیں جو آپ نہیں چاہتے ہیں۔

بری عادات کو تبدیل کرنے کا پہلا قدم ان کی تلاش میں رہنا ہے۔ اگر آپ محسوس کرتے ہیں کہ آپ کو اضافی مدد کی ضرورت ہے تو، آپ اپنی زندگی میں پوائنٹنگ اینڈ کالنگ کی کوشش کر سکتے ہیں۔ اونچی آواز میں بتائیں کہ آپ کیا کارروائی کرنے کے بارے میں سوچ رہے ہیں اور اس کا نتیجہ کیا ہو گا۔ اگر آپ اپنی جنک فوڈ کی عادت کو کم کرنا چاہتے ہیں لیکن اپنے آپ کو ایک اور کو کی پکڑتے ہوئے دیکھتے ہیں تو، اونچی آواز میں کہیں، "میں یہ کو کی کھانے والا ہوں، لیکن مجھے اس کی ضرورت نہیں ہے۔ اسے کھانے سے میرا وزن بڑھے گا اور میری صحت کو نقصان پہنچے گا۔"

اپنی بری عادات کو اونچی آواز میں سننے سے نتائج زیادہ حقیقی لگتے ہیں۔ یہ اپنے آپ کو کسی پرانے معمول میں جانے دینے کے بجائے عمل میں وزن میں اضافہ کرتا ہے۔ یہ نقطہ نظر مفید ہے چاہے آپ صرف اپنے کام کی فہرست میں کسی کام کو یاد رکھنے کی کوشش کر رہے ہوں۔ صرف اونچی آواز میں کہنا، "کل، مجھے دوپہر کے کھانے کے بعد پوسٹ آفس جانے کی ضرورت ہے،" اس امکان کو بڑھاتا ہے کہ آپ واقعی ایسا کریں گے۔ آپ اپنے آپ کو کارروائی کی ضرورت کو تسلیم کر رہے ہیں۔ اور اس سے تمام فرق پڑ سکتا ہے۔

روپے کی تبدیلی کا عمل ہمیشہ آگاہی سے شروع ہوتا ہے۔ پوائنٹنگ اینڈ کالنگ اور سیٹیٹس اسکور

کارڈ جیسی حکمت عملی آپ کو اپنی عادات کو پہچاننے اور ان اشاروں کو تسلیم کرنے پر مرکوز ہے جو انہیں متحرک کرتے ہیں، جس سے آپ کو فائدہ پہنچانے والے طریقے سے جواب دینا ممکن ہو جاتا ہے۔

باب کا خلاصہ

کافی مشق کے ساتھ، آپ کا دماغ ان اشاروں کو اٹھائے گا جو شعوری طور پر اس کے بارے میں سوچے بغیر کچھ نتائج کی پیش گوئی کرتے ہیں۔

ایک بار جب ہماری عادات خود بخود ہو جاتی ہیں، تو ہم جو کچھ کر رہے ہیں اس پر توجہ دینا بند کر دیتے ہیں۔

■ رویے کی تبدیلی کا عمل ہمیشہ آگاہی سے شروع ہوتا ہے۔ آپ کو اپنی عادات کو تبدیل کرنے سے پہلے ان سے آگاہ ہونے کی ضرورت ہے۔

- اشارہ کرنا اور کال کرنا آپ کے اعمال کو زبانی طور پر بیان کر کے آپ کے شعور کی سطح کو غیر شعوری عادت سے زیادہ شعوری سطح تک بڑھاتا ہے۔
- عادات اسکور کارڈ ایک آسان ورزش ہے جسے آپ اپنے طرز عمل کے بارے میں زیادہ آگاہی حاصل کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

ایک نئی عادت شروع کرنے کا بہترین طریقہ

سنہ 2001 میں برطانیہ کے محققین نے دو ہفتوں کے دوران ورزش کی بہتر عادات پیدا کرنے کے لیے 248 افراد کے ساتھ کام کرنا شروع کیا۔ موضوعات انہیں تین گروہوں میں تقسیم کیا گیا۔ پہلا گروپ کنٹرول گروپ تھا۔ انہیں صرف یہ ٹریک کرنے کے لئے کہا گیا تھا کہ وہ کتنی بار ورزش کرتے ہیں۔

دوسرا گروپ "محرک" گروپ تھا۔ انہیں نہ صرف اپنی ورزشوں کو ٹریک کرنے کے لئے کہا گیا تھا بلکہ ورزش کے فوائد پر کچھ مواد پڑھنے کے لئے بھی کہا گیا تھا۔ محققین نے گروپ کو یہ بھی بتایا کہ کس طرح ورزش دل کی بیماری کے خطرے کو کم کر سکتی ہے اور دل کی صحت کو بہتر بنا سکتی ہے۔ آخر میں، تیسرا گروپ تھا۔ ان مضامین کو دوسرے گروپ کی طرح ہی پریزنٹیشن ملی، جس نے اس بات کو یقینی بنایا کہ ان کے پاس حوصلہ افزائی کی مساوی سطح ہے۔ تاہم، ان سے یہ بھی کہا گیا تھا کہ وہ اگلے ہفتے میں کب اور کہاں ورزش کریں گے اس کے لئے ایک منصوبہ تیار کریں۔ خاص طور پر، تیسرے گروپ کے ہر رکن نے مندرجہ ذیل جملے کو مکمل کیا: "اگلے ہفتے کے دوران، میں [دن] پر [جگہ] میں [دن] کم از کم 20 منٹ کی بھرپور ورزش میں حصہ لوں گا۔"

پہلے اور دوسرے گروپ میں، 35 سے 38 فیصد افراد ہفتے میں کم از کم ایک بار ورزش کرتے ہیں۔
(دلچسپ بات یہ ہے کہ دوسرے گروپ کو دی جانے والی موٹیویشنل پریزنٹیشن کا طرز عمل پر کوئی
معنی خیز اثر نہیں پڑا۔ لیکن تیسرے گروپ کے 91 فیصد افراد ہفتے میں کم از کم ایک بار ورزش کرتے
ہیں جو کہ عام شرح سے دو گنا سے بھی زیادہ ہے۔

انہوں نے جو جملہ پر کیا وہ وہی ہے جسے محققین نفاذ کے ارادے کے طور پر حوالہ دیتے ہیں، جو ایک ایسا منصوبہ ہے جو آپ پہلے سے بناتے ہیں کہ کب اور کہاں عمل کرنا ہے۔ یعنی آپ کسی خاص عادت کو کیسے نافذ کرنے کا ارادہ رکھتے ہیں۔

وہ اشارے جو کسی عادت کو جنم دے سکتے ہیں وہ مختلف شکلوں میں آتے ہیں۔ آپ کے فون کا آپ کی جیب میں گونجنے کا احساس، چاکلیٹ چپ کو کیز کی بو، ایسبولینس سائرن کی آواز۔ لیکن دوسب سے عام اشارے وقت اور مقام ہیں۔ نفاذ کے ارادے ان دونوں اشاروں سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

وسیع پیمانے پر، نفاذ کے ارادے کو تخلیق کرنے کی شکل یہ ہے:
"جب صورتحال X پیدا ہوتی ہے، تو میں جواب Y کروں گا۔"

سیکڑوں مطالعات سے پتہ چلا ہے کہ عمل درآمد کے ارادے ہمارے اہداف پر قائم رہنے کے لئے مؤثر ہیں، چاہے یہ صحیح وقت اور تاریخ لکھ رہا ہو جب آپ کو فلو شائٹ ملے گا یا آپ کی کو لونو سکوپنی ملاقات کا وقت ریکارڈ کرنا ہو۔ ان سے اس بات کے امکانات بڑھ جاتے ہیں کہ لوگ ری سائیکلنگ، مطالعہ، جلدی سونے اور تمباکو نوشی ترک کرنے جیسی عادات پر قائم رہیں گے۔

محققین نے یہ بھی دریافت کیا ہے کہ ووٹر ٹرن آؤٹ میں اس وقت اضافہ ہوتا ہے جب لوگوں کو ان سوالات کے جوابات دے کر عمل درآمد کے ارادے پیدا کرنے پر مجبور کیا جاتا ہے: "آپ پولنگ اسٹیشن تک کس راستے سے جارہے ہیں؟ آپ کس وقت جانے کا ارادہ رکھتے ہیں؟ کون سی بس آپ کو وہاں لے جائے گی؟" دیگر کامیاب سرکاری پروگراموں نے شہریوں کو وقت پر ٹیکس بھجنے کا واضح منصوبہ بنانے یا تاخیر سے ٹریفک بلوں کی ادائیگی کے بارے میں ہدایات فراہم کرنے پر مجبور کیا ہے۔ پنچ لائن واضح ہے: جو لوگ ایک مخصوص منصوبہ بناتے ہیں کہ وہ کب اور کہاں ایک نئی عادت کو

انجام دیں گے اس پر عمل کرنے کا امکان زیادہ ہوتا ہے۔ بہت سے لوگ ان بنیادی تفصیلات کے بغیر اپنی عادات کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم اپنے آپ کو بتاتے ہیں، "میں صحت مند کھانے جا رہا ہوں" یا "میں مزید لکھنے جا رہا ہوں"، لیکن ہم کبھی نہیں کہتے کہ یہ عادات کب اور کہاں ہونے جا رہی ہیں۔ ہم اسے موقع پر چھوڑ دیتے ہیں اور امید کرتے ہیں کہ ہم "صرف اسے کرنا یاد رکھیں گے" یا صحیح وقت پر حوصلہ افزائی محسوس کریں گے۔ عمل درآمد کا ارادہ "میں زیادہ کام کرنا چاہتا ہوں" یا "میں زیادہ پیداواری بننا چاہتا ہوں" یا "مجھے ووٹ دینا چاہیے" جیسے دھندلے تصورات کو ختم کر دیتا ہے اور انہیں ایک ٹھوس لائحہ عمل میں تبدیل کر دیتا ہے۔

بہت سے لوگ سوچتے ہیں کہ ان میں حوصلہ افزائی کی کمی ہے جب ان میں واقعی وضاحت کی کمی ہے۔ یہ ہمیشہ واضح نہیں ہوتا ہے کہ کب اور کہاں کارروائی کرنی ہے۔ کچھ لوگ اپنی پوری زندگی اس انتظار میں گزار دیتے ہیں کہ بہتری لانے کے لئے صحیح وقت آئے گا۔ ایک بار عمل درآمد کا ارادہ طے کرنے کے بعد، آپ کو ہڑتال کرنے کے لئے ترغیب کا انتظار کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ میں آج ایک باب لکھوں گا یا نہیں؟ کیا میں آج صبح مراقبہ کرتا ہوں یا دوپہر کے کھانے میں؟ جب عمل کا لمحہ آتا ہے، تو فیصلہ کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ بس اپنے پہلے سے طے شدہ منصوبے پر عمل کریں۔

اس حکمت عملی کو اپنی عادات پر لاگو کرنے کا آسان طریقہ یہ ہے کہ اس جملے کو پر کریں:

میں [مقام] میں [وقت] پر [برتاؤ] کروں گا۔

- دھیان۔ میں اپنے باورچی خانے میں صبح ۷ بجے ایک منٹ کے لئے مراقبہ کروں گا۔
- مطالعہ۔ میں اپنے بیڈ روم میں شام چھ بجے بیس منٹ تک ہسپانوی زبان پڑھوں گا۔
- ورزش۔ میں اپنے مقامی جم میں شام پانچ بجے ایک گھنٹہ ورزش کروں گا۔ شادی۔ میں اپنے ساتھی کو صبح ۸ بجے باورچی خانے میں چائے کا کپ بناؤں گا۔

اگر آپ کو یقین نہیں ہے کہ اپنی عادت کب شروع کرنی ہے تو، ہفتے، مہینے یا سال کے پہلے دن کی کوشش کریں۔ لوگ ان اوقات میں کارروائی کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں کیونکہ امید عام طور پر

زیادہ ہوتی ہے۔ اگر ہمیں امید ہے، تو ہمارے پاس کارروائی کرنے کی ایک وجہ ہے۔ ایک نئی شروعات حوصلہ افزا محسوس ہوتی ہے۔

عمل درآمد کے ارادوں کا ایک اور فائدہ ہے۔ آپ کیا چاہتے ہیں اور آپ اسے کیسے حاصل کریں گے اس کے بارے میں مخصوص ہونے سے آپ کو ان چیزوں سے انکار کرنے میں مدد ملتی ہے جو ترقی کو پٹری سے اتار دیتی ہیں، آپ کی توجہ بھٹکتی ہیں، اور آپ کو راستے سے کھینچتی ہیں۔ ہم اکثر چھوٹی چھوٹی درخواستوں کے لئے ہاں کہتے ہیں کیونکہ ہم اس بارے میں کافی واضح نہیں ہیں کہ ہمیں اس کے بجائے کیا کرنے کی ضرورت ہے۔ جب آپ کے خواب مبہم ہوتے ہیں تو، دن بھر چھوٹی چھوٹی مستثنیات کو منطقی بنانا آسان ہوتا ہے اور کبھی بھی ان مخصوص چیزوں کے آس پاس نہیں جانا چاہئے جو آپ کو کامیاب ہونے کے لئے کرنے کی ضرورت ہے۔

اپنی عادات کو دنیا میں رہنے کے لئے ایک وقت اور جگہ دیں۔ مقصد وقت اور مقام کو اتنا واضح بنانا ہے کہ، کافی تکرار کے ساتھ، آپ کو صحیح وقت پر صحیح کام کرنے کی خواہش ملے، بھلے ہی آپ یہ نہیں کہہ سکتے ہیں کہ کیوں۔ جیسا کہ مصنف جیمسن زویگ نے نوٹ کیا، "ظاہر ہے کہ آپ کبھی بھی صرف کام نہیں کریں گے۔"

شعوری سوچ کے بغیر باہر۔ لیکن ایک کتے کی طرح جو گھنٹی بجاتے ہیں، شاید آپ کو دن کے وقت چوئیاں لگنے لگتی ہیں جب آپ عام طور پر ورزش کرتے ہیں۔

آپ کی زندگی اور کام میں نفاذ کے ارادوں کو استعمال کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ میرا پسندیدہ نقطہ نظر وہ ہے جو میں نے اسٹینفورڈ کے پروفیسر جے فوگ سے سیکھا ہے اور یہ ایک ایسی حکمت عملی ہے جسے میں عادت اسٹیکنگ کہتا ہوں۔

ہیبیٹ اسٹیکنگ: اپنی عادات کو تبدیل کرنے کے لئے ایک آسان منصوبہ

فرانسیسی فلسفی ڈینس ڈیڈیروٹ نے اپنی تقریباً پوری زندگی غربت میں گزاری، لیکن 1765 میں ایک دن یہ سب بدل گیا۔

ڈیڈیروٹ کی بیٹی کی شادی ہونے والی تھی اور وہ شادی کے اخراجات برداشت نہیں کر سکتا تھا۔ دولت کی کمی کے باوجود، ڈیڈیروٹ انسائیکلوپیڈیا کے شریک بانی اور مصنف کے طور پر اپنے کردار کے لئے مشہور تھے، جو اس وقت کے سب سے جامع انسائیکلوپیڈیا میں سے ایک ہے۔ جب روس کی ملکہ کیتھرین دی گریٹ نے ڈیڈیروٹ کی مالی پریشانیوں کے بارے میں سنا تو اس کا دل اس کی طرف چلا گیا۔ وہ کتاب سے محبت کرتی تھی اور اس کے انسائیکلوپیڈیا سے بہت لطف اندوز ہوتی تھی۔ انہوں نے ڈیڈیروٹ کی ذاتی لائبریری کو 1,000 پاؤنڈ میں خریدنے کی پیش کش کی۔ آج \$150,000 سے زیادہ۔ * اچانک، ڈیڈیروٹ کے پاس چھوڑنے کے لئے پیسے تھے۔ اپنی نئی دولت کے ساتھ، اس نے نہ صرف شادی کے لئے ادائیگی کی بلکہ اپنے لئے سرخ رنگ کا لباس بھی حاصل کیا۔

ڈیڈیروٹ کا سرخ رنگ کا لباس خوبصورت تھا۔ حقیقت میں، اتنا خوبصورت کہ اس نے فوری طور پر

محسوس کیا کہ جب اس کے زیادہ عام اثاثوں سے گھرا ہوا تھا تو یہ کتنا عجیب لگ رہا تھا۔ انہوں نے لکھا کہ ان کے خوبصورت لباس اور ان کی باقی چیزوں کے درمیان "اب کوئی ہم آہنگی نہیں ہے، کوئی اتحاد نہیں ہے، مزید خوبصورتی نہیں ہے۔"

ڈیڈروٹ نے جلد ہی اپنی جائیداد کو اپ گریڈ کرنے کی خواہش محسوس کی۔ اس نے اپنے قالین کو دمشق کے قالین سے بدل دیا۔ اس نے اپنے گھر کو مہنگے مجسموں سے سجایا۔ اس نے مینٹل کے اوپر رکھنے کے لئے ایک آئینہ خریدا، اور باورچی خانے کی ایک بہتر میز خریدی۔ اس نے چمڑے کی کرسی کے لیے اپنی پرانی بھوسی کی کرسی کو ایک طرف پھینک دیا۔ گرتے ہوئے ڈومینوز کی طرح، ایک خریداری دوسری خریداری کا باعث بنی۔

ڈیڈروٹ کا رویہ غیر معمولی نہیں ہے۔ درحقیقت، ایک خریداری کے دوسرے کی طرف لے جانے کے رجحان کا ایک نام ہے: ڈیڈیروٹ اثر۔ ڈیڈروٹ ایفیکٹ میں کہا گیا ہے کہ نیا قبضہ حاصل کرنا اکثر کھپت کا سرپل پیدا کرتا ہے جو اضافی خریداری کا باعث بنتا ہے۔

آپ اس نمونے کو ہر جگہ دیکھ سکتے ہیں۔ آپ ایک لباس خریدتے ہیں اور میچ کرنے کے لئے نئے جوتے اور بالیاں حاصل کرنا پڑتی ہیں۔ آپ ایک صوفے خریدتے ہیں اور اچانک اپنے پورے رہائشی کمرے کی ترتیب پر سوال اٹھاتے ہیں۔ آپ اپنے بچے کے لئے ایک کھلونا خریدتے ہیں اور جلد ہی اپنے آپ کو اس کے ساتھ جانے والے تمام لوازمات خریدتے ہوئے پاتے ہیں۔ یہ خریداری کا ایک سلسلہ رد عمل ہے۔

بہت سے انسانی رویے اس چکر کی پیروی کرتے ہیں۔ آپ اکثر فیصلہ کرتے ہیں کہ آپ نے ابھی کیا کیا ہے اس کی بنیاد پر آگے کیا کرنا ہے۔ باتھ روم میں جانے سے آپ کے ہاتھ دھونے اور خشک ہوتے ہیں، جو آپ کو یاد دلاتا ہے کہ آپ کو کپڑے دھونے میں گندے تو لیے ڈالنے کی ضرورت ہے، لہذا آپ خریداری کی فہرست میں لانڈری ڈر جنٹ شامل کرتے ہیں، وغیرہ۔ تنہائی میں کوئی رویہ نہیں ہوتا۔ ہر عمل ایک اشارہ بن جاتا ہے جو اگلے طرز عمل کو متحرک کرتا ہے۔

یہ کیوں اہم ہے؟

جب نئی عادات کی تعمیر کی بات آتی ہے تو، آپ اپنے فائدے کے لئے طرز عمل کی وابستگی کا استعمال کر سکتے ہیں۔ ایک نئی عادت بنانے کے بہترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ موجودہ عادت کی شناخت کریں جو آپ پہلے سے ہی ہر روز کرتے ہیں اور پھر اپنے نئے طرز عمل کو سب سے اوپر رکھیں۔ اس کو عادت اسٹیکنگ کہا جاتا ہے۔

عادت اسٹیکنگ عمل درآمد کے ارادے کی ایک خاص شکل ہے۔ اپنی نئی عادت کو کسی خاص وقت اور مقام کے ساتھ جوڑنے کے بجائے، آپ اسے موجودہ عادت کے ساتھ جوڑتے ہیں۔ یہ طریقہ، جو بی جے فوگ نے اپنے چھوٹے عادات کے پروگرام کے حصے کے طور پر تیار کیا تھا، تقریباً کسی بھی عادت کے لئے ایک واضح اشارہ ڈیزائن کرنے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے۔*

عادت اسٹیکنگ فار مولایہ ہے:
"[موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔"

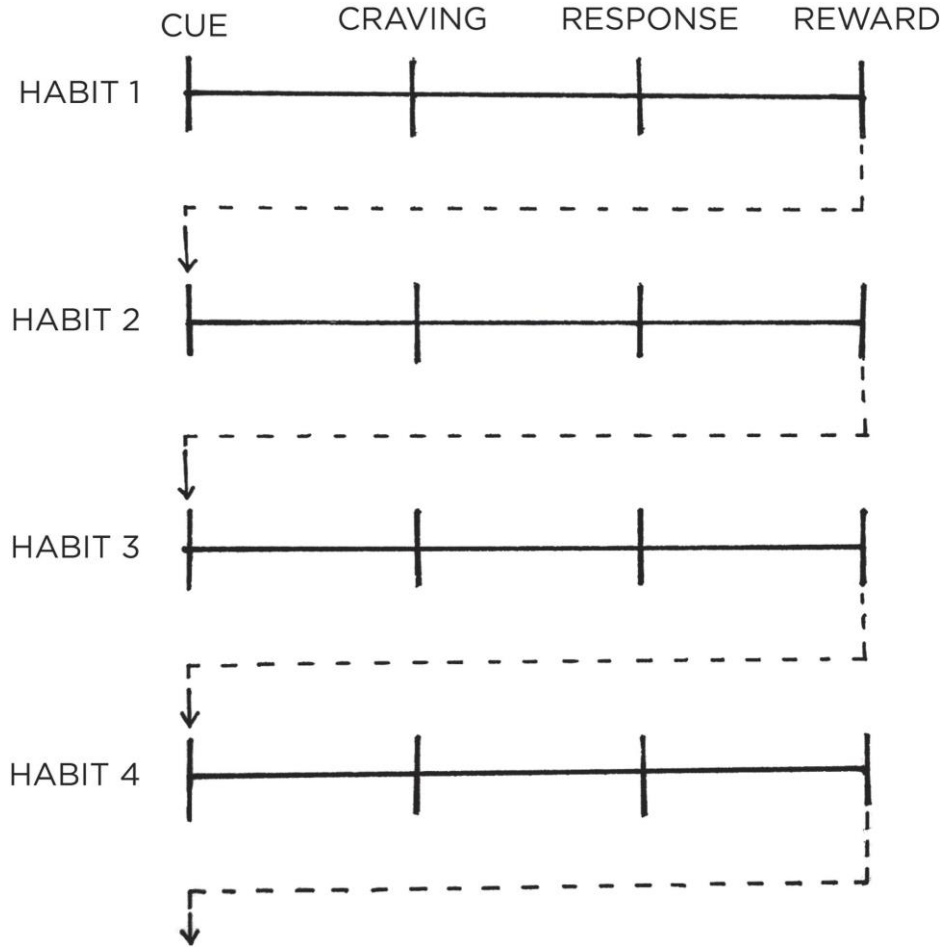
مثال کے طور پر:

- دھیان۔ ہر صبح کافی کا کپ ڈالنے کے بعد، میں ایک منٹ کے لئے مراقبہ کروں گا۔
- ورزش۔ اپنے کام کے جوتے اتارنے کے بعد، میں فوری طور پر اپنے ورزش کے کپڑے تبدیل کروں گا۔
- سپاس۔ رات کے کھانے پر بیٹھنے کے بعد، میں ایک بات کہوں گا جو آج ہوا اس کے لئے میں شکر گزار ہوں۔
- شادی۔ رات کو سونے کے بعد، میں اپنے ساتھی کو بوسہ دوں گا۔

حفاظت۔ اپنے دوڑتے ہوئے جوتے پہننے کے بعد، میں کسی دوست یا خاندان کے رکن کو میسج کروں گا کہ میں کہاں دوڑ رہا ہوں اور اس میں کتنا وقت لگے گا۔

کلید یہ ہے کہ آپ اپنے مطلوبہ طرز عمل کو کسی ایسی چیز میں باندھیں جو آپ پہلے سے ہی ہر روز کرتے ہیں۔ ایک بار جب آپ اس بنیادی ڈھانچے میں مہارت حاصل کر لیتے ہیں تو، آپ چھوٹی چھوٹی عادات کو ایک ساتھ جوڑ کر بڑے اسٹیک بنانا شروع کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کو قدرتی رفتار سے فائدہ اٹھانے کی اجازت دیتا ہے جو ایک طرز عمل سے دوسرے میں جاتا ہے۔ ڈیڈیروٹ اثر کا ایک مثبت ورژن۔

عادات کا ذخیرہ



تصویر 7: عادت اسٹیکنگ اس امکان کو بڑھاتی ہے کہ آپ اپنے نئے طرز عمل کو پرانے طرز عمل کے اوپر اسٹیک کر کے عادت پر قائم رہیں گے۔ اس عمل کو متعدد عادات کو ایک ساتھ جوڑنے کے لئے دہرایا جاسکتا ہے، ہر ایک اگلے کے لئے اشارہ کے طور پر کام کرتا ہے۔

1. صبح کا کپ کافی ڈالنے کے بعد میں ساٹھ سیکنڈ تک مراقبہ کروں گا۔
2. ساٹھ سیکنڈ تک مراقبہ کرنے کے بعد، میں اس دن کے لئے اپنے کام کی فہرست لکھوں گا۔
3. اس دن کے لئے اپنے کام کی فہرست لکھنے کے بعد، میں فوری طور پر اپنا پہلا کام شروع کروں گا۔

یا، شام کے وقت اس عادت پر غور کریں:

1. رات کا کھانا ختم کرنے کے بعد، میں اپنی پلیٹ براہ راست ڈش واش میں ڈالوں گا۔

2. اپنے برتنوں کو دور رکھنے کے بعد، میں فوری طور پر کاؤنٹر کو مٹا دوں گا۔

3. کاؤنٹر کو صاف کرنے کے بعد، میں کل صبح کے لئے اپنا کافی کاگ تیار کروں گا۔

آپ اپنے موجودہ معمولات کے درمیان میں نئے طرز عمل بھی داخل کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ کے پاس پہلے سے ہی ایک صبح کا معمول ہو سکتا ہے جو اس طرح نظر آتا ہے: اٹھیں > اپنا بستر بنائیں > غسل کریں۔ فرض کریں کہ آپ ہر رات زیادہ پڑھنے کی عادت پیدا کرنا چاہتے ہیں۔ آپ اپنی عادت کو بڑھا سکتے ہیں اور کچھ اس طرح آزما سکتے ہیں: اٹھیں > میرا بستر بنائیں > میرے تکیے پر ایک کتاب رکھیں > غسل کریں۔ اب، جب آپ ہر رات بستر پر چڑھتے ہیں، تو ایک کتاب آپ کے لطف اندوز ہونے کا انتظار کر رہی ہوگی۔

مجموعی طور پر، عادت اسٹیکنگ آپ کو سادہ قوانین کا ایک سیٹ بنانے کی اجازت دیتی ہے جو آپ کے مستقبل کے طرز عمل کی رہنمائی کرتی ہے۔ یہ ایسا ہے جیسے آپ کے پاس ہمیشہ ایک گیم پلان ہوتا ہے جس کے لئے اگلا ایکشن آنا چاہئے۔ ایک بار جب آپ اس نقطہ نظر کے ساتھ آرام دہ ہو جاتے ہیں تو، جب بھی صورتحال مناسب ہو تو آپ کی رہنمائی کرنے کے لئے عام عادات کے اسٹیک تیار کر سکتے ہیں:

ورزش۔ جب میں سیڑھیوں کا سیٹ دیکھتا ہوں تو میں لفٹ کا استعمال کرنے کے بجائے انہیں لے جاؤں گا۔

■ سماجی مہارتیں۔ جب میں کسی پارٹی میں جاتا ہوں، تو میں اپنا تعارف کسی ایسے شخص سے کرواتا ہوں جسے میں ابھی تک نہیں جانتا۔

■ مالیات۔ جب میں \$100 سے زیادہ کچھ خریدنا چاہتا ہوں تو، میں خریدنے سے پہلے چوبیس گھنٹے انتظار کروں گا۔

■ صحت مند کھانا۔ جب میں اپنے آپ کو کھانا پیش کرتا ہوں، تو میں ہمیشہ پہلے اپنی پلیٹ میں سبزیاں ڈالوں گا۔

■ کم از کم۔ جب میں کوئی نئی چیز خریدتا ہوں، تو میں کچھ دے دوں گا۔ ("ایک اندر، ایک باہر")

■ مزاج۔ جب فون کی گھنٹی بجتی ہے تو میں ایک گہری سانس لیتا ہوں اور جواب دینے سے پہلے مسکراتا ہوں۔

فراموشی۔ جب میں کسی عوامی جگہ سے نکلتا ہوں، تو میں میز اور کرسیوں کو چیک کرتا ہوں تاکہ اس بات کو یقینی بنایا جاسکے کہ میں پیچھے کچھ نہ چھوڑوں۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اس حکمت عملی کو کس طرح استعمال کرتے ہیں، ایک کامیاب عادت بنانے کا راز چیزوں کو ختم کرنے کے لئے صحیح اشارہ کا انتخاب کرنا ہے۔ نفاذ کے ارادے کے برعکس، جو خاص طور پر کسی مخصوص طرز عمل کے لئے وقت اور مقام بیان کرتا ہے، عادت اسٹیکنگ میں واضح طور پر وقت اور مقام شامل ہوتا ہے۔ جب اور کہاں آپ اپنے روزمرہ کے معمولات میں عادت ڈالنے کا انتخاب کرتے ہیں تو ایک بڑا فرق پڑ سکتا ہے۔ اگر آپ مراقبہ کو اپنے صبح کے معمول میں شامل کرنے کی کوشش کر رہے ہیں لیکن صبح افرا تفری کا شکار ہے اور آپ کے بچے کمرے میں دوڑتے رہتے ہیں تو یہ غلط جگہ اور وقت ہو سکتا ہے۔ غور کریں کہ آپ کے کامیاب ہونے کا سب سے زیادہ امکان کب ہے۔ جب آپ کسی اور چیز میں مشغول ہونے کا امکان رکھتے ہیں تو اپنے آپ کو عادت ڈالنے کے لئے مت پوچھیں۔

آپ کے کیو میں بھی وہی فریکوئنسی ہونی چاہئے جو آپ کی مطلوبہ عادت ہے۔ اگر آپ ہر روز ایک عادت کرنا چاہتے ہیں، لیکن آپ اسے ایک عادت کے اوپر کھڑا کرتے ہیں جو صرف پیر کو ہوتی ہے تو، یہ ایک اچھا انتخاب نہیں ہے۔

آپ کی عادت کے اسٹیک کے لئے صحیح محرک تلاش کرنے کا ایک طریقہ یہ ہے کہ آپ کی موجودہ عادات کی فہرست پر غور کریں۔ آپ آخری باب سے اپنی عادات اسکو رکارڈ کو ابتدائی نقطہ کے طور پر استعمال کر سکتے ہیں۔ متبادل کے طور پر، آپ دو کالموں کے ساتھ ایک فہرست تشکیل دے سکتے ہیں۔

پہلے کالم میں ان عادات کو لکھیں جو آپ ہر روز بغیر کسی ناکامی کے کرتے ہیں۔ *

■
■
■
■
بستر سے اٹھو۔ غسل

کرو۔ اپنے دانتوں کو

برش کریں۔ کپڑے

پہنو۔

■
■
ایک کپ کافی پیو۔ ناشتہ

کریں۔

■
■
بچوں کو اسکول لے جاؤ۔ کام کا

دن شروع کریں۔

■
دوپہر کا کھانا کھائیں۔

■
کام کا دن ختم کریں۔

■
■
کام کے کپڑے تبدیل کریں۔ رات

کے کھانے کے لئے بیٹھ جاؤ۔

■
■

لائٹس بند کر دیں۔ بستر

پر بیٹھ جاؤ۔

آپ کی فہرست بہت لمبی ہو سکتی ہے، لیکن آپ کو خیال آتا ہے۔ دوسرے کالم میں، ہر روز آپ کے ساتھ ہونے والی تمام چیزوں کو بغیر کسی ناکامی کے لکھیں۔ مثال کے طور پر:

■

سورج طلوع ہوتا ہے۔

■

آپ کو ایک ٹیکسٹ پیغام ملتا ہے۔

■

جو گانا آپ سن رہے ہیں وہ ختم ہو جاتا ہے۔

■

سورج غروب ہوتا ہے۔

ان دو فہرستوں سے لیس، آپ اپنی نئی عادت کو اپنے طرز زندگی میں پرت کرنے کے لئے بہترین جگہ کی تلاش شروع کر سکتے ہیں۔

عادت اسٹیکنگ اس وقت بہترین کام کرتی ہے جب اشارہ انتہائی مخصوص اور فوری طور پر قابل عمل ہو۔ بہت سے لوگ ایسے اشارے منتخب کرتے ہیں جو بہت مبہم ہیں۔ یہ غلطی میں نے خود کی۔ جب میں پیش اپ کی عادت شروع کرنا چاہتا تھا، تو میری عادت یہ تھی کہ "جب میں دوپہر کے کھانے کے لئے وقفہ لوں گا، تو میں دس پیش اپ کروں گا۔ پہلی نظر میں، یہ معقول لگ رہا تھا۔ لیکن جلد ہی، مجھے احساس ہوا کہ محرک واضح نہیں تھا۔ کیا میں دوپہر کا کھانا کھانے سے پہلے اپنا پیش اپ کروں گا؟ دوپہر کا کھانا کھانے کے بعد؟ میں انہیں کہاں کروں؟ کچھ دنوں کے بعد، میں نے اپنی عادت کو تبدیل

کرتے ہوئے کہا: "جب میں دوپہر کے کھانے کے لئے اپنا لیپ ٹاپ بند کروں گا، تو میں اپنی میز کے بغل میں دس پیش اپ کروں گا۔ ابہام ختم ہو گیا۔

"زیادہ پڑھیں" یا "بہتر کھائیں" جیسی عادات قابل قدر وجوہات ہیں، لیکن یہ اہداف اس بارے میں ہدایات فراہم نہیں کرتے ہیں کہ کس طرح اور کب عمل کرنا ہے۔ واضح اور واضح رہیں: دروازہ بند کرنے کے بعد۔ میرے دانت برش کرنے کے بعد۔ اس کے بعد میں میز پر بیٹھ گیا۔ خاصیت اہم ہے۔ آپ کی نئی عادت جتنی زیادہ مضبوطی سے ایک مخصوص اشارہ کے ساتھ منسلک ہوتی ہے، اتنا ہی بہتر امکان ہے کہ جب عمل کرنے کا وقت آئے گا تو آپ دیکھیں گے۔

رویے کی تبدیلی کا پہلا قانون اسے واضح کرنا ہے۔ عملدرآمد کے ارادے اور عادات اسٹیکنگ جیسی حکمت عملی آپ کی عادات کے لئے واضح اشارے پیدا کرنے اور کب اور کہاں کارروائی کرنے کے لئے ایک واضح منصوبہ تیار کرنے کے سب سے زیادہ عملی طریقوں میں سے ہیں۔

باب کا خلاصہ

- رویے کی تبدیلی کا پہلا قانون اسے واضح کرنا ہے۔ دوسب سے عام اشارے وقت اور مقام ہیں۔
- عمل درآمد کا ارادہ بنانا ایک ایسی حکمت عملی ہے جسے آپ ایک مخصوص وقت اور مقام کے ساتھ ایک نئی عادت کو جوڑنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔
- عمل درآمد کے ارادے کا فارمولا یہ ہے: میں [وقت] [مقام] میں [طرز عمل] کروں گا۔
- عادت اسٹیکنگ ایک ایسی حکمت عملی ہے جسے آپ موجودہ عادت کے ساتھ ایک نئی عادت کو جوڑنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔
- عادت اسٹیکنگ کا فارمولا یہ ہے: [موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔

حوصلہ افزائی کو بڑھا چڑھا کر پیش کیا جاتا ہے۔ ماحول اکثر زیادہ اہمیت رکھتا ہے

بو سٹن کے میساچوسٹس جنرل ہسپتال میں پرائمری کیئر فزیشن این ٹیہارنڈانک کو ایک پاگل خیال آیا۔ ان کا ماننا تھا کہ وہ ہسپتال کے ہزاروں عملے اور مہمانوں کی کھانے پینے کی عادات کو بہتر بنا سکتی ہیں اور ان کی قوت ارادی یا حوصلہ افزائی کو ذرا بھی تبدیل نہیں کر سکتی ہیں۔ درحقیقت، اس نے ان سے بات کرنے کا کوئی ارادہ نہیں کیا تھا۔

تھورنڈانک اور ان کے ساتھیوں نے ہسپتال کے کیفے ٹیریا کے "انتخاب کے فن تعمیر" کو تبدیل کرنے کے لئے چھ ماہ کا مطالعہ تیار کیا۔ انہوں نے کمرے میں مشروبات کا انتظام کرنے کے طریقے کو تبدیل کر کے شروع کیا۔ اصل میں، کیفے ٹیریا میں نقد رجسٹروں کے بغل میں واقع ریفریجریٹر صرف سوڈا سے بھرے ہوئے تھے۔ محققین نے ہر ایک کے لئے ایک آپشن کے طور پر پانی شامل کیا۔ مزید برآں، انہوں نے پورے کمرے میں فوڈ اسٹیشنوں کے بغل میں بوتل بند پانی کی ٹوکریاں رکھی تھیں۔ سوڈا بھی بنیادی ریفریجریٹر میں تھا، لیکن اب پانی پینے کے تمام مقامات پر دستیاب تھا۔

اگلے تین ماہ کے دوران اسپتال میں سوڈا کی فروخت میں 11.4 فیصد کمی واقع ہوئی۔ دریں اثنا

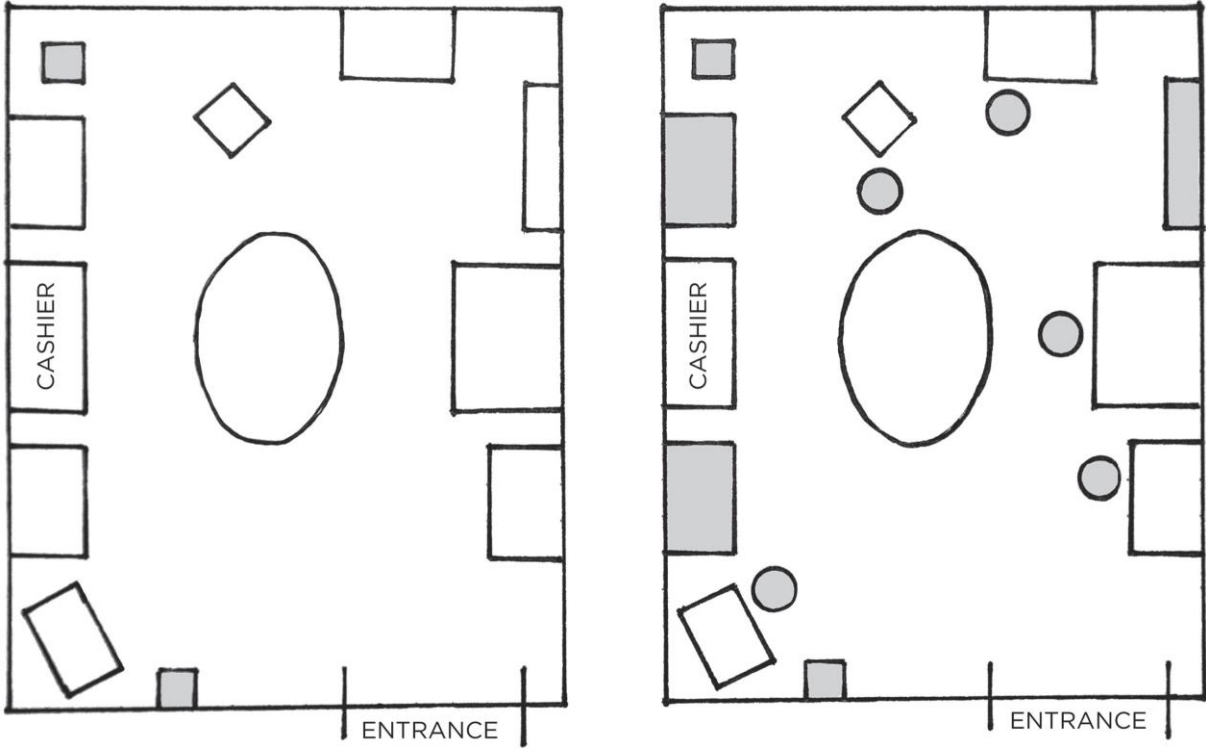
بوتل بند پانی کی فروخت میں اضافہ

25.8 فیصد۔ انہوں نے کیفے ٹیریا میں کھانے کے ساتھ بھی اسی طرح کی ایڈجسٹمنٹ کی اور اسی

طرح کے نتائج دیکھے۔ وہاں کھانا کھانے والے کسی سے کسی نے ایک لفظ بھی نہیں کہا تھا۔

پہلے

بعد



تصویر 8: یہاں اس بات کی نمائندگی کی گئی ہے کہ ماحول کے ڈیزائن میں تبدیلیاں کرنے سے پہلے (بائیں) اور بعد (دائیں) کیفے ٹیریا کیسا نظر آتا تھا۔ سایہ دار ڈبے ان علاقوں کی نشاندہی کرتے ہیں جہاں ہر مثال میں بوتل بند پانی دستیاب تھا۔ چونکہ ماحول میں پانی کی مقدار میں اضافہ ہوا تھا، لہذا طرز عمل قدرتی طور پر اور اضافی ترغیب کے بغیر منتقل ہوا۔

لوگ اکثر مصنوعات کا انتخاب اس وجہ سے نہیں کرتے کہ وہ کیا ہیں، بلکہ اس وجہ سے کہ وہ کہاں ہیں۔ اگر میں باورچی خانے میں جاتا ہوں اور کاؤنٹر پر کوکیز کی ایک پلیٹ دیکھتا ہوں، تو میں آدھا درجن اٹھا کر کھانا شروع کر دوں گا، بھلے ہی میں نے ان کے بارے میں پہلے سے نہ سوچا ہو اور ضروری نہیں کہ مجھے بھوک لگی ہو۔ اگر دفتر کی فرقہ وارانہ میز ہمیشہ ڈونٹس اور بیگلوں سے بھری رہتی ہے، تو ہر بار اسے

پکڑنا مشکل ہو جائے گا۔ آپ کی عادات اس کمرے پر منحصر ہوتی ہیں جس میں آپ ہیں اور آپ کے سامنے اشارے ہیں۔

ماحول وہ پوشیدہ ہاتھ ہے جو انسانی رویے کو شکل دیتا ہے۔ ہماری منفرد شخصیات کے باوجود، کچھ طرز عمل کچھ ماحولیاتی حالات کے تحت بار بار پیدا ہوتے ہیں۔ گر جاگھر میں، لوگ سرگوشی میں بات کرتے ہیں۔ ایک اندھیری سڑک پر، لوگ محتاط اور محتاط رہتے ہیں۔ اس طرح، تبدیلی کی سب سے عام شکل اندرونی نہیں ہے، بلکہ بیرونی ہے: ہم اپنے ارد گرد کی دنیا کے ذریعہ تبدیل ہوتے ہیں۔ ہر عادت سیاق و سباق پر منحصر ہے۔

1936 میں، ماہر نفسیات کرٹ لیون نے ایک سادہ مساوات لکھی جو ایک طاقتور بیان دیتی ہے:

طرز عمل اپنے ماحول میں شخص کا ایک فنکشن ہے، یا بی = اف (پی، ای)۔

لیون کے مساوات کو کاروبار میں آزمانے میں زیادہ وقت نہیں لگا۔ 1952ء میں ماہر معاشیات ہاکنز اسٹرن نے تجویز اسپلٹس بائینگ کے نام سے ایک رجحان بیان کیا، جو "اس وقت شروع ہوتا ہے جب کوئی خریدار پہلی بار کسی مصنوعات کو دیکھتا ہے اور اس کی ضرورت کا تصور کرتا ہے۔ دوسرے الفاظ میں، گاہک کبھی کبھار مصنوعات خریدیں گے کیونکہ وہ انہیں چاہتے ہیں بلکہ اس وجہ سے کہ وہ ان کے سامنے کس طرح پیش کیے جاتے ہیں۔

مثال کے طور پر، آنکھوں کی سطح پر اشیاء فروش کے قریب نیچے کی چیزوں سے زیادہ خریدی جاتی ہیں۔ اس وجہ سے، آپ کو اسٹور الماریوں پر آسان رسائی والے مقامات پر نمایاں مہنگے برانڈ کے نام ملیں گے کیونکہ وہ سب سے زیادہ منافع کھاتے ہیں، جبکہ سستے متبادل مشکل سے پہنچنے والے مقامات پر رکھے جاتے ہیں۔ اختتامی ٹوپوں کے ساتھ بھی ایسا ہی ہوتا ہے، جو گلیوں کے آخر میں اکائیاں ہیں۔ اینڈ کیپ خوردہ فروشوں کے لئے پیسہ کمانے والی مشینیں ہیں کیونکہ وہ واضح مقامات ہیں جو بہت سارے پیدل ٹریفک کا سامنا کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، کوکا کولا کی 45 فیصد فروخت خاص طور پر اینڈ آف دی آئیل ریکس سے آتی ہے۔

جتنی زیادہ واضح طور پر کوئی مصنوعات یا خدمت دستیاب ہے، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ آپ اسے آزمائیں۔ لوگ بڈلائٹ پیتے ہیں کیونکہ یہ ہر بار میں ہے اور اسٹار بکس کا دورہ کرتے ہیں کیونکہ یہ ہر کونے پر ہے۔ ہم یہ سوچنا پسند کرتے ہیں کہ ہم کنٹرول میں ہیں۔ اگر ہم سوڈا کے بجائے پانی کا انتخاب کرتے ہیں، تو ہم فرض کرتے ہیں کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ ہم ایسا کرنا چاہتے تھے۔ تاہم، حقیقت یہ ہے کہ ہم ہر روز جو اقدامات کرتے ہیں ان میں سے بہت سے با مقصد ڈرائیو اور انتخاب سے نہیں بلکہ سب سے واضح آپشن کے ذریعہ تشکیل دیے جاتے ہیں۔

دنیا کو سمجھنے اور سمجھنے کے لئے ہر جاندار کے اپنے طریقے ہیں۔ عقاب کے پاس قابل ذکر طویل فاصلے کی بصارت ہے۔ سانپ اپنی انتہائی حساس زبانوں سے "ہوا کا ذائقہ چکھ کر" سونگھ سکتے ہیں۔ شارک قریبی مچھلیوں کی وجہ سے پانی میں بجلی اور ارتعاش کی تھوڑی مقدار کا پتہ لگا سکتی ہیں۔ یہاں تک کہ بیکٹیریا میں کیموریسیپٹرز ہوتے ہیں۔ چھوٹے حسی خلیات جو انہیں اپنے ماحول میں زہریلے کیمیکلز کا پتہ لگانے کی اجازت دیتے ہیں۔

انسانوں میں، ادراک حسی اعصابی نظام کے ذریعہ ہدایت کی جاتی ہے۔ ہم دنیا کو دیکھنے، آواز، خوشبو، چھونے اور ذائقے کے ذریعے دیکھتے ہیں۔ لیکن ہمارے پاس محرکات کو محسوس کرنے کے دوسرے طریقے بھی ہیں۔ کچھ لوگ ہوش میں ہیں، لیکن بہت سے غیر شعوری ہیں۔ مثال کے طور پر، آپ "نوٹ" کر سکتے ہیں جب طوفان سے پہلے درجہ حرارت گر جاتا ہے، یا جب پیٹ میں درد کے دوران آپ کی آنت میں درد بڑھ جاتا ہے، یا جب آپ پتھریلی زمین پر چلتے ہوئے توازن کھودیتے ہیں۔ ریسپیز

میں

آپ کا جسم اندرونی محرکات کی ایک وسیع رینج کو اٹھاتا ہے، جیسے آپ کے خون میں نمک کی مقدار یا پیاس لگنے پر پینے کی ضرورت۔

تاہم، تمام انسانی حسی صلاحیتوں میں سب سے زیادہ طاقتور بصارت ہے۔ انسانی جسم میں تقریباً گیارہ ملین حسی ریسپٹرز ہوتے ہیں۔ ان میں سے تقریباً دس ملین دیکھنے کے لئے وقف ہیں۔ کچھ ماہرین کا اندازہ ہے کہ دماغ کے آدھے وسائل بصارت پر خرچ ہوتے ہیں۔ یہ دیکھتے ہوئے کہ ہم کسی بھی دوسرے معنی کے مقابلے میں بصارت پر زیادہ انحصار کرتے ہیں، یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہونی چاہئے کہ بصری اشارے ہمارے طرز عمل کا سب سے بڑا محرک ہیں۔ اس وجہ سے، آپ جو کچھ دیکھتے ہیں اس میں ایک چھوٹی سی تبدیلی آپ کے کام میں ایک بڑی تبدیلی کا باعث بن سکتی ہے۔ نتیجے کے طور پر، آپ تصور کر سکتے ہیں کہ ایسے ماحول میں رہنا اور کام کرنا کتنا اہم ہے جو پیداواری اشاروں سے بھرا ہوا ہے اور غیر پیداواری سے پاک ہے۔

شکر ہے، اس سلسلے میں اچھی خبر ہے۔ آپ کو اپنے ماحول کا شکار ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ اس کے معمار بھی بن سکتے ہیں۔

کامیابی کے لئے اپنے ماحول کو کیسے ڈیزائن کریں

1970 کی دہائی میں توانائی کے بحران اور تیل کی پابندی کے دوران، ڈچ محققین نے ملک کے توانائی کے استعمال پر گہری توجہ دینا شروع کر دی۔ ایمسٹرڈیم کے قریب ایک مضافاتی علاقے میں، انہوں نے پایا کہ کچھ گھروں کے مالکان اپنے پڑوسیوں کے مقابلے میں 30 فیصد کم توانائی استعمال کرتے ہیں۔ باوجود اس کے کہ گھر ایک جیسے سائز کے ہیں اور اسی قیمت پر بجلی حاصل کرتے ہیں۔

یہ پتہ چلا کہ اس محلے کے مکانات تقریباً ایک جیسے تھے سوائے ایک خصوصیت کے: برقی میٹر کا مقام۔ کچھ کے پاس تہہ خانے میں ایک تھا۔ دوسروں کے پاس مرکزی دالان میں اوپر بجلی کا میٹر تھا۔ جیسا کہ آپ اندازہ لگا سکتے ہیں، مرکزی دالان میں واقع میٹر والے گھروں میں کم بجلی استعمال ہوتی تھی۔ جب ان کی توانائی کا استعمال واضح اور ٹریک کرنے میں آسان تھا تو، لوگوں نے اپنے طرز عمل کو تبدیل کر دیا۔

ہر عادت کا آغاز ایک اشارہ سے ہوتا ہے، اور ہم ایسے اشارے محسوس کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں جو نمایاں ہیں۔ بد قسمتی سے، وہ ماحول جہاں ہم رہتے ہیں اور کام کرتے ہیں اکثر کچھ اقدامات نہ کرنا آسان بناتے ہیں کیونکہ طرز عمل کو متحرک کرنے کے لئے کوئی واضح اشارہ نہیں ہے۔ جب گٹار کو الماری میں رکھا جاتا ہے تو اس کی مشق نہ کرنا آسان ہے۔ جب مہمان کے کمرے کے کونے میں بک شیلف ہو تو کتاب نہیں پڑھنا آسان ہے۔ اپنے وٹامنز کو نہ لینا آسان ہے جب وہ ہیں

پینٹری میں نظروں سے اوجھل۔ جب کسی عادت کو بھڑکانے والے اشارے لطیف یا پوشیدہ ہوتے ہیں تو، انہیں نظر انداز کرنا آسان ہوتا ہے۔

موازنہ کے طور پر، واضح بصری اشارے بنانا آپ کی توجہ مطلوبہ عادت کی طرف مبذول کر سکتا ہے۔ 1990 کی دہائی کے اوائل میں ایمسٹرڈیم کے شیفول ہوائی اڈے پر صفائی کے عملے نے ایک چھوٹا سا اسٹیکر نصب کیا جو ہر پیشاب خانے کے مرکز کے قریب مکھی کی طرح نظر آتا تھا۔ بظاہر، جب مرد پیشاب خانوں کی طرف بڑھتے تھے، تو انہوں نے اس چیز کو نشانہ بنایا جو ان کے خیال میں ایک کیڑا تھا۔ اسٹیکرز نے ان کے مقصد کو بہتر بنایا اور پیشاب خانوں کے ارد گرد "اسپیج" کو نمایاں طور پر کم کیا۔ مزید تجزیے سے معلوم ہوا کہ اسٹیکرز باتھ روم کی صفائی کے اخراجات کو ہر سال 8 فیصد تک کم کرتے ہیں۔ میں نے اپنی زندگی میں واضح اشاروں کی طاقت کا تجربہ کیا ہے۔ میں اسٹور سے سیب خریدتا تھا، انہیں ریفریجریٹر کے نچلے حصے میں کریسپر میں ڈالتا تھا، اور ان کے بارے میں سب کچھ بھول جاتا تھا۔ جب تک مجھے یاد آیا، سیب خراب ہو چکے ہوں گے۔ میں نے انہیں کبھی نہیں دیکھا، لہذا میں نے انہیں کبھی نہیں کھایا۔

آخر کار، میں نے اپنا مشورہ لیا اور اپنے ماحول کو دوبارہ ڈیزائن کیا۔ میں نے ایک بڑا ڈسپلے پیالہ خریدا اور اسے باورچی خانے کے کاؤنٹر کے وسط میں رکھ دیا۔ اگلی بار جب میں نے سیب خریدے، تو وہ وہیں گئے تھے۔ کھلے میں جہاں میں انہیں دیکھ سکتا تھا۔ تقریباً جادو کی طرح، میں نے ہر روز کچھ سیب کھانا شروع کیا کیونکہ وہ نظروں سے اوجھل ہونے کے بجائے واضح تھے۔

یہاں کچھ طریقے ہیں جن سے آپ اپنے ماحول کو دوبارہ ڈیزائن کر سکتے ہیں اور اپنی پسندیدہ عادات کے اشارے کو زیادہ واضح کر سکتے ہیں:

اگر آپ ہر رات اپنی دو الینا یاد رکھنا چاہتے ہیں تو، اپنی گولی کی بوتل براہ راست باتھ روم کے کاؤنٹر پر نل کے بغل میں رکھیں۔

اگر آپ زیادہ بار گٹار کی مشق کرنا چاہتے ہیں تو، اپنے گٹار کو لیونگ روم کے وسط میں رکھیں۔

اگر آپ مزید شکریہ کے نوٹ بھیجنا یاد رکھنا چاہتے ہیں تو، اپنی میز پر اسٹیشنری کا ایک ڈھیر رکھیں۔

اگر آپ زیادہ پانی پینا چاہتے ہیں تو، ہر صبح پانی کی کچھ بوتلیں بھریں اور انہیں گھر کے آس پاس عام جگہوں پر رکھیں۔

اگر آپ کسی عادت کو اپنی زندگی کا ایک بڑا حصہ بنانا چاہتے ہیں تو، اشارہ کو اپنے ماحول کا ایک بڑا حصہ بنائیں۔ سب سے زیادہ مستقل طرز عمل میں عام طور پر متعدد اشارے ہوتے ہیں۔ غور کریں کہ تمباکو نوشی کرنے والے کتنے مختلف طریقے ہو سکتے ہیں

سگریٹ نکالنے کی ترغیب: گاڑی میں گاڑی چلانا، کسی دوست کو سگریٹ نوشی کرتے ہوئے دیکھنا، کام پر تناؤ محسوس کرنا، وغیرہ۔

اچھی عادات کے لئے بھی یہی حکمت عملی اپنائی جاسکتی ہے۔ اپنے ارد گرد ٹریگر چھڑکنے سے، آپ اس امکان کو بڑھاتے ہیں کہ آپ دن بھر اپنی عادت کے بارے میں سوچیں گے۔ اس بات کو یقینی بنائیں کہ بہترین انتخاب سب سے واضح ہے۔ ایک بہتر فیصلہ کرنا آسان اور فطری ہے جب اچھی عادات کے اشارے آپ کے سامنے ہوں۔

ماحولیاتی ڈیزائن نہ صرف اس لئے طاقتور ہے کہ یہ اس بات پر اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم دنیا کے ساتھ کس طرح مشغول ہوتے ہیں بلکہ اس لئے بھی کہ ہم ایسا شاذ و نادر ہی کرتے ہیں۔ زیادہ تر لوگ ایسی دنیا میں رہتے ہیں جو دوسروں نے ان کے لئے بنائی ہے۔ لیکن آپ ان جگہوں کو تبدیل کر سکتے ہیں جہاں آپ رہتے ہیں اور مثبت اشاروں کے لئے اپنی نمائش کو بڑھانے اور منفی اشاروں کے لئے اپنی نمائش کو کم کرنے کے لئے کام کرتے ہیں۔ ماحولیاتی ڈیزائن آپ کو کنٹرول واپس لینے اور اپنی زندگی کا معیار بننے کی اجازت دیتا ہے۔ اپنی دنیا کے ڈیزائن بنیں اور صرف اس کے صارف نہیں۔

سیاق و سباق اشارہ ہے

عادت کو متحرک کرنے والے اشارے بہت مخصوص طور پر شروع ہو سکتے ہیں، لیکن وقت کے ساتھ آپ کی عادات کسی ایک محرک سے نہیں بلکہ طرز عمل کے آس پاس کے پورے سیاق و سباق سے وابستہ ہو جاتی ہیں۔

مثال کے طور پر، بہت سے لوگ معاشرتی حالات میں اکیلے پینے سے کہیں زیادہ پیتے ہیں۔ ٹریگر

شاذ و نادر ہی ایک اشارہ ہے، بلکہ پوری صورت حال ہے: اپنے دوستوں کو مشروبات کا آرڈر دیتے ہوئے دیکھنا، بار میں موسیقی سننا، نلکے پر بیئر دیکھنا۔

ہم ذہنی طور پر اپنی عادات کو ان مقامات پر تفویض کرتے ہیں جہاں وہ ہوتے ہیں: گھر، دفتر، جم۔ ہر مقام کچھ عادات اور معمولات سے تعلق پیدا کرتا ہے۔ آپ اپنے ڈیسک پر موجود اشیاء، اپنے باورچی خانے کے کاؤنٹر پر موجود اشیاء، اپنے بیڈ روم کی چیزوں کے ساتھ ایک خاص تعلق قائم کرتے ہیں۔

ہمارے رویے کی وضاحت ماحول میں موجود اشیاء سے نہیں بلکہ ان کے ساتھ ہمارے تعلقات سے ہوتی ہے۔ درحقیقت، یہ آپ کے طرز عمل پر ماحول کے اثر کے بارے میں سوچنے کا ایک مفید طریقہ ہے۔ اپنے ماحول کے بارے میں چیزوں سے بھرا ہوا سوچنا چھوڑ دیں۔ تعلقات سے بھرے ہوئے اس کے بارے میں سوچنا شروع کریں۔

اس لحاظ سے سوچیں کہ آپ اپنے آس پاس کی جگہوں کے ساتھ کس طرح بات چیت کرتے ہیں۔ ایک شخص کے لئے، اس کا صوفے وہ جگہ ہے جہاں وہ ہر رات ایک گھنٹہ پڑھتی ہے۔ کے لئے

کوئی اور، صوفے پر وہ جگہ ہے جہاں وہ ٹیلی ویژن دیکھتا ہے اور کام کے بعد آئس کریم کا ایک پیالہ کھاتا ہے۔ مختلف لوگوں کی ایک ہی جگہ سے مختلف یادیں اور اس طرح مختلف عادات وابستہ ہو سکتی ہیں۔

اچھی خبر ہے؟ آپ کسی خاص عادت کو کسی خاص سیاق و سباق سے جوڑنے کے لئے خود کو تربیت دے سکتے ہیں۔

ایک تحقیق میں سائنس دانوں نے بے خوابی کے شکار افراد کو ہدایت کی تھی کہ وہ صرف اس وقت بستر پر اتریں جب وہ تھکے ہوئے ہوں۔ اگر وہ سو نہیں سکتے تھے، تو انہیں ایک دوسرے کمرے میں بیٹھنے کے لئے کہا گیا تھا جب تک کہ انہیں نیند نہ آجائے۔ وقت گزرنے کے ساتھ ساتھ مریضوں نے اپنے بستر کے سیاق و سباق کو سونے کے عمل سے جوڑنا شروع کر دیا، اور جب وہ بستر پر چڑھتے ہیں تو جلدی سے سونا آسان ہو جاتا ہے۔ ان کے دماغ نے سیکھا کہ سونا۔ اپنے فون پر براؤز نہ کرنا، ٹیلی ویژن نہ دیکھنا، گھڑی کو نہ گھورنا۔ اس کمرے میں ہونے والا واحد عمل تھا۔

سیاق و سباق کی طاقت بھی ایک اہم حکمت عملی کو ظاہر کرتی ہے: عادات کو ایک نئے ماحول میں تبدیل کرنا آسان ہو سکتا ہے۔ یہ لطیف محرکات اور اشاروں سے بچنے میں مدد کرتا ہے جو آپ کو اپنی موجودہ عادات کی طرف راغب کرتے ہیں۔ ایک نئی جگہ پر جائیں۔ ایک مختلف کافی شاپ، پارک میں ایک بیچ، اپنے کمرے کا ایک کونا جسے آپ شاذ و نادر ہی استعمال کرتے ہیں۔ اور وہاں ایک نیا معمول بنائیں۔

مسابقتی اشاروں کے سامنے ایک نئی عادت بنانے کے مقابلے میں ایک نئی عادت کو نئے سیاق و سباق کے ساتھ جوڑنا آسان ہے۔ اگر آپ ہر رات اپنے بیڈ روم میں ٹیلی ویژن دیکھتے ہیں تو جلدی سونے میں جانا مشکل ہو سکتا ہے۔ اگر یہی وہ جگہ ہے جہاں آپ ہمیشہ ویڈیو گیمز کھیلتے ہیں تو توجہ ہٹائے بغیر لیونگ روم میں مطالعہ کرنا مشکل ہو سکتا ہے۔ لیکن جب آپ اپنے معمول کے ماحول سے باہر

قدم رکھتے ہیں تو، آپ اپنے طرز عمل کے تعصبات کو پیچھے چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ پرانے ماحولیاتی اشاروں سے نہیں لڑ رہے ہیں، جو نئی عادات کو بغیر کسی رکاوٹ کے تشکیل دینے کی اجازت دیتا ہے۔ مزید تخلیقی طور پر سوچنا چاہتے ہیں؟ ایک بڑے کمرے، چھت کے صحن، یا وسیع فن تعمیر کے ساتھ ایک عمارت میں منتقل کریں۔ اس جگہ سے وقفہ لیں جہاں آپ اپنا روزمرہ کام کرتے ہیں، جو آپ کے موجودہ سوچ کے نمونوں سے بھی منسلک ہے۔

صحت مند کھانے کی کوشش کر رہے ہیں؟ یہ امکان ہے کہ آپ اپنے باقاعدہ سپرمارکیٹ میں آٹو پائلٹ پر خریداری کریں۔ ایک نئی گروسری اسٹور کی کوشش کریں۔ جب آپ کا دماغ خود بخود نہیں جانتا کہ وہ اسٹور میں کہاں واقع ہے تو آپ کو غیر صحت مند کھانے سے بچنا آسان لگ سکتا ہے۔ جب آپ مکمل طور پر نئے ماحول میں جانے کا انتظام نہیں کر سکتے ہیں تو، اپنے موجودہ ماحول کو دوبارہ ترتیب دیں یا دوبارہ ترتیب دیں۔ کام، مطالعہ کے لئے ایک علیحدہ جگہ بنائیں،

ورزش، تفریح، اور کھانا پکانا۔ جو منتر مجھے مفید لگتا ہے وہ ہے "ایک جگہ، ایک استعمال"۔

جب میں نے ایک کاروباری شخصیت کے طور پر اپنے کیریئر کا آغاز کیا، تو میں اکثر اپنے صوفے سے یا باورچی خانے کی میز پر کام کرتا تھا۔ شام کو، مجھے کام بند کرنا بہت مشکل لگتا تھا۔ کام کے وقت کے اختتام اور ذاتی وقت کے آغاز کے درمیان کوئی واضح تقسیم نہیں تھی۔ کیا باورچی خانے کی میز میرا دفتر تھا یا وہ جگہ جہاں میں نے کھانا کھایا تھا؟ کیا وہ صوفہ جہاں میں آرام کرتا تھا یا جہاں میں نے ای میلز بھیجے تھے؟ سب کچھ ایک ہی جگہ پر ہوا۔

کچھ سال بعد، میں آخر کار اپنے دفتر کے لئے ایک علیحدہ کمرے کے ساتھ ایک گھر میں منتقل ہونے کا متحمل ہو گیا۔ اچانک، کام کچھ ایسا تھا جو "یہاں" ہوا تھا اور ذاتی زندگی کچھ ایسا تھا جو "وہاں" ہوا تھا۔ میرے لئے اپنے دماغ کے پیشہ ورانہ پہلو کو بند کرنا آسان تھا جب کام کی زندگی اور گھریلو زندگی کے درمیان ایک واضح تقسیم کی لکیر تھی۔ ہر کمرے کا ایک بنیادی استعمال تھا۔ باورچی خانہ کھانا پکانے کے لئے تھا۔ دفتر کام کرنے کے لئے تھا۔

جب بھی ممکن ہو، ایک عادت کے سیاق و سباق کو دوسری عادت کے ساتھ ملانے سے گریز کریں۔ جب آپ سیاق و سباق کو ملانا شروع کرتے ہیں تو، آپ عادات کو ملانا شروع کر دیں گے۔ اور آسان لوگ عام طور پر جیت جائیں گے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ جدید ٹیکنالوجی کی ور سٹائلٹی ایک طاقت اور کمزوری دونوں ہے۔ آپ اپنے فون کو ہر قسم کے کاموں کے لئے استعمال کر سکتے ہیں، جو اسے ایک طاقتور آلہ بناتا ہے۔ لیکن جب آپ اپنے فون کو تقریباً کچھ بھی کرنے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں تو، اسے ایک کام سے جوڑنا مشکل ہو جاتا ہے۔ آپ پیداواری بننا چاہتے ہیں، لیکن جب بھی آپ اپنا فون کھولتے ہیں تو آپ کو سوشل میڈیا براؤز کرنے، ای میل چیک کرنے اور ویڈیو گیمز کھیلنے کی بھی شرط ہے۔ یہ اشاروں کا ایک مجموعہ ہے۔

آپ سوچ رہے ہوں گے، "آپ نہیں سمجھتے۔ میں نیویارک شہر میں رہتا ہوں۔"

میرا پارٹمنٹ اسمارٹ فون کے سائز کا ہے۔ مجھے متعدد کردار ادا کرنے کے لئے ہر کمرے کی ضرورت ہے۔ کافی منصفانہ۔ اگر آپ کی جگہ محدود ہے تو، اپنے کمرے کو سرگرمی کے علاقوں میں تقسیم کریں: پڑھنے کے لئے ایک کرسی، لکھنے کے لئے ایک ڈیسک، کھانے کے لئے ایک میز۔ آپ اپنی ڈیجیٹل جگہوں کے ساتھ بھی ایسا ہی کر سکتے ہیں۔ میں ایک ایسے مصنف کو جانتا ہوں جو اپنے کمپیوٹر کو صرف لکھنے کے لئے استعمال کرتا ہے، اس کا ٹیبلٹ صرف پڑھنے کے لئے، اور اس کا فون صرف سوشل میڈیا اور ٹیکسٹنگ کے لئے استعمال ہوتا ہے۔ ہر عادت کا ایک گھر ہونا چاہیے۔

اگر آپ اس حکمت عملی پر قائم رہنے کا انتظام کر سکتے ہیں تو، ہر سیاق و سباق ایک خاص عادت اور سوچ کے انداز سے وابستہ ہو جائے گا۔ عادات اس طرح کے متوقع حالات میں پھلتی پھولتی ہیں۔ جب آپ اپنے کام کی میز پر بیٹھے ہوتے ہیں تو توجہ خود بخود آتی ہے۔ جب آپ اس مقصد کے لئے ڈیزائن کردہ جگہ میں ہوتے ہیں تو آرام آسان ہوتا ہے۔ نیند جلدی آتی ہے جب یہ واحد چیز ہے

یہ آپ کے بیڈروم میں ہوتا ہے۔ اگر آپ ایسے رویے چاہتے ہیں جو مستحکم اور پیش گوئی کے قابل ہوں تو، آپ کو ایک ایسے ماحول کی ضرورت ہے جو مستحکم اور پیش گوئی کے قابل ہو۔
ایک مستحکم ماحول جہاں ہر چیز کی ایک جگہ ہوتی ہے اور ایک مقصد ایک ایسا ماحول ہوتا ہے جہاں عادات آسانی سے تشکیل پاسکتی ہیں۔

باب کا خلاصہ

سیاق و سباق میں چھوٹی تبدیلیاں وقت کے ساتھ رویے میں بڑی تبدیلیوں کا باعث بن سکتی ہیں۔
ہر عادت کا آغاز ایک اشارہ سے ہوتا ہے۔ ہم ایسے اشارے محسوس کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں جو نمایاں ہیں۔

اپنے ماحول میں اچھی عادات کے اشارے واضح کریں۔ آہستہ آہستہ، آپ کی عادات کسی ایک محرک سے نہیں بلکہ طرز عمل کے آس پاس کے پورے سیاق و سباق سے وابستہ ہو جاتی ہیں۔
سیاق و سباق اشارہ بن جاتا ہے۔

نئے ماحول میں نئی عادات پیدا کرنا آسان ہے کیونکہ آپ پرانے اشاروں کے خلاف نہیں لڑ رہے ہیں۔

خود پر قابو پانے کا راز

1971 میں جب ویتنام کی جنگ اپنے سولہویں سال میں داخل ہو رہی تھی تو کنیکٹیکٹ سے کانگریس مین رابرٹ سٹیل اور مورگن مرفی الینوائے نے ایک ایسی دریافت کی جس نے امریکی عوام کو حیران کر دیا۔ فوجیوں کا دورہ کرتے ہوئے انہیں معلوم ہوا کہ وہاں تعینات 15 فیصد سے زائد امریکی فوجی ہیروئن کے عادی ہیں۔ فالو اپ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ ویتنام میں 35 فیصد سروس ممبروں نے ہیروئن کی کوشش کی تھی اور 20 فیصد نشے کے عادی تھے۔ مسئلہ اس سے بھی بدتر تھا جتنا انہوں نے ابتدائی طور پر سوچا تھا۔ اس دریافت کے نتیجے میں واشنگٹن میں بہت سی سرگرمیاں شروع ہو گئیں، جن میں صدر نکسن کے تحت منشیات کے غلط استعمال کی روک تھام کا خصوصی ایکشن آفس قائم کرنا بھی شامل ہے تاکہ روک تھام اور بحالی کو فروغ دیا جاسکے اور گھرواپسی پر نشے کے عادی افراد کا سراغ لگایا جاسکے۔

لی روبرٹ انچارج محققین میں سے ایک تھے۔ ایک تحقیق میں جس نے نشے کے بارے میں تسلیم شدہ عقائد کو مکمل طور پر ختم کر دیا، رابرٹ نے پایا کہ جب ہیروئن کا استعمال کرنے والے فوجی گھر واپس آئے تو ان میں سے صرف 5 فیصد ایک سال کے اندر دوبارہ نشے کے عادی ہو گئے، اور صرف 12 فیصد تین

سال کے اندر دوبارہ نشے میں مبتلا ہو گئے۔ دوسرے لفظوں میں، ویتنام میں ہیروئن کا استعمال کرنے والے دس میں سے تقریباً نو فوجیوں نے تقریباً راتوں رات اپنی لت کو ختم کر دیا۔ یہ دریافت اس وقت کے مروجہ نقطہ نظر کے برعکس تھی، جس میں ہیروئن کی لت کو ایک مستقل اور ناقابل واپسی حالت سمجھا جاتا تھا۔ اس کے بجائے، رابنز نے انکشاف کیا کہ اگر ماحول میں بنیادی تبدیلی آئی تو نشے خود بخود تحلیل ہو سکتے ہیں۔ ویتنام میں، فوجیوں نے سارا دن ہیروئن کے استعمال کو متحرک کرنے والے اشاروں سے گھرے ہوئے گزارا: ان تک رسائی آسان تھی، وہ

جنگ کے مسلسل تناؤ میں گھرے ہوئے تھے، انہوں نے ساتھی فوجیوں کے ساتھ دوستی قائم کی جو ہیر وئن کے عادی بھی تھے، اور وہ گھر سے ہزاروں میل دور تھے۔ ایک بار جب ایک فوجی امریکہ واپس آیا، تو اس نے خود کو ایک ایسے ماحول میں پایا جو ان محرکات سے خالی تھا۔ جب سیاق و سباق بدل گیا تو عادت بھی بدل گئی۔

اس صورتحال کا موازنہ ایک عام منشیات استعمال کرنے والے سے کریں۔ کوئی شخص گھر میں یا دوستوں کے ساتھ نشے کا عادی ہو جاتا ہے، صاف ستھرا ہونے کے لیے کسی کلینک میں جاتا ہے۔ جو ان تمام ماحولیاتی محرکات سے عاری ہوتا ہے جو ان کی عادت کو بڑھاوا دیتے ہیں۔ پھر اپنے پرانے محلے میں اپنے تمام سابقہ اشاروں کے ساتھ واپس آ جاتا ہے جس کی وجہ سے وہ نشے کا عادی ہو جاتا ہے۔ یہ کوئی تعجب کی بات نہیں ہے کہ عام طور پر آپ ایسے اعداد و شمار دیکھتے ہیں جو ویٹنام کے مطالعے میں ان کے بالکل برعکس ہیں۔ عام طور پر ہیر وئن استعمال کرنے والے 90 فیصد افراد بحالی سے گھر لوٹنے کے بعد دوبارہ نشے کا عادی ہو جاتے ہیں۔

ویٹنام کے مطالعے بری عادات کے بارے میں ہمارے بہت سے ثقافتی عقائد کے برعکس تھے کیونکہ اس نے غیر صحت مند طرز عمل کی روایتی وابستگی کو اخلاقی کمزوری کے طور پر چیلنج کیا تھا۔ اگر آپ کا وزن زیادہ ہے، تمباکو نوشی کرتے ہیں، یا نشے کا عادی ہیں، تو آپ کو اپنی پوری زندگی بتایا گیا ہے کہ اس کی وجہ یہ ہے کہ آپ میں خود پر قابو نہیں ہے۔ شاید یہاں تک کہ آپ ایک برے شخص ہیں۔ یہ خیال کہ تھوڑا سا نظم و ضبط ہمارے تمام مسائل کو حل کرے گا ہماری ثقافت میں گہرائی سے سرایت کر گیا ہے۔

تاہم، حالیہ تحقیق کچھ مختلف ظاہر کرتی ہے۔ جب سائنسدان ایسے لوگوں کا تجزیہ کرتے ہیں جو زبردست خود پر قابو پاتے ہیں تو یہ پتہ چلتا ہے کہ وہ افراد جدوجہد کرنے والوں سے زیادہ مختلف نہیں ہیں۔

اس کے بجائے، "نظم و ضبط" والے لوگ اپنی زندگیوں کو اس طرح سے تشکیل دینے میں بہتر ہیں جس کے لئے بہادری کی قوت ارادی اور خود پر قابو پانے کی ضرورت نہیں ہے۔ دوسرے لفظوں میں، وہ پرکشش حالات میں کم وقت گزارتے ہیں۔

بہترین خود کنٹرول والے لوگ عام طور پر وہ ہوتے ہیں جنہیں اسے کم سے کم استعمال کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب آپ کو اسے اکثر استعمال کرنے کی ضرورت نہیں ہوتی ہے تو خود کو روکنے کی مشق کرنا آسان ہوتا ہے۔ لہذا، جی ہاں، کامیابی کے لیے ثابت قدمی، صبر اور قوت ارادی ضروری ہے، لیکن ان خوبیوں کو بہتر بنانے کا طریقہ یہ نہیں ہے کہ آپ زیادہ نظم و ضبط والے انسان ہوتے، بلکہ زیادہ نظم و ضبط کا ماحول پیدا کر کے۔

یہ متضاد خیال اس وقت اور بھی زیادہ معنی خیز ہو جاتا ہے جب آپ سمجھ جاتے ہیں کہ جب دماغ میں کوئی عادت بن جاتی ہے تو کیا ہوتا ہے۔ ایک عادت جو ذہن میں انکوڈ کی گئی ہے وہ جب بھی متعلقہ صورتحال پیدا ہوتی ہے تو استعمال کرنے کے لئے تیار ہوتی ہے۔ ٹیکساس کے شہر آسٹن سے تعلق رکھنے والی ایک تھراپسٹ پیٹی اولویل نے جب تمباکو نوشی شروع کی تو وہ اکثر اپنے ایک دوست کے ساتھ گھوڑوں کی سواری کرتے ہوئے روشنی ڈالتی تھیں۔ آخر کار، اس نے تمباکو نوشی چھوڑ دی اور سالوں تک اس سے گریز کیا۔ اس نے سواری بھی چھوڑ دی تھی۔ دہائیوں

بعد میں، وہ ایک بار پھر گھوڑے پر چڑھ گئی اور پہلی بار ہمیشہ کے لئے سگریٹ پینے کے لئے ترس گئی۔ اشارے ابھی بھی اندرونی تھے۔ وہ ایک طویل عرصے سے ان کے سامنے نہیں آئی تھی۔

ایک بار جب کوئی عادت انکوڑ ہو جاتی ہے تو، جب بھی ماحولیاتی اشارے دوبارہ ظاہر ہوتے ہیں تو عمل کرنے کی خواہش پیدا ہوتی ہے۔ یہ ایک وجہ ہے کہ طرز عمل میں تبدیلی کی تکنیک الٹ سکتی ہے۔ موٹاپے کے شکار افراد کو وزن کم کرنے کی پیشکشوں کے ساتھ شرمندہ کرنا انہیں تناؤ کا احساس دلا سکتا ہے، اور اس کے نتیجے میں بہت سے لوگ اپنی پسندیدہ مقابلہ کرنے کی حکمت عملی پر واپس آتے ہیں: ضرورت سے زیادہ کھانا۔ تمباکو نوشی کرنے والوں کو سیاہ پھیپھڑوں کی تصاویر دکھانے سے اضطراب کی سطح میں اضافہ ہوتا ہے، جس کی وجہ سے بہت سے لوگ سگریٹ پینے پر مجبور ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ اشاروں کے بارے میں محتاط نہیں ہیں تو، آپ اسی طرز عمل کا سبب بن سکتے ہیں جسے آپ روکنا چاہتے ہیں۔

بری عادات خود کار ہوتی ہیں: یہ عمل خود کو کھلاتا ہے۔ وہ ان جذبات کو بڑھا دیتے ہیں جنہیں وہ بے حس کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ آپ کو برا لگتا ہے، لہذا آپ جنک فوڈ کھاتے ہیں۔ کیونکہ آپ جنک فوڈ کھاتے ہیں، آپ کو برا لگتا ہے۔ ٹیلی ویژن دیکھنے سے آپ سست محسوس کرتے ہیں، لہذا آپ زیادہ ٹیلی ویژن دیکھتے ہیں کیونکہ آپ میں کچھ اور کرنے کی توانائی نہیں ہے۔ اپنی صحت کے بارے میں فکر مند ہونے سے آپ پریشان ہو جاتے ہیں، جس کی وجہ سے آپ اپنی پریشانی کو کم کرنے کے لئے تمباکو نوشی کرتے ہیں، جس سے آپ کی صحت اور بھی خراب ہو جاتی ہے اور جلد ہی آپ زیادہ پریشان محسوس کرتے ہیں۔ یہ ایک نیچے کی طرف بڑھنے والی ٹرین ہے، بری عادات کی بھاگتی ہوئی ٹرین ہے۔ محققین نے اس رجحان کو "اشارہ سے متاثر خواہش" کے طور پر حوالہ دیا ہے: ایک بیرونی محرک

ایک بری عادت کو دہرانے کے لئے مجبور خواہش کا سبب بنتا ہے۔ ایک بار جب آپ کو کچھ نظر آتا ہے تو، آپ اسے چاہتے ہیں۔ یہ عمل ہر وقت ہوتا ہے۔ کئی ہمیں اس کا احساس کیے بغیر سائنس دانوں نے

دریافت کیا ہے کہ نشے کے عادی افراد کو صرف 33 ملی سیکنڈ تک کوکین کی تصویر دکھانے سے دماغ میں
ثواب کا راستہ تیز ہو جاتا ہے اور خواہش پیدا ہوتی ہے۔ یہ رفتار دماغ کے لئے شعوری طور پر اندراج
کرنے کے لئے بہت تیز ہے۔ نشے کے عادی آپ کو یہ بھی نہیں بتا سکتے تھے کہ انہوں نے کیا دیکھا تھا۔
لیکن وہ منشیات کو یکساں طور پر چاہتے تھے۔

یہاں پنچ لائن ہے: آپ ایک عادت کو توڑ سکتے ہیں، لیکن آپ اسے بھولنے کا امکان نہیں رکھتے ہیں۔
ایک بار جب عادت کی ذہنی خندقیں آپ کے دماغ میں نقش ہو جاتی ہیں تو، انہیں مکمل طور پر ہٹانا تقریباً
ناممکن ہوتا ہے۔ چاہے وہ کافی عرصے تک غیر استعمال شدہ ہی کیوں نہ ہوں۔ اور اس کا مطلب یہ ہے
کہ محض فتنے کا مقابلہ کرنا ایک غیر موثر حکمت عملی ہے۔ رکاوٹوں سے بھری زندگی میں زین رویہ
برقرار رکھنا مشکل ہے۔ یہ بہت زیادہ توانائی لیتا ہے۔ مختصر مدت میں، آپ فتنے پر قابو پانے کا انتخاب
کر سکتے ہیں۔ طویل مدت میں، ہم اس ماحول کی پیداوار بن جاتے ہیں جس میں ہم رہتے ہیں۔ صاف
لفظوں میں کہوں تو میں نے کبھی کسی کو منفی ماحول میں مثبت عادات پر قائم رہتے ہوئے نہیں دیکھا۔

ایک زیادہ قابل اعتماد طریقہ یہ ہے کہ ماخذ پر بری عادات کو ختم کیا جائے۔ بری عادت کو ختم کرنے کے سب سے زیادہ عملی طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ اس کی وجہ بننے والے اشارے کی نمائش کو کم کیا جائے۔

- اگر آپ کو کوئی کام نہیں مل رہا ہے تو، اپنے فون کو کچھ گھنٹوں کے لئے دوسرے کمرے میں چھوڑ دیں۔
- اگر آپ مسلسل محسوس کر رہے ہیں کہ آپ کافی نہیں ہیں تو، سوشل میڈیا اکاؤنٹس کی پیروی کرنا بند کریں جو حسد اور حسد کا باعث بنتے ہیں۔
- اگر آپ ٹیلی ویژن دیکھنے میں بہت زیادہ وقت ضائع کر رہے ہیں تو، ٹی وی کو بیڈ روم سے باہر لے جائیں۔
- اگر آپ الیکٹرانکس پر بہت زیادہ پیسہ خرچ کر رہے ہیں تو، جدید ترین ٹیک گیئر کے جائزے پڑھنا چھوڑ دیں۔
- اگر آپ بہت زیادہ ویڈیو گیمز کھیل رہے ہیں تو، کنسول کو ان پلگ کریں اور ہر استعمال کے بعد اسے الماری میں رکھیں۔

یہ عمل طرز عمل کی تبدیلی کے پہلے قانون کے برعکس ہے۔ اسے واضح کرنے کے بجائے، آپ اسے پوشیدہ بنا سکتے ہیں۔ میں اکثر حیران ہوتا ہوں کہ اس طرح کی سادہ تبدیلیاں کتنی مؤثر ہو سکتی ہیں۔ ایک اشارہ ہٹا دیں اور پوری عادت اکثر ختم ہو جاتی ہے۔

خود پر قابو پانا ایک قلیل مدتی حکمت عملی ہے، طویل مدتی نہیں۔ آپ ایک یا دو بار فتنے کا مقابلہ

کرنے کے قابل ہو سکتے ہیں، لیکن اس بات کا امکان نہیں ہے کہ آپ ہر بار اپنی خواہشات پر غلبہ حاصل کرنے کی قوت ارادی حاصل کر سکتے ہیں۔ جب بھی آپ صحیح کام کرنا چاہتے ہیں تو قوت ارادی کی ایک نئی خوراک طلب کرنے کے بجائے، آپ کی توانائی آپ کے ماحول کو بہتر بنانے میں بہتر خرچ ہوگی۔ یہ خود پر قابو پانے کا راز ہے۔ اپنی اچھی عادات کے اشارے واضح کریں اور اپنی بری عادات کے اشارے پوشیدہ رکھیں۔

باب کا خلاصہ

- طرز عمل کی تبدیلی کے پہلے قانون کا الٹ جاننا سے پوشیدہ بنا رہا ہے۔ ایک بار عادت بن جائے کے بعد، اسے بھولنے کا امکان نہیں ہے۔
- اعلیٰ خود کنٹرول والے افراد پر کشش حالات میں کم وقت گزارتے ہیں۔ فتنے سے بچنا اس کی مخالفت کرنے سے کہیں زیادہ آسان ہے۔

- بری عادت کو ختم کرنے کے سب سے زیادہ عملی طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ اس کی وجہ بننے والے اشارے کی نمائش کو کم کیا جائے۔
- خود پر قابو پانا ایک قلیل مدتی حکمت عملی ہے، طویل مدتی نہیں۔

ایک اچھی عادت کیسے بنائیں

پہلا قانون: اسے واضح کریں

- 1.1 : عادات کا اسکور کارڈ پر کریں۔ ان سے آگاہ ہونے کے لئے اپنی موجودہ عادات لکھیں۔
- 1.2 : عمل درآمد کے ارادوں کا استعمال کریں: "میں [مقام] میں [وقت] پر [برتاؤ] کروں گا۔"
- 1.3 : عادت اسٹیکنگ کا استعمال کریں: "[موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔"
- 1.4 : اپنے ماحول کو ڈیزائن کریں۔ اچھی عادات کے اشاروں کو واضح اور واضح بنائیں۔

دوسرا قانون: اسے پرکشش بنائیں

تیسرا قانون: اسے آسان بنائیں

چوتھا قانون: اسے اطمینان بخش بنائیں

بری عادت کو کیسے توڑیں

پہلے قانون کا انحراف: اسے پوشیدہ بنادیں

1.5: نمائش کو کم کریں۔ اپنے ماحول سے اپنی بری عادات کے اشاروں کو دور کریں۔

دوسرے قانون کا انحراف: اسے غیر پرکشش بنائیں

تیسرے قانون کی خلاف ورزی: اسے مشکل بنادیں

چوتھے قانون کی خلاف ورزی: اسے غیر اطمینان بخش
بنائیں

آپ اس عادت کا ایک پرنٹ اوتھ ورژن ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

دوسرا قانون

اسے پرکشش بنائیں

عادت کو ناقابل تسخیر بنانے کا طریقہ

1940 کی دہائی میں، نیکو ٹنبرگن نامی ایک ڈچ سائنسدان نے تجربات کا ایک سلسلہ انجام دیا جس نے ہماری تفہیم کو تبدیل کر دیا کہ ہمیں کیا ترغیب ملتی ہے۔

ٹنبرگن، جنہوں نے آخر کار اپنے کام کے لئے نوبل انعام جیتا، ہیرنگ گلز، سرمئی اور سفید پرندوں کی تحقیقات کر رہے تھے جو اکثر شمالی امریکہ کے سمندر کے کناروں پر پرواز کرتے نظر آتے ہیں۔ بالغ ہیرنگ گلوں کی چونچ پر ایک چھوٹا سا سرخ نقطہ ہوتا ہے، اور ٹنبرگن نے محسوس کیا کہ نئے پیدا ہونے والے چوزے جب بھی کھانا چاہتے ہیں تو اس جگہ پر چوٹ لگاتے ہیں۔ ایک تجربہ شروع کرنے کے لئے، انہوں نے جعلی گتے کی چونچوں کا ایک مجموعہ تیار کیا، صرف ایک سر جس میں جسم نہیں تھا۔ جب والدین اڑ گئے تو وہ گھونسلے کے پاس گیا اور چوزوں کو یہ ڈمی چونچیں پیش کیں۔ چونچیں واضح طور پر جعلی تھیں، اور اس نے سوچا کہ بچے پرندے انہیں مکمل طور پر مسترد کر دیں گے۔

تاہم، جب ننھے گلوں نے گتے کی چونچ پر سرخ دھبہ دیکھا، تو وہ اس طرح جھک گئے جیسے یہ ان کی اپنی ماں سے جڑا ہوا ہو۔ وہ ان سرخ دھبوں کے لئے واضح ترجیح رکھتے تھے۔ جیسے وہ پیدائش کے وقت جینیاتی طور پر پروگرام کیے گئے تھے۔ جلد ہی ٹنبرگن کو پتہ چلا کہ سرخ دھبہ جتنا بڑا ہوگا، چوزے اتنی

ہی تیزی سے ٹپکیں گے۔ آخر کار، اس نے ایک چونچ بنائی جس پر تین بڑے سرخ نقطے تھے۔ جب اس نے اسے گھونسلے کے اوپر رکھا تو بچے پر ندے خوشی سے پاگل ہو گئے۔ انہوں نے ننھے سرخ دھبوں کو اس طرح دیکھا جیسے یہ سب سے بڑی چونچ ہو جو انہوں نے کبھی دیکھی ہو۔

ٹنبرگن اور ان کے ساتھیوں نے دوسرے جانوروں میں بھی اسی طرح کا رویہ دریافت کیا۔ مثال کے طور پر، گرے لاگ ہنس ایک زمین ی گھونسلے والا پرندہ ہے۔

کبھی کبھار، جب ماں گھونسلے پر گھومتی ہے، تو انڈوں میں سے ایک باہر نکل جاتا ہے اور آس پاس کی گھاس پر بیٹھ جاتا ہے۔ جب بھی ایسا ہوتا ہے تو ہنس انڈے کے پاس جاتا ہے اور اسے گھونسلے میں واپس کھینچنے کے لئے اس کی چونچ اور گردن کا استعمال کرتا ہے۔

ٹنبرگن نے دریافت کیا کہ ہنس کسی بھی قریبی گول شے، جیسے بلیئر ڈگینڈ یا لائٹ بلب کو واپس گھونسلے میں کھینچ لے گا۔ شے جتنی بڑی ہوگی، ان کا رد عمل اتنا ہی زیادہ ہوگا۔ یہاں تک کہ ایک ہنس نے والی بال کو واپس گھمانے اور اوپر بیٹھنے کی زبردست کوشش کی۔ جیسے بچے خود بخود سرخ نقطوں پر ٹپکتے ہیں، گرے لاگ ہنس ایک فطری اصول پر عمل کر رہا تھا جب میں آس پاس کوئی گول چیز دیکھتا ہوں، تو مجھے اسے گھونسلے میں واپس گھمانا پڑتا ہے۔ گول شے جتنی بڑی ہوگی، مجھے اسے حاصل کرنے کی کوشش کرنا اتنا ہی مشکل ہوگا۔

ایسا لگتا ہے جیسے ہر جانور کا دماغ طرز عمل کے لئے کچھ اصولوں سے بھرا ہوا ہے، اور جب اس اصول کا مبالغہ آمیز ورژن سامنے آتا ہے تو، یہ کرسمس کے درخت کی طرح روشن ہو جاتا ہے۔ سائنسدان ان مبالغہ آمیز اشاروں کو سپرنارمل محرکات کے طور پر حوالہ دیتے ہیں۔ ایک سپرنارمل محرک حقیقت کا ایک تیز ورژن ہے۔ جیسے تین سرخ نقطوں والی چونچ یا والی بال کے سائز کا ایک انڈہ۔ اور یہ معمول سے زیادہ مضبوط رد عمل حاصل کرتا ہے۔

انسان بھی حقیقت کے مبالغہ آمیز ورژن کا شکار ہوتا ہے۔ مثال کے طور پر جنگ فوڈ ہمارے انعامی نظام کو جنون میں دھکیل دیتا ہے۔ جنگلی جانوروں میں خوراک کے شکار اور تلاش میں ہزاروں سال گزارنے کے بعد، انسانی دماغ نے نمک، چینی اور چربی کو اعلیٰ قیمت دینے کے لئے ترقی کی ہے۔ اس طرح کے کھانے اکثر کیلوریز سے بھرپور ہوتے ہیں اور جب ہمارے قدیم آباؤ اجداد سوانا میں گھوم رہے تھے تو یہ کافی نایاب تھے۔ جب آپ نہیں جانتے کہ آپ کا اگلا کھانا کہاں سے آ رہا ہے تو، زیادہ سے زیادہ کھانا زندہ رہنے کے لئے ایک بہترین حکمت عملی ہے۔

تاہم، آج، ہم کیلوری سے بھرپور ماحول میں رہتے ہیں۔ خوراک وافر مقدار میں ہے، لیکن آپ کا دماغ اس کی خواہش جاری رکھتا ہے جیسے یہ نایاب ہے۔ نمک، چینی اور چربی کی زیادہ قیمت رکھنا اب ہماری صحت کے لیے فائدہ مند نہیں رہا، لیکن یہ خواہش برقرار رہتی ہے کیونکہ دماغ کے انعامی مراکز تقریباً پچاس ہزار سال سے تبدیل نہیں ہوئے ہیں۔ جدید خوراک کی صنعت ہمارے پیلیو لیتھک جبلتوں کو ان کے ارتقائی مقصد سے آگے بڑھانے پر منحصر ہے۔

فوڈ سائنس کا بنیادی مقصد ایسی مصنوعات بنانا ہے جو صارفین کے لئے زیادہ پرکشش ہوں۔ بیگ، باکس، یا جار میں تقریباً ہر کھانے کو کسی نہ کسی طرح سے بہتر بنایا گیا ہے، اگر صرف اضافی ذائقے کے ساتھ۔ کمپنیاں آلو کی چپ میں کرینچ کی سب سے اطمینان بخش سطح یا سوڈا میں فز کی بہترین مقدار کو دریافت کرنے کے لئے لاکھوں ڈالر خرچ کرتی ہیں۔ تمام محکمے ہیں

آپ کے منہ میں ایک مصنوعات کیسے محسوس ہوتی ہے اس کو بہتر بنانے کے لئے وقف ہے۔ ایک معیار جسے ^{سٹینڈیشن} اور نام سے جانا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، فرانسیسی فرانز ایک طاقتور امتزاج ہیں۔

- باہر سے سنہری بھورا اور کرچی، اندر سے ہلکا اور ہموار۔

دیگر پروسیسڈ غذائیں متحرک تضاد کو بڑھاتی ہیں، جس سے مراد احساسات کے امتزاج کے ساتھ اشیاء ہیں، جیسے کرچی اور کریمی۔ ایک کرچی پیزا کر سٹ کے اوپر پگھلے ہوئے پنیر کی بے چینی کا تصور کریں، یا اس کے ہموار مرکز کے ساتھ مل کر اور یو کو کیز کا کرانچ۔ قدرتی، غیر پروسیسڈ کھانوں کے ساتھ، آپ بار بار ایک ہی احساسات کا تجربہ کرتے ہیں۔ کالے ذائقہ کا ستر ہواں کاٹنا کیسا ہے؟ چند منٹوں کے بعد، آپ کا دماغ دلچسپی کھودیتا ہے اور آپ پیٹ بھرا ہوا محسوس کرنے لگتے ہیں۔ لیکن متحرک مقابلے میں زیادہ کھانے والے کھانے تجربے کو نیا اور دلچسپ رکھتے ہیں، جس سے آپ کو زیادہ کھانے کی ترغیب ملتی ہے۔

آخر کار، اس طرح کی حکمت عملی کھانے کے سائنس دانوں کو ہر مصنوعات کے لئے "خوشی کا نقطہ" تلاش کرنے کے قابل بناتی ہے۔ نمک، چینی اور چربی کا درست امتزاج جو آپ کے دماغ کو پر جوش کرتا ہے اور آپ کو مزید کے لئے واپس آتا رہتا ہے۔ اس کا نتیجہ، یقیناً، یہ ہے کہ آپ زیادہ کھاتے ہیں کیونکہ ہائپر سیٹابیل غذائیں انسانی دماغ کے لئے زیادہ پرکشش ہیں۔ جیسا کہ کھانے کے رویے اور موٹاپے میں مہارت رکھنے والے نیوروسائنسٹ اسٹیفن گوینیٹ کہتے ہیں، "ہم اپنے بٹن دبانے میں بہت اچھے ہو گئے ہیں۔"

جدید فوڈ انڈسٹری، اور اس سے پیدا ہونے والی ضرورت سے زیادہ کھانے کی عادات، طرز عمل کی تبدیلی کے دوسرے قانون کی صرف ایک مثال ہے۔ بر سے پرکشش بنائیں۔ موقع جتنا زیادہ پرکشش ہوتا ہے، اس کے عادت بننے کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوتا ہے۔

ارد گرد دیکھو۔ معاشرہ حقیقت کے انتہائی انجینئرڈ ورژن سے بھرا ہوا ہے جو اس دنیا سے زیادہ پرکشش ہیں جس میں ہمارے آباؤ اجداد نے ترقی کی تھی۔ اسٹورز میں کپڑے فروخت کرنے کے لئے مبالغہ آمیز کو لہوں اور چھاتی کے ساتھ مجسمے رکھے جاتے ہیں۔ سوشل میڈیا چند منٹوں میں اس سے کہیں زیادہ "لائکس" اور تعریف فراہم کرتا ہے جتنا ہمیں دفتری گھر میں کبھی نہیں مل سکتا تھا۔ آن لائن پورن ایک ساتھ متحرک مناظر کو اس شرح سے جوڑتی ہے جسے حقیقی زندگی میں نقل کرنا ممکن ہو گا۔ اشتہارات مثالی لائٹنگ، پیشہ ورانہ میک اپ، اور فوٹو شاپ شدہ ترمیمات کے امتزاج کے ساتھ بنائے جاتے ہیں۔ یہاں تک کہ ماڈل بھی حتمی تصویر میں موجود شخص کی طرح نظر نہیں آتا ہے۔ یہ ہماری جدید دنیا کے سپر نارمل محرکات ہیں۔ وہ ان خصوصیات کو بڑھا چڑھا کر پیش کرتے ہیں جو قدرتی طور پر ہمارے لئے پرکشش ہیں، اور اس کے نتیجے میں ہماری جبلت جنگلی ہو جاتی ہے، جس کے نتیجے میں ہمیں حد سے زیادہ خریداری کی عادات، سوشل میڈیا کی عادات، فحش عادات، کھانے پینے کی عادات اور بہت سے دوسرے طریقوں میں دھکیل دیا جاتا ہے۔

اگر تاریخ رہنمائی کا کام کرتی ہے تو مستقبل کے مواقع آج کے مقابلے میں زیادہ پرکشش ہوں گے۔ رجحان یہ ہے کہ انعامات زیادہ مرتکز ہو جائیں اور محرکات زیادہ پرکشش ہو جائیں۔ جنک فوڈ قدرتی کھانوں کے مقابلے میں کیلوریز کی زیادہ مرکوز شکل ہے۔ سخت شراب بیر کے مقابلے میں شراب کی زیادہ مرکوز شکل ہے۔ ویڈیو گیمز بورڈ گیمز کے مقابلے میں کھیل کی زیادہ مرکوز شکل ہیں۔ فطرت کے مقابلے میں، خوشی سے بھرے ان تجربات کا مقابلہ کرنا مشکل ہے۔ ہمارے پاس اپنے آباؤ اجداد کے دماغ ہیں لیکن انہیں کبھی فتنوں کا سامنا نہیں کرنا پڑا۔

اگر آپ اس بات کے امکانات کو بڑھانا چاہتے ہیں کہ کوئی طرز عمل رونما ہو گا تو، آپ کو اسے پرکشش بنانے کی ضرورت ہے۔ دوسرے قانون کی بحث کے دوران، ہمارا مقصد یہ سیکھنا ہے کہ ہماری عادات کو ناقابل تسخیر کیسے بنایا جائے۔ اگرچہ ہر عادت کو سپرنارمل محرک میں تبدیل کرنا ممکن نہیں ہے، لیکن ہم کسی بھی عادت کو زیادہ پرکشش بنا سکتے ہیں۔ ایسا کرنے کے لئے، ہمیں یہ سمجھنے سے شروع کرنا ہو گا کہ خواہش کیا ہے اور یہ کیسے کام کرتا ہے۔

ہم ایک حیاتیاتی دستخط کی جانچ پڑتال سے شروع کرتے ہیں جو تمام عادات کا اشتراک کرتا ہے۔ ڈوپامین اسپانک۔

ڈوپامین سے چلنے والا فیڈ بیک لوپ

سائنسدان ڈوپامین نامی نیوروٹرانسمیٹر کی پیمائش کر کے خواہش کے عین مطابق لمحے کا سراغ لگا سکتے ہیں۔ ڈوپامین کی اہمیت 1954 میں اس وقت واضح ہوئی جب نیوروسائنٹسٹ جیمز اولڈز اور پیٹر ملر نے ایک تجربہ کیا جس میں خواہش اور خواہش کے پیچھے اعصابی عمل کا انکشاف ہوا۔ چوہوں کے دماغ

میں الیکٹروڈ لگا کر محققین نے ڈوپامین کے اخراج کو روک دیا۔ سائنس دانوں کو حیرت ہوئی کہ چوہوں نے زندہ رہنے کی تمام خواہش کھو دی۔ وہ کھانا نہیں کھائیں گے۔ وہ سیکس نہیں کریں گے۔ انہیں کسی چیز کی خواہش نہیں تھی۔ کچھ ہی دنوں میں جانور پیاس سے مر گئے۔

فالو اپ مطالعات میں، دوسرے سائنس دانوں نے بھی دماغ کے ڈوپامین جاری کرنے والے حصوں کو روک دیا، لیکن اس بار، انہوں نے ڈوپامین کی کمی والے چوہوں کے منہ میں چینی کے چھوٹے قطرے ڈالے۔ ان کے ننھے چوہے کے چہرے لذیذ مادے کی خوشگوار مسکراہٹوں سے جگمگا رہے تھے۔ اگرچہ ڈوپامین کو بلاک کیا گیا تھا، لیکن وہ چینی کو پہلے کی طرح ہی پسند کرتے تھے؛ وہ اب اسے نہیں چاہتے تھے۔ خوشی کا تجربہ کرنے کی صلاحیت باقی رہی، لیکن ڈوپامین کے بغیر، خواہش مر گئی۔ اور خواہش کے بغیر، عمل رک گیا۔

جب دوسرے محققین نے اس عمل کو الٹ دیا اور دماغ کے انعامی نظام کو ڈوپامین سے بھر دیا تو جانوروں نے بڑیک نیک رفتار سے عادات کا مظاہرہ کیا۔ ایک مطالعے میں، چوہوں کو ہر بار ڈوپامین کا ایک طاقتور جھٹکا دیا گیا جب وہ اپنی ناک کو ایک باکس میں ڈالتے تھے۔ چند ہی منٹوں میں چوہوں میں اتنی شدید خواہش پیدا ہو گئی کہ انہوں نے ہر گھنٹے میں آٹھ سو بار اپنی ناک ڈبے میں ڈالنا شروع کر دی۔ (انسان اتنے مختلف نہیں ہیں: اوسط سلاٹ مشین پلیئر پہلے کوئی گھنٹہ چھ سو بار گھمائے گا۔ عادات ڈوپامین سے چلنے والے فیڈبیک لوپ ہیں۔ ہر وہ طرز عمل جو انتہائی عادت بناتا ہے۔ منشیات لینا، جنک فوڈ کھانا، ویڈیو گیمز کھیلنا، سوشل میڈیا براؤز کرنا۔ ڈوپامین کی اعلیٰ سطح سے وابستہ ہے۔ یہی بات ہمارے سب سے بنیادی عادات جیسے کھانا کھانے، پانی پینے، جنسی تعلق قائم کرنے اور سماجی طور پر بات چیت کرنے کے لئے بھی کہی جاسکتی ہے۔

برسوں تک، سائنس دانوں کا خیال تھا کہ ڈوپامین خوشی کے بارے میں ہے، لیکن اب ہم جانتے ہیں کہ یہ بہت سے اعصابی عمل میں مرکزی کردار ادا کرتا ہے، بشمول ترغیب، سیکھنے اور یادداشت، سزا اور نفرت، اور رضا کارانہ نقل و حرکت۔

جب عادات کی بات آتی ہے تو، کلیدی سبق یہ ہے: ڈوپامین نہ صرف اس وقت جاری ہوتا ہے جب آپ خوشی کا تجربہ کرتے ہیں، بلکہ جب آپ اس کی توقع کرتے ہیں۔

جوں جوں عادی افراد کو شرط لگانے سے پہلے ہی ڈوپامائن اسپائیک ہوتا ہے، نہ کہ جیتنے کے بعد۔ کوکین کے عادی افراد جب پاؤڈر دیکھتے ہیں تو ڈوپامین میں اضافہ ہوتا ہے، نہ کہ اسے لینے کے بعد۔ جب بھی آپ پیش گوئی کرتے ہیں کہ کوئی موقع فائدہ مند ہو گا تو، آپ کی ڈوپامین کی سطح توقع میں بڑھ جاتی ہے۔ اور جب بھی ڈوپامائن بڑھتا ہے، اسی طرح آپ کو عمل کرنے کی ترغیب ملتی ہے۔

یہ انعام کی توقع ہے۔ نہ کہ اس کی تکمیل۔ جو ہمیں کارروائی کرنے پر مجبور کرتی ہے۔

دلچسپ بات یہ ہے کہ جب آپ انعام حاصل کرتے ہیں تو دماغ میں جو انعام کا نظام فعال ہوتا ہے

وہ وہی نظام ہوتا ہے جو اس وقت فعال ہوتا ہے جب آپ انعام کی توقع کرتے ہیں۔ یہ ایک وجہ ہے کہ کسی تجربے کی توقع اکثر اس کے حصول سے بہتر محسوس ہو سکتی ہے۔ ایک بچے کے طور پر، کرسمس کی صبح کے بارے میں سوچنا تحائف کھولنے سے بہتر ہو سکتا ہے۔ ایک بالغ کی حیثیت سے، آنے والی تعطیلات کے بارے میں دن کا خواب دیکھنا اصل میں تعطیلات پر ہونے سے کہیں زیادہ خوشگوار ہو سکتا ہے۔ سائنس دان اسے "خواہش" اور "پسند" کے درمیان فرق کے طور پر حوالہ دیتے ہیں۔

ڈوپامین اسپانک



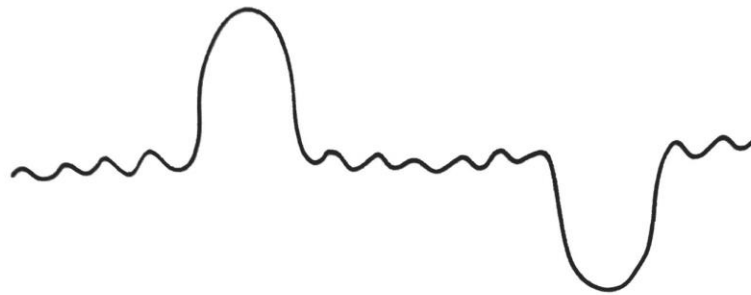
A)



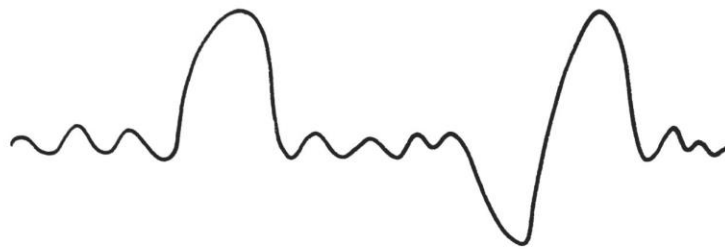
B)



C)



D)



تصویر 9: عادت سیکھنے سے پہلے (اے)، ڈوپامین اس وقت جاری ہوتا ہے جب انعام پہلی بار تجربہ کیا جاتا ہے۔ اگلی بار (بی) کے آس پاس، ڈوپامین کارروائی کرنے سے پہلے، اشارہ کی شناخت کے فوراً بعد بڑھ جاتا ہے۔ یہ اضافہ خواہش کا احساس اور جب بھی اشارہ دیکھا جاتا ہے تو کارروائی کرنے کی خواہش کا باعث بنتا ہے۔ ایک بار عادت سیکھنے کے بعد، جب انعام کا تجربہ ہوتا ہے تو ڈوپامین میں اضافہ نہیں ہوگا کیونکہ آپ پہلے سے ہی انعام کی توقع رکھتے ہیں۔ تاہم، اگر آپ ایک اشارہ دیکھتے ہیں اور انعام کی توقع کرتے ہیں، لیکن انعام نہیں ملتا ہے تو، ڈوپامین مایوسی میں گر جائے گا (سی)۔ ڈوپامین کے رد عمل کی حساسیت کو واضح طور پر دیکھا جاسکتا ہے جب انعام دیر سے فراہم کیا جاتا ہے (ڈی)۔ سب سے پہلے، کیو کی شناخت کی جاتی ہے اور ڈوپامین بڑھتی ہے جیسے ہی خواہش بڑھتی ہے۔ اس کے بعد، ایک جواب لیا جاتا ہے لیکن انعام توقع کے مطابق جلدی نہیں آتا ہے اور ڈوپامین گرنا شروع ہو جاتا ہے۔ آخر میں، جب انعام آپ کی توقع سے تھوڑا دیر سے آتا ہے تو، ڈوپامین دوبارہ بڑھ جاتا ہے۔ ایسا لگتا ہے جیسے دماغ کہہ رہا ہو، "دیکھو! میں جانتا تھا کہ میں صحیح تھا۔ اگلی بار اس عمل کو دہرانا مت بھولنا۔"

آپ کے دماغ میں انعامات کی خواہش کے لئے انہیں پسند کرنے کے بجائے کہیں زیادہ اعصابی سرکٹری مختص کی گئی ہے۔ دماغ میں مطلوبہ مراکز بڑے ہوتے ہیں: دماغ کا اسٹیم، نیوکلئیس اکمبسنز، وینٹرل ٹیگمینٹل ایریا، ڈورسل سٹریٹام، امیگڈلا، اور پری فرنٹل کورٹیکس کے کچھ حصے۔ اس کے مقابلے میں، دماغ کے پسند کے مراکز بہت چھوٹے ہیں۔ انہیں اکثر "ہیڈونک ہاٹ اسپاٹس" کہا جاتا ہے

اور یہ پورے دماغ میں چھوٹے جزیروں کی طرح تقسیم ہوتے ہیں۔ مثال کے طور پر، محققین نے پایا ہے کہ 100 فیصد نیو کلیس اکسبز خواہش کے دوران فعال ہوتا ہے۔ دریں اثنا، پسند کے دوران ڈھانچے کا صرف 10 فیصد فعال ہوتا ہے۔

حقیقت یہ ہے کہ دماغ خواہش اور خواہش کے ذمہ دار علاقوں کو اتنی قیمتی جگہ مختص کرتا ہے جو ان عملوں کے اہم کردار کا مزید ثبوت فراہم کرتا ہے۔ خواہش وہ انجن ہے جو طرز عمل کو چلاتا ہے۔ ہر اقدام اس توقع کی وجہ سے کیا جاتا ہے جو اس سے پہلے ہوتی ہے۔ یہ خواہش ہے جو رد عمل کی طرف لے جاتی ہے۔

یہ بصیرت طرز عمل کی تبدیلی کے دوسرے قانون کی اہمیت کو ظاہر کرتی ہے۔ ہمیں اپنی عادات کو پرکشش بنانے کی ضرورت ہے کیونکہ یہ ایک فائدہ مند تجربے کی توقع ہے جو ہمیں پہلی جگہ پر عمل کرنے کی ترغیب دیتی ہے۔ یہ وہ جگہ ہے جہاں ایک حکمت عملی کھیل میں آتی ہے جسے فتنہ بندی کے نام سے جانا جاتا ہے۔

اپنی عادات کو زیادہ پرکشش بنانے کے لئے فتنہ بنڈلنگ کا استعمال کیسے کریں

آئر لینڈ کے شہر ڈبلن میں الیکٹریکل انجینئرنگ کے طالب علم رونان بائرن کو نیٹ فلکس دیکھنے میں بہت مزہ آیا لیکن وہ یہ بھی جانتے تھے کہ انہیں اس سے زیادہ ورزش کرنی چاہیے۔ اپنی انجینئرنگ کی مہارت کو استعمال کرتے ہوئے، بائرن نے اپنی اسٹیشنری موٹر سائیکل کو ہیک کیا اور اسے اپنے لیپ ٹاپ اور ٹیلی ویژن سے جوڑ دیا۔ پھر انہوں نے ایک کمپیوٹر پروگرام لکھا جو نیٹ فلکس کو صرف اسی صورت میں چلانے کی اجازت دیتا تھا جب وہ ایک خاص رفتار سے سائیکل چلا رہے ہوں۔ اگر وہ زیادہ دیر تک سست روی کا مظاہرہ کرتے، تو وہ جو بھی شودیکھ رہے تھے وہ اس وقت تک رک جاتا جب تک کہ وہ دوبارہ پیڈلنگ شروع نہ کر دیتے۔ وہ، ایک مداح کے الفاظ میں، "ایک وقت میں نیٹ فلکس کے ایک بچہ سے موٹاپے کو ختم کر رہے تھے۔"

وہ اپنی ورزش کی عادت کو مزید پرکشش بنانے کے لئے لالچ بندی کا بھی استعمال کر رہا تھا۔ فتنہ بندی ایک ایسے عمل کو جوڑ کر کام کرتی ہے جسے آپ کرنا چاہتے ہیں اور اس عمل کو جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔ بائرن کے معاملے میں، انہوں نے نیٹ فلکس (وہ چیز جو وہ کرنا چاہتے تھے) کو اپنی کھڑی موٹر سائیکل چلانے کے ساتھ جوڑ دیا (جس چیز کی انہیں ضرورت تھی)۔

کاروباری ادارے فتنوں میں مبتلا ہیں۔ مثال کے طور پر، جب امریکی براڈکاسٹنگ کمپنی، جسے عام طور پر اے بی سی کے نام سے جانا جاتا ہے، نے 2014-2015 سیزن کے لئے اپنی جمعرات کی رات ٹیلی ویژن لائن اپ کا آغاز کیا، تو انہوں نے بڑے پیمانے پر فتنوں کو فروغ دیا۔ کمپنی ہر جمعرات کو اسکرین رائٹر شوئنڈرائمز کے بنائے ہوئے تین شوز نشر کرتی تھی جن میں گرے کی انٹرویو، اسکینڈل اور ہاؤ ٹو گیٹ اوے و دمرڈ شامل ہیں۔ انہوں نے اسے "اے بی سی پر ٹی جی آئی ٹی" کا نام دیا (ٹی جی آئی ٹی کا مطلب خدا کا شکر ہے یہ جمعرات ہے)۔ شوز کو فروغ دینے کے علاوہ، اے بی سی نے ناظرین کو پاپ کارن بنانے، سرخ شراب پینے اور شام سے لطف اندوز ہونے کی ترغیب دی۔

اے بی سی کے شیڈولنگ کے سربراہ اینڈریو کو بیڑنے اس مہم کے پیچھے کے خیال کو بیان کرتے ہوئے کہا: "ہم جمعرات کی رات کو ناظرین کے موقع کے طور پر دیکھتے ہیں، جس میں یا تو جوڑے یا خواتین اکیلے بیٹھنا چاہتے ہیں اور فرار ہونا چاہتے ہیں اور تفریح کرنا چاہتے ہیں اور اپنی سرخ شراب پیتے ہیں اور کچھ پاپ کارن کھاتے ہیں۔ اس حکمت عملی کی خوبی یہ ہے کہ اے بی سی اس چیز کو جوڑ رہا تھا جو انہیں ناظرین کو کرنے کی ضرورت تھی (ان کے شوز دیکھنا) ان سرگرمیوں کے ساتھ جو ان کے ناظرین پہلے سے کرنا چاہتے تھے (آرام کرنا، شراب پینا، اور پاپ کارن کھانا)۔

وقت کے ساتھ، لوگوں نے آرام اور تفریح محسوس کرنے کے ساتھ اے بی سی دیکھنے سے رابطہ قائم کرنا شروع کیا۔ اگر آپ ہر جمعرات کو رات 8 بجے سرخ شراب پیتے ہیں اور پاپ کارن کھاتے ہیں، تو آخر کار "جمعرات کو رات 8 بجے" کا مطلب آرام اور تفریح ہے۔ انعام کیونکہ ساتھ منسلک ہو جاتا ہے، اور ٹیلی ویژن آن کرنے کی عادت زیادہ پرکشش ہو جاتی ہے۔

اگر آپ ایک ہی وقت میں اپنی پسندیدہ چیزوں میں سے ایک کرتے ہیں تو آپ کو ایک طرز عمل پر کشش لگنے کا زیادہ امکان ہے۔ شاید آپ تازہ ترین مشہور شخصیات کی گپ شپ کے بارے میں سننا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو شکل میں آنے کی ضرورت ہے۔ ٹمپٹن بند لنگ کا استعمال کرتے ہوئے، آپ صرف ٹیبلائڈ پڑھ سکتے ہیں اور جم میں ریلیٹی شودیکھ سکتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ پیڈی کیور حاصل کرنا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو اپنے ای میل ان باکس کو صاف کرنے کی ضرورت ہے۔ حل: کام کے واجب الادا ای میلز پر کارروائی کرتے وقت صرف پیڈی کیور حاصل کریں۔

ٹمپٹیشن بند لنگ نفسیات کے نظریے کو لاگو کرنے کا ایک طریقہ ہے جسے پریمیک کے اصول کے نام سے جانا جاتا ہے۔ پروفیسر ڈیوڈ پریمیک کے کام کے نام سے منسوب اس اصول میں کہا گیا ہے کہ "زیادہ ممکنہ طرز عمل کم ممکنہ طرز عمل کو تقویت دیں گے۔ دوسرے لفظوں میں، یہاں تک کہ اگر آپ واقعی کام کے ای میلز پر عمل نہیں کرنا چاہتے ہیں تو، آپ ایسا کرنے کے لئے پابند ہو جائیں گے اگر اس کا مطلب یہ ہے کہ آپ کو راستے میں کچھ کرنا ہے جو آپ واقعی کرنا چاہتے ہیں۔

یہاں تک کہ آپ اپنے طرز عمل کی رہنمائی کے لئے قواعد کا ایک سیٹ بنانے کے لئے باب 5 میں زیر بحث عادت اسٹیکنگ حکمت عملی کے ساتھ فتنے کی بندش کو بھی جوڑ سکتے ہیں۔

عادت اسٹیکنگ + فتنہ بندی کا فارمولا یہ ہے:

1. [موجودہ عادت] کے بعد، میں [عادت کی مجھے ضرورت ہے] کروں گا۔
2. [عادت جس کی مجھے ضرورت ہے] کے بعد، میں [عادت جو میں چاہتا ہوں] کروں گا۔

اگر آپ خبر پڑھنا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو مزید شکر یا ادا کرنے کی ضرورت ہے:

1. صبح کی کافی پینے کے بعد، میں ایک بات کہوں گا جس کے لئے میں شکر گزار ہوں کہ کل (ضرورت) ہوا۔

2. ایک بات کہنے کے بعد میں شکر گزار ہوں، میں خبر پڑھوں گا۔

اگر آپ کھیل دیکھنا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو سیلز کال کرنے کی ضرورت ہے:

1. دوپہر کے کھانے کے وقفے سے واپس آنے کے بعد، میں تین ممکنہ گاہکوں (ضرورت) کو کال کروں گا۔

2. جب میں تین ممکنہ گاہکوں کو کال کرتا ہوں تو، میں ای ایس پی این (مطلوب) کو چیک کروں گا۔

اگر آپ فیس بک چیک کرنا چاہتے ہیں، لیکن آپ کو زیادہ ورزش کرنے کی ضرورت ہے:

1. جب میں اپنا فون نکالوں گا، تو میں دس برپیاں (ضرورت) کروں گا۔
2. دس برپیاں کرنے کے بعد، میں فیس بک (چاہتا ہے) چیک کروں گا۔

امید یہ ہے کہ آخر کار آپ تین گاہکوں کو کال کرنے یا دس برپیاں کرنے کے منتظر ہوں گے کیونکہ اس کا مطلب ہے کہ آپ کو تازہ ترین کھیلوں کی خبریں پڑھنے یا فیس بک چیک کرنے کا موقع ملے گا۔ وہ کام کرنا جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے اس کا مطلب ہے کہ آپ کو وہ کام کرنے کا موقع ملے گا جو آپ کرنا چاہتے ہیں۔

ہم نے اس باب کا آغاز سپر نارمل محرکات پر گفتگو کرتے ہوئے کیا، جو حقیقت کے بڑھتے ہوئے ورژن ہیں جو کارروائی کرنے کی ہماری خواہش میں اضافہ کرتے ہیں۔

فتنہ بندی کسی بھی عادت کا ایک بڑا ورژن بنانے کا ایک طریقہ ہے جسے آپ پہلے سے ہی چاہتے ہیں۔ انجینئرنگ واقعی ناقابل تسخیر عادت ہے، لیکن اس آسان حکمت عملی کو تقریباً کسی بھی عادت کو اس سے کہیں زیادہ پرکشش بنانے کے لئے استعمال کیا جاسکتا ہے۔

باب کا خلاصہ

روپے کی تبدیلی کا دوسرا قانون اسے پرکشش بنانا ہے۔

- ایک موقع جتنا زیادہ پرکشش ہوتا ہے، اس کے عادت بنانے کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوتا ہے۔
- عادات ڈوپامین سے چلنے والے فیڈ بیک لوپ ہیں۔ جب ڈوپامائن میں اضافہ ہوتا ہے تو، اسی طرح عمل کرنے کے لئے ہماری ترغیب بھی بڑھتی ہے۔
- یہ انعام کی توقع ہے۔ نہ کہ اس کی تکمیل۔ جو ہمیں کارروائی کرنے پر مجبور کرتی ہے۔ جتنی زیادہ توقعات ہوں گی، ڈوپامین میں اضافہ اتنا ہی زیادہ ہوگا۔
- فتنہ بندی آپ کی عادات کو زیادہ پرکشش بنانے کا ایک طریقہ ہے۔ حکمت عملی یہ ہے کہ آپ جو عمل کرنا چاہتے ہیں اسے ایک ایسے عمل کے ساتھ جوڑیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔

آپ کی عادات کو تشکیل دینے میں خاندان اور دوستوں کا کردار

سنہ 1965 میں لاسلو پو لگر نامی ہنگری کے ایک شخص نے کلار نامی خاتون کو عجیب و غریب خطوط لکھے۔

لازلو سخت محنت پر پختہ یقین رکھتے تھے۔ درحقیقت، وہ صرف اس پر یقین رکھتے تھے: انہوں نے پیدائشی صلاحیت کے خیال کو مکمل طور پر مسترد کر دیا۔ انہوں نے دعویٰ کیا کہ جان بوجھ کر مشق کرنے اور اچھی عادات کی نشوونما سے ایک بچہ کسی بھی شعبے میں ذہین بن سکتا ہے۔ ان کا منتر یہ تھا کہ "ذہین پیدا نہیں ہوتا، بلکہ تعلیم یافتہ اور تربیت یافتہ ہوتا ہے۔"

لازلو اس خیال پر اتنا پختہ یقین رکھتا تھا کہ وہ اسے اپنے بچوں کے ساتھ آزمانا چاہتا تھا۔ اور وہ کلار کو خط لکھ رہا تھا کیونکہ اسے "ایک ایسی بیوی کی ضرورت تھی جو کشتی پر چھلانگ لگانے کے لئے تیار ہو۔ کلار ایک ٹیچر تھی اور اگرچہ وہ لازلو کی طرح ضد نہیں کر سکتی تھی، لیکن اس کا یہ بھی ماننا تھا کہ مناسب ہدایات کے ساتھ، کوئی بھی اپنی صلاحیتوں کو آگے بڑھا سکتا ہے۔"

لازلو نے فیصلہ کیا کہ شطرنج تجربے کے لئے ایک مناسب میدان ہوگا، اور اس نے اپنے بچوں کو شطرنج کے شوقین بننے کے لئے پالنے کا منصوبہ بنایا۔ ان بچوں کو گھر پر تعلیم دی جاتی تھی، جو اس وقت ہنگری میں بہت کم ہوتا تھا۔ گھر شطرنج کی کتابوں اور شطرنج کے مشہور کھلاڑیوں کی تصاویر سے بھرا ہوا

تھا۔ بچے مسلسل ایک دوسرے کے خلاف کھیلتے تھے اور بہترین ٹورنامنٹس میں حصہ لیتے تھے۔ خاندان بچوں کو درپیش ہر مقابلے کی ٹورنامنٹ کی تاریخ کا ایک محتاط فائل سسٹم رکھتا تھا۔ ان کی زندگی شطرنج کے لئے وقف ہو گئی۔

لازلونے کامیابی کے ساتھ کلارا کو عدالت میں پیش کیا، اور کچھ ہی سالوں میں، پولگر تین نوجوان لڑکیوں کے والدین بن گئے: سوسن، صوفیہ اور جوڈٹ۔

سب سے بڑی سوزن نے چار سال کی عمر میں شطرنج کھیلنا شروع کر دیا تھا۔
چھ ماہ کے اندر اندر، وہ بالغوں کو شکست دے رہی تھی۔

درمیانی بچے صوفیہ نے اس سے بھی بہتر کام کیا۔ چودہ سال کی عمر میں، وہ ایک عالمی چیمپیئن تھی، اور کچھ سال بعد، وہ ایک گرینڈ ماسٹر بن گئی۔

جودت، سب سے چھوٹا، سب سے بہتر تھا۔ پانچ سال کی عمر تک، وہ اپنے والد کو شکست دے سکتی تھی۔ بارہ سال کی عمر میں، وہ دنیا کے ٹاپ 100 شطرنج کھلاڑیوں میں شامل سب سے کم عمر کھلاڑی تھیں۔ پندرہ سال اور چار ماہ کی عمر میں، وہ اب تک کی سب سے کم عمر گرینڈ ماسٹر بن گئیں۔ پچھلے ریکارڈ ہولڈر بوبی فشر سے چھوٹی۔ ستائیس سال تک، وہ دنیا کی نمبر ایک خاتون شطرنج کھلاڑی تھیں۔

پولگر بہنوں کا بچپن غیر معمولی تھا، کم از کم کہنے کے لئے۔ اور پھر بھی، اگر آپ ان سے اس کے بارے میں پوچھتے ہیں، تو وہ دعویٰ کرتے ہیں کہ ان کا طرز زندگی پرکشش تھا، یہاں تک کہ لطف اندوز بھی تھا۔ انٹرویوز میں، بہنیں اپنے بچپن کے بارے میں سخت کے بجائے تفریحی کے طور پر بات کرتی ہیں۔ وہ شطرنج کھیلنا پسند کرتے تھے۔ وہ اس کے لئے کافی حاصل نہیں کر سکتے تھے۔ ایک بار، لازلونے مبینہ طور پر صوفیہ کو آدھی رات میں باتھ روم میں شطرنج کھیلتے ہوئے پایا۔ اسے واپس سونے کی ترغیب دیتے ہوئے اس نے کہا، "صوفیہ، ٹکڑوں کو اکیلا چھوڑ دو!" جس پر اس نے جواب دیا، "بابا، وہ مجھے اکیلا نہیں چھوڑیں گے!"

پولگر بہنیں ایک ایسی ثقافت میں پروان چڑھیں جو شطرنج کو ہر چیز سے زیادہ ترجیح دیتی تھیں۔ اس کے لئے ان کی تعریف کرتی تھیں، انہیں اس کے لئے انعام دیتی تھیں۔ ان کی دنیا میں شطرنج کا جنون معمول کی بات تھی۔ اور جیسا کہ ہم دیکھنے والے ہیں آپ کی ثقافت میں جو بھی عادات عام ہیں وہ سب

سے زیادہ پرکشش طرز عمل میں سے ہیں جو آپ کو ملیں گے۔

سماجی اصولوں کی دلکش کشش

انسان چرواہے کے جانور ہیں۔ ہم دوسروں کے ساتھ فٹ ہونا چاہتے ہیں، دوسروں کے ساتھ تعلق قائم کرنا چاہتے ہیں، اور اپنے ساتھیوں کی عزت اور منظوری حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ اس طرح کے رجحانات ہماری بقا کے لئے ضروری ہیں۔ ہماری ارتقائی تاریخ کے زیادہ تر حصے میں، ہمارے آباؤ اجداد قبائل میں رہتے تھے۔ قبیلے سے الگ ہو جانا یا اس سے بھی بدتر، نکال دیا جانا موت کی سزا تھی۔ "اکیلا بھیڑیا مر جاتا ہے، لیکن پیکٹ زندہ رہتا ہے۔" *

دریں اثنا، جو لوگ دوسروں کے ساتھ تعاون اور بندھن میں بندھے ہوئے تھے، انہوں نے حفاظت، ملاپ کے مواقع اور وسائل تک رسائی میں اضافہ کیا۔ جیسا کہ چارلس ڈارون نے کہا تھا، "بنی نوع انسان کی طویل تاریخ میں، وہ لوگ جنہوں نے یہ سیکھا

تعاون اور بہتری سب سے زیادہ مؤثر طریقے سے غالب آئی ہے۔ نتیجتاً، سب سے گہری انسانی خواہشات میں سے ایک تعلق ہونا ہے۔ اور یہ قدیم ترجیح ہمارے جدید طرز عمل پر ایک طاقتور اثر ڈالتی ہے۔

ہم اپنی ابتدائی عادات کا انتخاب نہیں کرتے، ہم ان کی تقلید کرتے ہیں۔ ہم اپنے دوستوں اور خاندان، اپنے گرجا گھر یا اسکول، ہماری مقامی برادری اور بڑے پیمانے پر معاشرے کی طرف سے دیئے گئے اسکرپٹ کی پیروی کرتے ہیں۔ ان ثقافتوں اور گروہوں میں سے ہر ایک اپنی توقعات اور معیارات کے ساتھ آتا ہے۔ کب اور کیا شادی کرنی ہے، کتنے بچے پیدا کرنے ہیں، کون سی تعطیلات منانا ہے، اپنے بچے کی سالگرہ کی پارٹی پر کتنا پیسہ خرچ کرنا ہے۔ بہت سے طریقوں سے، یہ معاشرتی اصول غیر مرئی اصول ہیں جو ہر روز آپ کے طرز عمل کی رہنمائی کرتے ہیں۔

آپ انہیں ہمیشہ ذہن میں رکھتے ہیں، بھلے ہی وہ آپ کے ذہن میں سب سے اوپر نہ ہوں۔ اکثر، آپ اپنی ثقافت کی عادات پر بغیر سوچے سمجھے، بغیر پوچھ گچھ کے، اور کبھی کبھی یاد رکھے بغیر پیروی کرتے ہیں۔ جیسا کہ فرانسیسی فلسفی مائیکل ڈی مونٹیگن نے لکھا ہے، "معاشرے میں زندگی کے رسم و رواج اور رسم و رواج ہمیں اپنے ساتھ لے جاتے ہیں۔"

زیادہ تر وقت، گروپ کے ساتھ جانا ایک بوجھ کی طرح محسوس نہیں ہوتا ہے۔ ہر کوئی اپنا تعلق رکھنا چاہتا ہے۔ اگر آپ ایک ایسے خاندان میں بڑے ہوئے ہیں جو آپ کی شطرنج کی مہارتوں کے لئے انعام دیتا ہے تو، شطرنج کھیلنا ایک بہت ہی پرکشش چیز کی طرح لگے گا۔ اگر آپ کسی ایسی نوکری میں کام کرتے ہیں جہاں ہر کوئی مہنگا سوٹ پہنتا ہے تو، آپ بھی ایک پر توجہ دینے کے لئے مائل ہوں گے۔ اگر آپ کے تمام دوست اندرونی مذاق شیر کر رہے ہیں یا کوئی نیا فقرہ استعمال کر رہے ہیں تو، آپ بھی ایسا کرنا چاہیں گے، تاکہ وہ جان سکیں کہ آپ کو "یہ مل گیا ہے۔ رویے پرکشش ہوتے ہیں جب وہ ہمیں

ہم خاص طور پر تین گروہوں کی عادات کی نقل کرتے ہیں:

1. قریب ہے۔

2. بہت سے۔

3. طاقتور۔

ہر گروپ طرز عمل کی تبدیلی کے دوسرے قانون سے فائدہ اٹھانے اور ہماری عادات کو زیادہ پرکشش بنانے کا موقع فراہم کرتا ہے۔

1. قریب کی نقل کرنا

قربت ہمارے طرز عمل پر ایک طاقتور اثر ہے۔ یہ جسمانی ماحول کے بارے میں سچ ہے، جیسا کہ ہم نے باب 6 میں بحث کی ہے، لیکن یہ معاشرتی ماحول کے بارے میں بھی سچ ہے۔

ہم اپنے آس پاس کے لوگوں سے عادات سیکھتے ہیں۔ ہم اپنے والدین کے دلائل کو سنبھالنے کے طریقے، جس طرح ہمارے ساتھی ایک دوسرے کے ساتھ فلرٹ کرتے ہیں، جس طرح ہمارے ساتھی نتائج حاصل کرتے ہیں اس کی نقل کرتے ہیں۔ جب آپ کے دوست سگریٹ نوشی کرتے ہیں، تو آپ اسے بھی آزما تے ہیں۔ جب آپ کی بیوی کو سونے سے پہلے دروازہ بند ہونے کی ڈبل چیکنگ کی عادت ہو تو آپ اسے بھی اٹھالیتے ہیں۔

میں دیکھتا ہوں کہ میں اکثر اپنے آس پاس کے لوگوں کے رویے کی نقل کرتا ہوں اور اس کا احساس نہیں کرتا۔ بات چیت میں، میں خود بخود دوسرے شخص کے جسم کی پوزیشن کو فرض کروں گا۔ کالج میں، میں نے اپنے روم میٹ کی طرح بات کرنا شروع کر دیا۔ دوسرے ممالک کا سفر کرتے وقت، میں لاشعوری طور پر اپنے آپ کو رکنے کی یاد دلانے کے باوجود مقامی لہجے کی نقل کرتا ہوں۔

ایک عام اصول کے طور پر، ہم کسی کے جتنے قریب ہوتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان ہے کہ ہم ان کی کچھ عادات کی نقل کریں۔ ایک اہم مطالعے میں 32 سال تک بارہ ہزار افراد کا جائزہ لیا گیا اور پایا گیا کہ "اگر کسی شخص کا کوئی دوست موٹاپے کا شکار ہو تو اس کے موٹاپے کا شکار ہونے کے امکانات 57 فیصد تک بڑھ جاتے ہیں۔ یہ دوسرے طریقے سے بھی کام کرتا ہے۔ ایک اور تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ اگر تعلقات میں ایک شخص کا وزن کم ہو جائے تو دوسرا ساتھی بھی تقریباً ایک تہائی وقت پتلا ہو جائے گا۔ ہمارے دوست اور اہل خانہ ایک طرح کا غیر مرئی ساتھی دباؤ فراہم کرتے ہیں جو ہمیں ان کی طرف کھینچتا ہے۔

یقیناً، ساتھیوں کا دباؤ صرف اسی صورت میں برا ہوتا ہے جب آپ برے اثرات سے گھرے ہوئے ہوں۔ جب خلا باز مائیک میسینو ایم آئی ٹی میں گرجیٹ طالب علم تھے تو انہوں نے روبو ٹکس کی

ایک چھوٹی سی کلاس لی۔ کلاس کے دس افراد میں سے چار خلا باز بن گئے۔ اگر آپ کا مقصد اسے خلا میں بنانا تھا، تو وہ کمرہ بہترین ثقافت کے بارے میں تھا جس کے بارے میں آپ پوچھ سکتے تھے۔ اسی طرح ایک تحقیق سے معلوم ہوا کہ گیارہ یا بارہ سال کی عمر میں آپ کے بہترین دوست کا آئی کیو جتنا زیادہ ہوگا، پندرہ سال کی عمر میں آپ کا آئی کیو اتنا ہی زیادہ ہوگا، یہاں تک کہ ذہانت کی قدرتی سطح کو کنٹرول کرنے کے بعد بھی۔ ہم اپنے آس پاس کے لوگوں کی خوبیوں اور طریقوں کو جذب کرتے ہیں۔ بہتر عادات پیدا کرنے کے لئے سب سے مؤثر چیزوں میں سے ایک یہ ہے کہ آپ ایک ایسی ثقافت میں شامل ہوں جہاں آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے۔ جب آپ دوسروں کو ہر روز ایسا کرتے ہوئے دیکھتے ہیں تو نئی عادات قابل حصول معلوم ہوتی ہیں۔ اگر آپ فٹ لوگوں سے گھرے ہوئے ہیں تو، آپ کام کرنے کو ایک عام عادت سمجھنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ اگر آپ جاز سے محبت کرنے والوں سے گھرے ہوئے ہیں تو، آپ کو یقین کرنے کا زیادہ امکان ہے کہ ہر روز جاز کھیلنا مناسب ہے۔ آپ کی ثقافت آپ کا تعین کرتی ہے

"نارمل" چیزوں کی توقع۔ اپنے آپ کو ان لوگوں کے ساتھ گھیریں جن میں وہ عادات ہیں جو آپ خود کرنا چاہتے ہیں۔ آپ ایک ساتھ اٹھیں گے۔

اپنی عادات کو مزید پرکشش بنانے کے لیے آپ اس حکمت عملی کو ایک قدم آگے لے جاسکتے ہیں۔

ایک ایسی ثقافت میں شامل ہوں جہاں (1) آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے اور (2) آپ میں پہلے سے ہی گروپ کے ساتھ کچھ مشترک ہے۔ نیویارک شہر کے ایک کاروباری شخصیت اسٹیو کیمب نیرڈ فٹنس کے نام سے ایک کمپنی چلاتے ہیں، جو "نرڈز، مس فٹ، اور میوٹنس کو وزن کم کرنے، مضبوط ہونے اور صحت مند ہونے میں مدد کرتی ہے۔ ان کے گاہکوں میں ویڈیو گیم سے محبت کرنے والے، فلم کے جنونی، اور اوسط جوز شامل ہیں جو شکل میں آنا چاہتے ہیں۔ بہت سے لوگ جب پہلی بار جم جاتے ہیں یا اپنی غذا کو تبدیل کرنے کی کوشش کرتے ہیں تو وہ جگہ سے باہر محسوس کرتے ہیں، لیکن اگر آپ پہلے سے ہی کسی طرح سے گروپ کے دوسرے ممبروں سے ملتے جلتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اسٹار وازر سے آپ کی باہمی محبت - تبدیلی زیادہ پرکشش ہو جاتی ہے کیونکہ ایسا لگتا ہے جیسے آپ جیسے لوگ پہلے سے ہی کرتے ہیں۔

قبیلے سے تعلق رکھنے سے بہتر کوئی چیز حوصلہ افزائی کو برقرار نہیں رکھ سکتی۔ یہ ایک ذاتی تلاش کو مشترکہ تلاش میں تبدیل کرتا ہے۔ اس سے پہلے، آپ اکیلے تھے۔ آپ کی شناخت واحد تھی۔ آپ ایک قاری ہیں۔ آپ ایک موسیقار ہیں۔ آپ ایک ایتھلیٹ ہیں۔ جب آپ کسی بک کلب یا بینڈ یا سائیکلنگ گروپ میں شامل ہوتے ہیں تو، آپ کی شناخت آپ کے آس پاس کے لوگوں سے منسلک ہو جاتی ہے۔ ترقی اور تبدیلی اب ایک انفرادی تعاقب نہیں ہے۔ ہم قارئین ہیں۔ ہم موسیقار ہیں۔ ہم سائیکل سوار ہیں۔ مشترکہ شناخت آپ کی ذاتی شناخت کو تقویت دینا شروع کرتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ کسی ہدف کو حاصل کرنے کے بعد گروپ کا حصہ رہنا آپ کی عادات کو برقرار رکھنے کے لئے اہم ہے۔

یہ دوستی اور کمیونٹی ہے جو ایک نئی شناخت کو شامل کرتی ہے اور طویل عرصے تک رہنے میں مدد کرتی ہے۔

2. بہت سے لوگوں کی نقل کرنا

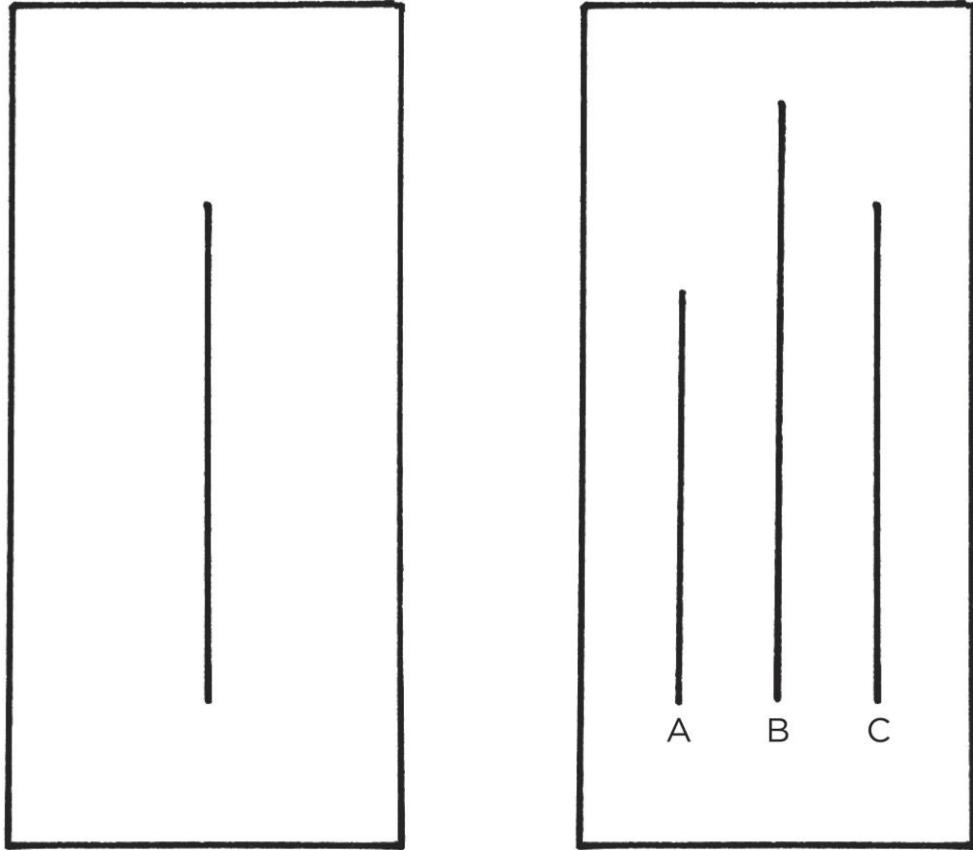
1950 کی دہائی میں ماہر نفسیات سولومن آش نے تجربات کا ایک سلسلہ منعقد کیا جو اب ہر سال انڈر گریجویٹس کے لشکر کو سکھایا جاتا ہے۔ ہر تجربے کو شروع کرنے کے لئے، مضمون نگار اجنبیوں کے ایک گروپ کے ساتھ کمرے میں داخل ہوا۔

ان کے علم میں نہ ہونے کی وجہ سے دیگر شرکاء محقق کی جانب سے لگائے گئے ادا کرتے اور انہیں بعض سوالات کے تحریری جوابات دینے کی ہدایت کی گئی تھی۔

گروپ کو ایک کارڈ دکھایا جائے گا جس پر ایک لائن ہوگی اور پھر لائنوں کی سیریز کے ساتھ دوسرا کارڈ دکھایا جائے گا۔ ہر شخص کو لائن منتخب کرنے کے لئے کہا گیا تھا

دوسرا کارڈ جو لمبائی میں پہلے کارڈ پر لائن کے برابر تھا۔ یہ ایک بہت ہی آسان کام تھا۔ تجربے میں استعمال ہونے والے دو کارڈز کی ایک مثال یہ ہے:

سماجی اصولوں کے مطابق



تصویر 10: یہ دو کارڈز کی نمائندگی ہے جو سلیمان اش نے اپنے مشہور سماجی مطابقت کے تجربات میں استعمال کیے تھے۔ پہلے کارڈ (بائیں) پر لائن کی لمبائی واضح طور پر

لائن سی کے برابر ہے، لیکن جب اداکاروں کے ایک گروپ نے دعویٰ کیا کہ یہ ایک مختلف لمبائی ہے تو تحقیقی مضامین اکثر اپنی آنکھوں پر یقین کرنے کے بجائے اپنا ذہن تبدیل کرتے ہیں اور ہجوم کے ساتھ چلے جاتے ہیں۔

تجربہ ہمیشہ اسی طرح شروع ہوا۔ سب سے پہلے، کچھ آسان آزمائشیں ہوں گی جہاں ہر کوئی صحیح لائن پر متفق تھا۔ چند راؤنڈ کے بعد، شرکاء کو ایک ٹیسٹ دکھایا گیا جو پچھلے لوگوں کی طرح ہی واضح تھا، سوائے اس کے کہ کمرے میں موجود اداکار جان بوجھ کر غلط جواب کا انتخاب کریں گے۔

مثال کے طور پر، وہ تصویر میں دکھائے گئے موازنہ پر "اے" کا جواب دیں گے۔
10. ہر کوئی اس بات سے اتفاق کرے گا کہ لائیں ایک جیسی تھیں حالانکہ وہ واضح طور پر مختلف تھیں۔

وہ شخص، جو اس شور شرابے سے بے خبر تھا، فوری طور پر حیران ہو جاتا تھا۔ ان کی آنکھیں کھل جائیں گی۔ وہ خود سے گھبرا کر ہنستے تھے۔ وہ دوسرے شرکاء کے رد عمل کو ڈبل چیک کریں گے۔ ان کا احتجاج بڑھتا جائے گا کیونکہ ایک کے بعد ایک افراد نے ایک ہی غلط جواب دیا۔ جلد ہی، موضوع نے اپنی آنکھوں پر شک کرنا شروع کر دیا۔

آخر کار، انہوں نے وہ جواب دیا جو وہ اپنے دل میں جانتے تھے کہ غلط ہے۔
اش نے اس تجربے کو کئی بار اور بہت سے مختلف طریقوں سے چلایا۔ انہوں نے جو دریافت کیا وہ یہ تھا کہ جیسے جیسے اداکاروں کی تعداد میں اضافہ ہوا، اسی طرح موضوع کی مطابقت میں بھی اضافہ ہوا۔ اگر یہ صرف موضوع اور ایک اداکار تھا، تو اس شخص کے انتخاب پر کوئی اثر نہیں تھا۔ انہوں نے صرف یہ فرض کیا کہ وہ کمرے میں ڈمی کے ساتھ ہیں۔ جب دو اداکار اس موضوع کے ساتھ کمرے میں تھے، تب بھی اس کا بہت کم اثر تھا۔ لیکن جیسے جیسے لوگوں کی تعداد بڑھ کر تین اور چار اور آٹھ تک پہنچ گئی، موضوع خود کو دوسرا اندازہ لگانے کا زیادہ امکان بن گیا۔ تجربے کے اختتام تک، تقریباً 75 فیصد افراد گروپ کے جواب سے متفق تھے، حالانکہ یہ واضح طور پر غلط تھا۔

جب بھی ہمیں یقین نہیں ہوتا کہ کس طرح کام کرنا ہے، تو ہم اپنے طرز عمل کی رہنمائی کرنے کے لئے گروپ کی طرف دیکھتے ہیں۔ ہم مسلسل اپنے ماحول کو اسکیں کر رہے ہیں اور سوچ رہے ہیں، "باقی سب کیا کر رہے ہیں؟" ہم ایمیزون یا ایپ یا ٹرپ ایڈوائزر پر جائزے چیک کرتے ہیں کیونکہ ہم "بہترین" خریداری، کھانے اور سفر کی عادات کی نقل کرنا چاہتے ہیں۔ یہ عام طور پر ایک ہوشیار حکمت عملی ہے۔ تعداد میں ثبوت موجود ہیں۔

لیکن اس کا ایک منفی پہلو بھی ہو سکتا ہے۔

قبیلے کا عام طرز عمل اکثر فرد کے مطلوبہ طرز عمل پر غالب آ جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، ایک مطالعہ سے پتہ چلا ہے کہ جب ایک چیمپنزی ایک گروپ کے رکن کے طور پر کھلنے والے میوے کو توڑنے کا ایک مؤثر طریقہ سیکھتا ہے اور پھر ایک نئے گروپ میں تبدیل ہو جاتا ہے جو کم مؤثر حکمت عملی کا استعمال کرتا ہے، تو وہ باقی چیمپس کے ساتھ گھل مل جانے کے لئے بہترنٹ کرینگ طریقہ استعمال کرنے سے گریز کرے گا۔

انسان ایک جیسے ہیں۔ گروپ کے اصولوں کی تعمیل کرنے کے لئے زبردست اندرونی دباؤ ہے۔ قبول کیے جانے کا ثواب اکثر دلیل جیتنے، ہوشیار نظر آنے یا سچائی کو تلاش کرنے کے انعام سے زیادہ ہوتا ہے۔

زیادہ تر دنوں میں، ہم خود سے صحیح ہونے کے بجائے بھیڑ کے ساتھ غلط ہونا پسند کریں گے۔

انسانی ذہن دوسروں کے ساتھ مل جل کر رہنا جانتا ہے۔ وہ دوسروں کے ساتھ مل کر چلنا چاہتا ہے۔ یہ ہمارا فطری موڈ ہے۔ آپ اسے نظر انداز کر سکتے ہیں۔ آپ گروپ کو نظر انداز کرنے کا انتخاب کر سکتے ہیں یا اس بات کی پرواہ کرنا چھوڑ سکتے ہیں کہ دوسرے لوگ کیا سوچتے ہیں۔ لیکن اس کے لئے کام کی ضرورت ہوتی ہے۔ اپنی ثقافت کے انانج کے خلاف دوڑنے کے لئے اضافی کوشش کی ضرورت ہے۔

جب اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا مطلب قبیلے کو چیلنج کرنا ہے تو، تبدیلی غیر پرکشش ہے۔ جب اپنی عادات کو تبدیل کرنے کا مطلب قبیلے کے ساتھ فٹ ہونا ہے تو، تبدیلی بہت پرکشش ہے۔

3. طاقتور کی تقلید کرنا

انسان ہر جگہ طاقت، وقار اور رتبے کا تعاقب کرتا ہے۔ ہم اپنی جیکٹوں پر پن اور میڈلز چاہتے ہیں۔ ہم اپنے عنوانات میں صدر یا شراکت دار چاہتے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ تسلیم کیا جائے، تسلیم کیا جائے اور تعریف کی جائے۔ یہ رجحان بیکار لگ سکتا ہے، لیکن مجموعی طور پر، یہ ایک ہوشیار اقدام ہے۔ تاریخی طور پر، زیادہ طاقت اور حیثیت رکھنے والے شخص کو زیادہ وسائل تک رسائی حاصل ہوتی ہے، بقا کے بارے میں کم فکر ہوتی ہے، اور زیادہ پرکشش ساتھی ثابت ہوتا ہے۔

ہم ایسے طرز عمل کی طرف راغب ہوتے ہیں جو ہمیں احترام، منظوری، تعریف اور مقام حاصل کرتے ہیں۔ ہم چاہتے ہیں کہ جم میں وہ شخص بنیں جو پٹھوں کو اوپر اٹھا سکے یا وہ موسیقار جو سب سے مشکل کورڈ پروگریس بجا سکے یا والدین سب سے زیادہ کامیاب بچوں کے ساتھ ہوں کیونکہ یہ چیزیں

ہمیں بھیڑ سے الگ کرتی ہیں۔ ایک بار جب ہم فٹ ہو جاتے ہیں تو، ہم کھڑے ہونے کے طریقوں کی تلاش شروع کرتے ہیں۔

یہ ایک وجہ ہے کہ ہم انتہائی مؤثر لوگوں کی عادات کے بارے میں بہت پرواہ کرتے ہیں۔ ہم کامیاب لوگوں کے رویے کو نقل کرنے کی کوشش کرتے ہیں کیونکہ ہم خود کامیابی چاہتے ہیں۔ ہماری روزمرہ کی بہت سی عادات ان لوگوں کی نقل ہیں جن کی ہم تعریف کرتے ہیں۔ آپ اپنی صنعت میں سب سے زیادہ کامیاب فرموں کی مارکیٹنگ کی حکمت عملی کی نقل کرتے ہیں۔ آپ اپنے پسندیدہ بیکر سے ایک ترکیب بناتے ہیں۔ آپ اپنے پسندیدہ مصنف کی کہانی سنانے کی حکمت عملی سے قرض لیتے ہیں۔ آپ اپنے لباس کے موصلاتی انداز کی نقل کرتے ہیں۔ ہم ان لوگوں کی تقلید کرتے ہیں جن سے ہم حسد کرتے ہیں۔

اونچے درجے کے لوگ دوسروں کی منظوری، احترام اور تعریف سے لطف اندوز ہوتے ہیں۔ اور اس کا مطلب یہ ہے کہ اگر کوئی طرز عمل ہمیں منظوری، احترام اور تعریف حاصل کر سکتا ہے، تو ہم اسے پرکشش پاتے ہیں۔

ہم ایسے رویوں سے بچنے کے لئے بھی حوصلہ افزائی کرتے ہیں جو ہماری حیثیت کو کم کریں گے۔ ہم اپنے ہیجز کو کاٹتے ہیں اور اپنے لان کو کاٹتے ہیں کیونکہ ہم محلے کا گلاب نہیں بننا چاہتے ہیں۔ جب ہماری والدہ ملنے آتی ہیں، تو ہم گھر کی صفائی کرتے ہیں کیونکہ ہم نہیں چاہتے کہ ہمارا فیصلہ کیا جائے۔ ہم مسلسل سوچ رہے ہیں

"دوسرے لوگ میرے بارے میں کیا سوچیں گے؟" اور جواب کی بنیاد پر ہمارے رویے کو تبدیل کریں گے۔

اس باب کے آغاز میں جن شطرنج کے ماہرین کا ذکر کیا گیا ہے وہ اس بات کا ثبوت ہیں کہ سماجی اثرات ہمارے طرز عمل پر کتنے طاقتور اور دیرپا اثرات مرتب کر سکتے ہیں۔ بہنوں نے ہر روز کئی گھنٹوں تک شطرنج کی مشق کی اور دہائیوں تک اس قابل ذکر کوشش کو جاری رکھا۔ لیکن ان عادات اور طرز عمل نے جزوی طور پر اپنی کشش کو برقرار رکھا، کیونکہ ان کی ثقافت کی طرف سے ان کی قدر کی جاتی تھی۔ اپنے والدین کی تعریف سے لے کر گرینڈ ماسٹر بننے جیسے مختلف اسٹیٹس مارکرز کی کامیابی تک، ان کے پاس اپنی کوشش جاری رکھنے کی بہت سی وجوہات تھیں۔

باب کا خلاصہ

ہم جس ثقافت میں رہتے ہیں وہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ کون سے رویے ہمارے لئے پرکشش ہیں۔ ہم ایسی عادات اختیار کرتے ہیں جن کی ہماری ثقافت کی طرف سے تعریف اور منظوری دی جاتی ہے کیونکہ ہم اس قبیلے میں فٹ ہونے اور اس سے تعلق رکھنے کی شدید خواہش رکھتے ہیں۔

ہم تین سماجی گروہوں کی عادات کی تقلید کرتے ہیں: قریبی (خاندان اور دوست)، بہت سے (قبیلہ) اور طاقتور (جو حیثیت اور وقار کے حامل ہیں)۔

بہتر عادات پیدا کرنے کے لئے آپ جو سب سے زیادہ مؤثر چیزیں کر سکتے ہیں ان میں سے ایک

ایک ایسی ثقافت میں شامل ہونا ہے جہاں (1) آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے اور (2) آپ میں پہلے سے ہی گروپ کے ساتھ کچھ مشترک ہے۔

قبیلے کا عام طرز عمل اکثر فرد کے مطلوبہ طرز عمل پر غالب آجاتا ہے۔ زیادہ تر دنوں میں، ہم خود سے صحیح ہونے کے بجائے بھیڑ کے ساتھ غلط ہونا پسند کریں گے۔

■ اگر کوئی طرز عمل ہمیں منظوری، احترام اور تعریف حاصل کر سکتا ہے، تو ہم اسے پرکشش پاتے ہیں۔

اپنی بری عادات کی وجوہات کو کیسے تلاش کریں اور ٹھیک کریں

2012 کے اواخر میں، میں استنبول کی سب سے مشہور سڑک، استلال کیڈسی سے چند بلاکوں کے فاصلے پر ایک پرانے اپارٹمنٹ میں بیٹھا تھا۔ میں ایک کے وسط میں تھا۔ ترکی کا چار روزہ سفر اور میرا گائیڈ مائیک چند فٹ کی دوری پر ایک خستہ حال کرسی پر آرام کر رہا تھا۔ مائیک واقعی ایک رہنما نہیں تھا۔ وہ صرف مین سے تعلق رکھنے والا ایک لڑکا تھا جو پانچ سال سے ترکی میں رہ رہا تھا، لیکن جب میں ترکی کا دورہ کر رہا تھا تو اس نے مجھے ارد گرد دکھانے کی پیش کش کی اور میں نے اسے اس پر لے لیا۔ اس رات مجھے ان کے اور ان کے مٹھی بھر ترک دوستوں کے ساتھ ڈنر پر مدعو کیا گیا تھا۔

ہم میں سے سات تھے، اور میں واحد شخص تھا جس نے کبھی نہ کبھی، روزانہ کم از کم ایک پیکٹ سگریٹ نہیں پی تھی۔ میں نے ایک ترک سے پوچھا کہ اس نے کیسے آغاز کیا۔ "دوستو،" اس نے کہا۔ "یہ ہمیشہ آپ کے دوستوں کے ساتھ شروع ہوتا ہے۔ ایک دوست تمباکو نوشی کرتا ہے، پھر آپ اسے آزمائیں۔"

جو چیز واقعی دلچسپ تھی وہ یہ تھی کہ کمرے میں موجود آدھے لوگ تمباکو نوشی چھوڑنے میں کامیاب ہو گئے تھے۔ مائیک اس وقت کچھ سالوں سے تمباکو نوشی سے پاک تھا، اور اس نے اوپر نیچے

قسم کھائی کہ اس نے ایلین کار کی آسان طریقہ تمباکو نوشی روکنے کا آسان طریقہ نامی کتاب کی وجہ سے یہ عادت توڑ دی ہے۔

انہوں نے کہا، "یہ آپ کو تمباکو نوشی کے ذہنی بوجھ سے آزاد کرتا ہے۔" یہ آپ سے کہتا ہے: 'اپنے آپ سے جھوٹ بولنا بند کرو۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ واقعی تمباکو نوشی نہیں کرنا چاہتے ہیں۔ آپ جانتے ہیں کہ آپ واقعی اس سے لطف اندوز نہیں ہیں۔' اس سے آپ کو یہ محسوس کرنے میں مدد ملتی ہے کہ آپ اب شکار نہیں ہیں۔ آپ کو احساس ہونے لگتا ہے کہ آپ کو تمباکو نوشی کی ضرورت نہیں ہے۔"

میں نے کبھی سگریٹ پینے کی کوشش نہیں کی تھی، لیکن میں نے تجسس کی وجہ سے بعد میں کتاب پر ایک نظر ڈالی۔ مصنف تمباکو نوشی کرنے والوں کو ان کی خواہشات کو ختم کرنے میں مدد کرنے کے لئے ایک دلچسپ حکمت عملی استعمال کرتا ہے۔ وہ تمباکو نوشی سے وابستہ ہر اشارہ کو منظم طریقے سے دوبارہ ترتیب دیتا ہے اور اسے ایک نیا معنی دیتا ہے۔

وہ اس طرح کی باتیں کہتے ہیں:

- آپ سوچتے ہیں کہ آپ کچھ چھوڑ رہے ہیں، لیکن آپ کچھ بھی نہیں چھوڑ رہے ہیں کیونکہ سگریٹ آپ کے لئے کچھ نہیں کرتا ہے۔
- آپ کو لگتا ہے کہ تمباکو نوشی ایک ایسی چیز ہے جسے آپ کو سماجی ہونے کے لئے کرنے کی ضرورت ہے، لیکن ایسا نہیں ہے۔ آپ تمباکو نوشی کے بغیر سماجی ہو سکتے ہیں۔
- آپ کو لگتا ہے کہ تمباکو نوشی تناؤ کو دور کرنے کے بارے میں ہے، لیکن ایسا نہیں ہے۔ تمباکو نوشی آپ کے اعصاب کو آرام نہیں دیتی بلکہ انہیں تباہ کر دیتی ہے۔

بار بار، وہ ان جملے اور ان جیسے دوسرے لوگوں کو دہراتا ہے۔ "اسے اپنے ذہن میں واضح طور پر ڈال لو،" وہ کہتے ہیں۔ "آپ کچھ بھی نہیں کھورہے ہیں اور آپ نہ صرف صحت، توانائی اور پیسے میں بلکہ اعتماد، عزت نفس، آزادی اور سب سے اہم، اپنی مستقبل کی زندگی کی لمبائی اور معیار میں بھی حیرت انگیز مثبت فوائد حاصل کر رہے ہیں۔"

جب تک آپ کتاب کے اختتام پر پہنچتے ہیں، تمباکو نوشی دنیا میں سب سے مضحکہ خیز چیز کی طرح لگتا ہے۔ اور اگر آپ اب سگریٹ نوشی سے آپ کو کوئی فائدہ پہنچانے کی توقع نہیں کرتے ہیں تو، آپ

کے پاس تمباکو نوشی کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ یہ طرز عمل کی تبدیلی کے دوسرے قانون کے برعکس ہے، اسے غیر پرکشش بنائیں۔

اب، میں جانتا ہوں کہ یہ خیال حد سے زیادہ سادہ لگ سکتا ہے۔ بس اپنا ذہن تبدیل کریں اور آپ تمباکو نوشی چھوڑ سکتے ہیں۔ لیکن ایک منٹ کے لئے میرے ساتھ رہو۔

لاچ کہاں سے آتی ہے

ہر طرز عمل میں ایک سطحی سطح کی خواہش اور ایک گہرا، بنیادی مقصد ہوتا ہے۔ مجھے اکثر ایک خواہش ہوتی ہے جو کچھ اس طرح ہوتی ہے: "میں ٹیکوز کھانا چاہتا ہوں۔" اگر آپ مجھ سے پوچھیں کہ میں ٹیکوس کیوں کھانا چاہتا ہوں، تو میں یہ نہیں کہوں گا، "کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لئے کھانے کی ضرورت ہے۔" لیکن حقیقت یہ ہے کہ کہیں نہ کہیں مجھے ٹیکوس کھانے کی ترغیب ملتی ہے کیونکہ مجھے زندہ رہنے کے لیے کھانا پڑتا ہے۔ بنیادی مقصد کھانا اور پانی حاصل کرنا ہے چاہے میری مخصوص خواہش ٹیکو کے لئے ہی کیوں نہ ہو۔

ہمارے کچھ بنیادی محرکات میں شامل ہیں: *

- تو انائی کی بچت خوراک اور پانی
- حاصل کریں
- محبت تلاش کریں اور دوسروں کے
- ساتھ رابطہ اور تعلق پیدا کریں
- سماجی قبولیت اور منظوری حاصل کریں غیر یقینی
- صورتحال کو کم کریں
- مقام اور وقار حاصل کریں

خواہش صرف ایک گہرے بنیادی محرک کا ایک مخصوص اظہار ہے۔
 آپ کا دماغ سگریٹ پینے یا انسٹاگرام چیک کرنے یا ویڈیو گیمز کھیلنے کی خواہش کے ساتھ تیار نہیں ہوا۔ گہری سطح پر، آپ صرف غیر یقینی صورتحال کو کم کرنا چاہتے ہیں اور اضطراب کو دور کرنا چاہتے ہیں، معاشرتی قبولیت اور منظوری حاصل کرنا چاہتے ہیں، یا حیثیت حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

تقریباً کسی بھی مصنوعات کو دیکھیں جو عادت بنانے والی ہے اور آپ دیکھیں گے کہ یہ ایک نئی ترغیب پیدا نہیں کرتا ہے، بلکہ انسانی فطرت کے بنیادی محرکات پر اثر انداز ہوتا ہے۔

- محبت تلاش کریں اور دوبارہ پیدا کریں = ٹنڈر کا استعمال کریں
- دوسروں کے ساتھ رابطہ اور تعلق = فیس بک براؤز کرنا
- سماجی قبولیت اور منظوری حاصل کریں = انسٹاگرام پر پوسٹنگ غیر یقینی صورتحال

کو کم کریں = گوگل پر تلاش کریں

حیثیت اور وقار حاصل کرنا = ویڈیو گیمز کھیلنا

آپ کی عادات قدیم خواہشات کے لئے جدید دور کا حل ہیں۔ پرانی برائیوں کے نئے ورژن۔ انسانی رویے کے پیچھے بنیادی محرکات ایک جیسے ہی رہتے ہیں۔ ہم جو مخصوص عادات انجام دیتے ہیں وہ تاریخ کے دور کی بنیاد پر مختلف ہوتی ہیں۔

یہاں طاقتور حصہ ہے: ایک ہی بنیادی محرک کو حل کرنے کے بہت سے مختلف طریقے ہیں۔ ایک شخص سگریٹ پی کر تناؤ کو کم کرنا سیکھ سکتا ہے۔ دوسرا شخص دوڑنے کے لئے جا کر اپنی پریشانی کو کم کرنا سیکھتا ہے۔ ضروری نہیں کہ آپ کی موجودہ عادات آپ کو درپیش مسائل کو حل کرنے کا بہترین طریقہ ہوں۔ وہ صرف وہ طریقے ہیں جو آپ نے استعمال کرنا سیکھا ہے۔ ایک بار جب آپ کسی حل کو اس مسئلے کے ساتھ منسلک کرتے ہیں جسے آپ کو حل کرنے کی ضرورت ہے تو، آپ اس پر واپس آتے رہتے ہیں۔

عادات سب انجمنوں کے بارے میں ہیں۔ یہ انجمنیں اس بات کا تعین کرتی ہیں کہ آیا ہم کسی عادت کو دہرانے کے قابل ہونے کی پیش گوئی کرتے ہیں یا نہیں۔ جیسا کہ ہم نے اپنے مضمون میں احاطہ کیا

پہلے قانون کی بحث، آپ کا دماغ مسلسل معلومات کو جذب کر رہا ہے اور ماحول میں اشاروں کو نوٹ کر رہا ہے۔ ہر بار جب آپ کسی اشارہ کو محسوس کرتے ہیں تو، آپ کا دماغ ایک سمو لیشن چلاتا ہے اور اگلے لمحے میں کیا کرنا ہے اس کے بارے میں پیش گوئی کرتا ہے۔

اشارہ: آپ نے دیکھا ہے کہ چولہا گرم ہے۔

پیش گوئی: اگر میں اسے چھوؤں گا تو میں جل جاؤں گا، لہذا مجھے اسے چھونے سے گریز کرنا چاہیے۔

اشارہ: آپ دیکھ رہے ہیں کہ ٹریفک لائٹ سبز ہو گئی ہے۔

پیش گوئی: اگر میں گیس پر قدم رکھتا ہوں تو، میں اسے چوراہے سے محفوظ طریقے سے بناؤں گا اور اپنی منزل کے قریب پہنچوں گا، لہذا مجھے گیس پر قدم رکھنا چاہیے۔

آپ ایک اشارہ دیکھتے ہیں، ماضی کے تجربے کی بنیاد پر اس کی درجہ بندی کرتے ہیں، اور مناسب جواب کا تعین کرتے ہیں۔

یہ سب ایک لمحے میں ہوتا ہے، لیکن یہ آپ کی عادات میں ایک اہم کردار ادا کرتا ہے کیونکہ ہر عمل سے پہلے ایک پیش گوئی ہوتی ہے۔ زندگی رد عمل محسوس کرتی ہے، لیکن یہ اصل میں پیش گوئی ہے۔ سارا دن، آپ اپنا بہترین اندازہ لگا رہے ہیں کہ آپ نے ابھی جو کچھ دیکھا ہے اور ماضی میں آپ کے لئے کیا کام کیا ہے اس کو دیکھتے ہوئے کس طرح کام کرنا ہے۔ آپ لا محدود پیش گوئی کر رہے ہیں کہ اگلے لمحے کیا ہو گا۔

ہمارا رویہ ان پیش گوئیوں پر بہت زیادہ منحصر ہے۔ دوسرے طریقے سے، ہمارا طرز عمل اس بات پر بہت زیادہ منحصر ہے کہ ہم اپنے ساتھ ہونے والے واقعات کی تشریح کیسے کرتے ہیں، ضروری نہیں کہ

واقعات کی معروضی حقیقت خود ہو۔ ایک ہی سگریٹ کو دو افراد دیکھ سکتے ہیں، اور ایک کو تمباکو نوشی کی خواہش محسوس ہوتی ہے جبکہ دوسرا بدبو سے پسپا ہو جاتا ہے۔ یہی اشارہ آپ کی پیشگوئی پر منحصر ہے کہ ایک اچھی عادت یا بری عادت پیدا ہو سکتی ہے۔ آپ کی عادات کی وجہ دراصل وہ پیشگوئی ہے جو ان سے پہلے ہوتی ہے۔

یہ پیشگوئیاں احساسات کا باعث بنتی ہیں، اسی طرح ہم عام طور پر ایک خواہش کو بیان کرتے ہیں۔ ایک احساس، ایک خواہش، ایک خواہش۔ احساسات اور جذبات ان اشاروں کو تبدیل کرتے ہیں جو ہم محسوس کرتے ہیں اور جو پیشگوئیاں ہم کرتے ہیں وہ ایک سگنل میں تبدیل ہو جاتے ہیں جسے ہم لاگو کر سکتے ہیں۔ وہ اس بات کی وضاحت کرنے میں مدد کرتے ہیں کہ ہم فی الحال کیا محسوس کر رہے ہیں۔ مثال کے طور پر، چاہے آپ کو اس کا احساس ہو یا نہ ہو، آپ دیکھ رہے ہیں کہ آپ اس وقت کتنا گرم یا ٹھنڈا محسوس کر رہے ہیں۔ اگر درجہ حرارت ایک ڈگری تک گر جاتا ہے تو، آپ شاید کچھ بھی نہیں کریں گے۔ اگر درجہ حرارت دس ڈگری گر جاتا ہے تو، تاہم، آپ کو سردی محسوس ہوگی اور کپڑوں کی ایک اور پرت پہنیں گے۔ سردی محسوس کرنا وہ اشارہ تھا جس نے آپ کو عمل کرنے کی ترغیب دی۔ آپ پورے وقت اشاروں کو محسوس کرتے رہے ہیں، لیکن یہ

یہ صرف اس وقت ہوتا ہے جب آپ پیش گوئی کرتے ہیں کہ آپ ایک مختلف حالت میں بہتر ہوں گے کہ آپ کارروائی کریں گے۔

لاٹچ یہ احساس ہے کہ کسی چیز کی کمی ہے۔ یہ آپ کی داخلی حالت کو تبدیل کرنے کی خواہش ہے۔ جب درجہ حرارت گرتا ہے تو، آپ کا جسم فی الحال کیا محسوس کر رہا ہے اور جو وہ محسوس کرنا چاہتا ہے اس کے درمیان ایک فرق ہوتا ہے۔ آپ کی موجودہ حالت اور آپ کی مطلوبہ حالت کے درمیان یہ خلا عمل کرنے کی ایک وجہ فراہم کرتا ہے۔

خواہش اس کے درمیان فرق ہے کہ آپ ابھی کہاں ہیں اور مستقبل میں آپ کہاں رہنا چاہتے ہیں۔ یہاں تک کہ سب سے چھوٹا عمل بھی اس وقت کے مقابلے میں مختلف محسوس کرنے کی ترغیب سے بھرا ہوا ہے۔ جب آپ کھانا کھاتے ہیں یا لائٹ اپ کرتے ہیں یا سوشل میڈیا براؤز کرتے ہیں تو، آپ اصل میں آلو کی چپ یا سگریٹ یا پسند کا ایک گروپ نہیں چاہتے ہیں۔ آپ واقعی جو چاہتے ہیں وہ مختلف محسوس کرنا ہے۔

ہمارے احساسات اور جذبات ہمیں بتاتے ہیں کہ آیا ہمیں اپنی موجودہ حالت میں مستحکم رہنا ہے یا تبدیلی لانا ہے۔ وہ ہمیں بہترین لائحہ عمل کا فیصلہ کرنے میں مدد کرتے ہیں۔ نیورولوجسٹ نے دریافت کیا ہے کہ جب جذبات اور احساسات خراب ہوتے ہیں تو ہم دراصل فیصلے کرنے کی صلاحیت کھودیتے ہیں۔ ہمارے پاس اس بات کا کوئی اشارہ نہیں ہے کہ کس چیز کی پیروی کرنی ہے اور کس چیز سے بچنا ہے۔ جیسا کہ نیوروسائنسٹس انٹونیو دماسیو وضاحت کرتے ہیں، "یہ جذبات ہیں جو آپ کو چیزوں کو اچھے، برے، یا لا تعلق کے طور پر نشان زد کرنے کی اجازت دیتے ہیں۔"

خلاصہ کے طور پر، آپ جو مخصوص خواہشات محسوس کرتے ہیں اور عادات جو آپ انجام دیتے ہیں وہ واقعی آپ کے بنیادی بنیادی محرکات کو حل کرنے کی ایک کوشش ہے۔

جب بھی کوئی عادت کسی مقصد کو کامیابی سے حل کرتی ہے تو، آپ اسے دوبارہ کرنے کی خواہش پیدا

کرتے ہیں۔ وقت کے ساتھ، آپ یہ پیش گوئی کرنا سیکھتے ہیں کہ سوشل میڈیا کو چیک کرنے سے آپ کو محبت محسوس کرنے میں مدد ملے گی یا یوٹیوب دیکھنے سے آپ کو اپنے خوف کو بھولنے کی اجازت ملے گی۔ عادات اس وقت پرکشش ہوتی ہیں جب ہم انہیں مثبت احساسات کے ساتھ جوڑتے ہیں، اور ہم اس بصیرت کو اپنے نقصان کے بجائے اپنے فائدے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔

مشکل عادات سے لطف اندوز ہونے کے لئے اپنے دماغ کو دوبارہ پروگرام کرنے کا طریقہ

آپ سخت عادات کو زیادہ پرکشش بنا سکتے ہیں اگر آپ انہیں مثبت تجربے کے ساتھ جوڑنا سیکھ سکتے ہیں۔ بعض اوقات، آپ کو صرف ایک معمولی ذہن کی تبدیلی کی ضرورت ہوتی ہے۔ مثال کے طور پر، ہم اکثر ہر اس چیز کے بارے میں بات کرتے ہیں جو ہمیں ایک مخصوص دن میں کرنا ہے۔ آپ کو کام کے لئے جلدی اٹھنا پڑتا ہے۔ آپ کو اپنے کاروبار کے لئے ایک اور سیلز کال کرنا ہوگا۔ آپ کو اپنے خاندان کے لئے رات کا کھانا پکانا ہوگا۔

اب، صرف ایک لفظ کو تبدیل کرنے کا تصور کریں: آپ کو "ضرورت" نہیں ہے۔ آپ "سمجھ گئے" کو۔

آپ کام کے لئے جلدی اٹھ جاتے ہیں۔ آپ کو ایک اور سیلز کال کرنے کی ضرورت ہے
آپ کا کاروبار۔ آپ اپنے خاندان کے لئے رات کا کھانا پکاتے ہیں۔ صرف ایک لفظ کو تبدیل کر کے،
آپ ہر واقعہ کو دیکھنے کے انداز کو تبدیل کرتے ہیں۔ آپ ان رویوں کو بوجھ کے طور پر دیکھنے سے
منتقل ہوتے ہیں اور انہیں مواقع میں تبدیل کرتے ہیں۔

اہم نکتہ یہ ہے کہ حقیقت کے دونوں ورژن سچ ہیں۔ آپ کو وہ چیزیں کرنی ہیں، اور آپ کو وہ
بھی کرنا ہے۔ ہم جو بھی مائنڈ سیٹ منتخب کرتے ہیں اس کا ثبوت تلاش کر سکتے ہیں۔
میں نے ایک بار ایک ایسے شخص کے بارے میں کہانی سنی جو وہیل چیئر استعمال کرتا ہے۔ جب ان
سے پوچھا گیا کہ کیا قید میں رہنا مشکل ہے تو انہوں نے جواب دیا کہ 'میں اپنی وہیل چیئر تک محدود
نہیں ہوں بلکہ میں اس سے آزاد ہوں۔ اگر یہ میری وہیل چیئر نہ ہوتی، تو میں بستر پر بند ہوتی اور کبھی
بھی اپنے گھر سے باہر نہیں نکل پاتی۔ نقطہ نظر میں اس تبدیلی نے ہر روز ان کے رہنے کے طریقے کو
مکمل طور پر تبدیل کر دیا۔

اپنی عادات کو ان کی خامیوں کے بجائے ان کے فوائد کو اجاگر کرنے کے لئے دوبارہ ترتیب دینا
آپ کے دماغ کو دوبارہ پروگرام کرنے اور عادت کو زیادہ پرکشش بنانے کا ایک تیز اور ہلکا پھلکا طریقہ
ہے۔

ورزش۔ بہت سے لوگ ورزش کو ایک مشکل کام کے ساتھ جوڑتے ہیں جو توانائی کو خارج کرتا ہے
اور آپ کو تھکا دیتا ہے۔ آپ آسانی سے اسے مہارتوں کو فروغ دینے اور آپ کی تعمیر کے ایک
طریقے کے طور پر دیکھ سکتے ہیں۔ اپنے آپ کو یہ بتانے کے بجائے کہ "مجھے صبح دوڑنے کی ضرورت
ہے"، کہیں "یہ صبر پیدا کرنے اور تیز ہونے کا وقت ہے"۔

مالیات۔ پیسے کی بچت کو اکثر قربانی سے جوڑا جاتا ہے۔ تاہم، اگر آپ کو ایک سادہ حقیقت کا احساس ہو تو آپ اسے محدود کرنے کے بجائے آزادی کے ساتھ جوڑ سکتے ہیں: اپنے موجودہ ذرائع سے نیچے رہنے سے آپ کے مستقبل کے ذرائع میں اضافہ ہوتا ہے۔ اس مہینے آپ جو پیسہ بچاتے ہیں وہ اگلے مہینے آپ کی قوت خرید میں اضافہ کرتا ہے۔

دھیان۔ کوئی بھی جس نے تین سیکنڈ سے زیادہ مراقبہ کرنے کی کوشش کی ہے وہ جانتا ہے کہ یہ کتنا مایوس کن ہو سکتا ہے جب اگلی توجہ لامحالہ آپ کے ذہن میں آتی ہے۔ آپ مایوسی کو خوشی میں تبدیل کر سکتے ہیں جب آپ کو احساس ہوتا ہے کہ ہر رکاوٹ آپ کو اپنی سانس پر واپس آنے کی مشق کرنے کا موقع دیتی ہے۔ توجہ ہٹانا ایک اچھی چیز ہے کیونکہ مراقبہ کی مشق کرنے کے لئے آپ کو توجہ ہٹانے کی ضرورت ہوتی ہے۔

پری گیم گھبراہٹ کا شکار ہے۔ بہت سے لوگ ایک بڑی پریزنٹیشن دینے یا کسی اہم تقریب میں مقابلہ کرنے سے پہلے پریشان محسوس کرتے ہیں۔ وہ تیزی سے سانس لینے، تیز دل کی دھڑکن، جوش و خروش میں اضافے کا تجربہ کرتے ہیں۔ اگر ہم ان احساسات کی منفی تشریح کرتے ہیں، تو ہم خطرہ اور تناؤ محسوس کرتے ہیں۔ اگر ہم ان احساسات کی مثبت ترجمانی کرتے ہیں، تو ہم سیالیت اور فضل کے ساتھ جواب دے سکتے ہیں۔ تم

"میں پریشان ہوں" کو "میں پر جوش ہوں اور مجھے توجہ مرکوز کرنے میں مدد کرنے کے لئے ایک ایڈرینالین رش مل رہا ہے۔"

یہ چھوٹی سی ذہنی تبدیلیاں جادو نہیں ہیں، لیکن وہ ان احساسات کو تبدیل کرنے میں مدد کر سکتے ہیں جو آپ کسی خاص عادت یا صورتحال سے منسلک کرتے ہیں۔

اگر آپ اسے ایک قدم آگے لے جانا چاہتے ہیں تو، آپ حوصلہ افزائی کی رسم تشکیل دے سکتے ہیں۔ آپ صرف اپنی عادات کو کسی ایسی چیز کے ساتھ جوڑنے کی مشق کرتے ہیں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں، پھر جب بھی آپ کو تھوڑی سی ترغیب کی ضرورت ہو تو آپ اس اشارہ کا استعمال کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ ہمیشہ جنسی تعلق قائم کرنے سے پہلے ایک ہی گانا بجاتے ہیں تو، آپ موسیقی کو ایکٹ کے ساتھ جوڑنا شروع کر دیں گے۔ جب بھی آپ موڈ میں آنا چاہتے ہیں تو، صرف پلے دبائیں۔

پٹسبرگ سے تعلق رکھنے والے باکسر اور مصنف ایڈلا ٹیمور نے بھی اسی طرح کی حکمت عملی سے فائدہ اٹھایا۔ "عجیب احساس"، انہوں نے لکھا۔ "لکھنے کے دوران ہیڈ فون لگانے سے ہی میری توجہ اور توجہ بڑھ جاتی ہے۔ مجھے کوئی میوزک بجانے کی بھی ضرورت نہیں ہے۔ اس کا احساس کیے بغیر، وہ خود کو کنڈیشن کر رہا تھا۔ شروع میں، اس نے اپنے ہیڈ فون لگائے، کچھ موسیقی بلائی جس سے وہ لطف اندوز ہوا، اور توجہ مرکوز کرنے والا کام کیا۔ اسے پانچ، دس، بیس بار کرنے کے بعد، اپنے ہیڈ فون کو آن کرنا ایک اشارہ بن گیا کہ وہ خود بخود بڑھتی ہوئی توجہ کے ساتھ منسلک ہو گیا۔ خواہش فطری طور پر اس کے بعد آئی۔

ایٹھلیٹس کارکردگی کا مظاہرہ کرنے کے لئے خود کو ذہن میں لانے کے لئے اسی طرح کی حکمت عملی کا استعمال کرتے ہیں۔ اپنے بیس بال کیریئر کے دوران، میں نے ہر کھیل سے پہلے اسٹریچنگ اور پھینکنے کی ایک خاص رسم تیار کی۔ اس پورے سلسلے میں تقریباً دس منٹ لگے، اور میں نے ہر بار اسی

طرح یہ کیا۔ اگرچہ اس نے مجھے جسمانی طور پر کھیلنے کے لئے گرم کیا، لیکن اس سے بھی زیادہ اہم بات یہ ہے کہ اس نے مجھے صحیح ذہنی حالت میں ڈال دیا۔ میں نے اپنی پری گیم کی رسم کو مسابقتی اور توجہ مرکوز محسوس کرنے کے ساتھ جوڑنا شروع کیا۔ یہاں تک کہ اگر میں پہلے سے حوصلہ افزائی نہیں کرتا تھا، تب تک جب تک میں اپنی رسم مکمل کر چکا تھا، میں "گیم موڈ" میں تھا۔

آپ تقریباً کسی بھی مقصد کے لئے اس حکمت عملی کو اپنا سکتے ہیں۔ کہتے ہیں کہ آپ عام طور پر خوش محسوس کرنا چاہتے ہیں۔ کوئی ایسی چیز تلاش کریں جو آپ کو واقعی خوش کرے۔ جیسے اپنے کتے کو پالنا یا بلبل غسل لینا۔ اور پھر ایک مختصر معمول بنائیں جو آپ ہر بار اپنی پسند کے کام کرنے سے پہلے انجام دیتے ہیں۔ شاید آپ تین گہری سانس لیں اور مسکرائیں۔

تین گہری سانس۔ مسکراہٹ۔ کتے کو پالیں۔ دوہرانا۔

آخر کار، آپ اس سانس اور مسکراہٹ کے معمول کو اچھے موڈ میں ہونے کے ساتھ جوڑنا شروع کر دیں گے۔ یہ ایک اشارہ بن جاتا ہے جس کا مطلب ہے خوشی محسوس کرنا۔ ایک بار قائم ہونے کے بعد، آپ اسے کسی بھی وقت توڑ سکتے ہیں جب بھی آپ کو اپنی جذباتی حالت کو تبدیل کرنے کی ضرورت ہو۔ کام پر تناؤ؟ تین گہری سانس لیں اور مسکرائیں۔ اداس

زندگی کے بارے میں؟ تین گہری سانسیں اور مسکراہٹ۔ ایک بار جب کوئی عادت بن جاتی ہے تو، اشارہ ایک خواہش کو جنم دے سکتا ہے، بھلے ہی اس کا اصل صورت حال سے کوئی لینا دینا نہ ہو۔ آپ کی بری عادات کی وجوہات کو تلاش کرنے اور ٹھیک کرنے کی کلید یہ ہے کہ ان کے بارے میں آپ کی وابستگیوں کو دوبارہ ترتیب دیا جائے۔ یہ آسان نہیں ہے، لیکن اگر آپ اپنی پیشگوئیوں کو دوبارہ پروگرام کر سکتے ہیں تو، آپ ایک مشکل عادت کو پرکشش میں تبدیل کر سکتے ہیں۔

باب کا خلاصہ

- طرز عمل کی تبدیلی کے دوسرے قانون کا الٹ جانا اسے غیر پرکشش بنا رہا ہے۔
- ہر طرز عمل میں ایک سطحی سطح کی خواہش اور ایک گہرا بنیادی محرک ہوتا ہے۔
- آپ کی عادات قدیم خواہشات کے لئے جدید دور کا حل ہیں۔
- آپ کی عادات کی وجہ دراصل وہ پیشگوئی ہے جو ان سے پہلے ہوتی ہے۔ پیشن گوئی ایک احساس کی طرف لے جاتی ہے۔
- کسی بری عادت سے بچنے کے فوائد کو اجاگر کریں تاکہ اسے غیر پرکشش محسوس کیا جاسکے۔
- عادات اس وقت پرکشش ہوتی ہیں جب ہم انہیں مثبت احساسات کے ساتھ جوڑتے ہیں اور جب ہم انہیں منفی جذبات کے ساتھ جوڑتے ہیں تو غیر پرکشش ہوتے ہیں۔
- کسی مشکل عادت سے فوراً پہلے کچھ ایسا کر کے حوصلہ افزائی کی رسم بنائیں جس سے آپ لطف

اندوز ہوتے ہیں۔

ایک اچھی عادت کیسے بنائیں

پہلا قانون: اسے واضح کریں

- 1.1 : عادات کا اسکور کارڈ پر کریں۔ ان سے آگاہ ہونے کے لئے اپنی موجودہ عادات لکھیں۔
- 1.2 : عمل درآمد کے ارادوں کا استعمال کریں: "میں [مقام] میں [وقت] پر [برتاؤ] کروں گا۔"
- 1.3 : عادت اسٹیکنگ کا استعمال کریں: "[موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔"
- 1.4 : اپنے ماحول کو ڈیزائن کریں۔ اچھی عادات کے اشاروں کو واضح اور واضح بنائیں۔

دوسرا قانون: اسے پرکشش بنائیں

- 2.1 : فتنہ بندی کا استعمال کریں۔ ایک ایسے عمل کو جوڑیں جسے آپ کرنا چاہتے ہیں اس عمل کے ساتھ جوڑیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔
- 2.2 : ایک ایسی ثقافت میں شامل ہوں جہاں آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے۔

2.3: حوصلہ افزائی کی رسم بنائیں۔ ایک مشکل عادت سے پہلے فوری طور پر کچھ ایسا کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔

تیسرا قانون: اسے آسان بنائیں

چوتھا قانون: اسے اطمینان بخش بنائیں

بری عادت کو کیسے توڑیں

پہلے قانون کا انحراف: اسے پوشیدہ بنادیں

1.5: نمائش کو کم کریں۔ اپنے ماحول سے اپنی بری عادات کے اشاروں کو دور کریں۔

دوسرے قانون کا انحراف: اسے غیر پرکشش بنائیں

2.4: اپنے ذہن کو دوبارہ ترتیب دیں۔ اپنی بری عادات سے بچنے کے فوائد کو اجاگر کریں۔

تیسرے قانون کی خلاف ورزی: اسے مشکل بنادیں

چوتھے قانون کی خلاف ورزی: اسے غیر اطمینان بخش

بنائیں

آپ اس عادت کا ایک پرنٹ اوتھن ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

تیسرا قانون

اسے آسان بنائیں

آہستہ آہستہ چلیں، لیکن کبھی پیچھے نہ ہٹیں

یونیورسٹی آف فلوریڈا کے پروفیسر جیری ایلزمین نے کلاس کے پہلے دن اپنی فلم فوٹو گرافی کے طالب علموں کو دو گروپوں میں تقسیم کیا۔

انہوں نے وضاحت کی کہ کلاس روم کے بائیں طرف ہر شخص "مقدار" گروپ میں ہو گا۔ ان کی درجہ بندی صرف ان کے تیار کردہ کام کی مقدار کی بنیاد پر کی جائے گی۔ کلاس کے آخری دن، وہ ہر طالب علم کی طرف سے جمع کرائی گئی تصاویر کی تعداد کا حساب لگاتا تھا۔ ایک سو تصاویر میں اے، نوے تصاویر کو بی، اسی تصاویر کو سی اور اسی طرح کی درجہ بندی کی جائے گی۔

دریں اثنا، کمرے کے دائیں طرف ہر کوئی "معیار" گروپ میں ہو گا۔ ان کی درجہ بندی صرف ان کے کام کی عمدگی کی بنیاد پر کی جائے گی۔ سمسٹر کے دوران انہیں صرف ایک تصویر تیار کرنے کی ضرورت ہو گی، لیکن اے حاصل کرنے کے لئے، یہ تقریباً کامل تصویر ہونی چاہئے۔

مدت کے اختتام پر، وہ یہ جان کر حیران رہ گیا کہ تمام بہترین تصاویر مقدار گروپ کی طرف سے تیار کی گئیں۔ سمسٹر کے دوران، یہ طالب علم تصاویر لینے، ساخت اور روشنی کے ساتھ تجربات کرنے، ڈارک روم میں مختلف طریقوں کی جانچ کرنے اور اپنی غلطیوں سے سیکھنے میں مصروف تھے۔ سیکڑوں تصاویر بنانے کے عمل میں، انہوں نے اپنی صلاحیتوں کو نکھارا۔ دریں اثنا، کوالٹی گروپ

کمال کے بارے میں قیاس آرائیاں کرتا رہا۔ آخر میں، ان کے پاس غیر مصدقہ نظریات اور ایک
اوسط درجے کی تصویر کے علاوہ اپنی کوششوں کے لئے دکھانے کے لئے کچھ نہیں تھا۔*
تبدیلی کے لئے بہترین منصوبہ تلاش کرنے کی کوشش میں الجھنا آسان ہے: وزن کم کرنے کا تیز
ترین طریقہ، پٹھوں کی تعمیر کا بہترین پروگرام، سائیڈ ہسل کے لئے بہترین خیال۔ ہم بہترین نقطہ نظر کا
پتہ لگانے پر بہت توجہ مرکوز کر رہے ہیں

کہ ہم کبھی کارروائی نہیں کرتے۔ جیسا کہ والٹیئر نے ایک بار لکھا تھا، "بہترین اچھائی کا دشمن ہے۔ میں اسے حرکت میں رہنے اور عمل کرنے کے درمیان فرق کے طور پر حوالہ دیتا ہوں۔ دونوں خیالات ایک جیسے لگتے ہیں، لیکن وہ ایک جیسے نہیں ہیں۔ جب آپ حرکت میں ہوتے ہیں تو، آپ منصوبہ بندی اور حکمت عملی بنا رہے ہوتے ہیں اور سیکھ رہے ہوتے ہیں۔ یہ سب اچھی چیزیں ہیں، لیکن وہ کوئی نتیجہ پیدا نہیں کرتے ہیں۔

دوسری طرف، عمل، طرز عمل کی قسم ہے جو نتیجہ فراہم کرے گا۔ اگر میں ان مضامین کے لئے بیس خیالات کا خاکہ پیش کرتا ہوں جو میں لکھنا چاہتا ہوں تو یہ حرکت ہے۔ اگر میں واقعی بیٹھ کر مضمون لکھتا ہوں تو یہ عمل ہے۔ اگر میں ایک بہتر ڈائٹ پلان تلاش کرتا ہوں اور اس موضوع پر کچھ کتابیں پڑھتا ہوں، تو یہ حرکت ہے۔ اگر میں واقعی ایک صحت مند کھانا کھاتا ہوں، تو یہ عمل ہے۔

بعض اوقات حرکت مفید ہوتی ہے، لیکن یہ کبھی بھی اپنے آپ سے نتیجہ پیدا نہیں کرے گی۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ کتنی بار ذاتی ٹرینرز سے بات کرتے ہیں، یہ حرکت آپ کو کبھی بھی شکل میں نہیں لائے گی۔ صرف کام کرنے کے عمل کو وہ نتیجہ ملے گا جو آپ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔

اگر حرکت نتائج کا باعث نہیں بنتی تو ہم ایسا کیوں کرتے ہیں؟ بعض اوقات ہم ایسا کرتے ہیں کیونکہ ہمیں اصل میں مزید منصوبہ بندی یا سیکھنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن اکثر اوقات، ہم ایسا کرتے ہیں کیونکہ حرکت ہمیں یہ محسوس کرنے کی اجازت دیتی ہے کہ ہم ناکامی کے خطرے کے بغیر ترقی کر رہے ہیں۔ ہم میں سے زیادہ تر تنقید سے بچنے کے ماہر ہیں۔ ناکام ہونا یا عوامی طور پر فیصلہ کرنا اچھا نہیں لگتا ہے، لہذا ہم ایسے حالات سے بچنے کا رجحان رکھتے ہیں جہاں ایسا ہو سکتا ہے۔ اور یہی سب سے بڑی وجہ ہے کہ آپ کارروائی کرنے کے بجائے حرکت میں آتے ہیں: آپ ناکامی میں تاخیر کرنا چاہتے ہیں۔

حرکت میں رہنا اور اپنے آپ کو قائل کرنا آسان ہے کہ آپ اب بھی ترقی کر رہے ہیں۔ آپ سوچتے ہیں، "میں نے ابھی چار ممکنہ گاموں کے ساتھ بات چیت کی ہے یہ سچا ہے۔ ہم صحیح سمت میں

آگے بڑھ رہے ہیں۔ یا،"میں نے اس کتاب کے لئے کچھ خیالات پر غور کیا جو میں لکھنا چاہتا ہوں۔ یہ ایک ساتھ آ رہا ہے۔"

حرکت آپ کو ایسا محسوس کرتی ہے جیسے آپ چیزیں مکمل کر رہے ہیں۔ لیکن واقعی، آپ صرف کچھ کرنے کی تیاری کر رہے ہیں۔ جب تیاری تاخیر کی ایک شکل بن جاتی ہے تو، آپ کو کچھ تبدیل کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ صرف منصوبہ بندی نہیں کرنا چاہتے ہیں۔ آپ مشق کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ کسی عادت میں مہارت حاصل کرنا چاہتے ہیں تو، کلید تکرار سے شروع کرنا ہے، کمال سے نہیں۔ آپ کو ایک نئی عادت کی ہر خصوصیت کا نقشہ بنانے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کو صرف اس پر عمل کرنے کی ضرورت ہے۔ یہ تیسرے قانون کا پہلا سبق ہے: آپ کو صرف اپنے نمائندوں کو شامل کرنے کی ضرورت ہے۔

ایک نئی عادت بنانے میں کتنا وقت لگتا ہے؟

عادت کی تشکیل وہ عمل ہے جس کے ذریعہ ایک طرز عمل تکرار کے ذریعہ آہستہ آہستہ زیادہ خود کار ہو جاتا ہے۔ جتنا زیادہ آپ کسی سرگرمی کو دہراتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ کے دماغ کی ساخت اس سرگرمی میں موثر بننے کے لئے تبدیل ہوتی ہے۔ نیوروسائنس دان اسے طویل مدتی طاقت کا نام دیتے ہیں، جس سے مراد سرگرمی کے حالیہ نمونوں کی بنیاد پر دماغ میں نیورونز کے مابین رابطوں کی مضبوطی ہے۔ ہر تکرار کے ساتھ، سیل سے سیل سگنلنگ میں بہتری آتی ہے اور اعصابی رابطے مضبوط ہو جاتے ہیں۔ سب سے پہلے 1949 میں نیوروسائنکولوجسٹ ڈونلڈ ہیپ نے اس رجحان کو بیان کیا تھا، اس رجحان کو عام طور پر ہیپ کے قانون کے نام سے جانا جاتا ہے: "نیورونز جو ایک ساتھ آگ لگاتے ہیں۔ عادت کو دہرانے سے دماغ میں واضح جسمانی تبدیلیاں آتی ہیں۔ موسیقاروں میں، سیریسلم۔ جو گٹار کی تار توڑنے یا وائلن کمان کھینچنے جیسی جسمانی حرکات کے لئے اہم ہے۔ غیر موسیقاروں کے مقابلے میں بڑا ہے۔

دریں اثنا، ریاضی دانوں نے کم تر پیرٹل لو بل میں گرے مادے میں اضافہ کیا ہے، جو گنتی اور حساب کتاب میں کلیدی کردار ادا کرتا ہے۔ اس کا سائز براہ راست میدان میں گزارے گئے وقت کی مقدار سے منسلک ہے۔ ریاضی دان جتنا بڑا اور زیادہ تجربہ کار ہوتا ہے، گرے مادے میں اتنا ہی زیادہ اضافہ ہوتا ہے۔

جب سائنس دانوں نے لندن میں ٹیکسی ڈرائیوروں کے دماغ کا تجزیہ کیا، تو انہوں نے پایا کہ ہپوکیپس۔ دماغ کا ایک حصہ جو مقامی میموری میں شامل ہے۔ غیر ٹیکسی ڈرائیوروں کے مقابلے میں ان کے مضامین میں نمایاں طور پر بڑا تھا۔ اس سے بھی زیادہ دلچسپ بات یہ ہے کہ جب ایک ڈرائیور ریٹائر ہوا تو ہپوکیپس کا سائز کم ہو گیا۔ جس طرح جسم کے عضلات باقاعدگی سے وزن کی تربیت کا جواب

دیتے ہیں، اسی طرح دماغ کے مخصوص علاقے اپنے آپ کو ڈھال لیتے ہیں کیونکہ ان کا استعمال کیا جاتا ہے اور جب انہیں چھوڑ دیا جاتا ہے۔

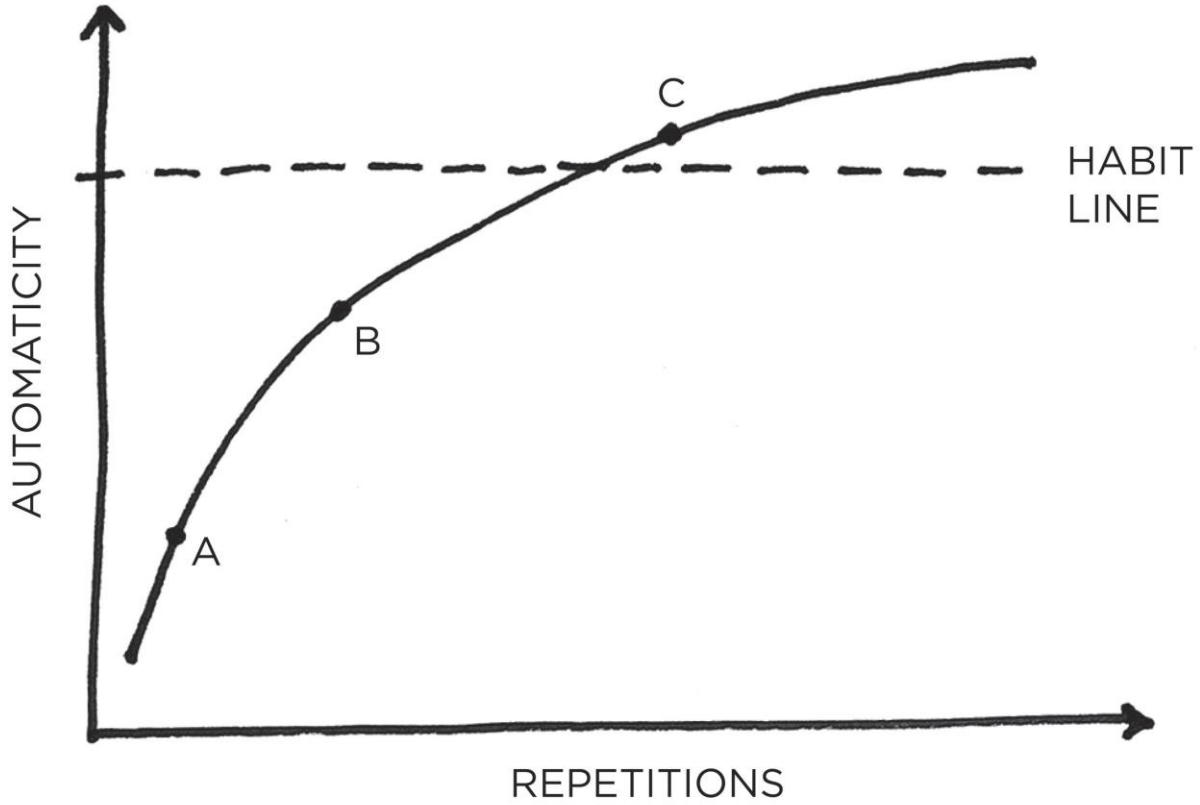
یقیناً، عادات قائم کرنے میں تکرار کی اہمیت کو نیوروسائنس دانوں کے گھومنے پھرنے سے بہت پہلے ہی تسلیم کر لیا گیا تھا۔ 1860ء میں انگریزی فلسفی جارج ایچ لیوس نے لکھا کہ "نئی زبان بولنا سیکھنا، موسیقی کے ساز پر بجانا، یا غیر عادی حرکات و سکنات کرنا سیکھنے میں بہت مشکل محسوس کی جاتی ہے، کیونکہ جن چینلز سے ہر سنسنی کو گزرنا ہوتا ہے وہ قائم نہیں ہوئے ہیں۔ لیکن جتنی جلدی بار بار تکرار کرنے سے راستہ کٹ جاتا ہے، یہ مشکل ختم ہو جاتی ہے۔ اعمال اتنے خود کار ہو جاتے ہیں کہ دماغ کے ہوتے ہوئے انہیں انجام دیا جاسکتا ہے

بصورت دیگر مصروف ہیں۔ "عام فہم اور سائنسی شواہد دونوں متفق ہیں: تکرار تبدیلی کی ایک شکل ہے۔

ہر بار جب آپ کسی عمل کو دہراتے ہیں تو، آپ اس عادت سے وابستہ ایک خاص اعصابی سرکٹ کو فعال کر رہے ہیں۔ اس کا مطلب یہ ہے کہ آسانی سے اپنے نمائندوں کو ڈالنا سب سے اہم اقدامات میں سے ایک ہے جو آپ کسی نئی عادت کو انکوڈنگ کرنے کے لئے لے سکتے ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ جن طالب علموں نے بہت ساری تصاویر لیں ان کی صلاحیتوں میں بہتری آئی جبکہ وہ لوگ جو صرف کامل تصاویر کے بارے میں نظریہ پیش کرتے تھے انہوں نے ایسا نہیں کیا۔ ایک گروپ فعال مشق میں مصروف تھا، دوسرا غیر فعال سیکھنے میں۔ ایک عمل میں ہے، دوسرا حرکت میں ہے۔

تمام عادات کوشش سے لے کر خود کار طرز عمل تک ایک جیسے راستے کی پیروی کرتی ہیں، ایک ایسا عمل جسے خود کاریت کہا جاتا ہے۔ خود کاریت ہر قدم کے بارے میں سوچے بغیر طرز عمل انجام دینے کی صلاحیت ہے، جو اس وقت ہوتا ہے جب غیر شعوری ذہن اقتدار سنبھالتا ہے۔ یہ کچھ اس طرح نظر آتا ہے:

عادات کی لائن

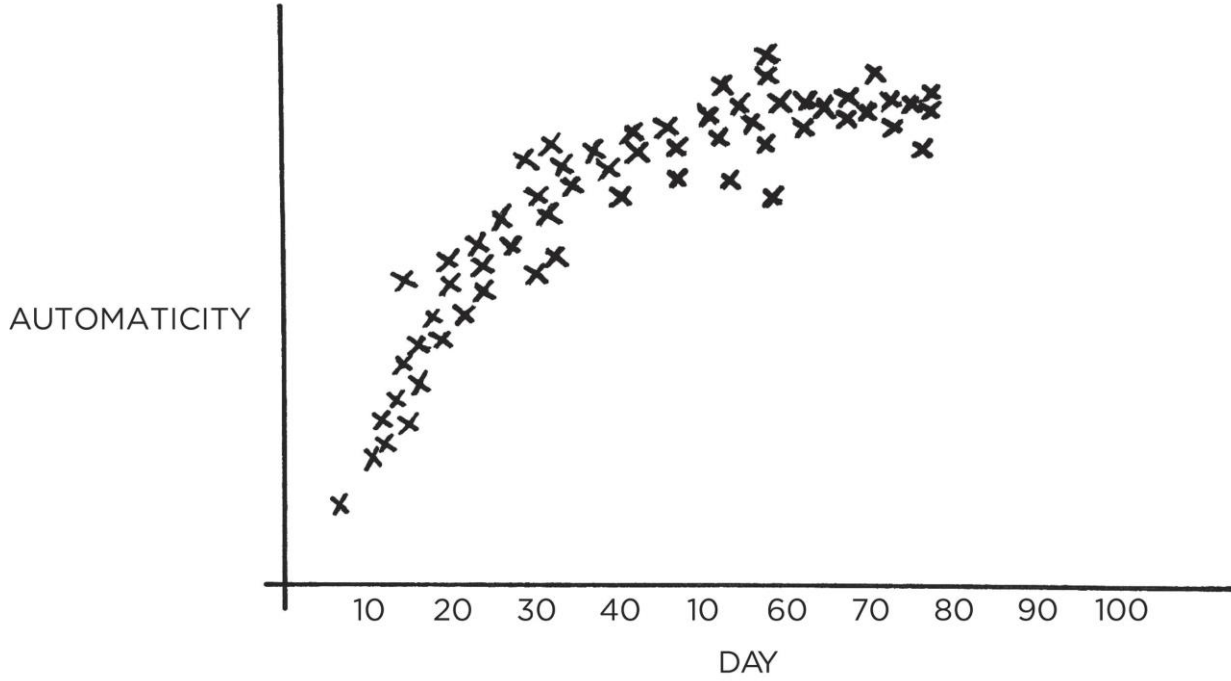


تصویر 11: ابتدا (نقطہ اے) میں، ایک عادت کو انجام دینے کے لئے اچھی طرح سے کوشش اور ارتکاز کی ضرورت ہوتی ہے۔ کچھ تکراروں (پوائنٹ بی) کے بعد، یہ آسان ہو جاتا ہے، لیکن پھر بھی کچھ شعوری توجہ کی ضرورت ہوتی ہے۔ کافی مشق (پوائنٹ سی) کے ساتھ، عادت شعور سے زیادہ خود کار ہو جاتی ہے۔ اس حد سے آگے یعنی عادت کی لکیر سے آگے کارویہ بغیر سوچے سمجھے کم و بیش کیا جاسکتا ہے۔ ایک نئی عادت بن گئی ہے۔

مندرجہ ذیل صفحے پر، آپ دیکھیں گے کہ جب محققین ہر روز دس منٹ چلنے جیسی حقیقی عادت کے

لئے خود کاریت کی سطح کو ٹریک کرتے ہیں تو یہ کیسا نظر آتا ہے۔ ان چارٹس کی شکل، جسے سائنسدان سیکھنے کے موڑ کہتے ہیں، رویے کی تبدیلی کے بارے میں ایک اہم حقیقت کو ظاہر کرتا ہے: عادات فریکوئنسی پر مبنی ہوتی ہیں، وقت کی بنیاد پر نہیں۔

روزانہ 10 منٹ پیدل چلنا



تصویر 12: یہ گراف کسی ایسے شخص کو دکھاتا ہے جس نے ہر روز ناشتے کے بعد دس منٹ چلنے کی عادت ڈالی۔ نوٹ کریں کہ جیسے جیسے تکرار میں اضافہ ہوتا ہے، اسی طرح خود کاریت بھی بڑھتی ہے، جب تک کہ طرز عمل اتنا آسان اور خود کار نہ ہو جتنا یہ ہو سکتا ہے۔

سب سے زیادہ عام سوالات میں سے ایک جو میں سنتا ہوں وہ یہ ہے، "ایک نئی عادت بنانے میں کتنا وقت لگتا ہے؟" لیکن لوگوں کو واقعی یہ پوچھنا چاہئے، "ایک نئی عادت بنانے میں کتنے لوگ لگتے ہیں؟" یعنی عادت کو خود کار بنانے کے لیے کتنی تکرار کی ضرورت ہوتی ہے؟

عادات کی تشکیل کے حوالے سے وقت گزرنے کے بارے میں کچھ بھی جادوئی نہیں ہے۔ اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ یہ اکیس دن یا تیس دن یا تین سو دن ہو چکے ہیں۔ جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آپ کس شرح پر سلوک کرتے ہیں۔ آپ تیس دنوں میں دو بار یا دو سو بار کچھ کر سکتے ہیں۔ یہ فریکوئنسی ہے

جو فرق پیدا کرتی ہے۔ آپ کی موجودہ عادات کو ہزاروں نہیں تو سینکڑوں تکراروں کے دوران داخل کیا گیا ہے۔ نئی عادات کو اسی سطح کی فریکوئنسی کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کو کافی کامیاب کوششوں کو ایک ساتھ جوڑنے کی ضرورت ہے جب تک کہ رویہ آپ کے ذہن میں مضبوطی سے سرایت نہ ہو جائے اور آپ عادت کی لکیر کو عبور نہ کریں۔

عملی طور پر، اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ عادت کو خود کار ہونے میں کتنا وقت لگتا ہے۔ جو چیز اہم ہے وہ یہ ہے کہ آپ وہ اقدامات کرتے ہیں جن کی آپ کو ضرورت ہے۔

ترقی کرنے کے لئے لیں۔ کیا کوئی عمل مکمل طور پر خود کار ہے اس کی اہمیت کم ہے۔
ایک عادت بنانے کے لئے، آپ کو اس پر عمل کرنے کی ضرورت ہے۔ اور عمل کو انجام دینے کا
سب سے مؤثر طریقہ طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون پر عمل کرنا ہے۔ اسے آسان بنائیں۔ اس
کے بعد آنے والے ابواب آپ کو دکھائیں گے کہ بالکل ایسا کیسے کرنا ہے۔

باب کا خلاصہ

- رویے کی تبدیلی کا تیسرا قانون اسے آسان بنا رہا ہے۔
- سیکھنے کی سب سے مؤثر شکل مشق ہے، منصوبہ بندی نہیں۔ حرکت میں نہ آنے کی بجائے کارروائی کرنے پر توجہ مرکوز کریں۔
- عادت کی تشکیل وہ عمل ہے جس کے ذریعہ ایک طرز عمل تکرار کے ذریعہ آہستہ آہستہ زیادہ خود کار ہو جاتا ہے۔
- آپ کتنا وقت کسی عادت کو انجام دے رہے ہیں اتنا اہم نہیں ہے جتنا کہ آپ نے اسے کتنی بار انجام دیا ہے۔

کم سے کم کوشش کا قانون

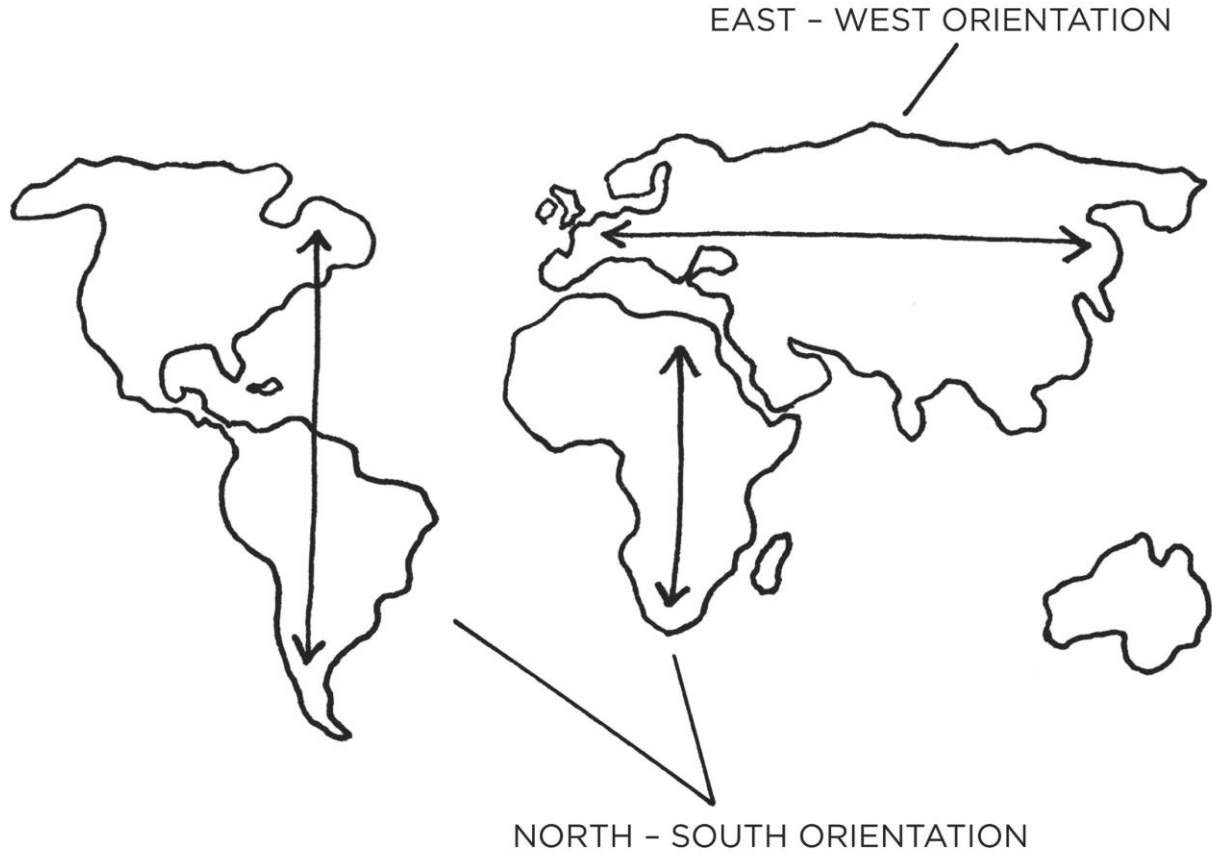
ان کی ایوارڈ یافتہ کتاب، بندوقیں، جراثیم اور سٹیل، ماہر بشریات اور حیاتیات جیرڈ ڈائمنڈ نے ایک سادہ حقیقت کی نشاندہی کی ہے: مختلف براعظم مختلف شکلیں ہیں۔ پہلی نظر میں، یہ بیان واضح اور غیر اہم لگتا ہے، لیکن یہ انسانی طرز عمل پر گہرا اثر ڈالتا ہے۔

امریکہ کا بنیادی محور شمال سے جنوب کی طرف چلتا ہے۔ یعنی شمالی اور جنوبی امریکہ کے زمینی علاقے چوڑے اور موٹے ہونے کے بجائے لمبے اور پتلے ہوتے ہیں۔ عام طور پر افریقہ کے لئے بھی ایسا ہی ہوتا ہے۔ دریں اثنا، یورپ، ایشیا اور مشرق وسطیٰ پر مشتمل زمینی علاقہ اس کے برعکس ہے۔ زمین کا یہ بڑا حصہ زیادہ مشرق سے مغرب کی شکل کا ہوتا ہے۔ ڈائمنڈ کے مطابق شکل کے اس فرق نے صدیوں سے زراعت کے پھیلاؤ میں اہم کردار ادا کیا۔

جب زراعت دنیا بھر میں پھیلنا شروع ہوئی، تو کسانوں کو شمال-جنوب کے راستوں کے مقابلے میں مشرق-مغرب کے راستوں پر پھیلنے میں آسانی ہوئی۔ اس کی وجہ یہ ہے کہ ایک ہی طول بلد کے ساتھ مقامات عام طور پر ایک جیسے آب و ہوا، سورج کی روشنی اور بارش کی مقدار، اور موسم میں تبدیلیوں کا اشتراک کرتے ہیں۔ ان عوامل نے یورپ اور ایشیا کے کسانوں کو کچھ فصلوں کو پالتو بنانے

اور فرانس سے چین تک زمین کے پورے حصے میں اگانے کی اجازت دی۔

انسانی رویے کی شکل



تصویر 13: یورپ اور ایشیا کا بنیادی محور مشرق - مغرب ہے۔ امریکہ اور افریقہ کا بنیادی محور شمال - جنوب ہے۔ اس سے یورپ اور ایشیا کے مقابلے میں امریکہ میں آب و ہوا کی وسیع رینج پیدا ہوتی ہے۔ نتیجتاً، زراعت یورپ اور ایشیا میں دوسری جگہوں کے مقابلے میں تقریباً دو گنی تیزی سے پھیل گئی۔ سینکڑوں یا ہزاروں سالوں میں بھی کسانوں کا رویہ ماحول میں رگڑ کی مقدار کی وجہ سے محدود تھا۔

اس کے مقابلے میں، شمال سے جنوب تک سفر کرتے وقت آب و ہوا بہت مختلف ہوتی ہے۔ ذرا تصور کریں کہ کینیڈا کے مقابلے میں فلوریڈا میں موسم کتنا مختلف ہے۔ آپ دنیا کے سب سے باصلاحیت کسان ہو سکتے ہیں، لیکن یہ کینیڈا کے موسم سے رہا میں فلوریڈا سنترے گا گانے میں آپ کی مدد

نہیں کرے گا۔ برف مٹی کا ایک خراب متبادل ہے۔ شمال۔ جنوبی راستوں پر فصلوں کو پھیلانے کے لئے، کسانوں کو جب بھی آب و ہوا تبدیل ہوتی ہے تو نئے پودوں کو تلاش کرنے اور پالتو بنانے کی ضرورت ہوگی۔

نتیجتاً، زراعت ایشیا اور یورپ میں امریکہ کے اوپر اور نیچے کے مقابلے میں دو سے تین گنا تیزی سے پھیل گئی۔ صدیوں کے عرصے میں، اس چھوٹے سے فرق نے بہت بڑا اثر ڈالا۔ خوراک کی پیداوار میں اضافہ

آبادی میں تیزی سے اضافے کی اجازت دی۔ زیادہ لوگوں کے ساتھ، یہ ثقافتیں مضبوط فوجیں بنانے کے قابل تھیں اور نئی ٹکنالوجیوں کو تیار کرنے کے لئے بہتر طور پر لیس تھیں۔ یہ تبدیلیاں چھوٹی سی تھیں۔ ایک ایسی فصل جو قدرے دور تک پھیل گئی، ایک ایسی آبادی جو قدرے تیزی سے بڑھتی گئی۔ لیکن وقت کے ساتھ ساتھ کافی فرق میں بدل گئی۔

زراعت کا پھیلاؤ عالمی سطح پر طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون کی ایک مثال فراہم کرتا ہے۔ روایتی حکمت کا خیال ہے کہ حوصلہ افزائی عادت کی تبدیلی کی کلید ہے۔ ہو سکتا ہے کہ اگر آپ واقعی یہ چاہتے ہیں، تو آپ واقعی یہ کریں گے۔ لیکن حقیقت یہ ہے کہ ہمارا اصل محرک سست ہونا اور وہ کام کرنا ہے جو آسان ہو۔ اور اس کے باوجود کہ تازہ ترین پیداواری بہترین فروخت کنندہ آپ کو بتائے گا، یہ ایک سمارٹ حکمت عملی ہے، نہ کہ ایک گونگا۔

توانائی قیمتی ہے، اور جب بھی ممکن ہو اسے محفوظ کرنے کے لئے دماغ وائرڈ ہے۔ کم سے کم کوشش کے قانون پر عمل کرنا انسانی فطرت ہے، جس میں کہا گیا ہے کہ جب دو یکساں اختیارات کے درمیان فیصلہ کیا جاتا ہے تو، لوگ فطری طور پر اس آپشن کی طرف راغب ہوں گے جس کے لئے کم سے کم کام کی ضرورت ہوتی ہے۔ *مثال کے طور پر، اپنے کھیت کو مشرق کی طرف بڑھانا جہاں آپ شمال کی طرف جانے کے بجائے ایک ہی فصل اگا سکتے ہیں جہاں آب و ہوا مختلف ہے۔ تمام ممکنہ اقدامات میں سے جو ہم اٹھا سکتے ہیں، جس کا احساس ہوتا ہے وہ وہ ہے جو کم سے کم کوشش کے لئے سب سے زیادہ قیمت فراہم کرتا ہے۔ ہم وہ کرنے کے لئے حوصلہ افزائی کرتے ہیں جو آسان ہے۔

ہر عمل کو ایک خاص مقدار میں توانائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ جتنی زیادہ توانائی کی ضرورت ہوتی ہے، اس کے ہونے کا امکان اتنا ہی کم ہوتا ہے۔ اگر آپ کا مقصد روزانہ سوپش اپ کرنا ہے تو، یہ بہت زیادہ توانائی ہے! شروع میں، جب آپ حوصلہ افزائی اور پر جوش ہوتے ہیں تو، آپ شروع کرنے کے لئے طاقت جمع کر سکتے ہیں۔ لیکن کچھ دنوں کے بعد، اتنی جی کوشش کا دباؤ محسوس ہوتی ہے۔ دریں

اثناء روزانہ ایک پیش اپ کرنے کی عادت پر قائم رہنے کے لئے شروع کرنے کے لئے تقریباً کوئی توانائی کی ضرورت نہیں ہے۔ اور عادت کو جتنی کم توانائی کی ضرورت ہوتی ہے، اس کے ہونے کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوتا ہے۔

کسی بھی طرز عمل کو دیکھیں جو آپ کی زندگی کا زیادہ تر حصہ بھر دیتا ہے اور آپ دیکھیں گے کہ اسے حوصلہ افزائی کی بہت کم سطح کے ساتھ انجام دیا جاسکتا ہے۔ ہمارے فون پر سکروول کرنے، ای میل چیک کرنے اور ٹیلی ویژن دیکھنے جیسی عادات ہمارا بہت سا وقت چوری کرتی ہیں کیونکہ وہ تقریباً بغیر کسی کوشش کے انجام دی جاسکتی ہیں۔ وہ قابل ذکر طور پر آسان ہیں۔

ایک لحاظ سے، ہر عادت صرف وہ حاصل کرنے میں رکاوٹ ہے جو آپ واقعی چاہتے ہیں۔ ڈائٹنگ فٹ ہونے کی راہ میں رکاوٹ ہے۔ مراقبہ پر سکون محسوس کرنے میں ایک رکاوٹ ہے۔ جرنلنگ واضح طور پر سوچنے میں ایک رکاوٹ ہے۔ آپ اصل میں یہ عادت نہیں چاہتے ہیں۔ جو آپ واقعی چاہتے ہیں وہ وہ نتیجہ ہے جو عادت فراہم کرتی ہے۔ دی

رکاوٹ جتنی زیادہ ہوتی ہے یعنی عادت جتنی مشکل ہوتی ہے، آپ کے اور آپ کی مطلوبہ حالت کے درمیان اتنا ہی زیادہ ٹکراؤ ہوتا ہے۔ یہی وجہ ہے کہ اپنی عادات کو اتنا آسان بنانا ضروری ہے کہ آپ انہیں اس وقت بھی کریں گے جب آپ کو ایسا محسوس نہ ہو۔ اگر آپ اپنی اچھی عادات کو زیادہ آسان بنا سکتے ہیں تو، آپ کو ان پر عمل کرنے کا زیادہ امکان ہو گا۔

لیکن ان تمام لمحات کے بارے میں کیا جب ہم اس کے برعکس کرتے نظر آتے ہیں؟ اگر ہم سب اتنے سست ہیں، تو آپ لوگوں کو کیسے سمجھائیں گے جو بچے کی پرورش، کاروبار شروع کرنے یا ماؤنٹ ایورسٹ پر چڑھنے جیسے مشکل کام انجام دیتے ہیں؟

یقیناً، آپ بہت مشکل کام کرنے کی صلاحیت رکھتے ہیں۔ مسئلہ یہ ہے کہ کچھ دن آپ کو سخت محنت کرنے کا احساس ہوتا ہے اور کچھ دن آپ کو ہارمانے کا احساس ہوتا ہے۔ مشکل دنوں میں، یہ ضروری ہے کہ زیادہ سے زیادہ چیزیں آپ کے حق میں کام کریں تاکہ آپ ان چیلنجوں پر قابو پاسکیں جو زندگی قدرتی طور پر اپنا راستہ دکھاتی ہے۔ آپ کو جتنی کم رگڑ کا سامنا کرنا پڑتا ہے، آپ کے مضبوط نفس کا ابھرنا اتنا ہی آسان ہوتا ہے۔ اسے آسان بنانے کے پیچھے کا خیال صرف آسان کام کرنا نہیں ہے۔ خیال یہ ہے کہ اس لمحے میں ایسی چیزوں کو کرنا آسان بنایا جائے جو طویل مدت میں فائدہ مند ہوں۔

کم کوشش کے ساتھ زیادہ حاصل کرنے کا طریقہ

تصور کریں کہ آپ نے باغ کی نلی پکڑی ہوئی ہے جو درمیان میں جھکی ہوئی ہے۔ کچھ پانی بہہ سکتا ہے، لیکن بہت زیادہ نہیں۔ اگر آپ اس شرح میں اضافہ کرنا چاہتے ہیں جس پر پانی نلی سے گزرتا ہے تو، آپ کے پاس دو اختیارات ہیں۔ پہلا آپشن یہ ہے کہ والو کو کریٹک کریں اور زیادہ پانی باہر نکالیں۔

دوسرا آپشن یہ ہے کہ نلی میں موڑ کو ہٹا دیں اور پانی کو قدرتی طور پر بہنے دیں۔

ایک سخت عادت کے ساتھ رہنے کے لئے اپنی ترغیب کو پمپ کرنے کی کوشش کرنا ایک جھکی ہوئی نلی کے ذریعے پانی کو مجبور کرنے کی کوشش کرنے کے مترادف ہے۔ آپ یہ کر سکتے ہیں، لیکن اس کے لئے بہت کوشش کی ضرورت ہوتی ہے اور آپ کی زندگی میں تناؤ میں اضافہ ہوتا ہے۔ دریں اثنا، اپنی عادات کو سادہ اور آسان بنانا نلی میں موڑ کو ہٹانے کے مترادف ہے۔ اپنی زندگی میں رگڑ پر قابو پانے کی کوشش کرنے کے بجائے، آپ اسے کم کرتے ہیں۔

آپ کی عادات سے وابستہ رگڑ کو کم کرنے کے سب سے مؤثر طریقوں میں سے ایک ماحول کے ڈیزائن پر عمل کرنا ہے۔ باب 6 میں، ہم نے اشاروں کو زیادہ واضح بنانے کے طریقہ کار کے طور پر ماحولیاتی ڈیزائن پر تبادلہ خیال کیا، لیکن آپ اقدامات کو آسان بنانے کے لئے اپنے ماحول کو بھی بہتر بنا سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، جب یہ فیصلہ کرتے ہوئے کہ کسی نئی عادت پر عمل کرنا ہے تو، ایسی جگہ کا انتخاب کرنا بہتر ہے جو ہے۔

پہلے سے ہی آپ کے روزمرہ کے معمولات کے راستے پر چل رہا ہے۔ عادات کی تعمیر اس وقت آسان ہوتی ہے جب وہ آپ کی زندگی کے بہاؤ میں فٹ ہو جاتی ہیں۔ اگر آپ کام پر جا رہے ہیں تو آپ جم جانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں کیونکہ رکنے سے آپ کے طرز زندگی میں زیادہ رگڑ نہیں آتی ہے۔ اس کے مقابلے میں، اگر جم آپ کے معمول کے سفر کے راستے سے دور ہے یہاں تک کہ صرف چند بلاکس کے ذریعہ۔ اب آپ وہاں پہنچنے کے لئے "اپنے راستے سے باہر" جا رہے ہیں۔

شاید اس سے بھی زیادہ مؤثر آپ کے گھریا دفتر کے اندر رگڑ کو کم کرنا ہے۔ اکثر، ہم اعلیٰ رگڑ والے ماحول میں عادات شروع کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ جب ہم دوستوں کے ساتھ رات کے کھانے پر جاتے ہیں تو ہم ایک سخت غذا پر عمل کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم ایک افراتفری والے گھر میں ایک کتاب لکھنے کی کوشش کرتے ہیں۔ ہم توجہ ہٹانے سے بھرے اسمارٹ فون کا استعمال کرتے ہوئے توجہ مرکوز کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ یہ اس طرح نہیں ہونا چاہئے۔ ہم رگڑ کے ان نکات کو دور کر سکتے ہیں جو ہمیں پیچھے روکتے ہیں۔ جاپان میں الیکٹرانکس مینوفیکچررز نے 1970 کی دہائی میں یہی کرنا شروع کیا تھا۔

نیویارک میں شائع ہونے والے ایک مضمون میں جس کا عنوان ہے "ہر وقت بہتر"، جیمز سوروکی لکھتے ہیں:

"جاپانی کمپنیوں نے اس بات پر زور دیا کہ جسے 'لین پروڈکشن' کے نام سے جانا جاتا ہے، وہ مسلسل پیداواری عمل سے ہر قسم کے فضلے کو ہٹانے کی کوشش کر رہی ہیں، کام کی جگہوں کو دوبارہ ڈیزائن کرنے کی کوشش کر رہی ہیں، تاکہ کارکنوں کو اپنے اوزاروں تک پہنچنے کے لئے موڑنے اور مڑنے میں وقت ضائع نہ کرنا پڑے۔ اس کا نتیجہ یہ ہوا کہ جاپانی فیکٹریاں زیادہ موثر تھیں اور جاپانی مصنوعات امریکیوں کے مقابلے میں زیادہ قابل اعتماد تھیں۔ 1974 میں امریکی ساختہ رنگین ٹیلی

ویژن کے لئے سروس کالز جاپانی ٹیلی ویژن کے مقابلے میں پانچ گنا عام تھیں۔ سنہ 1979 تک امریکی کارکنوں کو اپنے سیٹ جمع کرنے میں تین گنا زیادہ وقت لگا۔

میں اس حکمت عملی کو تخفیف کے اضافے کے طور پر حوالہ دینا پسند کرتا ہوں۔* جاپانی کمپنیوں نے مینوفیکچرنگ کے عمل میں ٹکراؤ کے ہر نقطہ کو تلاش کیا اور اسے ختم کر دیا۔ جیسے جیسے انہوں نے ضائع ہونے والی کوششوں کو کم کیا، انہوں نے گاہکوں اور آمدنی میں اضافہ کیا۔ اسی طرح، جب ہم رگڑ کے ان نکات کو دور کرتے ہیں جو ہمارے وقت اور توانائی کو ختم کرتے ہیں، تو ہم کم کوشش کے ساتھ زیادہ حاصل کر سکتے ہیں۔ (یہ ایک وجہ ہے کہ صفائی کرنا بہت اچھا محسوس کر سکتا ہے: ہم بیک وقت آگے بڑھ رہے ہیں اور ہمارے ماحول کے علمی بوجھ کو ہلکا کر رہے ہیں۔

اگر آپ سب سے زیادہ عادت بنانے والی مصنوعات کو دیکھتے ہیں تو، آپ دیکھیں گے کہ ان اشیاء اور خدمات میں سے ایک چیز جو سب سے بہتر کرتی ہے وہ آپ کی زندگی سے رگڑ کے چھوٹے ٹکڑوں کو دور کرنا ہے۔ کھانے کی ترسیل کی خدمات اشیائے خورد و نوش کی خریداری کی کشمکش کو کم کرتی ہیں۔ ڈیٹنگ ایپس سماجی تعارف بنانے کی کشمکش کو کم کرتی ہیں۔

رائیڈ شیرنگ سروسز پورے شہر میں جانے کی کشش کو کم کرتی ہیں۔ ٹیکسٹ میسجنگ میل میں خط بھیجنے کی رگڑ کو کم کرتی ہے۔

ایک جاپانی ٹیلی ویژن مینوفیکچرر کی طرح ضائع ہونے والی حرکت کو کم کرنے کے لئے اپنے کام کی جگہ کو دوبارہ ڈیزائن کرتا ہے، کامیاب کمپنیاں اپنی مصنوعات کو زیادہ سے زیادہ اقدامات کو خود کار بنانے، ختم کرنے یا آسان بنانے کے لئے ڈیزائن کرتی ہیں۔ وہ ہر فارم پر فیلڈز کی تعداد کو کم کرتے ہیں۔ وہ اکاؤنٹ بنانے کے لئے درکار کلک کی تعداد کو کم کرتے ہیں۔ وہ اپنی مصنوعات کو آسانی سے سمجھنے والی ہدایات کے ساتھ فراہم کرتے ہیں یا اپنے گاہکوں کو کم انتخاب کرنے کے لئے کہتے ہیں۔ جب پہلے صوتی فعال اسپیکر جاری کیے گئے تھے۔ گوگل ہوم، ایمیزون ایکو، اور اپیل ہوم پوڈ جیسی مصنوعات۔ تو میں نے ایک دوست سے پوچھا کہ اسے خریدی گئی مصنوعات کے بارے میں کیا پسند ہے۔ ان کا کہنا تھا کہ اپنا فون نکالنے، میوزک ایپ کھولنے اور پلے لسٹ منتخب کرنے کے مقابلے میں 'کچھ کنٹری میوزک چلائیں' کہنا زیادہ آسان ہے۔ یقیناً، صرف چند سال پہلے، آپ کی جیب میں موسیقی تک لامحدود رسائی ہونا اسٹور میں گاڑی چلانے اور سی ڈی خریدنے کے مقابلے میں ایک قابل ذکر رگڑ سے پاک رویہ تھا۔ کاروبار ایک ہی نتیجے کو آسان انداز میں فراہم کرنے کے لئے کبھی نہ ختم ہونے والی تلاش ہے۔

اسی طرح کی حکمت عملی حکومتوں کی طرف سے مؤثر طریقے سے استعمال کی گئی ہے۔ جب برطانوی حکومت ٹیکس وصولی کی شرح میں اضافہ کرنا چاہتی تھی تو انہوں نے شہریوں کو ایک ویب پیج پر بھیجنے کا رخ کیا جہاں ٹیکس فارم کو براہ راست فارم سے لنک کرنے کے لئے ڈاؤن لوڈ کیا جاسکتا تھا۔ عمل میں اس ایک قدم کو کم کرنے سے رد عمل کی شرح 19.2 فیصد سے بڑھ کر 23.4 فیصد ہو گئی۔ برطانیہ جیسے ملک کے لئے، یہ فیصد پوائنٹس ٹیکس آمدنی میں لاکھوں کی نمائندگی کرتے ہیں۔

مرکزی خیال ایک ایسا ماحول پیدا کرنا ہے جہاں صحیح کام کرنا جتنا ممکن ہو سانس ہو۔ بہتر عادات

پیدا کرنے کی زیادہ تر لڑائی ہماری اچھی عادات سے وابستہ رگڑ کو کم کرنے اور ہماری بری عادات سے وابستہ رگڑ کو بڑھانے کے طریقے تلاش کرنے پر منحصر ہے۔

مستقبل کے استعمال کے لئے ماحول

اوسوالڈ نکولز ناچیز، مسیسیپی سے تعلق رکھنے والا ایک آئی ٹی ڈویلپر ہے۔ وہ ایک ایسا شخص بھی ہے جو اپنے ماحول کو فروغ دینے کی طاقت کو سمجھتا ہے۔

نکولز نے اپنی صفائی کی عادات میں ایک حکمت عملی پر عمل کرتے ہوئے اسے "کمرے کو دوبارہ ترتیب دینا" قرار دیا۔ مثال کے طور پر، جب وہ ٹیلی ویژن دیکھنا ختم کرتا ہے، تو وہ ریموٹ کو ٹی وی اسٹینڈ پر واپس رکھتا ہے، تکیے کو اس پر ترتیب دیتا ہے۔

صوفے، اور کمبل کو جوڑتا ہے۔ جب وہ اپنی گاڑی سے نکلتا ہے، تو وہ کسی بھی کوڑا کرکٹ کو پھینک دیتا ہے۔ جب بھی وہ غسل کرتے ہیں، وہ بیت الخلا کو صاف کرتے ہیں جبکہ شاور گرم ہو رہا ہوتا ہے۔ (جیسا کہ وہ نوٹ کرتے ہیں، "بیت الخلا کو صاف کرنے کا بہترین وقت کسی بھی طرح شاور میں خود کو دھونے سے پہلے ہے۔ ہر کمرے کو دوبارہ ترتیب دینے کا مقصد صرف آخری کارروائی کے بعد صفائی کرنا نہیں ہے، بلکہ اگلے عمل کے لئے تیار کرنا ہے۔

نکولز نے لکھا کہ 'جب میں کسی کمرے میں جاتا ہوں تو سب کچھ اپنی صحیح جگہ پر ہوتا ہے۔" چونکہ میں ہر روز ہر کمرے میں ایسا کرتی ہوں، اس لیے چیزیں ہمیشہ اچھی حالت میں رہتی ہیں۔ لوگ مجھے لگتا ہے کہ میں سخت محنت کرتا ہوں لیکن میں واقعی سست ہوں۔ میں ہوں صرف فعال طور پر سست۔ یہ آپ کو بہت زیادہ وقت دیتا ہے۔"

جب بھی آپ کسی جگہ کو اس کے مطلوبہ مقصد کے لئے منظم کرتے ہیں تو، آپ اگلے عمل کو آسان بنانے کے لئے اسے فروغ دے رہے ہیں۔ مثال کے طور پر، میری بیوی گریٹنگ کارڈز کا ایک ڈبہ رکھتی ہے جو سالگرہ، ہمدردی، شادی، گریجویشن، اور بہت کچھ کے موقع پر استعمال کیا جاتا ہے۔ جب بھی ضروری ہو، وہ ایک مناسب کارڈ پکڑتی ہیں اور اسے بھیج دیتی ہیں۔ وہ کارڈ بھیجنے کو یاد رکھنے میں ناقابل یقین حد تک اچھی ہے کیونکہ اس نے ایسا کرنے کی رگڑ کو کم کر دیا ہے۔ سالوں تک، میں اس کے برعکس تھا۔ کسی کو بچہ ہو گا اور میں سوچوں گا، "مجھے ایک کارڈ بھیجنا چاہیے۔ لیکن پھر ہفتے گزر جاتے تھے اور جب تک مجھے اسٹور سے کسی کو لینے کی یاد آتی، تب تک بہت دیر ہو چکی ہوتی تھی۔ یہ عادت آسان نہیں تھی۔ آپ کے ماحول کو پر ائم کرنے کے بہت سے طریقے ہیں لہذا یہ فوری استعمال کے لئے تیار ہے۔ اگر آپ صحت مند ناشتہ پکانا چاہتے ہیں تو، چولہے پر اسکیلیٹ رکھیں، کھانا پکانے کا سپرے کاؤنٹر پر رکھیں، اور کسی بھی پلیٹ اور برتن کو رکھیں جس کی آپ کو ایک رات پہلے ضرورت ہوگی۔ جب آپ بیدار

- مزید کھینچنا چاہتے ہیں؟ اپنی پنسلیں، قلم، نوٹ بک، اور ڈرائنگ ٹولز کو اپنی میز کے اوپر، آسان رسائی میں رکھیں۔
- ورزش کرنا چاہتے ہیں؟ اپنے ورزش کے کپڑے، جوتے، جم بیگ، اور پانی کی بوتل وقت سے پہلے ترتیب دیں۔
- اپنی غذا کو بہتر بنانا چاہتے ہیں؟ اختتام ہفتہ پر ایک ٹن پھل اور سبزیاں کاٹ لیں اور انہیں کنٹینرز میں پیک کریں، تاکہ آپ کو ہفتے کے دوران صحت مند، کھانے کے لئے تیار اختیارات تک آسان رسائی حاصل ہو۔

یہ اچھی عادت کو کم سے کم مزاحمت کا راستہ بنانے کے آسان طریقے ہیں۔

آپ اس اصول کو بھی تبدیل کر سکتے ہیں اور برے طرز عمل کو مشکل بنانے کے لئے ماحول کو پرائم کر سکتے ہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ اپنے آپ کو بہت زیادہ ٹیلی ویژن دیکھتے ہیں تو، ہر استعمال کے بعد اسے ان پلگ کریں۔ اگر آپ جس شو کو دیکھنا چاہتے ہیں اس کا نام اونچی آواز میں کہہ سکتے ہیں تو اسے دوبارہ پلگ ان کریں۔ یہ سیٹ اپ بغیر سوچے سمجھے دیکھنے سے روکنے کے لئے کافی رگڑ پیدا کرتا ہے۔

اگر یہ نہیں کرتا ہے تو، آپ اسے ایک قدم آگے لے جاسکتے ہیں۔ ٹیلی ویژن کو ان پلگ کریں اور ہر استعمال کے بعد بیٹریوں کو ریموٹ سے باہر نکالیں، لہذا اسے دوبارہ آن کرنے میں اضافی دس سیکنڈ لگتے ہیں۔ اور اگر آپ واقعی سخت گیر ہیں تو، ہر استعمال کے بعد ٹیلی ویژن کو لیونگ روم سے باہر اور الماری میں منتقل کریں۔ آپ اس بات کا یقین کر سکتے ہیں کہ آپ اسے صرف اس وقت باہر نکالیں گے جب آپ واقعی کچھ دیکھنا چاہتے ہیں۔ رگڑ جتنی زیادہ ہوگی، عادت کا امکان اتنا ہی کم ہوگا۔

جب بھی ممکن ہو، میں دوپہر کے کھانے تک اپنا فون دوسرے کمرے میں چھوڑ دیتا ہوں۔ جب یہ میرے بالکل بغل میں ہوگا، تو میں بغیر کسی وجہ کے صبح اسے چیک کروں گا۔ لیکن جب یہ کسی دوسرے کمرے میں ہوتا ہے، تو میں شاذ و نادر ہی اس کے بارے میں سوچتا ہوں۔ اور رگڑ اتنی زیادہ ہے کہ میں اسے بغیر کسی وجہ کے حاصل نہیں کروں گا۔ نتیجتاً، مجھے ہر صبح تین سے چار گھنٹے ملتے ہیں جب میں بغیر کسی رکاوٹ کے کام کر سکتا ہوں۔

اگر اپنے فون کو کسی دوسرے کمرے میں چپکانا کافی نہیں لگتا ہے تو، کسی دوست یا خاندان کے ممبر کو کچھ گھنٹوں کے لئے آپ سے چھپانے کے لئے کہیں۔ کسی ساتھی سے کہیں کہ وہ اسے صبح اپنے ڈیسک پر رکھیں اور دوپہر کے کھانے میں آپ کو واپس دیں۔

یہ قابل ذکر ہے کہ ناپسندیدہ طرز عمل کو روکنے کے لئے کتنی کم رگڑ کی ضرورت ہوتی ہے۔ جب میں بیئر کو فریج کے پچھلے حصے میں چھپاتا ہوں جہاں میں اسے دیکھ سکتا ہوں کم پیتا ہوں۔ جب

میں اپنے فون سے سوشل میڈیا ایپس کو حذف کرتا ہوں تو، انہیں دوبارہ ڈاؤن لوڈ کرنے اور لاگ ان کرنے میں ہفتوں لگ سکتے ہیں۔ ان چالوں سے حقیقی نشے کو روکنے کا امکان نہیں ہے، لیکن ہم میں سے بہت سے لوگوں کے لئے، تھوڑی سی رگڑ کسی اچھی عادت کے ساتھ رہنے یا بری عادت میں پھسلنے کے درمیان فرق ہو سکتی ہے۔

ان میں سے درجنوں تبدیلیاں کرنے اور ایک ایسے ماحول میں رہنے کے مجموعی اثرات کا تصور کریں جو اچھے طرز عمل کو آسان اور برے طرز عمل کو مشکل بنانے کے لئے ڈیزائن کیا گیا ہے۔ چاہے ہم ایک فرد، والدین، کوچ یا رہنما کی حیثیت سے طرز عمل میں تبدیلی کے قریب پہنچ رہے ہوں، ہمیں اپنے آپ سے ایک ہی سوال پوچھنا چاہئے: "ہم ایک ایسی دنیا کو کیسے ڈیزائن کر سکتے ہیں جہاں صحیح کام کرنا آسان ہے؟" اپنی زندگی کو دوبارہ ڈیزائن کریں تاکہ وہ اعمال جو سب سے زیادہ اہمیت رکھتے ہیں وہ بھی وہ اعمال ہیں جو مناسب سے آسان ہیں۔

باب کا خلاصہ

- انسانی طرز عمل کم سے کم کوشش کے قانون کی پیروی کرتا ہے۔ ہم فطری طور پر اس آپشن
- کی طرف راغب ہوں گے جس کے لئے کم سے کم کام کی ضرورت ہوتی ہے۔ ایک ایسا ماحول
- بنائیں جہاں صحیح کام کرنا جتنا ممکن ہو آسان ہو۔
- اچھے طرز عمل سے وابستہ رگڑ کو کم کریں۔ جب رگڑ کم ہوتی ہے تو عادات آسان ہوتی ہیں۔
- برے طرز عمل سے وابستہ رگڑ میں اضافہ کریں۔ جب رگڑ زیادہ ہوتی ہے تو عادات مشکل
- ہوتی ہیں۔
- مستقبل کے اقدامات کو آسان بنانے کے لئے اپنے ماحول کو اہم بنائیں۔

دومنٹ کے اصول کا استعمال کر کے تاخیر کو کیسے روکا جائے

Tھلا تھارپ کو وسیع پیمانے پر جدید دور کے عظیم رقاصوں اور کوریوگرافروں میں سے ایک سمجھا جاتا ہے۔ 1992ء میں انہیں ایوارڈ سے نوازا گیا۔

میک آر تھر فیلوشپ، جسے اکثر جینیئس گرانٹ کے نام سے جانا جاتا ہے، اور اس نے اپنے کیریئر کا بڑا حصہ اپنے اصل کاموں کو انجام دینے کے لئے دنیا بھر کا دورہ کرنے میں گزارا ہے۔ وہ اپنی کامیابی کا زیادہ تر سہرا روزمرہ کی سادہ عادات کو بھی دیتی ہیں۔

وہ لکھتی ہیں کہ 'میں اپنی زندگی کے ہر دن کا آغاز ایک رسم سے کرتی ہوں۔' "میں صبح ساڑھے پانچ بجے اٹھتا ہوں، ورزش کے کپڑے پہنتا ہوں، اپنی ٹانگیں گرم کرتا ہوں، پسینے کی قمیض پہنتا ہوں، اور اپنی ٹوپی پہنتا ہوں۔ میں مین ہیٹن کے اپنے گھر کے باہر پیدل چلتا ہوں، ٹیکسی چلاتا ہوں، اور ڈرائیور سے کہتا ہوں کہ وہ مجھے 91 ویں اسٹریٹ اور فرسٹ ایونیو پر واقع پمپنگ آؤٹن جم لے جائے، جہاں میں دو گھنٹے تک ورزش کرتا ہوں۔

"یہ رسم وہ اسٹریچنگ اور وزن کی تربیت نہیں ہے جو میں ہر صبح جم میں اپنے جسم کو گزارتی ہوں۔ رسم ٹیکسی ہے۔ جیسے ہی میں ڈرائیور کو بتاتا ہوں کہ کہاں جانا ہے میں نے رسم مکمل کر لی ہے۔

"یہ ایک سادہ سا عمل ہے، لیکن ہر صبح اسی طرح کرنا اس کی عادت بناتا ہے۔
- اسے دہرانے کے قابل بناتا ہے، کرنے میں آسان بناتا ہے۔ یہ اس امکان کو کم کرتا ہے کہ میں اسے
چھوڑ دوں گا یا اسے مختلف طریقے سے کروں گا۔ یہ میرے معمولات میں ایک اور چیز ہے، اور سوچنے
کے لئے ایک کم چیز ہے۔"

ہر صبح ٹیکسی چلانا ایک چھوٹا سا عمل ہو سکتا ہے، لیکن یہ طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے
قانون کی ایک شاندار مثال ہے۔

محققین کا اندازہ ہے کہ کسی بھی دن ہمارے 40 سے 50 فیصد اعمال عادت سے ہٹ کر کیے
جاتے ہیں۔ یہ پہلے سے ہی کافی فیصد ہے، لیکن

آپ کی عادات کا حقیقی اثر ان اعداد و شمار سے کہیں زیادہ ہے۔ عادات خود کار انتخاب ہیں جو اس کے بعد ہونے والے شعوری فیصلوں پر اثر انداز ہوتی ہیں۔ جی ہاں، ایک عادت کو صرف چند سیکنڈ میں مکمل کیا جاسکتا ہے، لیکن یہ ان اقدامات کو بھی شکل دے سکتا ہے جو آپ منٹوں یا گھنٹوں کے بعد کرتے ہیں۔

عادات شاہراہ کے داخلی ریمپ کی طرح ہیں۔ وہ آپ کو ایک راستے پر لے جاتے ہیں اور، اس سے پہلے کہ آپ اسے جانتے ہیں، آپ اگلے طرز عمل کی طرف تیزی سے چل رہے ہیں۔ کچھ مختلف کرنا شروع کرنے کے مقابلے میں جو آپ پہلے سے کر رہے ہیں اسے جاری رکھنا آسان لگتا ہے۔ آپ دو گھنٹے تک بری فلم میں بیٹھے رہتے ہیں۔ آپ اس وقت بھی ناشتہ کرتے رہتے ہیں جب آپ پہلے ہی بھرے ہوئے ہوں۔ آپ اپنے فون کو "صرف ایک سیکنڈ" کے لئے چیک کرتے ہیں اور جلد ہی آپ نے اسکرین کو گھورتے ہوئے بیس منٹ گزار دیئے ہیں۔ اس طرح، آپ سوچے بغیر جن عادات کی پیروی کرتے ہیں وہ اکثر اس بات کا تعین کرتی ہیں کہ جب آپ سوچ رہے ہوتے ہیں تو آپ کیا انتخاب کرتے ہیں۔

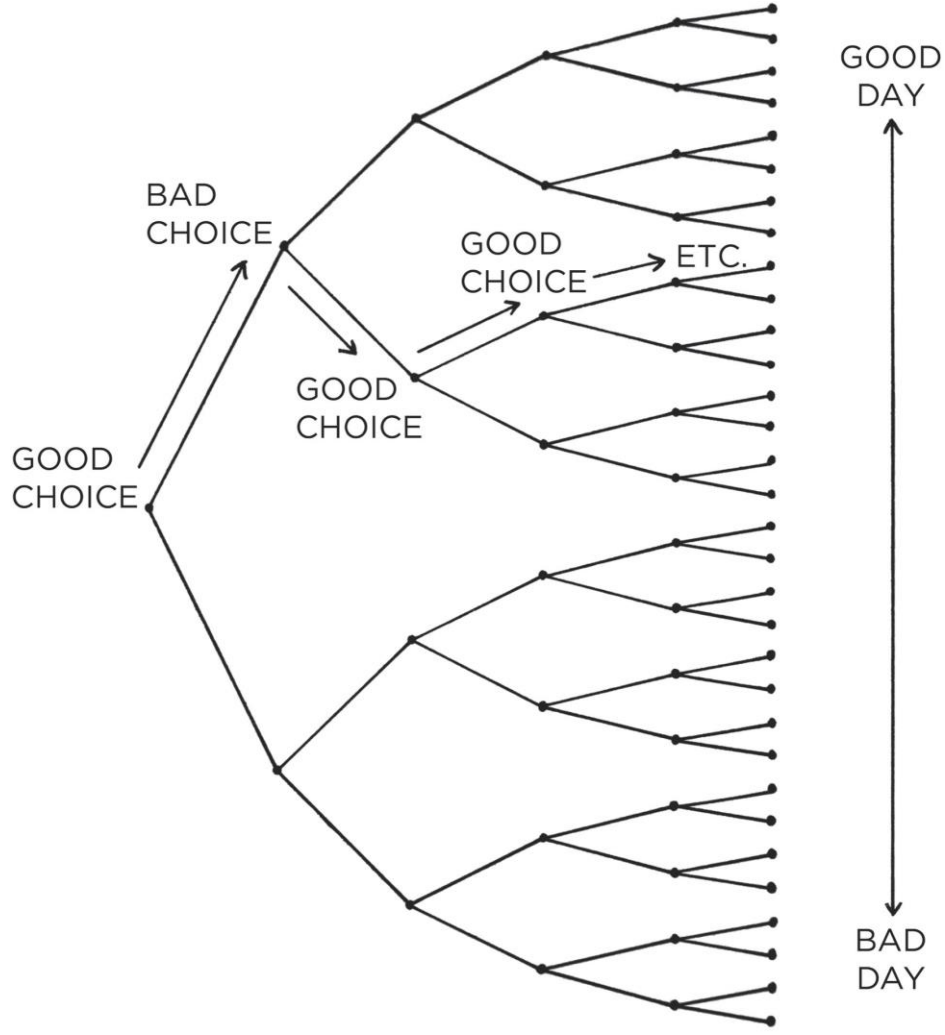
ہر شام، ایک چھوٹا سا لمحہ ہوتا ہے۔ عام طور پر شام کے تقریباً ۵:۱۵ بجے۔ جو میری باقی رات کو شکل دیتا ہے۔ میری بیوی کام سے دروازے پر چلتی ہے اور یا تو ہم اپنے ورزش کے کپڑے تبدیل کرتے ہیں اور جم جاتے ہیں یا پھر ہم صوفے پر گر جاتے ہیں، ہندوستانی کھانے کا آرڈر دیتے ہیں، اور دفتر دیکھتے ہیں۔ *ٹویلا تھا پ کی طرح ہی یہ رسم میرے ورزش کے کپڑوں میں تبدیل ہو رہی ہے۔ اگر میں کپڑے تبدیل کرتا ہوں، تو میں جانتا ہوں کہ ورزش ہوگی۔ اس کے بعد سب کچھ۔ جم میں گاڑی چلانا، فیصلہ کرنا کہ کون سی ورزش کرنی ہے، بار کے نیچے قدم رکھنا۔

ایک بار جب میں پہلا قدم اٹھالیتا ہوں تو یہ آسان ہے۔

ہر دن، مٹھی بھر لمحات ہوتے ہیں جو ایک بہت بڑا اثر رکھتے ہیں۔ ان چھوٹے انتخاب کو

فیصلہ کن لمحات کے طور پر بیان کرتا ہوں۔ جس لمحے آپ ٹیک آؤٹ آرڈر کرنے یا رات کا کھانا پکانے کے درمیان فیصلہ کرتے ہیں۔ جس لمحے آپ اپنی گاڑی چلانے یا اپنی موٹر سائیکل چلانے کے درمیان انتخاب کرتے ہیں۔ جس لمحے آپ اپنا ہوم ورک شروع کرنے یا ویڈیو گیم کنٹرولر کو پکڑنے کے درمیان فیصلہ کرتے ہیں۔ یہ انتخاب سڑک پر ایک کانٹا ہیں۔

فیصلہ کن لمحات



تصویر 14: ایک اچھے دن اور برے دن کے درمیان فرق اکثر فیصلہ کن لمحات میں کیے جانے والے کچھ نتیجہ خیز اور صحت مند انتخاب ہوتے ہیں۔ ہر ایک سڑک میں کانٹے کی طرح ہے، اور یہ انتخاب دن بھر جاری رہتے ہیں اور بالآخر بہت مختلف نتائج کا باعث بن سکتے ہیں۔

فیصلہ کن لمحات آپ کے مستقبل کے لئے دستیاب اختیارات مقرر کرتے ہیں۔ مثال کے طور پر، ریستوراں میں چلنا ایک فیصلہ کن لمحہ ہے کیونکہ یہ اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ دوپہر کے کھانے

میں کیا کھائیں گے۔ تکنیکی طور پر، آپ جو آرڈر کرتے ہیں اس کے کنٹرول میں ہیں، لیکن بڑے معنی میں، آپ صرف ایک آئٹم آرڈر کر سکتے ہیں اگر وہ مینو پر ہو۔ اگر آپ اسٹیک ہاؤس میں چلتے ہیں تو، آپ کو سر لوئن یا پسلی کی آنکھ مل سکتی ہے، لیکن سوشی نہیں۔ جو کچھ دستیاب ہے اس سے آپ کے اختیارات محدود ہیں۔ وہ پہلے انتخاب کے ذریعہ تشکیل دیئے جاتے ہیں۔

ہم محدود ہیں کہ ہماری عادات ہمیں کہاں لے جاتی ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ آپ کے دن بھر فیصلہ کن لمحات میں مہارت حاصل کرنا بہت ضروری ہے۔ ہر دن بہت سے لمحات پر مشتمل ہوتا ہے، لیکن یہ واقعی کچھ عادی انتخاب ہیں جو آپ کے راستے کا تعین کرتے ہیں۔ یہ چھوٹے چھوٹے انتخاب سامنے آتے ہیں، جن میں سے ہر ایک اس بات کا تعین کرتا ہے کہ آپ اگلے حصے کو کس طرح گزارتے ہیں۔

عادات داخلے کا نقطہ ہیں، آخری نقطہ نہیں۔ وہ ٹیکسی ہیں، جم نہیں۔

دومنٹ کا قاعدہ

یہاں تک کہ جب آپ جانتے ہیں کہ آپ کو چھوٹا شروع کرنا چاہئے، تو بہت بڑا شروع کرنا آسان ہے۔ جب آپ تبدیلی لانے کا خواب دیکھتے ہیں تو جوش و خروش لا محالہ غالب آجاتا ہے اور آپ بہت جلد بہت کچھ کرنے کی کوشش کرتے ہیں۔ اس رجحان کا مقابلہ کرنے کا سب سے مؤثر طریقہ یہ ہے کہ دو منٹ کا قاعدہ استعمال کریں، جس میں کہا گیا ہے، "جب آپ کوئی نئی عادت شروع کرتے ہیں تو، اسے کرنے میں دو منٹ سے بھی کم وقت لگنا چاہئے۔"

آپ دیکھیں گے کہ تقریباً کسی بھی عادت کو دو منٹ کے ورژن میں کم کیا جاسکتا ہے:

- "ہر رات سونے سے پہلے پڑھیں" "ایک صفحہ پڑھیں" بن جاتا ہے۔
- "تیس منٹ کا یوگا کرو" کا مطلب ہے "میری یوگا میٹ نکالو۔" کلاس کے لئے مطالعہ کریں "میرے نوٹ کھولیں" بن جاتا ہے۔

■

"کپڑے دھونے کو موڑیں" "موزے کی ایک جوڑی کو فولڈ کریں" بن

جاتا ہے۔ "تین میل دوڑو" "میرے دوڑتے ہوئے جوتے باندھو" بن

جاتا ہے۔

خیال یہ ہے کہ اپنی عادات کو شروع کرنے کے لئے جتنا ممکن ہو آسان بنائیں۔ کوئی بھی ایک منٹ کے لئے مراقبہ کر سکتا ہے، ایک صفحہ پڑھ سکتا ہے، یا کپڑوں کی ایک چیز کو دور رکھ سکتا ہے۔ اور، جیسا کہ ہم نے ابھی تبادلہ خیال کیا ہے، یہ ایک طاقتور حکمت عملی ہے کیونکہ ایک بار جب آپ نے صحیح کام کرنا شروع کر دیا ہے تو، اسے جاری رکھنا بہت آسان ہے۔ ایک نئی عادت کو ایک چیلنج کی طرح محسوس نہیں کرنا چاہئے۔ اس کے بعد ہونے والے اقدامات مشکل ہو سکتے ہیں، لیکن پہلے دو منٹ آسان ہونے چاہئیں۔ آپ جو چاہتے ہیں وہ ایک "گیٹ وے عادت" ہے جو قدرتی طور پر آپ کو زیادہ پیداواری راستے پر لے جاتی ہے۔

آپ عام طور پر گیٹ وے کی عادات کا پتہ لگا سکتے ہیں جو "بہت آسان" سے "بہت مشکل" تک کے پیمانے پر اپنے اہداف کی نقشہ بندی کر کے آپ کے مطلوبہ نتائج کا باعث بنیں گے۔ مثال کے طور پر، میرا تھن دوڑنا بہت مشکل ہے۔ 5K چلانا ہے

مشکل۔ دس ہزار قدم چلنا معمولی مشکل ہے۔ دس منٹ پیدل چلنا آسان ہے۔ اور اپنے دوڑتے ہوئے جوتے پہننا بہت آسان ہے۔ آپ کا مقصد میرا تھن دوڑنا ہو سکتا ہے، لیکن آپ کی گیٹ وے کی عادت اپنے دوڑتے ہوئے جوتے پہننا ہے۔ اس طرح آپ دو منٹ کے اصول پر عمل کرتے ہیں۔

بہت مشکل	مشکل	معتدل	آسان	بہت آسان ہے
میرا تھن دوڑیں	5K چلائیں	دس ہزار قدم چلو	دس منٹ پیدل چلیں	اپنے دوڑتے ہوئے جوتے پہنیں
ایک کتاب لکھیں	پانچ ہزار الفاظ پر مشتمل مضمون لکھیں	ایک ہزار الفاظ لکھیں	ایک پیرا گراف لکھیں	ایک جملہ لکھیں
پی ایچ ڈی حاصل کریں	سیدھے اے اے حاصل کریں	تین گھنٹے تک مطالعہ کریں	دس منٹ کے لئے مطالعہ کریں	اپنے نوٹ کھولیں

لوگ اکثر سوچتے ہیں کہ ایک صفحے کو پڑھنے یا ایک منٹ کے لئے مراقبہ کرنے یا ایک سیلز کال کرنے کے بارے میں تشہیر کرنا عجیب ہے۔ لیکن بات یہ نہیں ہے کہ ایک کام کیا جائے۔ نکتہ یہ ہے کہ ظاہر کرنے کی عادت میں مہارت حاصل کریں۔ حقیقت یہ ہے کہ ایک عادت کو بہتر بنانے سے

پہلے اسے قائم کرنا ضروری ہے۔ اگر آپ دکھانے کا بنیادی ہنر نہیں سیکھ سکتے ہیں تو، آپ کو باریک تفصیلات میں مہارت حاصل کرنے کی بہت کم امید ہے۔ شروع سے ہی ایک کامل عادت پیدا کرنے کی کوشش کرنے کے بجائے، آسان کام کو زیادہ مستقل بنیاد پر کریں۔ آپ کو بہتر بنانے سے پہلے آپ کو معیاری بنانا ہو گا۔

جیسا کہ آپ دکھانے کے فن میں مہارت رکھتے ہیں، پہلے دو منٹ صرف ایک بڑے معمول کے آغاز میں ایک رسم بن جاتے ہیں۔ یہ صرف عادات کو آسان بنانے کے لئے ایک ہیک نہیں ہے بلکہ درحقیقت ایک مشکل ہنر میں مہارت حاصل کرنے کا مثالی طریقہ ہے۔ جتنا زیادہ آپ کسی عمل کے آغاز کو رسمی شکل دیتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان ہوتا ہے کہ آپ گہری توجہ کی حالت میں پھسل سکتے ہیں جو عظیم کاموں کو کرنے کے لئے ضروری ہے۔ ہر ورزش سے پہلے ایک ہی وارم اپ کرنے سے، آپ اعلیٰ کارکردگی کی حالت میں جانا آسان بناتے ہیں۔ اسی تخلیقی رسم پر عمل کرتے ہوئے، آپ تخلیق کی سخت محنت میں شامل ہونا آسان بناتے ہیں۔ مسلسل پاور ڈاؤن کی عادت پیدا کر کے، آپ ہر رات مناسب وقت پر بستر پر جانا آسان بناتے ہیں۔ ہو سکتا ہے کہ آپ پورے عمل کو خود کار بنانے کے قابل نہ ہوں، لیکن آپ پہلے عمل کو بے وقوف بنا سکتے ہیں۔ اسے شروع کرنا آسان بنائیں اور باقی اس کی پیروی کریں گے۔

دو منٹ کا قاعدہ کچھ لوگوں کے لئے ایک چال کی طرح لگ سکتا ہے۔ آپ جانتے ہیں کہ اصل مقصد صرف دو منٹ سے زیادہ کرنا ہے، لہذا یہ محسوس ہو سکتا ہے۔

آپ اپنے آپ کو بیوقوف بنانے کی کوشش کر رہے ہیں۔ کوئی بھی اصل میں ایک صفحے کو پڑھنے یا ایک پیش اپ کرنے یا اپنے نوٹ کھولنے کا خواہش مند نہیں ہے۔ اور اگر آپ جانتے ہیں کہ یہ ایک ذہنی چال ہے، تو آپ اس کا شکار کیوں ہوں گے؟

اگر دو منٹ کا قاعدہ مجبور محسوس ہوتا ہے تو، یہ کوشش کریں: اسے دو منٹ کے لئے کریں اور پھر رک جائیں۔ دوڑنے کے لئے جائیں، لیکن آپ کو دو منٹ کے بعد روکنا ہوگا۔ مراقبہ شروع کریں، لیکن آپ کو دو منٹ کے بعد روکنا ہوگا۔ عربی کا مطالعہ کریں، لیکن آپ کو دو منٹ کے بعد رک جانا چاہئے۔ یہ شروع کرنے کی حکمت عملی نہیں ہے، یہ پوری چیز ہے۔ آپ کی یہ عادت صرف ایک سو بیس سیکنڈ تک چل سکتی ہے۔

میرے قارئین میں سے ایک نے اس حکمت عملی کو ایک سو پاؤنڈ سے زیادہ کھونے کے لئے استعمال کیا۔ شروع میں، وہ ہر روز جم جاتا تھا، لیکن اس نے خود کو بتایا کہ اسے پانچ منٹ سے زیادہ رہنے کی اجازت نہیں ہے۔ وہ جم جاتا، پانچ منٹ تک ورزش کرتا اور وقت ختم ہوتے ہی وہاں سے چلا جاتا۔ چند ہفتوں کے بعد، اس نے ارد گرد دیکھا اور سوچا، "ٹھیک ہے، میں ویسے بھی ہمیشہ یہاں آتا ہوں۔ میں بھی کچھ دیر رہنا شروع کر سکتا ہوں۔ کچھ سال بعد، وزن ختم ہو گیا تھا۔

جرنلنگ ایک اور مثال فراہم کرتا ہے۔ تقریباً ہر کوئی اپنے خیالات کو اپنے دماغ سے نکال کر کاغذ پر لانے سے فائدہ اٹھا سکتا ہے، لیکن زیادہ تر لوگ کچھ دنوں کے بعد ہار مان لیتے ہیں یا اس سے مکمل طور پر گریز کرتے ہیں کیونکہ جرنلنگ ایک کام کی طرح لگتا ہے۔ *راز ہمیشہ اس نقطہ سے نیچے رہنا ہے جہاں یہ کام کی طرح محسوس ہوتا ہے۔ برطانیہ سے تعلق رکھنے والے لیڈر شپ کنسلٹنٹ گریگ میک کیون نے روزانہ جرنلنگ کی عادت پیدا کی اور خاص طور پر اس سے کم لکھا جتنا وہ محسوس کرتے تھے۔

اس سے پہلے کہ یہ ایک پریشانی کی طرح لگتا تھا، وہ ہمیشہ جرنل کرنا بند کر دیتا تھا۔ ارنسٹ ہیمنگ وے کسی بھی قسم کی تحریر کے لئے اسی طرح کے مشورے پر یقین رکھتے تھے۔ اس کا کہنا تھا کہ 'بہترین

طریقہ یہ ہے کہ جب آپ اچھے کام کر رہے ہوں تو ہمیشہ رک جائیں۔'
اس طرح کی حکمت عملی ایک اور وجہ سے بھی کام کرتی ہے: وہ اس شناخت کو تقویت دیتے ہیں جسے آپ تعمیر کرنا چاہتے ہیں۔ اگر آپ لگاتار پانچ دن جم میں آتے ہیں، چاہے یہ صرف دو منٹ کے لئے ہی کیوں نہ ہو۔ آپ اپنی نئی شناخت کے لئے ووٹ ڈال رہے ہیں۔ آپ شکل میں آنے کے بارے میں فکر مند نہیں ہیں۔ آپ اس قسم کے شخص بننے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں جو ورزش سے محروم نہیں ہوتا ہے۔ آپ سب سے چھوٹا عمل کر رہے ہیں جو اس بات کی تصدیق کرتا ہے کہ آپ کس قسم کے شخص بننا چاہتے ہیں۔

ہم اس طرح تبدیلی کے بارے میں شاذ و نادر ہی سوچتے ہیں کیونکہ ہر کوئی آخری مقصد سے متاثر ہوتا ہے۔ لیکن ورزش نہ کرنے سے ایک پیش اپ بہتر ہے۔ گٹار کی ایک منٹ کی مشق کسی سے بھی بہتر نہیں ہے۔ ایک منٹ کا مطالعہ کتاب نہ اٹھانے سے بہتر ہے۔ کچھ بھی نہ کرنے سے بہتر ہے کہ آپ اپنی توقع سے کم کام کریں۔

ایک بار جب آپ عادت قائم کر لیتے ہیں اور آپ ہر روز ظاہر ہو رہے ہیں تو، آپ دو منٹ کے اصول کو ایک تکنیک کے ساتھ جوڑ سکتے ہیں جسے ہم عادت کی شکل دیتے ہیں تاکہ آپ کی عادت کو اپنے حتمی مقصد کی طرف واپس بڑھایا جاسکے۔ طرز عمل کے سب سے چھوٹے ورژن کے پہلے دو منٹ میں مہارت حاصل کر کے شروع کریں۔

اس کے بعد، ایک درمیانی مرحلے پر آگے بڑھیں اور اس عمل کو دہرائیں۔ صرف پہلے دو منٹ پر توجہ مرکوز کریں اور اگلی سطح پر جانے سے پہلے اس مرحلے میں مہارت حاصل کریں۔ آخر کار، آپ اس عادت کے ساتھ ختم ہو جائیں گے جس کی آپ نے اصل میں تعمیر کرنے کی امید کی تھی جبکہ اب بھی اپنی توجہ وہیں رکھیں گے جہاں اسے ہونا چاہیے: طرز عمل کے پہلے دو منٹ پر۔

عادات کی تشکیل کی مثالیں

جلدی اٹھنے والا بننا

- مرحلہ 1: ہر رات 10 بجے تک گھر پہنچیں۔
- مرحلہ 2: ہر رات 10 بجے تک تمام آلات (ٹی وی، فون، وغیرہ) بند کر دیں۔
- مرحلہ 3: ہر رات 10 بجے تک بستر پر رہیں (کتاب پڑھیں، اپنے ساتھی سے بات کریں)۔
- مرحلہ 4: ہر رات 10 بجے تک لائٹس بند کر دی جاتی ہیں۔
- مرحلہ 5: روزانہ صبح 6 بجے اٹھیں۔

مرحلہ 1: ہر کھانے میں سبزیاں کھانا شروع کریں۔

مرحلہ 2: چار ٹانگوں والے جانوروں (گائے، بھیتڑ، وغیرہ) کو کھانا بند کریں۔

مرحلہ 3: دو ٹانگوں (چکن، ترکی، وغیرہ) والے جانوروں کو کھانا بند کریں۔

مرحلہ 4: بغیر ٹانگوں والے جانوروں کو کھانا بند کریں (مچھلی، کلیم، اسکیلوپس،

وغیرہ)۔ مرحلہ 5: تمام جانوروں کی مصنوعات (انڈے، دودھ، پنیر) کھانا بند

کریں۔

ورزش شروع کریں

مرحلہ 1: ورزش کے کپڑوں میں تبدیلی۔

مرحلہ 2: دروازے سے باہر نکلیں (چہل قدمی کرنے کی کوشش کریں)۔

مرحلہ 3: جم میں ڈرائیو کریں، پانچ منٹ کے لئے ورزش کریں، اور چلے جائیں۔

مرحلہ 4: ہفتے میں کم از کم ایک بار پندرہ منٹ کے لئے ورزش کریں۔

مرحلہ 5: ہفتے میں تین بار ورزش کریں۔

تقریباً کسی بھی بڑے زندگی کے مقصد کو دو منٹ کے طرز عمل میں تبدیل کیا جاسکتا ہے۔ میں ایک صحت مند اور لمبی زندگی جینا چاہتا ہوں > مجھے شکل میں رہنے کی ضرورت ہے > مجھے ورزش کرنے کی ضرورت ہے > مجھے اپنے ورزش کے کپڑوں میں تبدیل کرنے کی ضرورت ہے۔ میں چاہتا ہوں

ایک خوشگوار شادی > مجھے ایک اچھا ساتھی بننے کی ضرورت ہے > مجھے اپنے ساتھی کی زندگی کو آسان بنانے کے لئے ہر روز کچھ نہ کچھ کرنا چاہئے > مجھے اگلے ہفتے کے لئے کھانے کی منصوبہ بندی کرنی چاہئے۔

جب بھی آپ کسی عادت پر قائم رہنے کے لئے جدوجہد کر رہے ہوں تو، آپ دو منٹ کے اصول کو استعمال کر سکتے ہیں۔ یہ آپ کی عادات کو آسان بنانے کا ایک آسان طریقہ ہے۔

باب کا خلاصہ

عادات کو چند سیکنڈ میں مکمل کیا جاسکتا ہے لیکن اس کے بعد منٹوں یا گھنٹوں تک آپ کے طرز عمل کو متاثر کرنا جاری رکھیں۔

بہت سی عادات فیصلہ کن لمحات میں ہوتی ہیں۔ انتخاب جو راستے میں کانٹے کی طرح ہوتے ہیں۔ اور یا تو آپ کو پیداواری دن یا غیر پیداواری دن کی سمت بھیجتے ہیں۔

دو منٹ کے اصول میں کہا گیا ہے کہ جب آپ کوئی نئی عادت شروع کرتے ہیں تو اسے کرنے میں دو منٹ سے بھی کم وقت لگنا چاہیے۔

■ جتنا زیادہ آپ کسی عمل کے آغاز کو رسمی شکل دیتے ہیں، اتنا ہی زیادہ امکان ہوتا ہے کہ آپ گہری توجہ کی حالت میں پھسل سکتے ہیں جو عظیم کاموں کو کرنے کے لئے ضروری ہے۔

■ آپ کو بہتر بنانے سے پہلے معیاری بنائیں۔ آپ ایسی عادت کو بہتر نہیں بنا سکتے جو موجود نہیں ہے۔

اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن کیسے بنائیں

1830 کے موسم گرما میں، وکٹر ہیوگو کو ایک ناممکن ڈیڈ لائن کا سامنا تھا۔
 بارہ ماہ قبل فرانسیسی مصنف نے اپنے پبلشر سے ایک نئی کتاب لکھنے کا وعدہ کیا تھا۔ لیکن لکھنے کے بجائے، انہوں نے اس سال کو دوسرے منصوبوں کی پیروی کرنے، مہمانوں کی تفریح کرنے اور اپنے کام میں تاخیر کرنے میں گزارا۔ مایوس ہو کر ہیوگو کے پبلشر نے اس کا جواب دیتے ہوئے چھ ماہ سے بھی کم وقت کی ڈیڈ لائن مقرر کر دی۔ اس کتاب کو فروری 1831 تک مکمل کرنا تھا۔
 ہیوگو نے اپنی تاخیر کو شکست دینے کے لئے ایک عجیب منصوبہ بنایا۔ اس نے اپنے تمام کپڑے جمع کیے اور ایک اسٹنٹ سے کہا کہ وہ انہیں ایک بڑے سینے میں بند کر دے۔ اس کے پاس پہننے کے لیے کچھ نہیں بچا تھا سوائے ایک بڑی شال کے۔ باہر جانے کے لئے مناسب لباس نہ ہونے کی وجہ سے، وہ اپنے مطالعہ میں رہے اور 1830 کے موسم خزاں اور موسم سرما کے دوران غصے سے لکھتے رہے۔ نوٹر ڈیم کا ہینچ بیک 14 جنوری 1831 کو دو ہفتے پہلے شائع ہوا تھا۔*

بعض اوقات کامیابی اچھی عادات کو آسان بنانے کے بارے میں کم ہوتی ہے اور بری عادات کو مشکل بنانے کے بارے میں زیادہ ہوتی ہے۔ یہ طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون کا الٹ ہے: اسے مشکل بنائیں۔ اگر آپ اپنے منصوبوں پر عمل کرنے کے لئے خود کو مسلسل جدوجہد کرتے

ہوئے پاتے ہیں تو، آپ وکٹر ہیوگو سے ایک صفحہ لے سکتے ہیں اور اپنی بری عادات کو مزید مشکل بنا سکتے ہیں جسے ماہر نفسیات کمٹمنٹ ڈیوائس کہتے ہیں۔

عزم کا آلہ ایک ایسا انتخاب ہے جو آپ حال میں کرتے ہیں جو مستقبل میں آپ کے اعمال کو کنٹرول کرتا ہے۔ یہ مستقبل کے طرز عمل کو لاک کرنے، آپ کو اچھی عادات سے باندھنے، اور آپ کو بری عادات سے روکنے کا ایک طریقہ ہے۔ جب وکٹر ہیوگو نے اپنی بات بند کر دی

کپڑے سے دور تاکہ وہ لکھنے پر توجہ مرکوز کر سکے، وہ ایک کمٹمنٹ ڈیوائس بنارہا تھا۔*

کمٹمنٹ ڈیوائس بنانے کے بہت سے طریقے ہیں۔ آپ تھوک سائز کے بجائے انفرادی پیکیجوں میں کھانا خرید کر ضرورت سے زیادہ کھانے کو کم کر سکتے ہیں۔ آپ رضا کارانہ طور پر جوئے بازی اور آن لائن پوکرسائٹس پر ممنوعہ فہرست میں شامل ہونے کے لئے کہہ سکتے ہیں تاکہ مستقبل میں جوئے بازی کی دوڑ کو روکا جاسکے۔ یہاں تک کہ میں نے ایسے کھلاڑیوں کے بارے میں بھی سنا ہے جنہیں مقابلے کے لئے "وزن کم کرنا" پڑتا ہے اور وزن سے پہلے ہفتے کے دوران اپنے پرس گھر پر چھوڑنے کا انتخاب کرتے ہیں تاکہ وہ فاسٹ فوڈ خریدنے کے لالچ میں نہ آئیں۔

ایک اور مثال کے طور پر، میرے دوست اور ساتھی عادات کے ماہر نیر ایال نے ایک آؤٹ لیٹ ٹائمر خریدا، جو ایک اڈاپٹر ہے جسے اس نے اپنے انٹرنیٹ روٹر اور پاور آؤٹ لیٹ کے درمیان پلگ ان کیا تھا۔ ہر رات 10 بجے، آؤٹ لیٹ ٹائمر روٹر کی بجلی کاٹ دیتا ہے۔ جب انٹرنیٹ بند ہو جاتا ہے، تو ہر کوئی جانتا ہے کہ بستر پر جانے کا وقت آگیا ہے۔

عزم کے آلات مفید ہیں کیونکہ وہ آپ کو فتنے کا شکار ہونے سے پہلے اچھے ارادوں سے فائدہ اٹھانے کے قابل بناتے ہیں۔ مثال کے طور پر، جب بھی میں کیلوریز کم کرنا چاہتا ہوں، تو میں ویٹر سے کہوں گا کہ وہ میرا کھانا تقسیم کرے اور کھانا پیش کرنے سے پہلے اس کا آدھا حصہ باکس کرے۔ اگر میں کھانا باہر آنے تک انتظار کروں اور اپنے آپ سے کہوں کہ "میں صرف آدھا کھاؤں گا"، تو یہ کبھی کام نہیں کرے گا۔

کلیدیہ ہے کہ کام کو اس طرح تبدیل کیا جائے کہ اسے شروع کرنے کے بجائے اچھی عادت سے باہر نکلنے کے لئے زیادہ کام کی ضرورت ہو۔ اگر آپ شکل میں آنے کے لئے حوصلہ افزائی محسوس کر رہے ہیں تو، یوگا سیشن شیڈول کریں اور وقت سے پہلے ادائیگی کریں۔ اگر آپ اس کاروبار کے بارے میں پر جوش ہیں جسے آپ شروع کرنا چاہتے ہیں تو ایک کاروباری شخصیت کو ای میل کریں جس کا آپ

احترام کرتے ہیں اور ایک مشاورتی کال ترتیب دیں۔ جب کارروائی کرنے کا وقت آتا ہے، تو ضمانت کا واحد طریقہ میٹنگ کو منسوخ کرنا ہے، جس کے لئے کوشش کی ضرورت ہوتی ہے اور پیسے خرچ ہو سکتے ہیں۔

کمٹمنٹ ڈیوائسز اس بات کے امکانات میں اضافہ کرتی ہیں کہ آپ مستقبل میں بری عادات کو مشکل بنا کر صحیح کام کریں گے۔ تاہم، ہم اس سے بھی بہتر کر سکتے ہیں۔ ہم اچھی عادات کو ناگزیر اور بری عادات کو ناممکن بنا سکتے ہیں۔

کسی عادت کو خود کار بنانے اور اس کے بارے میں دوبارہ کبھی نہ سوچنے کا طریقہ

جان ہنری پیٹر سن 1844 میں ڈیٹن، اوہائیو میں پیدا ہوئے تھے۔ انہوں نے اپنا بچپن فیملی کے کھیت پر کام کرنے اور اپنے والد کے گھر شفٹوں میں کام کرنے میں گزارا۔

سیمبل۔ ڈارٹ ماؤتھ میں کالج میں تعلیم حاصل کرنے کے بعد، پیٹر سن اوہائیو واپس آئے اور کونسل کے کان کنوں کے لئے ایک چھوٹا سا سپلائی اسٹور کھولا۔

یہ ایک اچھا موقع لگ رہا تھا۔ اسٹور کو بہت کم مسابقت کا سامنا کرنا پڑا اور گاہکوں کی ایک مستقل لہر سے لطف اندوز ہوا، لیکن پھر بھی پیسہ کمانے کے لئے جدوجہد کی۔

یہی وہ وقت تھا جب پیٹر سن کو پتہ چلا کہ اس کے ملازمین اس سے چوری کر رہے ہیں۔ 1800 کی دہائی کے وسط میں، ملازمین کی چوری ایک عام مسئلہ تھا۔ رسیدیں ایک کھلی دراز میں رکھی گئی تھیں اور آسانی سے تبدیل یا پھینکی جاسکتی تھیں۔ وہاں پر

روپے کا جائزہ لینے کے لئے کوئی ویڈیو کیمرے نہیں ہیں اور لین دین کو ٹریک کرنے کے لئے کوئی سافٹ ویئر نہیں ہے۔ جب تک آپ دن کے ہر منٹ میں اپنے ملازمین پر منڈلانے کے لئے تیار نہیں تھے، یا تمام لین دین کا انتظام خود کرنے کے لئے تیار نہیں تھے، چوری کو روکنا مشکل تھا۔

جیسے ہی پیٹر سن نے اپنی حالت زار پر غور کیا، اسے ایک نئی ایجاد کا اشتہار ملا جس کا نام رٹی کا انکرپشن ایبل کیشر تھا۔ ڈیٹن کے رہائشی جیمز ریٹی کی جانب سے ڈیزائن کیا گیا یہ پہلا کیش رجسٹر تھا۔ ہر ٹرانزیکشن کے بعد مشین خود بخود نقد رقم اور رسیدوں کو اندر لاک کر دیتی ہے۔ پیٹر سن نے پچاس ڈالر میں دو خریدے۔

اس کی دکان پر ملازم کی چوری راتوں رات غائب ہو گئی۔ اگلے چھ مہینوں میں، پیٹر سن کا کاروبار پیسہ کھونے سے 5,000 ڈالر منافع میں چلا گیا، جو آج 100,000\$ سے زیادہ کے برابر ہے۔

پیٹر سن اس مشین سے اتنا متاثر ہوا کہ اس نے کاروبار بدل دیا۔ انہوں نے رٹی کی ایجاد کے حقوق خریدے اور نیشنل کیش رجسٹر کمپنی کھولی۔ دس سال بعد، نیشنل کیش رجسٹر میں ایک ہزار سے زیادہ ملازمین تھے اور وہ اپنے وقت کے سب سے کامیاب کاروباروں میں سے ایک بننے کی راہ پر

برى عادت كو توڑنے كا بهترين طريقه يه هے كه اسے نا قابل عمل بنايا جائے۔ رگڑ كو اس وقت
تلك بڑھائیں جب تك كه آپ كے پاس عمل كرنے كا اختيار بهي نہ هو۔ كيش رجسٹر كى خوبى يه تھى
كه اس نے چورى كو عملى طور پر نا ممكن بنا كر اخلاقى طرز عمل كو خود كار بنا ديا۔ ملازمين كو تبديل
كرنے كى كوشش كرنے كے بجائے، اس نے ترجيحى طرز عمل كو خود كار بنا ديا۔

كچھ اقدامات۔ جيسے نقد رجسٹر انسٹال كرنا۔ بار بار فائدہ اٹھاتے هیں۔

ان ايك بار كے انتخاب كے لئے سامنے تھوڑى سى كوشش كى ضرورت هوتى هے ليكن وقت كے
ساتھ بڑھتى هوتى قدر پيدا هوتى هے۔ ميں اس خيال سے متاثر هوں كه ايك هى انتخاب بار بار منافع
فراهم كر سكتا هے، اور ميں نے اپنے قارئین كو ان كے پسنديدہ ون ٹائم اعمال پر سروے كيا جو بهتر
طويل مدتى عادات كا باعث بنتے هیں۔ مندرجہ ذيل صفحے پر ٹيبل كچھ مقبول ترين جوابات كا اشتراك
كرتا هے۔

ميں شرط لگاؤں كا كه اكر عام آدمى اس فهرست ميں ايك وقت كے اعمال كا صرف آدھا حصہ
كرتا هے۔ بھلے هى انھوں نے اس كے بارے ميں ايك اور خيال نہ كيا هو۔

ان کی عادات - زیادہ تر لوگ اب سے ایک سال بعد خود کو بہتر زندگی گزارتے ہوئے پائیں گے۔ یہ ون ٹائم اقدامات طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون کو استعمال کرنے کا ایک سیدھا طریقہ ہیں۔ وہ اچھی طرح سے سونا، صحت مند کھانا، پیداواری ہونا، پیسہ بچانا، اور عام طور پر بہتر زندگی گزارنا آسان بناتے ہیں۔

ایک بار کے اعمال جو اچھی عادات کو بند کرتے ہیں

غذائیت
اپنے پینے کے پانی کو صاف کرنے کے لئے پانی کا فلٹر خریدیں۔ کیلوری کی مقدار کو کم کرنے کے لئے چھوٹی پلیٹوں کا استعمال کریں۔
سونا
ایک اچھا گدا خریدیں۔ بلیک آؤٹ پر دے حاصل کریں۔ اپنے کمرے سے اینٹیلی ویژن ہٹا دیں۔
پیداواری صلاحیت
ای میلز سے سبسکرائب کریں۔ اطلاعات بند کریں اور گروپ چیٹس کو خاموش

کریں۔ اپنے فون کو خاموش کر دیں۔
اپنے ان باکس کو صاف کرنے کے لئے ای میل فلٹرز کا استعمال کریں۔
اپنے فون پر گیمرز اور سوشل میڈیا ایپس کو حذف کریں۔

خوشی

ایک کتاب لے لو۔
ایک دوستانہ، سماجی پڑوس میں جائیں۔

صحت عامہ

ویکسین لگوائیں۔
کمر درد سے بچنے کے لیے اچھے جوتے
خریدیں۔ معاون کرسی یا اسٹینڈنگ ڈیسک
خریدیں۔

مالیات

خود کار بچت کے منصوبے میں اندراج
کریں۔ خود کار طریقے سے بل کی ادائیگی
ترتیب دیں۔
کیبل سروس کاٹیں۔
سروس فراہم کنندگان کو اپنے بلوں کو کم کرنے کے لئے کہیں۔

یقیناً، اچھی عادات کو خود کار بنانے اور بری عادات کو ختم کرنے کے بہت سے طریقے ہیں۔ عام

طور پر، ان میں آپ کے لئے کام کرنے کے لئے ٹکنالوجی ڈالنا شامل ہے۔

ٹیکنالوجی ایسے اقدامات کو تبدیل کر سکتی ہے جو کبھی مشکل، پریشان کن اور پیچیدہ تھے جو آسان، درد سے پاک اور سادہ ہیں۔ یہ صحیح طرز عمل کی ضمانت دینے کا سب سے قابل اعتماد اور موثر طریقہ ہے۔ یہ خاص طور پر ان رویوں کے لئے مفید ہے جو عادت بننے کے لئے اکثر ہوتے ہیں۔ وہ چیزیں جو آپ کو ماہانہ یا سالانہ کرنی پڑتی ہیں۔ جیسے آپ کے سرمایہ کاری پورٹ فولیو کو دوبارہ متوازن کرنا۔ عادت بننے کے لئے کبھی بھی بار بار نہیں دہرایا جاتا ہے، لہذا وہ خاص طور پر آپ کے لئے ان کو کرنے کے لئے ٹیکنالوجی "یاد رکھنے" سے فائدہ اٹھاتے ہیں۔

دیگر مثالوں میں شامل ہیں:

- دوا: نسخے خود بخود دوبارہ بھرے جاسکتے ہیں۔ پرسنل فنانس: ملازمین خود کار طریقے سے اجرت کٹوتی کے ساتھ ریٹائرمنٹ کے لئے بچت کر سکتے ہیں۔
- کھانا پکانا: کھانے کی فراہمی کی خدمات آپ کی گروسری شاپنگ کر سکتی ہیں۔ پیداواری صلاحیت: سوشل میڈیا براؤزنگ کو ویب سائٹ بلاکر کے ساتھ کاٹا جاسکتا ہے۔

جب آپ اپنی زندگی کا زیادہ سے زیادہ حصہ خود کار بناتے ہیں تو، آپ اپنی کوشش ان کاموں پر خرچ کر سکتے ہیں جو مشینیں ابھی تک نہیں کر سکتی ہیں۔ ہر عادت جو ہم ٹیکنالوجی کی اتھارٹی کے حوالے کرتے ہیں وہ ترقی کے اگلے مرحلے میں ڈالنے کے لئے وقت اور توانائی کو آزاد کرتی ہے۔ جیسا کہ ریاضی دان اور فلسفی الفریڈ نارٹھ ہائیڈ نے لکھا ہے، "تہذیب ان کاموں کی تعداد کو بڑھا کر آگے بڑھتی ہے جو ہم ان کے بارے میں سوچے بغیر انجام دے سکتے ہیں۔"

یقیناً، ٹیکنالوجی کی طاقت ہمارے خلاف بھی کام کر سکتی ہے۔ مینج دیکھنا ایک عادت بن جاتا ہے

کیونکہ آپ کو ایسا کرنا جاری رکھنے کے بجائے اسکرین کو دیکھنے سے روکنے کے لئے زیادہ کوشش کرنی پڑتی ہے۔ اگلی قسط میں آگے بڑھنے کے لئے بٹن دبانے کے بجائے، نیٹ فلکس یا یوٹیوب آپ کے لئے اسے آٹوپلے کرے گا۔ آپ کو صرف اپنی آنکھیں کھلی رکھنی ہیں۔

ٹکنالوجی سہولت کی ایک سطح پیدا کرتی ہے جو آپ کو اپنی چھوٹی سے چھوٹی خواہشات اور خواہشات پر عمل کرنے کے قابل بناتی ہے۔ صرف بھوک کی تجویز پر، آپ اپنے دروازے تک کھانا پہنچا سکتے ہیں۔ بوریت کے ذرا سے اشارے پر، آپ سوشل میڈیا کی وسیع وسعت میں کھوسکتے ہیں۔ جب آپ کی خواہشات پر عمل کرنے کے لئے درکار کوشش مؤثر طور پر صفر ہو جاتی ہے تو، آپ خود کو اس وقت پیدا ہونے والے کسی بھی جذبے میں پھسلتے ہوئے دیکھ سکتے ہیں۔ آٹومیشن کا منفی پہلو یہ ہے

تاکہ ہم اپنے آپ کو آسان کام سے آسان کام کی طرف چھلانگ لگا سکتے ہیں، بغیر زیادہ مشکل، لیکن آخر کار زیادہ فائدہ مند، کام کے لئے وقت بنائے بغیر۔

میں اکثر کسی بھی ڈاؤن ٹائم کے دوران خود کو سوشل میڈیا کی طرف راغب پاتا ہوں۔ اگر میں صرف ایک سیکنڈ کے لئے بور محسوس کرتا ہوں تو، میں اپنے فون تک پہنچ جاتا ہوں۔ ان چھوٹی موٹی الجھنوں کو "صرف وقفہ لینا" کے طور پر لکھنا آسان ہے لیکن وقت کے ساتھ ساتھ وہ ایک سنگین مسئلے میں جمع ہو سکتے ہیں۔ "صرف ایک اور منٹ" کی مسلسل رسہ کشی مجھے کچھ بھی نتیجہ خیز کام کرنے سے روک سکتی ہے۔ (میں اکیلا نہیں ہوں۔ ایک اوسط شخص روزانہ دو گھنٹے سے زیادہ سوشل میڈیا پر گزارتا ہے۔ آپ ہر سال اضافی چھ سو گھنٹے کے ساتھ کیا کر سکتے ہیں؟)

جس سال میں یہ کتاب لکھ رہا تھا، میں نے ایک نئی ٹائم مینجمنٹ حکمت عملی کے ساتھ تجربہ کیا۔ ہر سوموار کو، میرا اسٹنٹ میرے تمام سوشل میڈیا اکاؤنٹس کے پاس ورڈ کو دوبارہ ترتیب دیتا تھا، جس نے مجھے ہر ڈیوائس پر لاگ آؤٹ کیا تھا۔ پورا ہفتہ میں نے بغیر کسی خلل کے کام کیا۔ جمعے کے روز، وہ مجھے نیا پاس ورڈ بھیجے گی۔ میرے پاس پورا ایک اینڈ تھا تاکہ سوشل میڈیا پر پیش کی جانے والی پیش کش سے لطف اندوز ہو سکوں جب وہ دوبارہ ایسا کرے گی۔ (اگر آپ کے پاس اسٹنٹ نہیں ہے تو، کسی دوست یا خاندان کے ممبر کے ساتھ مل کر ہر ہفتے ایک دوسرے کے پاس ورڈ کو دوبارہ ترتیب دیں۔

سب سے بڑی حیرت میں سے ایک یہ تھا کہ میں نے کتنی جلدی خود کو ڈھال لیا۔ خود کو سوشل میڈیا سے باہر رکھنے کے پہلے ہفتے کے اندر، مجھے احساس ہوا کہ مجھے اسے اتنی بار چیک کرنے کی ضرورت نہیں ہے جتنی بار میں تھا، اور مجھے یقینی طور پر ہر روز اس کی ضرورت نہیں تھی۔ یہ اتنا آسان تھا کہ یہ ڈیفالٹ بن گیا تھا۔ ایک بار جب میری بری عادت ناممکن ہو گئی تو، مجھے پتہ چلا کہ میرے پاس واقعی زیادہ معنی

خیز کاموں پر کام کرنے کی ترغیب تھی۔ جب میں نے اپنے ماحول سے مینٹل کینڈی کو ہٹایا تو، صحت مند

آپ کے حق میں کام کرتے وقت، آٹومیشن آپ کی اچھی عادات کو ناگزیر اور آپ کی بری عادات کو ناممکن بنا سکتی ہے۔ یہ اس وقت قوت ارادی پر انحصار کرنے کے بجائے مستقبل کے طرز عمل کو بند کرنے کا حتمی طریقہ ہے۔ عزم کے آلات، اسٹریٹجک ون ٹائم فیصلوں، اور ٹکنالوجی کا استعمال کرتے ہوئے، آپ ناگزیریت کا ماحول پیدا کر سکتے ہیں۔ ایک ایسی جگہ جہاں اچھی عادات صرف ایک نتیجہ نہیں ہیں جس کی آپ امید کرتے ہیں بلکہ ایک ایسا نتیجہ ہے جس کی عملی طور پر ضمانت دی جاتی ہے۔

باب کا خلاصہ

طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون کا الٹ جاننا سے مشکل بنا رہا ہے۔ ایک کمیٹی ڈیوائس
ایک ایسا انتخاب ہے جو آپ حال میں کرتے ہیں جو مستقبل میں بہتر طرز عمل میں لاک کرتا
ہے۔

مستقبل کے طرز عمل کو لاک کرنے کا حتمی طریقہ اپنی عادات کو خود کار بنانا ہے۔ ایک بار کے
انتخاب۔ جیسے بہتر گدا خریدنا یا خود کار بچت کے منصوبے میں اندراج کرنا۔ واحد عمل ہیں جو آپ
کی مستقبل کی عادات کو خود کار بناتے ہیں اور وقت کے ساتھ بڑھتے ہوئے منافع فراہم کرتے
ہیں۔

- اپنی عادات کو خود کار بنانے کے لئے ٹیکنالوجی کا استعمال صحیح طرز عمل کی ضمانت دینے کا
سب سے قابل اعتماد اور مؤثر طریقہ ہے۔

ایک اچھی عادت کیسے بنائیں

پہلا قانون: اسے واضح کریں

- 1.1 : عادات کا اسکور کارڈ پر کریں۔ ان سے آگاہ ہونے کے لئے اپنی موجودہ عادات لکھیں۔
- 1.2 : عمل درآمد کے ارادوں کا استعمال کریں: "میں [مقام] میں [وقت] پر [برتاؤ] کروں گا۔"
- 1.3 : عادت اسٹیکنگ کا استعمال کریں: "[موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔"
- 1.4 : اپنے ماحول کو ڈیزائن کریں۔ اچھی عادات کے اشاروں کو واضح اور واضح بنائیں۔

دوسرا قانون: اسے پرکشش بنائیں

2.1 : فتنہ بندی کا استعمال کریں۔ ایک ایسے عمل کو جوڑیں جسے آپ کرنا چاہتے ہیں اس عمل کے ساتھ جوڑیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔

2.2 : ایک ایسی ثقافت میں شامل ہوں جہاں آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے۔

2.3 : حوصلہ افزائی کی رسم بنائیں۔ ایک مشکل عادت سے پہلے فوری طور پر کچھ ایسا کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔

تیسرا قانون: اسے آسان بنائیں

3.1 : رگڑ کو کم کریں۔ اپنے اور اپنی اچھی عادات کے درمیان اقدامات کی تعداد کو کم کریں۔

3.2 : ماحول کو بہتر بنائیں۔ مستقبل کے اقدامات کو آسان بنانے کے لئے اپنے ماحول کو تیار کریں۔

3.3 : فیصلہ کن لمحے میں مہارت حاصل کریں۔ چھوٹے انتخاب کو بہتر بنائیں جو بڑے پیمانے پر اثر فراہم کرتے ہیں۔

3.4 : دو منٹ کا قاعدہ استعمال کریں۔ اپنی عادات کو اس وقت تک کم کریں جب تک کہ وہ دو منٹ یا اس سے بھی کم وقت میں مکمل نہ ہو سکیں۔

3.5 : اپنی عادات کو خود کار بنائیں۔ ٹیکنالوجی اور ون ٹائم خریداری میں سرمایہ کاری کریں جو مستقبل کے طرز عمل کو لاک کرتی ہیں۔

چوتھا قانون: اسے اطمینان بخش بنائیں

بری عادت کو کیسے توڑیں

پہلے قانون کا انحراف: اسے پوشیدہ بنادیں

1.5: نمائش کو کم کریں۔ اپنے ماحول سے اپنی بری عادات کے اشاروں کو دور کریں۔

دوسرے قانون کا انحراف: اسے غیر پرکشش بنائیں

2.4: اپنے ذہن کو دوبارہ ترتیب دیں۔ اپنی بری عادات سے بچنے کے فوائد کو اجاگر کریں۔

تیسرے قانون کی خلاف ورزی: اسے مشکل بنادیں

3.6: رگڑ میں اضافہ کریں۔ آپ اور آپ کی بری عادات کے درمیان اقدامات کی تعداد میں اضافہ کریں۔

3.7: کمٹمنٹ ڈیوائس کا استعمال کریں۔ اپنے مستقبل کے انتخاب کو ان لوگوں تک محدود رکھیں جو آپ کو فائدہ پہنچاتے ہیں۔

چوتھے قانون کی خلاف ورزی: اسے غیر اطمینان بخش بنائیں

آپ اس عادت کا ایک پرنٹ اوتھ اور رٹرن ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

چوتھا قانون

اسے اطمینان بخش بنائیں

طرز عمل کی تبدیلی کا بنیادی اصول

1990 کی دہائی کے اواخر میں، اسٹیفن لوبی نامی ایک صحت عامہ کے کارکن نے اپنے آبائی شہر اوماہا، [نیبراسکا چھوڑ دیا اور کراچی کا یکطرفہ ٹکٹ خرید لیا۔

پاکستان۔

کراچی کا شمار دنیا کے سب سے زیادہ آبادی والے شہروں میں ہوتا ہے۔ 1998 تک نو ملین سے زیادہ لوگوں نے اسے اپنا گھر کہا۔ یہ پاکستان کا اقتصادی مرکز اور نقل و حمل کا مرکز تھا، جس میں خطے میں سب سے زیادہ فعال ہوائی اڈے اور بندر گاہیں تھیں۔ شہر کے تجارتی حصوں میں، آپ کو تمام معیاری شہری سہولیات اور شہر کی مصروف سڑکیں مل سکتی ہیں۔ لیکن کراچی کا شمار دنیا کے سب سے کم رہنے کے قابل شہروں میں ہوتا ہے۔

کراچی کے 60 فیصد سے زائد باشندے کچی آبادیوں اور کچی آبادیوں میں رہتے ہیں۔ یہ گنجان آباد محلے عارضی گھروں سے بھرے ہوئے تھے جو پرانے بورڈوں، کنڈر بلاکس اور دیگر ضائع شدہ مواد سے بنے ہوئے تھے۔ کچرا ہٹانے کا کوئی نظام نہیں تھا، بجلی کا گرڈ نہیں تھا، صاف پانی کی فراہمی نہیں تھی۔ جب خشک ہوتا تھا، تو سڑکیں دھول اور کچرے کا امتزاج ہوتی تھیں۔

گیلے ہونے پر وہ گندے پانی کا گڑھا بن گئے۔ مچھروں کی کالونیاں جسے ہوئے پانی کے تالابوں میں

پھلتی پھولتی تھیں اور بچے کچرے کے درمیان کھیلتے تھے۔

غیر صحت مند حالات بڑے پیمانے پر بیماری اور بیماری کا باعث بنتے ہیں۔

آلودہ پانی کے ذرائع اسہال، قے اور پیٹ میں درد کی وبائی امراض کا سبب بنے۔ وہاں رہنے والے تقریباً ایک تہائی بچے غذائی قلت کا شکار تھے۔ اتنی چھوٹی سی جگہ پر بہت سارے لوگوں کے جمع ہونے کی وجہ سے، وائرس اور بیکٹیریل انفیکشن تیزی سے پھیلتے ہیں۔ یہ صحت عامہ کا بحران تھا جو اسٹیفن لوبی کو پاکستان لے آیا تھا۔

لوبی اور ان کی ٹیم نے محسوس کیا کہ ناقص صفائی ستھرائی والے ماحول میں، اپنے ہاتھ دھونے کی سادہ عادت رہائشیوں کی صحت میں حقیقی فرق ڈال سکتی ہے۔ لیکن جلد ہی انہیں پتہ چلا کہ بہت سے لوگ پہلے سے ہی جانتے تھے کہ ہاتھ دھونا ضروری ہے۔

اور پھر بھی، اس علم کے باوجود، بہت سے رہائشی بے ترتیب انداز میں اپنے ہاتھ دھورے تھے۔ کچھ لوگ تیزی سے پانی کے نیچے اپنے ہاتھ چلاتے تھے۔ دوسرے صرف ایک ہاتھ دھوتے تھے۔ بہت سے لوگ کھانا تیار کرنے سے پہلے اپنے ہاتھ دھونا بھول جائیں گے۔ ہر کوئی کہتا تھا کہ ہاتھ دھونا ضروری ہے، لیکن بہت کم لوگوں نے اس کی عادت بنائی۔ مسئلہ علم کا نہیں تھا۔ مسئلہ مستقل مزاجی کا تھا۔

یہ وہ وقت تھا جب لوبی اور اس کی ٹیم نے پڑوس کو سیف گارڈ صابن فراہم کرنے کے لئے پریکٹر اینڈ گیمبل کے ساتھ شراکت داری کی۔ آپ کے معیاری صابن کے بار کے مقابلے میں، سیف گارڈ کا استعمال کرنا ایک زیادہ خوشگوار تجربہ تھا۔

لوبی نے مجھے بتایا کہ "پاکستان میں سیف گارڈ ایک پریکٹس صابن تھا۔ مطالعے کے شرکاء نے عام طور پر بتایا کہ وہ اسے کتنا پسند کرتے ہیں۔ صابن آسانی سے جھاگ نے لگا، اور لوگ اپنے ہاتھوں کو سڈ سے بھرنے کے قابل ہو گئے۔ اس سے بہت اچھی بو آرہی تھی۔ فوری طور پر ہاتھ دھونا قدرے خوشگوار ہو گیا۔

لوبی نے کہا کہ "میں ہاتھ دھونے کے فروغ کے مقصد کو طرز عمل میں تبدیلی کے طور پر نہیں بلکہ عادت اپنانے کے طور پر دیکھتا ہوں۔" لوگوں کے لئے ایسی مصنوعات کو اپنانا بہت آسان ہے جو ایک مضبوط مثبت حسی سگنل فراہم کرتی ہے، مثال کے طور پر ٹوتھ پیسٹ کا پودینہ ذائقہ، اس سے کہیں زیادہ ایسی عادت کو اپنانا جو خوشگوار حسی تاثرات فراہم نہیں کرتی ہے، جیسے دانتوں کو پھوڑنا۔ پریکٹر اینڈ گیمبل کی مارکیٹنگ ٹیم نے ہاتھ دھونے کا مثبت تجربہ پیدا کرنے کی کوشش کرنے کے بارے میں

چند ماہ کے اندر، محققین نے محلے میں بچوں کی صحت میں تیزی سے تبدیلی دیکھی۔ اسہال کی شرح میں 52 فیصد کمی واقع ہوئی۔ نمونیا میں 48 فیصد اضافہ اور بیکٹیریا کی جلد کے انفیکشن امپیٹیگو میں 35 فیصد اضافہ ہوا۔

طویل مدتی اثرات اور بھی بہتر تھے۔ لوبی نے مجھے بتایا، "چھ سال بعد ہم کراچی کے کچھ گھروں میں واپس چلے گئے۔ انہوں نے کہا کہ 95 فیصد سے زیادہ گھرانوں کو مفت میں صابن دیا گیا تھا اور ہاتھ دھونے کی ترغیب دی گئی تھی جب ہماری اسٹڈی ٹیم نے دورہ کیا تو صابن اور پانی سے ہاتھ دھونے کا اسٹیشن موجود تھا۔ ہم مداخلت کو کوئی صابن نہیں دیا تھا

یہ گروپ پانچ سال سے زیادہ عرصے تک رہا، لیکن ٹرائل کے دوران وہ اپنے ہاتھ دھونے کے اتنے عادی ہو گئے تھے کہ انہوں نے اس روایت کو برقرار رکھا تھا۔ یہ طرز عمل کی تبدیلی کے چوتھے اور آخری قانون کی ایک طاقتور مثال تھی بر سے اطمینان بخش بنائیں۔

جب تجربہ اطمینان بخش ہوتا ہے تو ہم کسی طرز عمل کو دہرانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ یہ مکمل طور پر منطقی ہے۔ خوشی کے احساسات۔ یہاں تک کہ چھوٹے چھوٹے جذبات جیسے صابن سے اپنے ہاتھ دھونا جس سے اچھی بو آتی ہے اور اچھی طرح سے لیتھر ہوتے ہیں۔ وہ اشارے ہیں جو دماغ کو بتاتے ہیں: "یہ اچھا لگتا ہے۔ اگلی بار بھی ایسا ہی کریں۔" خوشی آپ کے دماغ کو سکھاتی ہے کہ ایک طرز عمل یاد رکھنے اور دہرانے کے قابل ہے۔

چیونگم کی کہانی لے لیجیے۔ چیونگم 1800 کی دہائی میں تجارتی طور پر فروخت کیا گیا تھا، لیکن 1891 میں ورگلی لانچ ہونے تک یہ دنیا بھر میں ایک عادت بن گیا تھا۔ ابتدائی ورژن نسبتاً ہلکے رال سے بنائے گئے تھے۔ چبانے والے، لیکن لذیذ نہیں۔ ریگلی نے اسپیرمنٹ اور رسی فروٹ جیسے ذائقوں کو شامل کر کے صنعت میں انقلاب برپا کیا، جس نے مصنوعات کو ذائقہ دار اور استعمال کرنے میں مزہ دار بنادیا۔ پھر وہ ایک قدم آگے بڑھے اور صاف منہ تک پہنچنے کے راستے کے طور پر چیونگم کو دھکیلنا شروع کر دیا۔ اشتہارات نے قارئین سے کہا کہ "اپنا ذائقہ تازہ کریں۔"

لذیذ ذائقے اور تازہ منہ کے احساس نے فوری طور پر تھوڑی سی تقویت فراہم کی اور مصنوعات کو استعمال کرنے کے لئے اطمینان بخش بنادیا۔

کھپت آسمان کو چھو رہی تھی، اور ریگلی دنیا کی سب سے بڑی چیونگم کمپنی بن گئی۔ ٹوٹھ پیسٹ کا راستہ بھی ایسا ہی تھا۔ مینوفیکچررز نے بڑی کامیابی حاصل کی جب انہوں نے اپنی مصنوعات میں اسپیرمنٹ، پیپرمنٹ، اور دار چینی جیسے ذائقے شامل کیے۔ یہ ذائقے ٹوٹھ پیسٹ کی تاثیر کو بہتر نہیں بناتے ہیں۔ وہ صرف "صاف منہ" کا احساس پیدا کرتے ہیں اور آپ کے دانتوں کو برش کرنے کے تجربے کو زیادہ خوشگوار بناتے ہیں۔ میری بیوی نے اصل میں سینسوڈین کا استعمال کرنا بند کر دیا کیونکہ اسے بعد کا ذائقہ پسند نہیں تھا۔ انہوں نے پودینہ کے مضبوط ذائقے کے ساتھ ایک برانڈ کی طرف رخ کیا، جو زیادہ اطمینان بخش ثابت ہوا۔

اس کے برعکس، اگر کوئی تجربہ اطمینان بخش نہیں ہے، تو ہمارے پاس اسے دہرانے کی بہت کم وجہ ہے۔ اپنی تحقیق میں، مجھے ایک ایسی عورت کی کہانی ملی جس کا ایک نفسانی رشتہ دار تھا جس نے اسے بیوقوف بنادیا۔ اس انا پرست کے ساتھ کم وقت گزارنے کی کوشش میں، جب بھی وہ آس پاس ہوتا تھا، وہ ہر ممکن حد تک بے حس اور بورنگ کا کام کرتی تھی۔ چند ملاقاتوں کے اندر ہی اس نے اس سے بچنا شروع کر دیا کیونکہ اسے وہ بہت غیر دلچسپ لگی۔

اس طرح کی کہانیاں طرز عمل کی تبدیلی کے بنیادی اصول کا ثبوت ہیں جو انعام دیا جاتا ہے اسے دہرایا جاتا ہے۔ جس چیز کو سزا دی جاتی ہے اس سے اجتناب کیا جاتا ہے۔ آپ مستقبل میں کیا کرنا ہے اس کی بنیاد پر سیکھتے ہیں کہ آپ کو ماضی میں کیا کرنے پر انعام دیا گیا تھا (یا کرنے پر سزا دی گئی تھی)۔ مثبت جذبات عادات پیدا کرتے ہیں۔ منفی جذبات انہیں تباہ کر دیتے ہیں۔

روپے کی تبدیلی کے پہلے تین قوانین - اسے واضح کریں، اسے پرکشش بنائیں، اور اسے آسان بنائیں - اس بات کے امکانات میں اضافہ کرتے ہیں کہ اس بار کوئی طرز عمل انجام دیا جائے گا۔ روپے کی تبدیلی کا چوتھا قانون - اسے اطمینان بخش بنائیں - اس بات کے امکانات میں اضافہ ہوتا ہے کہ اگلی بار کوئی روپیہ دہرایا جائے گا۔ یہ عادت کے لوپ کو مکمل کرتا ہے۔

لیکن ایک چال ہے۔ ہم صرف کسی بھی قسم کے اطمینان کی تلاش میں نہیں ہیں۔ ہم فوری اطمینان کی تلاش میں ہیں۔

فوری اور تاخیر سے ملنے والے انعامات کے درمیان عدم توازن

تصور کریں کہ آپ افریقہ کے میدانی علاقوں میں گھومنے والا ایک جانور ہیں۔ زرافہ یا ہاتھی یا شیر۔ کسی بھی دن، آپ کے زیادہ تر فیصلوں کا فوری اثر پڑتا ہے۔ آپ ہمیشہ سوچتے رہتے ہیں کہ کیا کھایا جائے یا کہاں سونا ہے یا شکاری سے کیسے بچنا ہے۔ آپ مسلسل حال یا بہت قریب مستقبل پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ آپ ایسے ماحول میں رہتے ہیں جسے سائنسدان فوری واپسی کا ماحول کہتے ہیں کیونکہ آپ کے اقدامات فوری طور پر واضح اور فوری نتائج فراہم کرتے ہیں۔

اب اپنی انسانی ذات کی طرف واپس جائیں۔ جدید معاشرے میں، آج آپ جو انتخاب کرتے ہیں ان میں سے بہت سے آپ کو فوری طور پر فائدہ نہیں پہنچائیں گے۔ اگر آپ کام پر اچھا کام کرتے ہیں تو، آپ کو چند ہفتوں میں تنخواہ مل جائے گی۔ اگر آپ آج ورزش کرتے ہیں، تو شاید آپ اگلے سال زیادہ وزن نہیں ہوں گے۔ اگر آپ ابھی پیسہ بچاتے ہیں تو، شاید آپ کے پاس اب سے دہائیوں بعد

ریٹائرمنٹ کے لئے کافی ہو گا۔ آپ ایسے ماحول میں رہتے ہیں جسے سائنسدان تاخیر سے واپسی کے ماحول کا نام دیتے ہیں کیونکہ آپ اپنے اعمال سے پہلے سالوں تک کام کر سکتے ہیں۔

انسانی دماغ تاخیر سے واپس آنے والے ماحول میں زندگی کے لئے تیار نہیں ہوا۔

جدید انسانوں کی ابتدائی باقیات، جنہیں ہومو سیپیئنز سیمیپینز کے نام سے جانا جاتا ہے، تقریباً دو لاکھ سال پرانی ہیں۔ یہ پہلے انسان تھے جن کا دماغ نسبتاً ہمارے جیسا تھا۔ خاص طور پر، نیوکارٹیکس۔ دماغ کا تازہ ترین حصہ اور زبان جیسے اعلیٰ افعال کے لئے ذمہ دار علاقہ۔ تقریباً دو لاکھ سال پہلے کا سائز آج کے برابر تھا۔ آپ اسی ہارڈویئر کے ساتھ گھوم رہے ہیں جو آپ کے پالیو لیٹھک آباؤ اجداد کے ساتھ ہیں۔

حال ہی میں گزشتہ پانچ سو سالوں کے دوران معاشرے کو زیادہ تر تاخیر سے لوٹنے والے ماحول کی طرف منتقل کیا گیا ہے۔ * اس کے مقابلے میں

دماغ کا دور، جدید معاشرہ بالکل نیا ہے۔ گزشتہ ایک سو سالوں میں، ہم نے کار، ہوائی جہاز، ٹیلی ویژن، ذاتی کمپیوٹر، انٹرنیٹ، اسمارٹ فون، اور بیونسی کا عروج دیکھا ہے۔ حالیہ برسوں میں دنیا بہت بدل گئی ہے، لیکن انسانی فطرت بہت کم تبدیل ہوئی ہے۔

افریقائی سوانا کے دوسرے جانوروں کی طرح، ہمارے آباؤ اجداد نے اپنے دن سنگین خطرات کا جواب دینے، اگلا کھانا محفوظ کرنے اور طوفان سے پناہ لینے میں گزارے۔ فوری تسکین پر ایک اعلیٰ قیمت رکھنا سمجھ میں آتا ہے۔ دور دراز کا مستقبل کم تشویش کا باعث تھا۔ اور ہزاروں نسلوں کے فوری واپسی کے ماحول میں رہنے کے بعد، ہمارے دماغ طویل مدتی ادائیگیوں کے بجائے فوری ادائیگی کو ترجیح دینے کے لئے تیار ہوئے۔

طرز عمل کے ماہر معاشیات اس رجحان کو وقت کی عدم مطابقت کے طور پر حوالہ دیتے ہیں۔ یعنی، جس طرح سے آپ کا دماغ انعامات کا جائزہ لیتا ہے وہ وقت کے ساتھ متضاد ہے۔ * آپ مستقبل سے زیادہ حال کو اہمیت دیتے ہیں۔ عام طور پر، یہ رجحان ہمیں اچھی طرح سے کام کرتا ہے۔ ایک انعام جو ابھی یقینی ہے عام طور پر ایک سے زیادہ کی قیمت ہے جو صرف مستقبل میں ممکن ہے۔ لیکن کبھی کبھار، فوری تسکین کی طرف ہمارا تعصب مسائل کا سبب بنتا ہے۔

اگر کوئی شخص جانتا ہے کہ اس سے پھیپھڑوں کے کینسر کا خطرہ بڑھ جاتا ہے تو وہ تمباکو نوشی کیوں کرے گا؟ جب کوئی جانتا ہے کہ اس سے موٹاپے کا خطرہ بڑھ جاتا ہے تو وہ زیادہ کھانا کیوں کھائے گا؟ اگر کوئی شخص جانتا ہے کہ اس کے نتیجے میں جنسی طور پر منتقل ہونے والی بیماری ہو سکتی ہے تو وہ غیر محفوظ جنسی تعلقات کیوں رکھے گا؟ ایک بار جب آپ سمجھ جاتے ہیں کہ دماغ انعامات کو کس طرح ترجیح دیتا ہے تو، جوابات واضح ہو جاتے ہیں: بری عادات کے نتائج میں تاخیر ہوتی ہے جبکہ انعامات فوری ہوتے ہیں۔ تمباکو نوشی آپ کو دس سالوں میں ہلاک کر سکتی ہے، لیکن یہ تناؤ کو کم کرتی ہے اور اب آپ کی نکوٹین کی خواہش کو کم کرتی ہے۔ ضرورت سے زیادہ کھانا طویل مدت میں نقصان دہ ہے لیکن

اس لمحے میں خوش کن ہے۔ سیکس چاہے محفوظ ہو یا نہ ہو، فوری طور پر خوشی فراہم کرتا ہے۔ بیماری اور انفیکشن دنوں یا ہفتوں، یہاں تک کہ سالوں تک ظاہر نہیں ہوں گے۔

ہر عادت وقت کے ساتھ ساتھ متعدد نتائج پیدا کرتی ہے۔ بد قسمتی سے، یہ نتائج اکثر غلط ہوتے ہیں۔ ہماری بری عادات کے ساتھ، فوری نتیجہ عام طور پر اچھا لگتا ہے، لیکن حتمی نتیجہ برا لگتا ہے۔ اچھی عادات کے ساتھ، یہ اس کے برعکس ہے: فوری نتیجہ غیر خوشگوار ہے، لیکن حتمی نتیجہ اچھا لگتا ہے۔ فرانسیسی ماہر اقتصادیات فریڈرک بسٹیٹ نے اس مسئلے کی وضاحت کرتے ہوئے لکھا کہ "تقریباً ہمیشہ ایسا ہوتا ہے کہ جب فوری نتائج سازگار ہوتے ہیں تو بعد کے نتائج تباہ کن ہوتے ہیں، اور اس کے برعکس۔ اکثر، کسی کا پہلا پھل جتنا میٹھا ہوتا ہے عادت، اس کے بعد کے پھل اتنے ہی کڑوے ہوتے ہیں۔

دوسرے طریقے سے، آپ کی اچھی عادات کی قیمت موجودہ میں ہے۔ آپ کی بری عادات کی قیمت مستقبل میں ہے۔

دماغ کے موجودہ لمحے کو ترجیح دینے کے رجحان کا مطلب ہے کہ آپ اچھے ارادوں پر بھروسہ نہیں کر سکتے ہیں۔ جب آپ کوئی منصوبہ بناتے ہیں۔ وزن کم کرنے، ایک کتاب لکھنے، یا ایک زبان سیکھنے کے لئے۔ تو آپ دراصل اپنے مستقبل کے لئے منصوبے بنا رہے ہیں۔ اور جب آپ تصور کرتے ہیں کہ آپ اپنی زندگی کیسی دیکھنا چاہتے ہیں تو، طویل مدتی فوائد کے ساتھ اقدامات کرنے میں قدر کو دیکھنا آسان ہے۔ ہم سب اپنے مستقبل کے لئے بہتر زندگی چاہتے ہیں۔ تاہم، جب فیصلے کا لمحہ آتا ہے تو، فوری تسکین عام طور پر جیت جاتی ہے۔ آپ اب فیوچر یو کے لئے انتخاب نہیں کر رہے ہیں، جو فٹ یا امیر یا خوش رہنے کا خواب دیکھتا ہے۔ آپ پریزنٹ یو کا انتخاب کر رہے ہیں، جو بھرا ہوا، لاڈلے اور تفریح حاصل کرنا چاہتا ہے۔ ایک عام اصول کے طور پر، آپ کو کسی عمل سے جتنی زیادہ فوری خوشی ملتی ہے، اتنا ہی زیادہ مضبوطی سے آپ کو یہ سوال کرنا چاہئے کہ آیا یہ آپ کے طویل مدتی مقاصد کے ساتھ مطابقت رکھتا ہے۔*

اس بات کی مکمل تفہیم کے ساتھ کہ ہمارے دماغ کو کچھ طرز عمل کو دہرانے اور دوسروں سے بچنے کا سبب کیا ہے، آئیے طرز عمل کی تبدیلی کے بنیادی اصول کو اپ ڈیٹ کرتے ہیں: جس چیز کو فوری طور پر انعام دیا جاتا ہے اسے دہرایا جاتا ہے۔ جس چیز کو فوری طور پر سزا دی جاتی ہے اس سے اجتناب کیا جاتا ہے۔

فوری تسکین کے لئے ہماری ترجیح کا میانی کے بارے میں ایک اہم سچائی کو ظاہر کرتی ہے: کیونکہ ہم کس طرح وائرڈ ہیں، زیادہ تر لوگ سارا دن اطمینان کے فوری ہٹس کا تعاقب کرنے میں گزاریں گے۔ جو سڑک کم سفر کرتی ہے وہ تاخیر سے تسکین کا راستہ ہے۔ اگر آپ انعامات کا انتظار کرنے کے لئے تیار ہیں تو، آپ کو کم مسابقت کا سامنا کرنا پڑے گا اور اکثر بڑی ملائگی ملے گی۔ جیسا کہ کہا جاتا

ہے، آخری میل ہمیشہ سب سے کم ہجوم ہوتا ہے۔

یہ بالکل وہی ہے جو تحقیق نے ظاہر کیا ہے۔ وہ لوگ جو تسکین میں تاخیر کرنے میں بہتر ہیں ان میں

ایس اے ٹی اسکور زیادہ ہیں، مادہ کے استعمال کی کم سطح، موٹاپے کا امکان کم ہے، تناؤ کے لئے بہتر

رد عمل، اور بہتر معاشرتی مہارت۔ ہم سب نے اپنی اپنی زندگیوں میں اس کھیل کو دیکھا ہے۔ اگر آپ

ٹیلی ویژن دیکھنے میں تاخیر کرتے ہیں اور اپنا ہوم ورک مکمل کرتے ہیں تو، آپ عام طور پر زیادہ سیکھیں

گے اور بہتر گریڈ حاصل کریں گے۔ اگر آپ اسٹور سے مٹھائیاں اور چپس نہیں خریدتے ہیں تو، جب

آپ گھر پہنچیں گے تو آپ اکثر صحت مند کھانا کھائیں گے۔ کسی نہ کسی مرحلے پر، تقریباً ہر میدان میں

کامیابی کے لئے ضروری ہے کہ آپ تاخیر سے انعام کے حق میں فوری انعام کو نظر انداز کریں۔

یہاں مسئلہ ہے: زیادہ تر لوگ جانتے ہیں کہ تسکین میں تاخیر دانشمندانہ نقطہ نظر ہے۔ وہ اچھی عادات

کے فوائد چاہتے ہیں: صحت مند، پیداواری، پرسکون ہونا۔ لیکن یہ نتائج شاذ و نادر ہی ذہن میں سرفہرست

ہوتے ہیں۔

فیصلہ کن لمحہ۔ شکر ہے، تسکین میں تاخیر کے لئے اپنے آپ کو تربیت دینا ممکن ہے۔ لیکن آپ کو انسانی فطرت کے اناج کے ساتھ کام کرنے کی ضرورت ہے، اس کے خلاف نہیں۔ ایسا کرنے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ ان عادات میں تھوڑی سی فوری خوشی شامل کی جائے جو طویل عرصے میں فائدہ اٹھاتی ہیں اور جو نہیں کرتی ہیں ان کے لئے تھوڑا سا فوری درد شامل کریں۔

فوری تسکین کو اپنے فائدے میں کیسے تبدیل کریں

قائم رہنے کی عادت حاصل کرنے میں اہم بات یہ ہے کہ کامیاب محسوس کریں۔ چاہے وہ چھوٹے سے طریقے سے ہی کیوں نہ ہو۔ کامیابی کا احساس اس بات کا اشارہ ہے کہ آپ کی عادت نے فائدہ اٹھایا اور یہ کہ کام کو شش کے قابل تھا۔

ایک کامل دنیا میں، ایک اچھی عادت کا انعام خود عادت ہے۔ حقیقی دنیا میں، اچھی عادات صرف اس وقت فائدہ مند محسوس ہوتی ہیں جب وہ آپ کو کچھ فراہم کرتی ہیں۔ ابتدائی طور پر، یہ سب قربانی ہے۔ آپ کئی بار جم گئے ہیں، لیکن آپ مضبوط یافتہ یا تیز نہیں ہیں۔ کم از کم، کسی بھی قابل ذکر معنی میں نہیں۔ یہ صرف مہینوں کے بعد ہوتا ہے، جب آپ کچھ پاؤنڈ کم کرتے ہیں یا آپ کے بازو کچھ تعریف حاصل کرتے ہیں، تو اس کی اپنی خاطر ورزش کرنا آسان ہو جاتا ہے۔ شروع میں، آپ کو ٹریک پر رہنے کے لئے ایک وجہ کی ضرورت ہے۔ یہی وجہ ہے کہ فوری انعامات ضروری ہیں۔ وہ آپ کو پر جوش رکھتے ہیں جبکہ تاخیر سے انعامات پس منظر میں جمع ہوتے ہیں۔

جب ہم فوری انعامات پر بات کر رہے ہیں تو ہم یہاں جس چیز کے بارے میں بات کر رہے ہیں وہ ایک طرز عمل کا اختتام ہے۔ کسی بھی تجربے کا اختتام اہم ہے کیونکہ ہم اسے دوسرے مراحل سے

زیادہ یاد رکھتے ہیں۔ آپ چاہتے ہیں کہ آپ کی عادت کا اختتام اطمینان بخش ہو۔ سب سے بہتر طریقہ کمک کا استعمال کرنا ہے، جس سے مراد طرز عمل کی شرح کو بڑھانے کے لئے فوری انعام کا استعمال کرنے کا عمل ہے۔ عادت اسٹیکنگ، جس کا ہم نے باب 5 میں احاطہ کیا ہے، آپ کی عادت کو فوری اشارہ سے جوڑتا ہے، جس سے یہ واضح ہو جاتا ہے کہ کب شروع کرنا ہے۔ مضبوطی آپ کی عادت کو فوری انعام سے جوڑتی ہے، جس سے جب آپ ختم کرتے ہیں تو یہ اطمینان بخش ہو جاتا ہے۔

فوری تقویت خاص طور پر مددگار ثابت ہو سکتی ہے جب بچنے کی عادات سے نمٹا جائے، جو ایسے طرز عمل ہیں جو آپ کرنا بند کرنا چاہتے ہیں۔ "کوئی فضول خریداری نہیں" یا "اس مہینے شراب نہیں" جیسی عادات پر قائم رہنا مشکل ہو سکتا ہے کیونکہ جب آپ پیپی آورڈر نکس کو چھوڑ دیتے ہیں یا جوتے نہیں خریدتے ہیں تو کچھ بھی نہیں ہوتا ہے۔ جب کوئی نہ ہو تو مطمئن محسوس کرنا مشکل ہو سکتا ہے

سب سے پہلے عمل۔ آپ جو کچھ بھی کر رہے ہیں وہ فتنے کا مقابلہ کرنا ہے، اور اس کے بارے میں زیادہ اطمینان بخش نہیں ہے۔

اس کا ایک حل یہ ہے کہ صورتحال کو اپنے سر پر ڈال دیا جائے۔ آپ بچنے کو ظاہر کرنا چاہتے ہیں۔ ایک بچت اکاؤنٹ کھولیں اور اسے کسی ایسی چیز کے لئے لیبل کریں جو آپ چاہتے ہیں۔ شاید "چمڑے کی جیکٹ"۔ جب بھی آپ کسی خریداری کو منتقل کرتے ہیں تو، اکاؤنٹ میں اتنی ہی رقم ڈالیں۔ اپنی صبح کی لاٹ چھوڑ دیں؟ منتقلی

\$5. نیٹ فلکس کا ایک اور مہینہ گزر جائے؟ \$10 پر منتقل کریں۔ یہ اپنے لئے وفاداری کا پروگرام بنانے کی طرح ہے۔ اپنے آپ کو چمڑے کی جیکٹ کی طرف پیسے بچاتے ہوئے دیکھنے کا فوری انعام محروم ہونے سے کہیں زیادہ بہتر لگتا ہے۔ آپ کچھ بھی نہ کرنے کو اطمینان بخش بنا رہے ہیں۔

میرے قارئین میں سے ایک اور اس کی بیوی نے اسی طرح کا سیٹ اپ استعمال کیا۔ وہ بہت زیادہ کھانا بند کرنا چاہتے تھے اور ایک ساتھ کھانا پکانا شروع کرنا چاہتے تھے۔ انہوں نے اپنے بچت اکاؤنٹ کو "یورپ کا سفر" کا لیبل دیا۔ جب بھی وہ کھانے کے لئے باہر جاتے تھے، وہ اکاؤنٹ میں \$50 منتقل کرتے تھے۔ سال کے آخر میں، وہ پیسے چھٹیوں میں لگا دیتے ہیں۔

یہ بات قابل ذکر ہے کہ مختصر مدتی انعامات کا انتخاب کرنا ضروری ہے جو آپ کی شناخت کو مضبوط بناتے ہیں بجائے اس کے کہ اس سے متصادم ہوں۔ اگر آپ وزن کم کرنے یا زیادہ کتابیں پڑھنے کی کوشش کر رہے ہیں تو نئی جیکٹ خریدنا ٹھیک ہے، لیکن اگر آپ بجٹ بنانے اور پیسہ بچانے کی کوشش کر رہے ہیں تو یہ کام نہیں کرتا ہے۔ اس کے بجائے، بلبل غسل کرنا یا آرام دہ چہل قدمی کرنا اپنے آپ کو فارغ وقت کے ساتھ انعام دینے کی اچھی مثالیں ہیں، جو آپ کے زیادہ آزادی اور مالی آزادی کے حتمی مقصد سے مطابقت رکھتا ہے۔ اسی طرح، اگر ورزش کرنے کا آپ کا انعام آئس کریم کا ایک پیالہ کھانا ہے، تو آپ متضاد شناختوں کے لئے دو ٹوٹ رہے ہیں اور یہ دھونے کے

طور پر ختم ہوتا ہے۔ اس کے بجائے، شاید آپ کا انعام ایک مساج ہے، جو آپ کے جسم کی دیکھ بھال کرنے کے لئے ایک عیش و آرام اور ووٹ دونوں ہے۔ اب قلیل مدتی انعام آپ کے صحت مند شخص ہونے کے طویل مدتی وژن کے ساتھ منسلک ہے۔

آخر کار، جیسے جیسے بہتر موڈ، زیادہ توانائی، اور تناؤ میں کمی جیسے اندرونی انعامات شروع ہوتے ہیں، آپ ثانوی انعام کا تعاقب کرنے کے بارے میں کم فکر مند ہو جائیں گے۔ شناخت خود ہی تقویت بخشتی ہے۔ آپ ایسا کرتے ہیں کیونکہ یہ وہ ہے جو آپ ہیں اور آپ ہونا اچھا لگتا ہے۔ جتنی زیادہ عادت آپ کی زندگی کا حصہ بن جاتی ہے، اتنا ہی کم آپ کو اس پر عمل کرنے کے لئے بیرونی حوصلہ افزائی کی ضرورت ہوتی ہے۔ ترغیبات ایک عادت شروع کر سکتی ہیں۔ شناخت ایک عادت کو برقرار رکھتی ہے۔

اس نے کہا، ثبوت جمع ہونے اور ایک نئی شناخت ابھرنے میں وقت لگتا ہے۔ فوری کمک مختصر مدت میں حوصلہ افزائی کو برقرار رکھنے میں مدد کرتی ہے جب آپ طویل مدتی انعامات کے آنے کا انتظار کر رہے ہوتے ہیں۔

خلاصہ یہ ہے کہ ایک عادت کو برقرار رکھنے کے لئے لطف اندوز ہونے کی ضرورت ہے۔ ملک کے سادہ ٹکڑے۔ جیسے صابن جس سے اچھی بو آتی ہے یا ٹوتھ پیسٹ جس میں پودینہ کا ذائقہ تازہ ہوتا ہے یا آپ کے بچت اکاؤنٹ میں \$50 کو دیکھنا۔ آپ کو اس عادت سے لطف اندوز ہونے کے لئے فوری خوشی فراہم کر سکتا ہے۔ اور تبدیلی اس وقت آسان ہے جب یہ لطف اندوز ہو۔

باب کا خلاصہ

- رویے کی تبدیلی کا چوتھا قانون اسے اطمینان بخش بنانا ہے۔
- جب تجربہ اطمینان بخش ہوتا ہے تو ہم کسی طرز عمل کو دہرانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔
- انسانی دماغ تاخیر سے ملنے والے انعامات پر فوری انعامات کو ترجیح دینے کے لئے تیار ہوا۔
- طرز عمل کی تبدیلی کا بنیادی اصول: جس چیز کو فوری طور پر انعام دیا جاتا ہے اسے دہرایا جاتا ہے۔ جس چیز کو فوری طور پر سزا دی جاتی ہے اس سے اجتناب کیا جاتا ہے۔
- چپکے رہنے کی عادت ڈالنے کے لئے آپ کو فوری طور پر کامیاب محسوس کرنے کی ضرورت ہے۔ چاہے یہ ایک چھوٹے سے طریقے سے ہی کیوں نہ ہو۔
- رویے کی تبدیلی کے پہلے تین قوانین۔ اسے واضح کریں، اسے پرکشش بنائیں، اور اسے آسان بنائیں۔ اس بات کے امکانات میں اضافہ کرتے ہیں کہ اس بار کوئی طرز عمل انجام دیا جائے گا۔

روپے کی تبدیلی کا چوتھا قانون - اسے اطمینان بخش بناتا ہے - اس امکان کو بڑھاتا ہے کہ اگلی بار کسی طرز عمل کو دہرایا جائے گا۔

ہر دن اچھی عادات کے ساتھ کیسے قائم رہیں

سنہ 1993 میں کینیڈا کے شہر بیٹسفورڈ کے ایک بینک نے ٹرینٹ ڈائر سمیڈ نامی 23 سالہ اسٹاک بروکر کی خدمات حاصل کیں۔ بیٹسفورڈ نسبتاً چھوٹا تھا مضافاتی علاقہ، قریبی وینکوور کے سائے میں واقع ہے، جہاں زیادہ تر بڑے کاروباری سودے کیے جا رہے تھے۔ اس مقام کو دیکھتے ہوئے، اور اس حقیقت کو دیکھتے ہوئے کہ ڈائر سمیڈ ایک نوجوان تھا، کسی نے بھی اس سے بہت زیادہ توقع نہیں کی تھی۔ لیکن انہوں نے ایک سادہ روزمرہ کی عادت کی بدولت تیزی سے ترقی کی۔

ڈیر سمیڈ نے ہر صبح اپنی میز پر دو چار رکھ کر آغاز کیا۔ ایک 120 کاغذی کلپس سے بھرا ہوا تھا۔ دوسرا خالی تھا۔ جیسے ہی وہ ہر روز آباد ہوتا، وہ سیلز کال کرتا۔ اس کے فوراً بعد، وہ ایک کاغذی کلپ کو پورے چار سے خالی چار میں منتقل کر دیتے اور یہ عمل دوبارہ شروع ہو جاتا۔ انہوں نے مجھے بتایا کہ 'ہر صبح میں ایک چار میں 120 کاغذی کلپس کے ساتھ شروع کرتا تھا اور میں فون کو اس وقت تک ڈائل کرتا رہتا تھا جب تک کہ میں ان سب کو دوسرے چار میں منتقل نہ کر دوں۔

اٹھارہ ماہ کے اندر اندر، ڈائر سمیڈ فرم کو \$5 ملین لارہا تھا۔

چوبیس سال کی عمر تک، وہ ہر سال \$75,000 کماتا تھا۔ جو اس کے برابر ہے۔

آج \$125,000. کچھ ہی عرصے بعد، اسے ایک اور کمپنی میں چھ ہندسوں کی نوکری مل گئی۔
میں اس تکنیک کو پیپر کلپ حکمت عملی کے طور پر حوالہ دینا پسند کرتا ہوں اور، سالوں سے، میں
نے قارئین سے سنا ہے جنہوں نے اسے مختلف طریقوں سے استعمال کیا ہے۔ ایک عورت نے جب
بھی ایک کنٹینر سے دوسرے کنٹینر میں ہیر پن منتقل کیا

انہوں نے اپنی کتاب کا ایک صفحہ لکھا۔ ایک اور شخص نے پش اپ کے ہر سیٹ کے بعد سنگ مرمر کو ایک ڈبے سے دوسرے ڈبے میں منتقل کیا۔

پیش رفت کرنا اطمینان بخش ہے، اور بصری اقدامات - جیسے کاغذ کے کلپس یا ہیرپن یا سنگ مرمر - آپ کی پیشرفت کا واضح ثبوت فراہم کرتے ہیں۔ اس کے نتیجے میں، وہ آپ کے طرز عمل کو تقویت دیتے ہیں اور کسی بھی سرگرمی میں تھوڑا سا فوری اطمینان شامل کرتے ہیں۔ بصری پیمائش بہت سی شکلوں میں آتی ہے: نوڈ جرنل، ورزش لاگ، وفاداری پنچ کارڈ، سافٹ ویئر ڈاؤن لوڈ پر پیشرفت کی پابندی، یہاں تک کہ کتاب میں صفحے کے نمبر۔ لیکن شاید آپ کی ترقی کی پیمائش کرنے کا بہترین طریقہ عادت ٹریکر کے ساتھ ہے۔

اپنی عادات کو ٹریک پر کیسے رکھیں

عادت ٹریکر اس بات کی پیمائش کرنے کا ایک آسان طریقہ ہے کہ آیا آپ نے کوئی عادت کی ہے یا نہیں۔ سب سے بنیادی فارمیٹ یہ ہے کہ ایک کیلنڈر حاصل کریں اور ہر دن آپ اپنے معمول کے ساتھ جڑے رہیں۔ مثال کے طور پر، اگر آپ پیر، بدھ اور جمعہ کو مراقبہ کرتے ہیں تو، ان میں سے ہر تاریخ کو ایکس ملتا ہے۔ جیسے جیسے وقت گزرتا ہے، کیلنڈر آپ کی عادت کا ریکارڈ بن جاتا ہے۔ ان گنت لوگوں نے ان کی عادات کو ٹریک کیا ہے، لیکن شاید سب سے مشہور ہینجمن فرینکلن تھا۔ بیس سال کی عمر میں فرینکلن ہر جگہ ایک چھوٹا سا کتابچہ لے جاتا تھا اور اسے تیرہ ذاتی خوبیوں کو ٹریک کرنے کے لئے استعمال کرتا تھا۔

اس فہرست میں "وقت ضائع نہ کرنے" جیسے اہداف شامل تھے۔ ہمیشہ کسی مفید چیز میں مشغول

رہیں" اور "تلخ گفتگو سے گریز کریں۔ ہر دن کے آخر میں، فرینکلن اپنا کتابچہ کھولتا اور اپنی پیشرفت کو ریکارڈ کرتا۔

جیری سینفیلڈ مبینہ طور پر لطیفے لکھنے کے اپنے سلسلے پر قائم رہنے کے لئے ایک عادت ڈیکر کا استعمال کرتے ہیں۔ دستاویزی فلم کامیڈین میں وہ وضاحت کرتے ہیں کہ ان کا مقصد ہر روز لطیفے لکھنے کی "زنجیر کبھی نہ توڑنا" ہے۔ دوسرے لفظوں میں، وہ اس بات پر توجہ مرکوز نہیں کرتا ہے کہ کوئی خاص مذاق کتنا اچھا یا برا ہے یا وہ کتنا متاثر محسوس کرتا ہے۔ وہ صرف ظاہر کرنے اور اپنے سلسلے میں اضافہ کرنے پر توجہ مرکوز کر رہا ہے۔

"زنجیر مت توڑو" ایک طاقتور منتر ہے۔ سیلز کالز کی زنجیر کو مت توڑیں اور آپ کاروبار کی ایک کامیاب کتاب بنائیں گے۔ ورزش کی زنجیر کو مت توڑیں اور آپ توقع سے کہیں زیادہ تیزی سے فٹ ہو جائیں گے۔ ہر دن تخلیق کرنے کی زنجیر کو مت توڑیں اور آپ ایک متاثر کن پورٹ فولیو کے ساتھ اختتام پذیر ہوں گے۔ عادت کی ٹریکنگ طاقتور ہے کیونکہ یہ متعدد قوانین سے فائدہ اٹھاتی ہے۔

روئے میں تبدیلی۔ یہ بیک وقت ایک طرز عمل کو واضح، پرکشش اور اطمینان بخش بناتا ہے۔
آئیے ہر ایک کو توڑ دیں۔

فائدہ #1: عادت کا سراغ لگانا واضح ہے۔

اپنے آخری عمل کو ریکارڈ کرنے سے ایک ٹریگر پیدا ہوتا ہے جو آپ کے اگلے عمل کو شروع کر سکتا ہے۔ عادت کی ٹریکنگ قدرتی طور پر بصری اشاروں کی ایک سیریز بناتی ہے جیسے آپ کے کیلنڈر پر ایکس کی لکیر یا آپ کے کھانے کے لاگ میں کھانے کی فہرست۔ جب آپ کیلنڈر کو دیکھتے ہیں اور اپنی لکیر دیکھتے ہیں تو، آپ کو دوبارہ عمل کرنے کی یاد دلائی جائے گی۔ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ جو لوگ وزن کم کرنے، تمباکو نوشی چھوڑنے اور بلڈ پریشر کو کم کرنے جیسے اہداف پر اپنی پیش رفت کو ٹریک کرتے ہیں ان میں ان لوگوں کے مقابلے میں بہتری کا امکان زیادہ ہوتا ہے جو ایسا نہیں کرتے ہیں۔ سولہ سو سے زائد افراد پر کیے گئے ایک مطالعے سے معلوم ہوا کہ جو لوگ روزانہ کھانے کا لاگ رکھتے تھے ان کا وزن ان لوگوں کے مقابلے میں دو گنا کم ہوا جو ایسا نہیں کرتے تھے۔ کسی طرز عمل کا سراغ لگانے کا محض عمل اسے تبدیل کرنے کی خواہش کو جنم دے سکتا ہے۔

عادت کی ٹریکنگ بھی آپ کو ایماندار رکھتی ہے۔ ہم میں سے زیادہ تر اپنے طرز عمل کے بارے میں مسخ شدہ نقطہ نظر رکھتے ہیں۔ ہمیں لگتا ہے کہ ہم اپنے سے بہتر کام کرتے ہیں۔ پیمائش ہمارے اندھے پن پر قابو پانے کا ایک طریقہ پیش کرتی ہے اور نوٹ کرتی ہے کہ ہر دن واقعی کیا ہو رہا ہے۔ کنٹینر میں کاغذ کے کلپس پر ایک نظر ڈالیں اور آپ کو فوری طور پر پتہ چل جائے گا کہ آپ نے کتنا کام کیا ہے (یا نہیں کیا ہے)۔ جب ثبوت آپ کے سامنے ہوتے ہیں تو، آپ کو اپنے آپ سے جھوٹ بولنے کا امکان کم

ہوتا ہے۔

فائدہ #2: عادت کا سراغ لگانا پرکشش ہے۔

حوصلہ افزائی کی سب سے مؤثر شکل ترقی ہے۔ جب ہمیں یہ اشارہ ملتا ہے کہ ہم آگے بڑھ رہے ہیں، تو ہم اس راستے پر جاری رکھنے کے لئے زیادہ حوصلہ افزائی کرتے ہیں۔ اس طرح، عادت کا سراغ لگانے سے حوصلہ افزائی پر نشہ آور اثر پڑ سکتا ہے۔ ہر چھوٹی سی جیت آپ کی خواہش کو پورا کرتی ہے۔ یہ ایک برے دن میں خاص طور پر طاقتور ہو سکتا ہے۔ جب آپ مایوس محسوس کر رہے ہوتے ہیں تو، آپ پہلے ہی کی گئی تمام پیش رفت کے بارے میں بھولنا آسان ہے۔ عادات پر نظر رکھنا آپ کی سخت محنت کا بصری ثبوت فراہم کرتا ہے۔ اس بات کی ایک باریک یاد دہانی کہ آپ کتنی دور آچکے ہیں۔ اس کے علاوہ، خالی چوک جو آپ ہر صبح دیکھتے ہیں کر سکتے ہیں

آپ کو شروع کرنے کی ترغیب دیں کیونکہ آپ سلسلہ توڑ کر اپنی ترقی کھونا نہیں چاہتے ہیں۔

فائدہ #3: عادت کا سراغ لگانا اطمینان بخش ہے۔

یہ سب سے اہم فائدہ ہے۔ ٹریکنگ انعام کی اپنی شکل بن سکتی ہے۔ اپنے کام کی فہرست سے کسی آئٹم کو پار کرنا، اپنے ورزش لاگ میں اندراج مکمل کرنا، یا کیلنڈر پر ایکس کو نشان زد کرنا اطمینان بخش ہے۔ اپنے نتائج کو بڑھتا ہوا دیکھنا اچھا لگتا ہے۔ آپ کے سرمایہ کاری پورٹ فولیو کا سائز، آپ کی کتاب کے مخطوطے کی لمبائی۔ اور اگر یہ اچھا لگتا ہے تو، آپ کو برداشت کرنے کا زیادہ امکان ہے۔

عادت ٹریکنگ بھی گیند پر آپ کی نظر رکھنے میں مدد کرتی ہے: آپ نتائج کے بجائے عمل پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ آپ سکس پیک ایبز حاصل کرنے میں دلچسپی نہیں رکھتے ہیں، آپ صرف اس لکیر کو زندہ رکھنے کی کوشش کر رہے ہیں اور اس قسم کے شخص بن رہے ہیں جو ورزش سے محروم نہیں ہوتا ہے۔

خلاصہ میں، عادت کی ٹریکنگ (1) ایک بصری اشارہ پیدا کرتی ہے جو آپ کو عمل کرنے کی یاد دلاتی ہے، (2) فطری طور پر حوصلہ افزا ہے کیونکہ آپ اپنی پیش رفت کو دیکھتے ہیں اور اسے کھونا نہیں چاہتے ہیں، اور (3) جب بھی آپ اپنی عادت کی ایک اور کامیاب مثال ریکارڈ کرتے ہیں تو اطمینان محسوس کرتے ہیں۔ مزید برآں، عادت کی ٹریکنگ اس بات کا بصری ثبوت فراہم کرتی ہے کہ آپ جس قسم کے شخص بننا چاہتے ہیں اس کے لئے ووٹ ڈال رہے ہیں، جو فوری اور داخلی تسکین کی ایک خوشگوار شکل ہے۔*

آپ سوچ رہے ہوں گے، اگر عادت کا سراغ لگانا اتنا مفید ہے، تو میں نے اس کے بارے میں بات

کرنے کے لئے اتنا انتظار کیوں کیا ہے؟

تمام فوائد کے باوجود، میں نے اب تک اس بحث کو ایک سادہ وجہ سے چھوڑ دیا ہے: بہت سے لوگ ٹریکنگ اور پیمائش کے خیال کی مخالفت کرتے ہیں۔ یہ ایک بوجھ کی طرح محسوس ہو سکتا ہے کیونکہ یہ آپ کو دو عادات میں مجبور کرتا ہے: وہ عادت جسے آپ بنانے کی کوشش کر رہے ہیں اور اسے ٹریک کرنے کی عادت۔ کیلوری کی گنتی ایک پریشانی کی طرح لگتی ہے جب آپ پہلے سے ہی غذا پر عمل کرنے کے لئے جدوجہد کر رہے ہیں۔ ہر سیلن کال کو لکھنا تھکا دینے والا لگتا ہے جب آپ کے پاس کرنے کے لئے کام ہوتا ہے۔ یہ کہنا آسان لگتا ہے، "میں صرف کم کھاؤں گا۔" یا، "میں مزید کوشش کروں گا۔" یا، "میں یہ کرنا یاد رکھوں گا۔" لوگ لامحالہ مجھے ایسی باتیں بتاتے ہیں، "میرے پاس ایک فیصلہ جرنل ہے، لیکن کاش میں اسے مزید استعمال کرتا۔" یا، "میں نے ایک ہفتے کے لئے اپنی ورزش ریکارڈ کی، لیکن پھر چھوڑ دیا۔ میں خود وہاں رہا ہوں۔ میں نے ایک بار اپنی کیلوریز کو ٹریک کرنے کے لئے ایک فوڈ لاگ بنایا تھا۔ میں نے اسے ایک وقت کے کھانے کے لئے کرنے میں کامیابی حاصل کی اور پھر ہار مان لی۔

ٹریکنگ ہر ایک کے لئے نہیں ہے، اور آپ کی پوری زندگی کی پیمائش کرنے کی کوئی ضرورت نہیں ہے۔ لیکن تقریباً کوئی بھی کسی نہ کسی شکل میں اس سے فائدہ اٹھا سکتا ہے۔ چاہے یہ صرف عارضی ہی کیوں نہ ہو۔

ٹریکنگ کو آسان بنانے کے لئے ہم کیا کر سکتے ہیں؟

سب سے پہلے، جب بھی ممکن ہو، پیمائش کو خود کار ہونا چاہئے۔ آپ شاید حیران ہوں گے کہ آپ پہلے سے ہی اسے جانے بغیر کتنا ٹریک کر رہے ہیں۔ آپ کا کریڈٹ کارڈ اسٹیٹمنٹ ٹریک کرتا ہے کہ آپ کتنی بار کھانے کے لئے باہر جاتے ہیں۔ آپ کا فٹ بٹ رجسٹر کرتا ہے کہ آپ کتنے قدم اٹھاتے ہیں اور آپ کتنی دیر سوتے ہیں۔

آپ کا کیلنڈر ریکارڈ کرتا ہے کہ آپ ہر سال کتنے نئے مقامات کا سفر کرتے ہیں۔ ایک بار جب آپ جانتے ہیں کہ ڈیٹا کہاں سے حاصل کرنا ہے تو، ہر ہفتے یا ہر مہینے اس کا جائزہ لینے کے لئے اپنے کیلنڈر میں ایک نوٹ شامل کریں، جو ہر دن اسے ٹریک کرنے سے زیادہ عملی ہے۔

دوسرا، دستی ٹریکنگ آپ کی سب سے اہم عادات تک محدود ہونا چاہئے۔ دس کو وقفے وقفے سے ٹریک کرنے کے بجائے ایک عادت کو مستقل طور پر ٹریک کرنا بہتر ہے۔

آخر میں، عادت پڑنے کے فوراً بعد ہر پیمائش کو ریکارڈ کریں۔ طرز عمل کی تکمیل اسے لکھنے کا اشارہ ہے۔ یہ نقطہ نظر آپ کو عادت کی ٹریکنگ کے ساتھ باب 5 میں بیان کردہ عادت اسٹیکنگ کے طریقہ کار کو جوڑنے کی اجازت دیتا ہے۔

عادت اسٹیکنگ + عادت ٹریکنگ فار مولایہ ہے:

[موجودہ عادت] کے بعد، میں [اپنی عادت کو ٹریک] کروں گا۔

- سیلز کال سے فون لٹکانے کے بعد، میں ایک کاغذی کلپ کو آگے بڑھاؤں گا۔
- جم میں ہر سیٹ ختم کرنے کے بعد، میں اسے اپنے ورزش کے جریدے میں ریکارڈ کروں گا۔
- ڈش واش میں اپنی پلیٹ ڈالنے کے بعد، میں لکھوں گا کہ میں نے کیا کھایا۔

یہ حربے آپ کی عادات کا سراغ لگانا آسان بنا سکتے ہیں۔ یہاں تک کہ اگر آپ اس قسم کے شخص نہیں ہیں جو اپنے طرز عمل کو ریکارڈ کرنے سے لطف اندوز ہوتے ہیں تو، مجھے لگتا ہے کہ آپ کو کچھ ہفتوں کی پیمائش بصیرت افروز ہوگی۔ یہ دیکھنا ہمیشہ دلچسپ ہوتا ہے کہ آپ واقعی اپنا وقت کس طرح خرچ کر رہے ہیں۔

اس نے کہا، ہر عادت کا سلسلہ کسی نہ کسی مقام پر ختم ہو جاتا ہے۔ اور، کسی بھی ایک پیمائش سے زیادہ اہم، آپ کی عادات کے لئے ایک اچھا منصوبہ بنانا ہے۔

ٹریک سے ہٹ جائیں۔

جب آپ کی عادات ٹوٹ جائیں تو جلدی سے صحت یاب کیسے ہوں

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اپنی عادات کے ساتھ کتنے ہی ہم آہنگ ہیں، یہ ناگزیر ہے کہ زندگی کسی وقت آپ کو روک دے گی۔ کمال ممکن نہیں ہے۔ کچھ ہی دیر میں، ایک ہنگامی صورتحال سامنے آجائے گی۔ آپ بیمار ہو جاتے ہیں یا آپ کو کام کے لئے سفر کرنا پڑتا ہے یا آپ کے خاندان کو آپ کے وقت کی ضرورت ہوتی ہے۔

جب بھی میرے ساتھ ایسا ہوتا ہے، تو میں اپنے آپ کو ایک سادہ اصول یاد دلانے کی کوشش کرتا ہوں: کبھی بھی دوبار یاد نہ کریں۔

اگر مجھے ایک دن یاد آتا ہے، تو میں جتنی جلدی ممکن ہو اس میں واپس آنے کی کوشش کرتا ہوں۔ ایک ورزش سے محروم ہونا ہوتا ہے، لیکن میں لگاتار دو کو یاد نہیں کروں گا۔ ہو سکتا ہے کہ میں ایک پورا پیزا کھاؤں، لیکن میں صحت مند کھانے کے ساتھ اس کی پیروی کروں گا۔ میں کامل نہیں ہو سکتا، لیکن میں ایک دوسری کوتاہی سے بچ سکتا ہوں۔ جیسے ہی ایک سلسلہ ختم ہوتا ہے، میں اگلے پر کام شروع کر دیتا ہوں۔

پہلی غلطی وہ نہیں ہے جو آپ کو برباد کرتی ہے۔ یہ بار بار کی جانے والی غلطیوں کا سلسلہ ہے جو اس کے بعد آتا ہے۔ ایک بار غائب ہونا ایک حادثہ ہے۔ دوبار غائب ہونا ایک نئی عادت کا آغاز ہے۔ یہ جیتنے والوں اور ہارنے والوں کے درمیان ایک امتیازی خصوصیت ہے۔ کسی کی بھی خراب کارکردگی، خراب ورزش، یا کام پر ایک برادری ہو سکتا ہے۔ لیکن جب کامیاب لوگ ناکام ہو جاتے ہیں

تو وہ تیزی سے واپس آ جاتے ہیں۔ کسی عادت کے ٹوٹنے سے کوئی فرق نہیں پڑتا اگر اس کی بازیابی تیز ہے۔

مجھے لگتا ہے کہ یہ اصول اتنا اہم ہے کہ میں اس پر قائم رہوں گا چاہے میں اس عادت کو اچھی طرح سے یا مکمل طور پر نہ کر سکوں۔ اکثر، ہم اپنی عادات کے ساتھ ایک مکمل یا کچھ بھی نہیں کے چکر میں پڑ جاتے ہیں۔ مسئلہ نیچے نہیں جا رہا ہے۔ مسئلہ یہ سوچنا ہے کہ اگر آپ کچھ مکمل طور پر نہیں کر سکتے ہیں، تو آپ کو یہ بالکل نہیں کرنا چاہئے۔

آپ کو احساس نہیں ہے کہ صرف اپنے برے (یا مصروف) دنوں میں ظاہر ہونا کتنا قیمتی ہے۔ کھوئے ہوئے دن آپ کو زیادہ تکلیف پہنچاتے ہیں کیونکہ کامیاب دن آپ کی مدد کرتے ہیں۔ اگر آپ \$100 سے شروع کرتے ہیں تو، 50 فیصد فائدہ آپ کو \$150 تک لے جائے گا۔ لیکن آپ کو \$100 پر واپس لے جانے کے لئے صرف 33 فیصد نقصان کی ضرورت ہے۔ دوسرے لفظوں میں، 33 فیصد نقصان سے بچنا اتنا ہی قیمتی ہے جتنا 50 فیصد فائدہ حاصل کرنا۔ جیسا کہ چارلی مونگیئر کہتے ہیں، "کمپاؤنڈنگ کا پہلا اصول: کبھی بھی غیر ضروری طور پر اس میں خلل نہ ڈالیں۔"

یہی وجہ ہے کہ "خراب" ورزشیں اکثر سب سے اہم ہوتی ہیں۔

سست دن اور خراب ورزشیں پچھلے اچھے دنوں سے حاصل ہونے والے کمپاؤنڈ فوائد کو برقرار رکھتی ہیں۔ بس کچھ کرنا۔ دس اسکوٹس، پانچ اسپرنٹ، ایک پیش اپ، واقعی کچھ بھی۔ بہت بڑا کام ہے۔ صفر نہ لگائیں۔ نقصانات کو اپنے کمپاؤنڈنگ میں نہ کھانے دیں۔

اس کے علاوہ، یہ ہمیشہ اس بارے میں نہیں ہے کہ ورزش کے دوران کیا ہوتا ہے۔ یہ اس قسم کے شخص ہونے کے بارے میں ہے جو ورزش سے محروم نہیں ہوتا ہے۔ جب آپ اچھا محسوس کرتے ہیں تو تربیت کرنا آسان ہے، لیکن جب آپ کو ایسا محسوس نہیں ہوتا ہے تو ظاہر کرنا ضروری ہے۔ چاہے آپ اپنی امید سے کم ہی کیوں نہ کریں۔ پانچ منٹ کے لئے جم میں جانا آپ کی کارکردگی کو بہتر نہیں بنا سکتا ہے، لیکن یہ آپ کی شناخت کی تصدیق کرتا ہے۔

طرز عمل کی تبدیلی کا تمام یا کچھ بھی نہیں سائیکل صرف ایک گڑھا ہے جو آپ کی عادات کو پٹری سے اتار سکتا ہے۔ ایک اور ممکنہ خطرہ۔ خاص طور پر اگر آپ عادت ٹریکر کا استعمال کر رہے ہیں۔ غلط چیز کی پیمائش کرنا ہے۔

یہ جاننا کہ کب (اور کب نہیں) کسی عادت کو ٹریک کرنا ہے

کہیں کہ آپ ایک ریستوراں چلا رہے ہیں اور آپ جاننا چاہتے ہیں کہ آیا آپ کاشیف اچھا کام کر رہا ہے۔ کامیابی کی پیمائش کرنے کا ایک طریقہ یہ ٹریک کرنا ہے کہ کتنے گاہک ہر دن کھانے کے لئے ادائیگی کرتے ہیں۔ اگر زیادہ گاہک آتے ہیں، تو کھانا اچھا ہونا چاہئے۔ اگر کم گاہک آتے ہیں، تو کچھ غلط ہونا چاہئے۔

تاہم، یہ ایک پیمائش - روزانہ کی آمدنی - صرف ایک محدود تصویر فراہم کرتی ہے کہ واقعی کیا ہو رہا ہے۔ صرف اس لئے کہ کوئی کھانے کے لئے ادائیگی کرتا ہے اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ وہ کھانے سے لطف اندوز ہوتا ہے۔ یہاں تک کہ غیر مطمئن گاہکوں کو کھانے اور دھونے کا امکان نہیں ہے۔ درحقیقت، اگر آپ صرف آمدنی کی پیمائش کر رہے ہیں تو، کھانا خراب ہو سکتا ہے لیکن آپ مارکیٹنگ یا ڈسکاؤنٹ یا کسی اور طریقے سے اس کی تلافی کر رہے ہیں۔ اس کے بجائے، یہ ٹریک کرنا زیادہ مؤثر ہو سکتا ہے کہ کتنے گاہک اپنا کھانا ختم کرتے ہیں یا شاید گاہکوں کی فیصد جو ایک سخی ٹپ چھوڑ دیتے ہیں۔ کسی خاص طرز عمل کو ٹریک کرنے کا تاریک پہلو یہ ہے کہ ہم اس کے پیچھے کے مقصد کے بجائے نمبر سے متحرک ہو جاتے ہیں۔ اگر آپ کی کامیابی کی پیمائش سہ ماہی آمدنی سے کی جاتی ہے تو، آپ سہ ماہی آمدنی کے لئے فروخت، آمدنی اور اکاؤنٹنگ کو بہتر بنائیں گے۔ اگر آپ کی کامیابی کی پیمائش پیمانے پر کم تعداد سے کی جاتی ہے تو، آپ پیمانے پر کم تعداد کے لئے بہتر بنائیں گے، چاہے اس کا مطلب کریش ڈائٹ، جوس کلیئرز، اور چربی کم کرنے والی گولیوں کو اپنانا ہی کیوں نہ ہو۔ انسانی ذہن جو بھی کھیل کھیلا جا رہا ہے اسے "جیتنا" چاہتا ہے۔

زندگی کے بہت سے شعبوں میں یہ خرابی واضح ہے۔ ہم بامعنی کام کرنے کے بجائے لمبے گھنٹے کام کرنے پر توجہ مرکوز کرتے ہیں۔ ہم صحت مند ہونے کے مقابلے میں دس ہزار قدم اٹھانے کے بارے میں زیادہ پرواہ کرتے ہیں۔ ہم سیکھنے، تجسس اور تنقیدی سوچ پر زور دینے کے بجائے معیاری ٹیسٹ کے لئے پڑھاتے ہیں۔ مختصر میں، ہم جس چیز کی پیمائش کرتے ہیں اس کے لئے آپٹائز کرتے ہیں۔ جب ہم غلط پیمائش کا انتخاب کرتے ہیں، تو ہمیں غلط طرز عمل ملتا ہے۔

اسے کبھی کبھی گڈ ہارٹ کا قانون کہا جاتا ہے۔ ماہر معاشیات چارلس گڈ ہارٹ کے نام سے منسوب اس اصول میں کہا گیا ہے کہ 'جب کوئی پیمائش ہدف بن جاتی ہے تو وہ ایک اچھا پیمانہ نہیں بن پاتا۔' پیمائش صرف اس وقت مفید ہے جب یہ آپ کی رہنمائی کرتی ہے اور ایک بڑی تصویر میں سیاق و سباق شامل کرتی ہے، نہ کہ جب یہ آپ کو دکھا جاتی ہے۔ ہر نمبر مجموعی نظام میں فیڈ بیک کا صرف ایک ٹکڑا ہے۔

ہمارے اعداد و شمار پر مبنی دنیا میں، ہم اعداد و شمار کی حد سے زیادہ قدر کرتے ہیں اور کسی بھی عارضی، نرم، اور تخمینہ لگانے میں مشکل چیز کو کم اہمیت دیتے ہیں۔ ہم غلطی سے سوچتے ہیں کہ جن عوامل کی ہم پیمائش کر سکتے ہیں وہ واحد عوامل ہیں جو موجود ہیں۔ لیکن صرف اس لئے کہ آپ کسی چیز کی پیمائش کر سکتے ہیں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ سب سے اہم چیز ہے۔ اور صرف اس لئے کہ آپ کسی چیز کی پیمائش نہیں کر سکتے ہیں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ بالکل بھی اہم نہیں ہے۔

یہ سب کہنے کے لئے، عادت پر نظر رکھنا اس کی مناسب جگہ پر رکھنا بہت ضروری ہے۔ کسی عادت کو ریکارڈ کرنا اور اپنی پیشرفت کو ٹریک کرنا اطمینان بخش محسوس کر سکتا ہے، لیکن پیمائش واحد چیز نہیں ہے جو اہم ہے۔ اس کے علاوہ، ترقی کی پیمائش کرنے کے بہت سے طریقے ہیں، اور بعض اوقات یہ آپ کی توجہ کو بالکل مختلف چیز پر منتقل کرنے میں مدد کرتا ہے۔

یہی وجہ ہے کہ وزن میں کمی کے لئے نمبر پیمانے پر مشورات مؤثر ثابت ہو سکتی ہیں۔ پیمانے پر نمبر

ضدی ہو سکتا ہے، لہذا اگر آپ صرف اس نمبر پر توجہ مرکوز کرتے ہیں تو، آپ کی ترغیب کم ہو جائے گی۔ لیکن آپ دیکھ سکتے ہیں کہ آپ کی جلد بہتر نظر آتی ہے یا آپ جلدی جاگ جاتے ہیں یا آپ کی سیکس ڈرائیو کو فروغ ملتا ہے۔ یہ سب آپ کی بہتری کو ٹریک کرنے کے جائز طریقے ہیں۔ اگر آپ پیمانے پر تعداد سے حوصلہ افزائی محسوس نہیں کر رہے ہیں تو، شاید یہ ایک مختلف پیمائش پر توجہ مرکوز کرنے کا وقت ہے۔

ایک جو آپ کو ترقی کے زیادہ اشارے دیتا ہے۔

اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا کہ آپ اپنی بہتری کی پیمائش کیسے کرتے ہیں، عادت ٹریکنگ آپ کی عادات کو زیادہ اطمینان بخش بنانے کا ایک آسان طریقہ پیش کرتی ہے۔ ہر پیمائش تھوڑا سا ثبوت فراہم کرتی ہے کہ آپ صحیح سمت میں آگے بڑھ رہے ہیں اور اچھی طرح سے کیے گئے کام کے لئے فوری خوشی کا ایک مختصر لمحہ ہے۔

باب کا خلاصہ

سب سے زیادہ اطمینان بخش احساسات میں سے ایک ترقی کرنے کا احساس ہے۔ ایک عادت
ٹریکر اس بات کی پیمائش کرنے کا ایک آسان طریقہ ہے کہ آیا آپ نے کوئی عادت کی ہے یا
نہیں۔ جیسے کیلنڈر پر ایکس کو نشان زد کرنا۔

عادات پر نظر رکھنے والے اور پیمائش کی دیگر بصری شکلیں آپ کی ترقی کا واضح ثبوت فراہم
کر کے آپ کی عادات کو اطمینان بخش بنا سکتی ہیں۔

- زنجیر کو مت توڑیں۔ اپنی عادت کو زندہ رکھنے کی کوشش کریں۔
- کبھی بھی دوبار یاد نہ کریں۔ اگر آپ ایک دن بھول جاتے ہیں تو، جتنی جلدی ممکن ہو ٹریکر پر
واپس آنے کی کوشش کریں۔
- صرف اس لئے کہ آپ کسی چیز کی پیمائش کر سکتے ہیں اس کا مطلب یہ نہیں ہے کہ یہ سب
سے اہم چیز ہے۔

ایک احتساب پارٹنر کس طرح سب کچھ تبدیل کر سکتا ہے

A ایف ٹی ای آر نے دوسری جنگ عظیم میں پائلٹ کی حیثیت سے خدمات انجام دیتے ہوئے ہارورڈ لاء اسکول میں تعلیم حاصل کی اور چونتیس سال مذاکرات میں مہارت حاصل کی اور تنازعات کا انتظام۔ انہوں نے ہارورڈ مذاکراتی منصوبے کی بنیاد رکھی اور متعدد ممالک اور عالمی رہنماؤں کے ساتھ امن کے حل، یرغمالیوں کے بحران اور سفارتی سمجھوتوں پر کام کیا۔ لیکن یہ 1970 اور 1980 کی دہائی میں تھا، جب جوہری جنگ کا خطرہ بڑھ گیا، فشر نے شاید اپنا سب سے دلچسپ خیال تیار کیا۔

اس وقت، فشر کی توجہ ایسی حکمت عملی تیار کرنے پر مرکوز تھی جو جوہری جنگ کو روک سکتی ہے، اور انہوں نے ایک پریشان کن حقیقت کو نوٹ کیا تھا۔ کسی بھی موجودہ صدر کو لانچ کوڈ تک رسائی حاصل ہوگی جو لاکھوں لوگوں کو ہلاک کر سکتے ہیں لیکن حقیقت میں کبھی کسی کو مرتے نہیں دیکھیں گے کیونکہ وہ ہمیشہ ہزاروں میل دور رہیں گے۔

انہوں نے 1981 میں لکھا تھا کہ 'میرا مشورہ بہت سادہ تھا۔' اس [نیوکلیر] کوڈ نمبر کو ایک چھوٹے سے کیپسول میں ڈالیں، اور پھر اس کیپسول کو کسی رضاکار کے دل کے بالکل قریب لگائیں۔ رضاکار اپنے ساتھ ایک بڑا، بھاری قصائی چاقو لے کر جاتا تھا جب وہ صدر کے ساتھ ہوتا تھا۔ اگر کبھی صدر

جوہری ہتھیار داغنا چاہتے تو وہ ایسا کرنے کا واحد طریقہ یہ ہو سکتے تھے کہ وہ پہلے اپنے ہاتھوں سے ایک انسان کو قتل کر دیں۔ صدر کہتے ہیں، 'جارج، مجھے افسوس ہے لیکن لاکھوں لوگوں کو مرنا پڑے گا۔ اسے کسی کی طرف دیکھنا ہے اور یہ سمجھنا ہے کہ موت کیا ہے۔ ایک معصوم موت کیا ہے۔ وائٹ ہاؤس کے قالین پر خون۔ یہ حقیقت گھرائی گئی ہے۔

'جب میں نے پینٹاگون میں اپنے دوستوں کو یہ مشورہ دیا تو انھوں نے کہا، 'میرے خدا، یہ خوفناک ہے۔ کسی کو قتل کرنا صدر کے فیصلے کو مسخ کر دے گا۔ ہو سکتا ہے کہ وہ کبھی بٹن نہ دبائے۔'

طرز عمل کی تبدیلی کے چوتھے قانون کے بارے میں ہماری بحث کے دوران ہم نے اچھی عادات کو فوری طور پر اطمینان بخش بنانے کی اہمیت کا احاطہ کیا ہے۔

فشر کی تجویز چوتھے قانون کے برعکس ہے: برے فوری طور پر غیر اطمینان بخش بنائیں۔

جس طرح اختتام اطمینان بخش ہونے پر ہم کسی تجربے کو دہرانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں، اسی طرح جب اختتام تکلیف دہ ہوتا ہے تو ہم اس تجربے سے بچنے کا بھی زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ درد ایک مؤثر استاد ہے۔ اگر ناکامی تکلیف دہ ہو تو یہ ٹھیک ہو جاتی ہے۔ اگر ناکامی نسبتاً تکلیف دہ ہے تو اسے نظر انداز کر دیا جاتا ہے۔ غلطی جتنی فوری اور مہنگی ہوگی، اتنی ہی تیزی سے آپ اس سے سیکھیں گے۔ خراب جائزے کا خطرہ پلمبر کو اپنے کام میں اچھا ہونے پر مجبور کرتا ہے۔ گاہک کے کبھی واپس نہ آنے کا امکان ریستوراں کو اچھا کھانا تخلیق کرنے پر مجبور کرتا ہے۔ غلط خون کی شریان کو کاٹنے کی لاگت ایک سرجن کو انسانی جسم سازی میں مہارت حاصل کرتی ہے اور احتیاط سے کاٹی ہے۔ جب نتائج سنگین ہوتے ہیں، تو لوگ جلدی سیکھتے ہیں۔

درد جتنا فوری ہوتا ہے، رویے کا امکان اتنا ہی کم ہوتا ہے۔ اگر آپ بری عادات کو روکنا اور غیر صحت مند رویوں کو ختم کرنا چاہتے ہیں تو، عمل میں فوری لاگت شامل کرنا ان کی مشکلات کو کم کرنے کا ایک بہترین طریقہ ہے۔

ہم بری عادات کو دہراتے ہیں کیونکہ وہ کسی نہ کسی طرح ہماری خدمت کرتے ہیں، اور اس سے انہیں ترک کرنا مشکل ہو جاتا ہے۔ میں جانتا ہوں کہ اس صورتحال پر قابو پانے کا بہترین طریقہ یہ ہے کہ رویے سے وابستہ سزا کی رفتار میں اضافہ کیا جائے۔

sambaraweb.com

عمل اور نتائج کے درمیان کوئی فرق نہیں ہو سکتا ہے۔

جیسے ہی اعمال کا فوری نتیجہ نکلتا ہے، طرز عمل تبدیل ہونا شروع ہو جاتا ہے۔ گاہک اپنے بلوں کی ادائیگی وقت پر کرتے ہیں جب ان سے دیر سے فیس وصول کی جاتی ہے۔ طلباء کلاس میں اس وقت آتے ہیں جب ان کا گریڈ حاضری سے منسلک ہوتا ہے۔ ہم تھوڑا سا فوری درد سے بچنے کے لئے بہت سارے ہو پس سے چھلانگ لگائیں گے۔

یقیناً، اس کی ایک حد ہے۔ اگر آپ رویے کو تبدیل کرنے کے لئے سزا پر انحصار کرنے جا رہے ہیں تو، سزا کی طاقت کو اس طرز عمل کی نسبتا طاقت سے مطابقت رکھنا چاہئے جسے وہ درست کرنے کی کوشش کر رہا ہے۔ پیداواری ہونے کے لئے، تاخیر کی لاگت کارروائی کی لاگت سے زیادہ ہونی چاہئے۔ صحت مند رہنے کے لئے، سستی کی قیمت ورزش کی لاگت سے زیادہ ہونی چاہئے۔

ریستوراں میں تمباکو نوشی کرنے یاری سائیکل کرنے میں ناکام ہونے پر جرمانے کا سامنا کرنا کسی کارروائی کے نتائج میں اضافہ کرتا ہے۔ طرز عمل صرف اس صورت میں تبدیل ہوتا ہے جب سزا کافی تکلیف دہ ہو اور قابل اعتماد طریقے سے نافذ کی جائے۔

عام طور پر، نتیجہ جتنا زیادہ مقامی، ٹھوس، ٹھوس اور فوری ہوتا ہے، اس کا انفرادی طرز عمل پر اثر انداز ہونے کا امکان اتنا ہی زیادہ ہوتا ہے۔ نتیجہ جتنا زیادہ عالمی، غیر واضح، مبہم اور تاخیر کا شکار ہوتا ہے، انفرادی طرز عمل پر اثر انداز ہونے کا امکان اتنا ہی کم ہوتا ہے۔

شکر ہے، کسی بھی بری عادت میں فوری قیمت شامل کرنے کا ایک سیدھا طریقہ ہے: عادت کا معاہدہ بنائیں۔

عادت کا معاہدہ

پہلا سیٹ بیلٹ قانون یکم دسمبر 1984 کو نیویارک میں منظور کیا گیا تھا۔ اس وقت امریکہ میں صرف 14 فیصد لوگ باقاعدگی سے سیٹ بیلٹ پہنتے تھے لیکن یہ سب تبدیل ہونے والا تھا۔

پانچ سال کے اندر اندر آدھے سے زیادہ ملک میں سیٹ بیلٹ کے قوانین موجود تھے۔ آج پچاس میں سے انتالیس ریاستوں میں سیٹ بیلٹ پہننا قانون کے مطابق قابل نفاذ ہے۔ اور یہ صرف قانون سازی نہیں ہے، سیٹ بیلٹ پہننے والوں کی تعداد میں بھی ڈرامائی طور پر تبدیلی آئی ہے۔ سنہ 2016 میں 88 فیصد سے زائد امریکی جب بھی گاڑی میں سوار ہوتے تھے تو جھک جاتے تھے۔ صرف تیس سالوں میں، لاکھوں لوگوں کی عادات میں مکمل طور پر تبدیلی آئی۔

قوانین اور ضوابط اس بات کی ایک مثال ہیں کہ کس طرح حکومت سماجی معاہدہ بنا کر ہماری عادات کو تبدیل کر سکتی ہے۔ ایک معاشرے کے طور پر، ہم اجتماعی طور پر کچھ اصولوں کی پابندی کرنے اور پھر ایک گروہ کے طور پر ان کو نافذ کرنے پر اتفاق کرتے ہیں۔ جب بھی کوئی نئی قانون سازی طرز عمل پر اثر انداز ہوتی ہے جیسے سیٹ بیلٹ قوانین، ریستورانوں کے اندر تمباکو نوشی پر پابندی، لازمی ری

سائیکنگ - یہ ہماری عادات کو تشکیل دینے والے سماجی معاہدے کی ایک مثال ہے۔ گروپ ایک خاص طریقے سے کام کرنے پر اتفاق کرتا ہے، اور اگر آپ اس پر عمل نہیں کرتے ہیں تو، آپ کو سزا دی جائے گی۔

جس طرح حکومتیں شہریوں کو جو ابدہ بنانے کے لئے قوانین کا استعمال کرتی ہیں، اسی طرح آپ اپنے آپ کو جو ابدہ بنانے کے لئے ایک عادت بنا سکتے ہیں۔ عادت کا معاہدہ ایک زبانی یا تحریری معاہدہ ہے جس میں آپ کسی خاص عادت کے ساتھ اپنی وابستگی کا اظہار کرتے ہیں اور اگر آپ اس پر عمل نہیں کرتے ہیں تو ہونے والی سزا کا اظہار کرتے ہیں۔ پھر آپ ایک یا دو افراد کو اپنے احتساب کے شراکت داروں کے طور پر کام کرنے اور آپ کے ساتھ معاہدے پر دستخط کرنے کے لئے تلاش کرتے ہیں۔

نیش ویل، ٹینیسی سے تعلق رکھنے والے ایک کاروباری شخصیت برائن ہیرس وہ پہلے شخص تھے جنہیں میں نے اس حکمت عملی کو عملی جامہ پہناتے ہوئے دیکھا تھا۔ اپنے بیٹے کی پیدائش کے کچھ ہی عرصے بعد، ہیرس کو احساس ہوا کہ وہ کچھ پاؤنڈ کم کرنا چاہتا ہے۔ انہوں نے اپنے، اپنی بیوی اور اپنے ذاتی ٹرینر کے درمیان ایک عادت کا معاہدہ لکھا۔ سب سے پہلے

2017 کی پہلی سہ ماہی کے لیے برائے کا پہلا مقصد دوبارہ صحیح طریقے سے کھانا شروع کرنا ہے تاکہ وہ بہتر محسوس کرے، بہتر نظر آئے اور 10 فیصد جسمانی چربی پر 200 پاؤنڈ کے اپنے طویل مدتی ہدف کو حاصل کرنے کے قابل ہو۔

اس بیان کے نیچے، ہیرس نے اپنے مثالی نتائج کے حصول کے لئے ایک روڈ میپ پیش کیا:

- مرحلہ #1: پہلی سہ ماہی میں سخت "سست کارب" غذا پر واپس جائیں۔
- مرحلہ #2: کیو 2 میں ایک سخت میکرو نیوٹریٹ ٹریکنگ پروگرام شروع کریں۔ مرحلہ #3: کیو 3 میں اپنی غذا اور ورزش کے پروگرام کی تفصیلات کو بہتر بنائیں اور برقرار رکھیں۔

آخر میں، اس نے روزمرہ کی ہر عادت کو لکھا جو اسے اپنے مقصد تک پہنچائے گی۔ مثال کے طور پر، "وہ تمام کھانا لکھیں جو وہ ہر روز کھاتا ہے اور ہر دن اپنے آپ کو وزن کرتا ہے۔ اور پھر اس نے ناکام ہونے کی صورت میں سزا کا ذکر کیا: "اگر برائے یہ دونوں چیزیں نہیں کرتا ہے تو مندرجہ ذیل نتائج لاگو ہوں گے: اسے ہر کام کے دن اور ہر اتوار کی صبح باقی سہ ماہی کے لئے کپڑے پہننے ہوں گے۔ ڈریس اپ کی تعریف جینز، ٹی شرٹس، ہوڈیز یا شارٹس نہ پہننے کے طور پر کی جاتی ہے۔ وہ جوئی (ان کے ٹریزر) کو استعمال کرنے کے لئے 200 ڈالر بھی دیں گے اگر وہ ایک دن کا کھانا کھانے سے محروم ہو جاتے ہیں۔

صفحے کے نچلے حصے میں ہیرس، ان کی اہلیہ اور ان کے ٹریزر نے معاہدے پر دستخط کیے۔ میرا ابتدائی رد عمل یہ تھا کہ اس طرح کا معاہدہ حد سے زیادہ رسمی اور غیر ضروری لگتا تھا، خاص طور پر دستخط۔ لیکن ہیرس نے مجھے قائل کیا کہ معاہدے پر دستخط کرنا سنجیدگی کا اشارہ ہے۔ "جب بھی میں

اس حصے کو چھوڑ دیتا ہوں، "انہوں نے کہا، "میں تقریباً فوراً ہی اس میں کمی آنا شروع کر دیتا ہوں۔

تین ماہ بعد، پہلی سہ ماہی کے لئے اپنے اہداف کو نشانہ بنانے کے بعد، ہیرس نے اپنے اہداف کو اپ گریڈ کیا۔ اس کے نتائج بھی بڑھ گئے۔ اگر وہ اپنے کاربوہائیڈریٹ اور پروٹین کے اہداف سے محروم ہو جاتا ہے، تو اسے اپنے ٹرینرز کو \$100 ادا کرنا پڑتا تھا۔ اور اگر وہ اپنے آپ کو وزن کرنے میں ناکام رہا، تو اسے اپنی بیوی کو 500 ڈالر دینے پڑے تاکہ وہ اس کے مطابق استعمال کر سکے۔ شاید سب سے زیادہ تکلیف دہ بات یہ تھی کہ اگر وہ دوڑنا بھول جاتے تھے، تو انھیں ہر روز کام کے لیے کپڑے پہننے پڑتے تھے اور بقیہ کوارٹر میں الاباما کی ٹوپی پہننی پڑتی تھی، جو ان کی پیاری اوبرن ٹیم کی سخت حریف تھی۔

حکمت عملی نے کام کیا۔ اس کی بیوی اور ٹرینرز احتساب کے شراکت دار کے طور پر کام کر رہے ہیں اور اس عادت کے معاہدے کے ساتھ یہ واضح کر رہے ہیں کہ ہر روز کیا کرنا ہے،

ہیرس نے وزن کم کر دیا۔*

بری عادات کو غیر اطمینان بخش بنانے کے لئے، آپ کا بہترین آپشن یہ ہے کہ انہیں اس لمحے میں تکلیف دہ بنائیں۔ عادت کا معاہدہ بنانا بالکل ایسا کرنے کا ایک سیدھا طریقہ ہے۔

یہاں تک کہ اگر آپ ایک مکمل عادت کا معاہدہ نہیں بنانا چاہتے ہیں تو، صرف احتساب کے ساتھی کا ہونا مفید ہے۔ کامیڈین مارگریٹ چوہر روز ایک مذاق یا گانا لکھتی ہیں۔ وہ ایک دوست کے ساتھ "گانا ایک دن" چیلنج کرتی ہے، جس سے ان دونوں کو جوابدہ رہنے میں مدد ملتی ہے۔ یہ جاننا کہ کوئی دیکھ رہا ہے ایک طاقتور محرک ہو سکتا ہے۔ آپ کے تاخیر کرنے یا چھوڑنے کا امکان کم ہے کیونکہ فوری لاگت ہے۔ اگر آپ اس پر عمل نہیں کرتے ہیں تو، شاید وہ آپ کو ناقابل اعتماد یا سست کے طور پر دیکھیں گے۔ اچانک، آپ نہ صرف اپنے آپ سے کیے گئے وعدوں کو پورا کرنے میں ناکام ہو رہے ہیں، بلکہ دوسروں سے کیے گئے وعدوں کو پورا کرنے میں بھی ناکام ہو رہے ہیں۔

آپ اس عمل کو خود کار بھی بنا سکتے ہیں۔ بولڈر، کولوراڈو میں ایک کاروباری شخصیت تھامس فرینک، ہر صبح 5:55 بجے جاگتے ہیں۔ اور اگر وہ ایسا نہیں کرتے ہیں تو، ان کے پاس خود بخود ایک ٹویٹ شیڈول ہے جس میں کہا گیا ہے، "6:10 بج چکے ہیں اور میں جاگ نہیں رہا ہوں کیونکہ میں سست ہوں! PayPal (حد 5) کے ذریعے \$5 کے لئے اس کا جواب دیں، یہ فرض کرتے ہوئے کہ میرا الارم خراب نہیں ہوا تھا۔

ہم ہمیشہ دنیا کے سامنے اپنے بہترین آپ کو پیش کرنے کی کوشش کر رہے ہیں۔ ہم اپنے بالوں کو کنگھی کرتے ہیں اور اپنے دانتوں کو برش کرتے ہیں اور خود کو احتیاط سے لباس پہنتے ہیں کیونکہ ہم جانتے ہیں کہ ان عادات کا مثبت رد عمل ملنے کا امکان ہے۔ ہم ممکنہ آجروں اور ساتھیوں اور اپنے دوستوں اور خاندان کو متاثر کرنے کے لئے اعلیٰ اسکولوں سے اچھے گریڈ اور گریجویٹ حاصل کرنا چاہتے ہیں۔ ہم اپنے آس پاس کے لوگوں کی رائے کی پروا کرتے ہیں کیونکہ اگر دوسرے لوگ ہمیں پسند کرتے ہیں تو

اس سے مدد ملتی ہے۔ یہی وجہ ہے کہ احتساب پارٹنر حاصل کرنا یا عادت کے معاہدے پر دستخط کرنا اتنی اچھی طرح سے کام کر سکتا ہے۔

باب کا خلاصہ

- رویے کی تبدیلی کے چوتھے قانون کا الٹ جاننا اسے غیر اطمینان بخش بنا رہا ہے۔
- اگر یہ تکلیف دہ یا غیر اطمینان بخش ہے تو ہم کسی بری عادت کو دہرانے کا امکان کم رکھتے ہیں۔
- ایک احتساب پارٹنر غیر فعالیت کی فوری قیمت پیدا کر سکتا ہے۔ ہمیں اس بات کی گہری پرواہ ہے کہ دوسرے ہمارے بارے میں کیا سوچتے ہیں، اور ہم نہیں چاہتے کہ دوسرے ہمارے بارے میں کم رائے رکھیں۔

- کسی بھی طرز عمل میں سماجی قیمت شامل کرنے کے لئے عادت کا معاہدہ استعمال کیا جاسکتا ہے۔ یہ آپ کے وعدوں کی خلاف ورزی کے اخراجات کو عوامی اور تکلیف دہ بنادیتا ہے۔
- یہ جاننا کہ کوئی اور دیکھ رہا ہے آپ ایک طاقتور محرک بن سکتے ہیں۔

ایک اچھی عادت کیسے بنائیں

پہلا قانون: اسے واضح کریں

- 1.1 : عادات کا اسکور کارڈ پر کریں۔ ان سے آگاہ ہونے کے لئے اپنی موجودہ عادات لکھیں۔
- 1.2 : عمل درآمد کے ارادوں کا استعمال کریں: "میں [مقام] میں [وقت] پر [برتاؤ] کروں گا۔"
- 1.3 : عادت اسٹیکنگ کا استعمال کریں: "[موجودہ عادت] کے بعد، میں [نئی عادت] کروں گا۔"
- 1.4 : اپنے ماحول کو ڈیزائن کریں۔ اچھی عادات کے اشاروں کو واضح اور واضح بنائیں۔

دوسرا قانون: اسے پرکشش بنائیں

- 2.1 : فتنہ بندی کا استعمال کریں۔ ایک ایسے عمل کو جوڑیں جسے آپ کرنا چاہتے ہیں اس عمل کے ساتھ جوڑیں جو آپ کو کرنے کی ضرورت ہے۔
- 2.2 : ایک ایسی ثقافت میں شامل ہوں جہاں آپ کا مطلوبہ طرز عمل عام طرز عمل ہے۔
- 2.3 : حوصلہ افزائی کی رسم بنائیں۔ ایک مشکل عادت سے پہلے فوری طور پر کچھ ایسا کریں جس سے آپ لطف اندوز ہوتے ہیں۔

تیسرا قانون: اسے آسان بنائیں

- 3.1 : رگڑ کو کم کریں۔ اپنے اور اپنی اچھی عادات کے درمیان اقدامات کی تعداد کو کم کریں۔
- 3.2 : ماحول کو بہتر بنائیں۔ مستقبل کے اقدامات کو آسان بنانے کے لئے اپنے ماحول کو تیار کریں۔
- 3.3 : فیصلہ کن لمحے میں مہارت حاصل کریں۔ چھوٹے انتخاب کو بہتر بنائیں جو بڑے پیمانے پر اثر فراہم کرتے ہیں۔

3.4 : دو منٹ کا قاعدہ استعمال کریں۔ اپنی عادات کو اس وقت تک کم کریں جب تک کہ وہ دو منٹ یا اس سے بھی کم وقت میں مکمل نہ ہو سکیں۔

3.5 : اپنی عادات کو خود کار بنائیں۔ ٹیکنالوجی اور ون ٹائم خریداری میں سرمایہ کاری کریں جو مستقبل کے طرز عمل کو لاک کرتی ہیں۔

چوتھا قانون: اسے اطمینان بخش بنائیں

- 4.1 : کمک کا استعمال کریں۔ جب آپ اپنی عادت مکمل کریں تو اپنے آپ کو فوری انعام دیں۔
- 4.2 : "کچھ بھی نہ کرنا" کو خوشگوار بنائیں۔ کسی بری عادت سے بچنے کے لئے، فوائد کو دیکھنے کا ایک طریقہ ڈیزائن کریں۔
- 4.3 : عادت ٹریکر کا استعمال کریں۔ اپنی عادت کی لکیر پر نظر رکھیں اور "زنجیر کو مت توڑیں۔"
- 4.4 : کبھی بھی دوبار یاد نہ کریں۔ جب آپ کوئی عادت کرنا بھول جاتے ہیں تو، اس بات کو یقینی بنائیں کہ آپ فوری طور پر ٹریک پر واپس آجائیں۔

بری عادت کو کیسے توڑیں

پہلے قانون کا انحراف: اسے پوشیدہ بنادیں

1.5: نمائش کو کم کریں۔ اپنے ماحول سے اپنی بری عادات کے اشاروں کو دور کریں۔

دوسرے قانون کا انحراف: اسے غیر پرکشش بنائیں

2.4: اپنے ذہن کو دوبارہ ترتیب دیں۔ اپنی بری عادات سے بچنے کے فوائد کو اجاگر کریں۔

تیسرے قانون کی خلاف ورزی: اسے مشکل بنادیں

3.6: رگڑ میں اضافہ کریں۔ آپ اور آپ کی بری عادات کے درمیان اقدامات کی تعداد میں اضافہ کریں۔

3.7: کمٹمنٹ ڈیوائس کا استعمال کریں۔ اپنے مستقبل کے انتخاب کو ان لوگوں تک محدود رکھیں جو آپ کو فائدہ پہنچاتے ہیں۔

چوتھے قانون کی خلاف ورزی: اسے غیر اطمینان بخش بنائیں

4.5: ایک احتساب پارٹنر حاصل کریں۔ کسی کو اپنے رویے پر نظر رکھنے کے لئے کہیں۔

4.6: ایک عادت کا معاہدہ بنائیں۔ اپنی بری عادات کے اخراجات کو عوامی اور تکلیف دہ بنائیں۔

آپ اس عادت کا ایک پرنٹ اوتھن ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں:

atomichabits.com/cheatsheet

جدید حکمت عملی

صرف اچھا ہونے سے حقیقی طور پر عظیم بننے تک کیسے جانا ہے

ٹیلنٹ کے بارے میں سچائی (جب جینز اہمیت رکھتے ہیں اور جب وہ نہیں کرتے ہیں)

M کوئی بھی شخص مائیکل فیلپس سے واقف ہے، جو وسیع پیمانے پر تاریخ کے عظیم ترین کھلاڑیوں میں سے ایک سمجھا جاتا ہے۔ فیلپس جیت گئے ہیں زیادہ اولمپک تمغے نہ صرف کسی تیراک سے بلکہ کسی بھی کھیل میں کسی بھی اولمپیئن سے بھی زیادہ ہیں۔

بہت کم لوگ ہیمن ایل گورون کا نام جانتے ہیں، لیکن وہ اپنے آپ میں ایک شاندار ایتھلیٹ تھا۔ ایل گورون ایک مراکشی رنر ہیں جنہوں نے دو اولمپک طلائی تمغے جیتے ہیں اور وہ اب تک کے سب سے بڑے درمیانی فاصلے کے رنرز میں سے ایک ہیں۔ کئی سالوں تک انہوں نے میل، 1500 میٹر اور 2000 میٹر ریس میں عالمی ریکارڈ قائم کیا۔ سنہ 2004 میں یونان کے شہر ایتھنز میں ہونے والے اولمپک کھیلوں میں انہوں نے 1500 میٹر اور 5000 میٹر ریس میں سونے کا تمغہ جیتا تھا۔

یہ دونوں کھلاڑی کئی طریقوں سے بے حد مختلف ہیں۔ (شروعات کے لئے، ایک نے زمین پر مقابلہ کیا اور دوسرے نے پانی میں۔ لیکن سب سے اہم بات یہ ہے کہ وہ اونچائی میں نمایاں طور پر مختلف ہیں۔ ایل گورون کا قد پانچ فٹ نو انچ ہے۔ فیلپس کا قد چھ فٹ چار انچ ہے۔ قد میں اس بات انچ کے فرق کے باوجود، دونوں مرد ایک لحاظ سے ایک جیسے ہیں: مائیکل فیلپس اور ہیمن ایل گورون اپنی پتلون پر

ایک ہی لمبائی کی انسیم پہنتے ہیں۔

یہ کیسے ممکن ہے؟ فیلپس کے قد کے لحاظ سے نسبتاً چھوٹی ٹانگیں اور ایک بہت لمبا دھڑ ہے، جو تیراکی کے لئے بہترین تعمیر ہے۔ ایل گوروج کی ٹانگیں ناقابل یقین حد تک لمبی ہیں اور ایک چھوٹا اوپری جسم ہے، جو فاصلے پر دوڑنے کے لئے ایک مثالی فریم ہے۔

اب تصور کریں کہ کیا یہ عالمی معیار کے کھلاڑی کھیلوں کو تبدیل کرتے ہیں۔ مائیکل فیلپس کی شاندار ایتھلیٹکس کو دیکھتے ہوئے کیا وہ اولمپک سکواڈ میں شامل ہو سکتے ہیں۔

کافی تربیت کے ساتھ کیلیبر فاصلے کے دوڑنے والے؟ یہ ممکن نہیں ہے۔ فٹنس کے عروج پر فیلپس کا وزن 194 پاؤنڈ تھا جو کہ ایل گوروج کے مقابلے میں 40 فیصد زیادہ وزنی ہے۔ لمبے دوڑنے والے بھاری دوڑنے والے ہوتے ہیں، اور جب فاصلے کی دوڑ کی بات آتی ہے تو ہر اضافی پاؤنڈ ایک لعنت ہے۔ اہلیٹ مقابلے کے خلاف فیلپس شروع سے ہی تباہ ہو جائیں گے۔

اسی طرح، ایل گوروج تاریخ کے بہترین رنرز میں سے ایک ہو سکتا ہے، لیکن یہ مشکوک ہے کہ وہ کبھی تیراک کی حیثیت سے اولمپکس کے لئے کوالیفائی کرے گا۔ سنہ 1976 سے اب تک مردوں کی 1500 میٹر دوڑ میں اولمپک گولڈ میڈل جیتنے والوں کا اوسط قد پانچ فٹ دس انچ ہے۔ اس کے مقابلے میں مردوں کے 100 میٹر فری اسٹائل تیراکی میں اولمپک گولڈ میڈل جیتنے والوں کا اوسط قد چھ فٹ چار انچ ہے۔

تیراک لمبے ہوتے ہیں اور ان کی پیٹھ اور بازو لمبے ہوتے ہیں، جو پانی میں کھینچنے کے لئے مثالی ہیں۔ ایل گوروج کو تالاب کو چھونے سے پہلے شدید نقصان اٹھانا پڑے گا۔

آپ کی کامیابی کے امکانات کو زیادہ سے زیادہ کرنے کا راز مقابلہ کے صحیح میدان کا انتخاب کرنا ہے۔ یہ عادت کی تبدیلی کے ساتھ اتنا ہی سچ ہے جتنا کہ کھیلوں اور کاروبار کے ساتھ ہے۔ عادات انجام دینے میں آسان ہوتی ہیں، اور ان پر قائم رہنا زیادہ اطمینان بخش ہوتا ہے، جب وہ آپ کے قدرتی رجحانات اور صلاحیتوں کے ساتھ مطابقت رکھتے ہیں۔ پول میں مائیکل فیلپس یا ٹریک پر ہیجم ایل گوروج کی طرح، آپ ایک ایسا کھیل کھیلنا چاہتے ہیں جہاں رکاوٹیں آپ کے حق میں ہوں۔

اس حکمت عملی کو اپنانے کے لئے اس سادہ حقیقت کو قبول کرنے کی ضرورت ہے کہ لوگ مختلف صلاحیتوں کے ساتھ پیدا ہوتے ہیں۔ کچھ لوگ اس حقیقت پر بحث کرنا پسند نہیں کرتے ہیں۔ سطح پر، آپ کے جین ٹھیک نظر آتے ہیں، اور ان چیزوں کے بارے میں بات کرنے میں کوئی مزہ نہیں ہے جن پر آپ قابو نہیں رکھ سکتے ہیں۔ اس کے علاوہ، حلیاتی تعین جیسے جسمانی محسوس کرتے ہیں جیسے

کچھ افراد کامیابی کے لئے مقدر ہیں اور دوسرے ناکامی کے لئے تباہ ہو جاتے ہیں۔ لیکن یہ طرز عمل پر جینز کے اثر کا ایک دور اندیش نقطہ نظر ہے۔

جینیات کی طاقت بھی ان کی کمزوری ہے۔ جینز کو آسانی سے تبدیل نہیں کیا جاسکتا ہے، جس کا مطلب ہے کہ وہ سازگار حالات میں ایک طاقتور فائدہ فراہم کرتے ہیں اور ناسازگار حالات میں ایک سنگین نقصان فراہم کرتے ہیں۔ اگر آپ باسکٹ بال ڈبونا چاہتے ہیں تو سات فٹ لمبا ہونا بہت مفید ہے۔ اگر آپ جمناٹک کا معمول انجام دینا چاہتے ہیں تو سات فٹ لمبا ہونا ایک بڑی رکاوٹ ہے۔ ہمارا ماحول ہمارے جینز کی مناسبت اور ہماری قدرتی صلاحیتوں کی افادیت کا تعین کرتا ہے۔ جب ہمارا ماحول بدلتا ہے، تو کامیابی کا تعین کرنے والی خصوصیات بھی تبدیل ہوتی ہیں۔

یہ صرف جسمانی خصوصیات کے لئے ہی نہیں بلکہ ذہنی خصوصیات کے لئے بھی سچ ہے۔ اگر آپ مجھ سے عادات اور انسانی طرز عمل کے بارے میں پوچھیں تو میں ہوشیار ہوں۔ ایسا نہیں ہے

جب بونا، راکٹ پروپلشن، یا گٹار کورڈ کی بات آتی ہے تو بہت کچھ۔ اہلیت سیاق و سباق پر بہت زیادہ منحصر ہے۔

کسی بھی مسابقتی میدان میں سب سے اوپر رہنے والے لوگ نہ صرف اچھی طرح سے تربیت یافتہ ہوتے ہیں، بلکہ وہ کام کے لئے بھی موزوں ہوتے ہیں۔ اور یہی وجہ ہے کہ، اگر آپ واقعی عظیم بننا چاہتے ہیں تو، توجہ مرکوز کرنے کے لئے صحیح جگہ کا انتخاب کرنا ضروری ہے۔

مختصر میں: جین آپ کی تقدیر کا تعین نہیں کرتے ہیں۔ وہ آپ کے مواقع کے علاقوں کا تعین کرتے ہیں۔ جیسا کہ ڈاکٹر گیبور میٹ نوٹ کرتے ہیں، "جینز پیش گوئی کر سکتے ہیں، لیکن وہ پہلے سے طے نہیں کرتے ہیں۔" وہ علاقے جہاں آپ جینیاتی طور پر کامیابی کے لئے تیار ہیں وہ وہ علاقے ہیں جہاں عادات کے اطمینان بخش ہونے کا امکان زیادہ ہوتا ہے۔ کلید یہ ہے کہ آپ اپنی کوشش کو ان شعبوں کی طرف ہدایت کریں جو آپ کو پر جوش کرتے ہیں اور آپ کی قدرتی صلاحیتوں سے مطابقت رکھتے ہیں، تاکہ آپ کے عزائم کو آپ کی صلاحیت کے ساتھ ہم آہنگ کیا جاسکے۔

واضح سوال یہ ہے، "میں یہ کیسے معلوم کروں کہ مشکلات میرے حق میں کہاں ہیں؟ میں ان مواقع اور عادات کی شناخت کیسے کروں جو میرے لئے صحیح ہیں؟" سب سے پہلے ہم آپ کی شخصیت کو سمجھ کر جواب تلاش کریں گے۔

آپ کی شخصیت آپ کی عادات کو کس طرح متاثر کرتی ہے

آپ کے جینز ہر عادت کی سطح کے نیچے کام کر رہے ہیں۔ درحقیقت، ہر طرز عمل کی سطح کے نیچے جینز کو آپ کے ٹیلی ویژن دیکھنے میں گزارے جانے والے گھنٹوں کی تعداد سے لے کر شادی یا طلاق کے

امکانات سے لے کر منشیات، شراب یا کوٹین کے عادی ہونے کے رجحان تک ہر چیز پر اثر انداز ہونے کے لئے دکھایا گیا ہے۔ اختیار کا سامنا کرتے وقت آپ کتنے فرمانبردار یا باغی ہوتے ہیں، آپ تناؤ والے واقعات کے لئے کتنے کمزور یا مزاحمتی ہوتے ہیں، آپ کتنے فعال یا رد عمل کا مظاہرہ کرتے ہیں، اور یہاں تک کہ کنسرٹ میں شرکت جیسے حسی تجربات کے دوران آپ کتنا متاثر یا بور محسوس کرتے ہیں اس کا ایک مضبوط جینیاتی عنصر ہے۔ جیسا کہ لندن کے کنگز کالج کے طرز عمل کے جینیاتی ماہر رابرٹ پلوین نے مجھے بتایا، "اب ہم نے یہ دیکھنے کے لئے ٹیسٹ کرنا بند کر دیا ہے کہ آیا خصوصیات میں جینیاتی جزو ہے یا نہیں کیونکہ ہم لفظی طور پر ایک بھی ایسا نہیں ڈھونڈ سکتے جو ہمارے جینز سے متاثر نہ ہو۔"

ایک ساتھ مل کر، آپ کی جینیاتی خصوصیات کا انوکھا مجموعہ آپ کو کسی خاص شخصیت کی طرف مائل کرتا ہے۔ آپ کی شخصیت خصوصیات کا مجموعہ ہے جو حالات سے حالات تک مطابقت رکھتی ہے۔ شخصیت کی خصوصیات کا سب سے زیادہ ثابت شدہ سائنسی تجزیہ "بگ فائیو" کے نام سے جانا جاتا ہے، جو انہیں طرز عمل کے پانچ اسپیکٹرم میں تقسیم کرتا ہے۔

1. تجربے کے لئے کشادگی: ایک سرے پر متجسس اور اختراعی سے دوسرے سرے پر محتاط اور مستقل مزاجی تک۔

2. فرض شناسی: منظم اور موثر سے آسان اور بے ساختہ۔

3. خارجی: تنہائی اور محفوظ رہنے کے لئے باہر جانے والے اور متحرک (آپ ممکنہ طور پر انہیں خارجی بمقابلہ اندرون ملک کے طور پر جانتے ہیں) کے طور پر جانتے ہیں۔

4. رضامندی: چیلنج کرنے اور الگ تھلگ کرنے کے لئے دوستانہ اور ہمدرد۔

5. نیورولکزم: پر اعتماد، پرسکون اور مستحکم کے لئے فکر مند اور حساس۔

تمام پانچ خصوصیات کی حیاتیاتی بنیادیں ہیں۔ مثال کے طور پر، خارجی طور پر، پیدائش سے ہی ٹریک کیا جاسکتا ہے۔ اگر سائنس دان نرسنگ وارڈ میں زوردار آواز چلاتے ہیں تو کچھ بچے اس کی طرف مڑ جاتے ہیں جبکہ کچھ منہ موڑ لیتے ہیں۔ جب محققین نے زندگی بھر ان بچوں کا سراغ لگایا تو انہوں نے پایا کہ جن بچوں نے شور کی طرف رخ کیا ان کے بڑے ہونے کے امکانات زیادہ تھے۔ جن لوگوں نے منہ موڑ لیا ان کے اندرون ملک ہونے کا امکان زیادہ تھا۔

وہ لوگ جو رضامندی میں بلند ہوتے ہیں وہ مہربان، غور و فکر کرنے والے اور گرم جوش ہوتے ہیں۔ ان میں قدرتی آکسیٹوسن کی سطح بھی زیادہ ہوتی ہے، ایک ہارمون جو معاشرتی بندھن میں اہم کردار ادا کرتا ہے، اعتماد کے جذبات کو بڑھاتا ہے، اور قدرتی اینٹی ڈپریشنٹ کے طور پر کام کر سکتا ہے۔ آپ آسانی سے تصور کر سکتے ہیں کہ کس طرح زیادہ آکسیٹوسن کے ساتھ کوئی شخص شکریہ نوٹ لکھنے یا معاشرتی تقریبات کا اہتمام کرنے جیسی عادات پیدا کرنے کی طرف مائل ہو سکتا ہے۔

تیسری مثال کے طور پر، اعصابی تناؤ پر غور کریں، جو ایک شخصیت کی خصوصیت ہے جو تمام لوگوں میں مختلف درجے تک ہوتی ہے۔ وہ لوگ جو اعصابی تناؤ میں زیادہ ہیں وہ دوسروں کے مقابلے میں زیادہ

پریشان اور پریشان ہوتے ہیں۔ اس خصوصیت کو ایمگڈلا کی انتہائی حساسیت سے جوڑا گیا ہے، جو دماغ کا وہ حصہ ہے جو خطرات کو نوٹ کرنے کا ذمہ دار ہے۔ دوسرے لفظوں میں، وہ لوگ جو اپنے ماحول میں منفی اشاروں کے بارے میں زیادہ حساس ہوتے ہیں وہ نیورو ٹکزم میں اعلیٰ اسکور حاصل کرنے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔

ہماری عادات کا تعین صرف ہماری شخصیت سے نہیں ہوتا بلکہ اس میں کوئی شک نہیں کہ ہمارے جینز ہمیں ایک خاص سمت میں دھکیلتے ہیں۔ ہماری گہری جڑیں کچھ لوگوں کے لئے دوسروں کے مقابلے میں کچھ طرز عمل کو آسان بناتی ہیں۔ آپ کو ان اختلافات کے لئے معافی مانگنے یا ان کے بارے میں مجرم محسوس کرنے کی ضرورت نہیں ہے، لیکن آپ کو ان کے ساتھ کام کرنا ہو گا۔ مثال کے طور پر، ایک شخص جو ایمانداری پر کم نمبر حاصل کرتا ہے، فطرت کے لحاظ سے منظم ہونے کا امکان کم ہو گا اور اس کے ساتھ رہنے کے لئے ماحولیاتی ڈیزائن پر زیادہ انحصار کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے۔

اچھی عادات۔ (ہم میں سے کم باشعور قارئین کے لئے یاد دہانی کے طور پر، ماحولیاتی ڈیزائن ایک حکمت عملی ہے جس پر ہم نے باب 6 اور 12 میں تبادلہ خیال کیا ہے۔

سبق یہ ہے کہ آپ کو ایسی عادات پیدا کرنی چاہئیں جو آپ کی شخصیت کے لئے کام کریں۔ * لوگ باڈی بلڈر کی طرح ورزش کرتے ہوئے پھٹ سکتے ہیں، لیکن اگر آپ راک کلاؤمبنگ یا سائیکلنگ یا روئنگ کو ترجیح دیتے ہیں تو اپنی ورزش کی عادت کو اپنی دلچسپیوں کے گرد ڈھال لیں۔ اگر آپ کا دوست کم کارب غذا پر عمل کرتا ہے لیکن آپ کو لگتا ہے کہ کم چربی آپ کے لئے کام کرتی ہے تو، آپ کو زیادہ طاقت ملتی ہے۔ اگر آپ مزید پڑھنا چاہتے ہیں تو، اگر آپ نان فکشن پر گرم رومانوی ناولوں کو ترجیح دیتے ہیں تو شرمندہ نہ ہوں۔ جو کچھ بھی آپ کو پسند آئے اسے پڑھیں۔ * آپ کو ان عادات کی تعمیر کرنے کی ضرورت نہیں ہے جو ہر کوئی آپ کو بنانے کے لئے کہتا ہے۔ اس عادت کا انتخاب کریں جو آپ کے لئے بہترین ہو، نہ کہ وہ جو سب سے زیادہ مقبول ہو۔

ہر عادت کا ایک ورژن ہے جو آپ کو خوشی اور اطمینان لاسکتا ہے۔ اسے تلاش کریں۔ عادات کو لطف اندوز ہونے کی ضرورت ہے اگر وہ برقرار رہنے جارہے ہیں۔ چوتھے قانون کے پیچھے یہی بنیادی خیال ہے۔

اپنی عادات کو اپنی شخصیت کے مطابق ڈھالنا ایک اچھا آغاز ہے، لیکن یہ کہانی کا اختتام نہیں ہے۔ آئیے اپنی توجہ ایسے حالات کو تلاش کرنے اور ڈیزائن کرنے پر مرکوز کریں جہاں آپ قدرتی فائدہ میں ہیں۔

ایک کھیل کو کیسے تلاش کریں جہاں رکاوٹیں آپ کے حق میں ہیں

ایک ایسا کھیل کھیلنا سیکھنا جہاں رکاوٹیں آپ کے حق میں ہیں حوصلہ افزائی کو برقرار رکھنے اور کامیاب محسوس کرنے کے لئے اہم ہے۔ اصولی طور پر، آپ تقریباً کسی بھی چیز سے لطف اندوز ہو سکتے ہیں۔ عملی طور پر، آپ ان چیزوں سے لطف اندوز ہونے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں جو آپ کے پاس آسانی سے آتی ہیں۔ وہ لوگ جو کسی خاص علاقے میں باصلاحیت ہوتے ہیں وہ اس کام میں زیادہ اہل ہوتے ہیں اور پھر اچھا کام کرنے پر ان کی تعریف کی جاتی ہے۔ وہ متحرک رہتے ہیں کیونکہ وہ ترقی کر رہے ہوتے ہیں جہاں دوسرے ناکام ہو جاتے ہیں، اور کیونکہ انہیں بہتر تنخواہ اور بڑے مواقع سے نوازا جاتا ہے، جو نہ صرف انہیں خوش کرتا ہے بلکہ انہیں اعلیٰ معیار کا کام پیدا کرنے کی ترغیب بھی دیتا ہے۔ یہ ایک اچھا چکر ہے۔

صحیح عادت کا انتخاب کریں اور ترقی آسان ہے۔ غلط عادت کا انتخاب کریں اور زندگی ایک جدوجہد ہے۔

آپ صحیح عادت کا انتخاب کیسے کرتے ہیں؟ پہلا قدم وہ چیز ہے جس کا ہم نے تیسرے قانون میں احاطہ کیا ہے۔ اس سے آسان بنائیں۔ بہت سے معاملات میں، جب لوگ غلط عادت کا انتخاب کرتے ہیں، تو اس کا مطلب یہ ہے کہ انہوں نے ایک ایسی عادت کا انتخاب کیا جو بہت مشکل تھی۔ جب

عادت آسان ہے، آپ کے کامیاب ہونے کا زیادہ امکان ہے۔ جب آپ کامیاب ہوتے ہیں تو، آپ کو مطمئن محسوس کرنے کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔ تاہم، غور کرنے کے لئے ایک اور سطح ہے۔ طویل مدت میں، اگر آپ آگے بڑھنا اور بہتر بنانا جاری رکھتے ہیں تو، کوئی بھی شعبہ چیلنج بن سکتا ہے۔ کسی موقع پر، آپ کو اس بات کو یقینی بنانے کی ضرورت ہے کہ آپ اپنی مہارت کے لئے صحیح کھیل کھیل رہے ہیں۔ آپ اس کا پتہ کیسے لگا سکتے ہیں؟

سب سے عام طریقہ آزمائش اور غلطی ہے۔ یقیناً، اس حکمت عملی کے ساتھ ایک مسئلہ ہے: زندگی مختصر ہے۔ آپ کے پاس ہر کیریئر کو آزمانے، ہر اہل پچلر کو ڈیٹ کرنے، یا ہر موسیقی کے ساز کو بجانے کا وقت نہیں ہے۔

شکر ہے، اس الجھن کو سنبھالنے کا ایک مؤثر طریقہ ہے، اور اسے تلاش / استحصال ٹریڈ-آف کے طور پر جانا جاتا ہے۔

ایک نئی سرگرمی کے آغاز میں، تلاش کا ایک دور ہونا چاہئے۔ رشتوں میں، اسے ڈینگ کہا جاتا ہے۔ کالج میں، اسے لبرل آرٹس کہا جاتا ہے۔ کاروبار میں، اسے اسپلٹ ٹیسٹنگ کہا جاتا ہے۔ مقصد بہت سے امکانات کو آزمانا، خیالات کی ایک وسیع رینج پر تحقیق کرنا، اور ایک وسیع جال ڈالنا ہے۔

تلاش کی اس ابتدائی مدت کے بعد، اپنی توجہ کو بہترین حل پر منتقل کریں جو آپ نے پایا ہے۔ لیکن کبھی کبھار تجربات کرتے رہیں۔ مناسب توازن اس بات پر منحصر ہے کہ آپ جیت رہے ہیں یا ہار رہے ہیں۔ اگر آپ فی الحال جیت رہے ہیں، تو آپ استحصال، استحصال، استحصال۔ اگر آپ فی الحال ہار رہے ہیں تو، آپ تلاش کرنا، تلاش کرنا، تلاش کرنا جاری رکھیں گے۔

طویل مدت میں شاید اس حکمت عملی پر کام کرنا سب سے زیادہ مؤثر ہے جو تقریباً 80 سے 90 فیصد وقت بہترین نتائج فراہم کرتا ہے اور بقیہ 10 سے 20 فیصد کے ساتھ تلاش کرتا رہتا ہے۔ گوگل نے ملازمین سے کہا ہے کہ وہ ہفتے کا 80 فیصد کام اپنی سرکاری ملازمت اور 20 فیصد اپنی پسند کے منصوبوں پر

خرچ کریں جس کی وجہ سے ایڈورڈز اور جی میل جیسی بلاک بسٹر مصنوعات تیار ہوئی ہیں۔

بہترین نقطہ نظر اس بات پر بھی منحصر ہے کہ آپ کے پاس کتنا وقت ہے۔ اگر آپ کے پاس بہت زیادہ وقت ہے۔ جیسے کسی نے اپنے کیریئر کے آغاز میں۔ تلاش کرنا زیادہ سمجھ میں آتا ہے کیونکہ ایک بار جب آپ کو صحیح چیز مل جاتی ہے تو، آپ کے پاس اس کا فائدہ اٹھانے کے لئے بھی کافی وقت ہوتا ہے۔ اگر آپ پر وقت کے لئے دباؤ ڈالا جاتا ہے۔ مثال کے طور پر، جیسے ہی آپ کسی منصوبے کے لئے ڈیڈ لائن پر آتے ہیں۔ تو آپ کو اب تک ملنے والے بہترین حل پر عمل کرنا چاہئے اور کچھ نتائج حاصل کرنا چاہئے۔

جب آپ مختلف اختیارات کی تلاش کرتے ہیں تو، ایسے سوالات کا ایک سلسلہ ہے جو آپ اپنے آپ سے ان عادات اور شعبوں کو مسلسل محدود کرنے کے لئے کہہ سکتے ہیں جو آپ کے لئے سب سے زیادہ اطمینان بخش ہوں گے:

مجھے کیا مزہ آتا ہے، لیکن دوسروں کے لئے کام کرنا؟ آپ کسی کام کے لئے بنائے گئے ہیں یا نہیں اس کا نشان یہ نہیں ہے کہ آپ اسے پسند کرتے ہیں یا نہیں بلکہ یہ ہے کہ کیا آپ زیادہ تر لوگوں کے مقابلے میں کام کے درد کو آسانی سے سنبھال سکتے ہیں۔ جب آپ خود سے لطف اندوز ہو رہے ہیں جبکہ دوسرے لوگ شکایت کر رہے ہیں؟ وہ کام جو آپ کو دوسروں کے مقابلے میں کم تکلیف دیتا ہے وہ وہ کام ہے جو آپ سے کیا گیا تھا۔

کیا چیز مجھے وقت کا ٹریک کھونے پر مجبور کرتی ہے؟ بہاؤ وہ ذہنی حالت ہے جس میں آپ داخل ہوتے ہیں جب آپ اپنے کام پر اس قدر توجہ مرکوز کرتے ہیں کہ باقی دنیا ختم ہو جاتی ہے۔ خوشی اور بہترین کارکردگی کا یہ امتزاج وہ ہے جو کھلاڑیوں اور پرفارمرز کو اس وقت ہوتا ہے جب وہ "زون میں" ہوتے ہیں۔ بہاؤ کی حالت کا تجربہ کرنا اور کم از کم کسی حد تک کام کو اطمینان بخش نہیں پانا تقریباً ناممکن ہے۔

میں اوسط آدمی سے زیادہ منافع کہاں سے حاصل کروں؟ ہم مسلسل اپنے ارد گرد کے لوگوں کے ساتھ اپنے آپ کا موازنہ کر رہے ہیں، اور جب موازنہ ہمارے حق میں ہوتا ہے تو ایک طرز عمل اطمینان بخش ہونے کا زیادہ امکان ہوتا ہے۔

جب میں نے jamesclear.com میں لکھنا شروع کیا تو، میری ای میل فہرست بہت تیزی سے بڑھ گئی۔ مجھے یقین نہیں تھا کہ میں کیا اچھا کر رہا تھا، لیکن میں جانتا تھا کہ نتائج میرے کچھ ساتھیوں کے مقابلے میں میرے لئے تیزی سے آرہے تھے، جس نے مجھے لکھنے کے لئے حوصلہ افزائی کی۔

میرے پاس قدرتی طور پر کیا آتا ہے؟ صرف ایک لمحے کے لئے، جو کچھ آپ کو سکھایا گیا ہے اسے نظر انداز کریں۔ معاشرے نے آپ کو جو کچھ بتایا ہے اسے نظر انداز کریں۔ دوسروں کو آپ سے کیا توقع ہے اسے نظر انداز کریں۔ اپنے اندر دیکھو اور پوچھو، "مجھے کیا فطری لگتا ہے؟ میں نے کب زندہ محسوس کیا؟ میں نے کب حقیقی میری طرح محسوس کیا ہے؟" کوئی اندرونی فیصلہ یا لوگوں کو خوش کرنے والا نہیں۔ کوئی دوسرا اندازہ لگانا یا خود پر تنقید کرنا۔ صرف مصروفیت اور لطف اندوزی کے احساسات۔ جب بھی آپ مستند اور حقیقی محسوس کرتے ہیں، آپ صحیح سمت میں جاتے ہیں۔

سچ کہوں تو، اس عمل میں سے کچھ صرف قسمت ہے۔ مائیکل فیلپس اور ہیچم ایل گورونج خوش قسمت تھے کہ وہ ایسی نایاب صلاحیتوں کے ساتھ پیدا ہوئے جنہیں معاشرے کی طرف سے انتہائی قدر کی نگاہ سے دیکھا جاتا ہے اور ان صلاحیتوں کے لئے مثالی ماحول میں رکھا جاتا ہے۔ ہم سب کے پاس اس سیارے پر محدود وقت ہے، اور واقعی عظیم

ہم میں سے وہ لوگ ہیں جو نہ صرف سخت محنت کرتے ہیں بلکہ ان مواقع سے بھی روشناس ہونے کی خوش قسمتی رکھتے ہیں جو ہمارے حق میں ہیں۔

لیکن کیا ہو گا اگر آپ اسے قسمت پر نہیں چھوڑنا چاہتے ہیں؟

اگر آپ کو کوئی ایسا کھیل نہیں مل رہا ہے جہاں رکاوٹیں آپ کے حق میں ہیں تو، ایک بنائیں۔ دلبرٹ کے کارٹونسٹ اسکاٹ ایڈمز کا کہنا ہے کہ ہر کسی کے پاس کم از کم چند شعبے ہوتے ہیں جن میں وہ کچھ کوشش کے ساتھ ٹاپ 25 فیصد میں شامل ہو سکتے ہیں۔ میرے معاملے میں، میں زیادہ تر لوگوں سے بہتر ڈرائنگ کر سکتا ہوں، لیکن میں شاید ہی ایک آرٹسٹ ہوں۔ اور میں عام اسٹینڈ اپ کامیڈین سے زیادہ مضحکہ خیز نہیں ہوں جو کبھی بھی اسے بڑا نہیں بناتا ہے، لیکن میں زیادہ تر لوگوں سے زیادہ مزے دار ہوں۔ جادو یہ ہے کہ بہت کم لوگ اچھی طرح کھینچ سکتے ہیں اور لطیفے لکھ سکتے ہیں۔ یہ ان دونوں کا امتزاج ہے جو میں جو کچھ کرتا ہوں اسے نایاب بنا دیتا ہے۔ اور جب آپ میرے کاروباری پس منظر میں اضافہ کرتے ہیں، تو اچانک میرے پاس ایک ایسا موضوع تھا جسے بہت کم کارٹونسٹ اسے جینے کے بغیر سمجھنے کی امید کر سکتے تھے۔

جب آپ بہتر ہونے سے نہیں جیت سکتے ہیں، تو آپ مختلف ہونے سے جیت سکتے ہیں۔ اپنی مہارتوں کو یکجا کر کے، آپ مسابقت کی سطح کو کم کرتے ہیں، جس سے کھڑے ہونا آسان ہو جاتا ہے۔ آپ قواعد کو دوبارہ لکھ کر جینیاتی فائدہ (یا مشق کے سالوں کے لئے) کی ضرورت کو شارٹ کٹ کر سکتے ہیں۔ ایک اچھا کھلاڑی اس کھیل کو جیتنے کے لئے سخت محنت کرتا ہے جو ہر کوئی کھیل رہا ہے۔ ایک عظیم کھلاڑی ایک نیا کھیل تخلیق کرتا ہے جو ان کی طاقت کی حمایت کرتا ہے اور ان کی کمزوریوں سے بچتا ہے۔

کالج میں، میں نے اپنا اہم، بائیومیکانکس ڈیزائن کیا، جو طبیعیات، کیمسٹری، حیاتیات اور اناٹومی کا مجموعہ تھا۔ میں اتنا ذہین نہیں تھا کہ فزکس یا بائیولوجی کے بڑے اداروں میں شامل ہو سکوں، اس لیے میں نے اپنا کھیل بنایا۔ اور چونکہ یہ میرے لئے موزوں تھا۔ میں صرف وہی کر سکتا تھا جس میں

مجھے دلچسپی تھی۔ مطالعہ کرنا ایک کام کی طرح محسوس ہوتا تھا۔ دوسروں سے اپنا موازنہ کرنے کے جال سے بچنا بھی آسان تھا۔ آخر کوئی اور کلاسوں کا ایک ہی امتزاج نہیں لے رہا تھا، تو کون کہہ سکتا تھا کہ وہ بہتر ہیں یا بدتر؟

مہارت خراب جینیات کے "حادثے" پر قابو پانے کا ایک طاقتور طریقہ ہے۔ جتنا زیادہ آپ کسی خاص ہنر میں مہارت حاصل کرتے ہیں، دوسروں کے لئے آپ کے ساتھ مقابلہ کرنا اتنا ہی مشکل ہو جاتا ہے۔ بہت سے باڈی بلڈرز اوسط بازو پہلوان سے زیادہ مضبوط ہوتے ہیں، لیکن یہاں تک کہ ایک بڑا باڈی بلڈر بھی آرم ریسلنگ میں ہار سکتا ہے کیونکہ آرم ریسلنگ چیمپیئن میں بہت خاص طاقت ہوتی ہے۔ یہاں تک کہ اگر آپ قدرتی طور پر سب سے زیادہ باصلاحیت نہیں ہیں تو، آپ اکثر بہت ہی تنگ زمرے میں بہترین بن کر جیت سکتے ہیں۔

ابلتا ہوا پانی آلو کو نرم کر دے گا لیکن انڈے کو سخت کر دے گا۔ آپ کنٹرول نہیں کر سکتے ہیں کہ آپ آلو یا انڈے ہیں، لیکن آپ ایک ایسا کھیل کھیلنے کا فیصلہ کر سکتے ہیں جہاں سخت یا نرم ہونا بہتر ہو۔ اگر آپ کو زیادہ سازگار ماحول مل سکتا ہے،

آپ صورت حال کو ایسی صورت حال سے تبدیل کر سکتے ہیں جہاں رکاوٹیں آپ کے خلاف ہیں جہاں وہ آپ کے حق میں ہیں۔

اپنے جینز سے زیادہ سے زیادہ فائدہ کیسے حاصل کریں

ہمارے جینز سخت محنت کی ضرورت کو ختم نہیں کرتے۔ وہ اس کی وضاحت کرتے ہیں۔ وہ ہمیں بتاتے ہیں کہ کس چیز پر سخت محنت کرنی ہے۔ ایک بار جب ہمیں اپنی طاقت کا احساس ہوتا ہے تو، ہم جانتے ہیں کہ اپنا وقت اور توانائی کہاں خرچ کرنی ہے۔ ہم جانتے ہیں کہ کس قسم کے مواقع تلاش کرنے ہیں اور کس قسم کے چیلنجوں سے بچنا ہے۔ ہم اپنی فطرت کو جتنا بہتر سمجھیں گے، ہماری حکمت عملی اتنی ہی بہتر ہو سکتی ہے۔

حیاتیاتی اختلافات اہمیت رکھتے ہیں۔ اس کے باوجود، اپنے آپ کو کسی اور سے موازنہ کرنے کے بجائے اس بات پر توجہ مرکوز کرنا زیادہ مفید ہے کہ آیا آپ اپنی صلاحیت کو پورا کر رہے ہیں یا نہیں۔ حقیقت یہ ہے کہ آپ کے پاس کسی خاص صلاحیت کی قدرتی حد ہے اس کا اس بات سے کوئی لینا دینا نہیں ہے کہ آپ اپنی صلاحیتوں کی حد تک پہنچ رہے ہیں یا نہیں۔ لوگ اس حقیقت میں اس قدر پھنس جاتے ہیں کہ ان کی حدود ہوتی ہیں کہ وہ شاذ و نادر ہی ان کے قریب آنے کے لئے ضروری کوشش کرتے ہیں۔

اس کے علاوہ، اگر آپ کام نہیں کر رہے ہیں تو جین آپ کو کامیاب نہیں بنا سکتے ہیں۔ جی ہاں، یہ ممکن ہے کہ جم میں پھٹے ہوئے ٹریزر میں بہتر جین ہوں، لیکن اگر آپ نے ایک ہی ریپ نہیں لگایا ہے، تو یہ کہنا ناممکن ہے کہ آیا آپ کو بہتر یا بدتر جینیاتی ہاتھ سے نمٹا گیا ہے۔ جب تک آپ ان لوگوں

کی طرح محنت نہ کریں جن کی آپ تعریف کرتے ہیں، ان کی کامیابی کو قسمت کے طور پر بیان نہ کریں۔

خلاصہ میں، اس بات کو یقینی بنانے کے بہترین طریقوں میں سے ایک یہ ہے کہ آپ کی عادات طویل عرصے تک اطمینان بخش رہیں، ایسے طرز عمل کا انتخاب کریں جو آپ کی شخصیت اور مہارتوں سے مطابقت رکھتے ہیں۔ آسانی سے آنے والی چیزوں پر سخت محنت کریں۔

باب کا خلاصہ

- آپ کی کامیابی کے امکانات کو زیادہ سے زیادہ کرنے کا راز مقابلہ کے صحیح میدان کا انتخاب کرنا ہے۔
- صحیح عادت کا انتخاب کریں اور ترقی آسان ہے۔ غلط عادت کا انتخاب کریں اور زندگی ایک جدوجہد ہے۔
- جینز کو آسانی سے تبدیل نہیں کیا جاسکتا ہے، جس کا مطلب ہے کہ وہ سازگار حالات میں ایک طاقتور فائدہ فراہم کرتے ہیں اور ناسازگار حالات میں ایک سنگین نقصان فراہم کرتے ہیں۔

- عادات اس وقت آسان ہوتی ہیں جب وہ آپ کی قدرتی صلاحیتوں سے ہم آہنگ ہوتی ہیں۔
ان عادات کا انتخاب کریں جو آپ کے لئے بہترین ہوں۔
- ایک ایسا کھیل کھیلیں جو آپ کی طاقت کی حمایت کرتا ہے۔ اگر آپ کو کوئی ایسا کھیل نہیں مل رہا ہے جو آپ کے حق میں ہے تو، ایک بنائیں۔
- جینز سخت محنت کی ضرورت کو ختم نہیں کرتے ہیں۔ وہ اس کی وضاحت کرتے ہیں۔ وہ ہمیں بتاتے ہیں کہ کس چیز پر سخت محنت کرنی ہے۔

گولڈی لاکس اصول: زندگی اور کام میں حوصلہ افزائی کیسے کریں

سنہ 1955 میں ڈزنی لینڈ کیلیفورنیا کے شہر اناہیم میں کھولا ہی تھا کہ ایک دس سالہ لڑکا وہاں آیا اور نوکری مانگی۔ اس وقت لیبر قوانین ڈھیلے تھے اور لڑکا \$0.50 میں گائیڈ بکس فروخت کرنے میں کامیاب رہا۔

ایک ٹکڑا۔

ایک سال کے اندر اندر، وہ ڈزنی کی جادو کی دکان میں منتقل ہو گیا تھا، جہاں اس نے پرانے ملازمین سے چالیں سیکھیں۔ انہوں نے لطیفوں کے ساتھ تجربات کیے اور مہمانوں پر سادہ معمولات آزمائے۔ جلد ہی اسے پتہ چلا کہ جس چیز سے وہ محبت کرتا تھا وہ جادو نہیں بلکہ عام طور پر کارکردگی کا مظاہرہ کر رہا تھا۔ انہوں نے کامیڈین بننے پر اپنی نظریں مرکوز کیں۔

اپنی نوجوانی کے سالوں کے آغاز میں، انہوں نے لاس اینجلس کے آس پاس کے چھوٹے کلبوں میں پر فارم کرنا شروع کیا۔ ہجوم چھوٹا تھا اور اس کا کام مختصر تھا۔ وہ شاذ و نادر ہی پانچ منٹ سے زیادہ اسٹیج پر آتے تھے۔ ہجوم میں شامل زیادہ تر لوگ شراب پینے یا دوستوں کے ساتھ بات چیت کرنے میں اتنے مصروف تھے کہ توجہ نہیں دے سکتے تھے۔ ایک رات، انہوں نے لفظی طور پر ایک خالی کلب

میں اپنا اسٹیڈ اپ روٹین پہنچایا۔

یہ گلیمرس کام نہیں تھا، لیکن اس میں کوئی شک نہیں تھا کہ وہ بہتر ہو رہا تھا۔ ان کا پہلا معمول صرف ایک یا دو منٹ تک چلتا تھا۔ ہائی اسکول تک، اس کے مواد میں پانچ منٹ کی اداکاری اور، کچھ سال بعد، دس منٹ کا شوشا مل تھا۔ انیس سال کی عمر میں، وہ ایک وقت میں بیس منٹ کے لئے ہفتہ وار پر فارم کر رہا تھا۔ معمول کو کافی لمبا بنانے کے لیے انہیں شو کے دوران تین نظمیں پڑھنی پڑیں، لیکن ان کی مہارت میں مسلسل اضافہ ہوتا رہا۔

انہوں نے ایک اور دہائی تجربہ کرنے، ایڈجسٹ کرنے اور مشق کرنے میں گزاری۔ انہوں نے ایک ٹیلی ویژن مصنف کی حیثیت سے ملازمت اختیار کی اور آہستہ آہستہ، وہ ٹاک شوز میں اپنی اداکاری کرنے کے قابل ہو گئے۔ 1970 کی دہائی کے وسط تک، انہوں نے دی ٹونائٹ شو اور سنسچر نائٹ لاسیو میں باقاعدہ مہمان بننے کے لئے کام کیا تھا۔

آخر کار، تقریباً پندرہ سال کے کام کے بعد، نوجوان نے شہرت حاصل کی۔ انہوں نے تریسٹھ دنوں میں ساٹھ شہروں کا دورہ کیا۔ پھر 80 دنوں میں 72 شہر۔ پھر نوے دنوں میں 85 شہر۔ اوہائیو میں ایک شو میں ان کے 18,695 افراد شریک ہوئے تھے۔ نیویارک میں ان کے تین روزہ شو کے مزید 45 ہزار ٹکٹ فروخت ہوئے۔ انہوں نے اپنی صنف میں سب سے اوپر قدم رکھا اور اپنے وقت کے سب سے کامیاب مزاحیہ اداکاروں میں سے ایک بن گئے۔

اس کا نام اسٹیو مارٹن ہے۔

مارٹن کی کہانی ایک دلچسپ نقطہ نظر پیش کرتی ہے کہ طویل عرصے تک عادات کے ساتھ رہنے کے لئے کیا ضروری ہے۔ کامیڈی ڈرپوک لوگوں کے لئے نہیں ہے۔ ایسی صورت حال کا تصور کرنا مشکل ہے جو اسٹیج پر اکیلے پر فارم کرنے اور ایک بھی ہنسی حاصل کرنے میں ناکام رہنے سے زیادہ لوگوں کے دلوں میں خوف پیدا کرے گی۔ اور پھر بھی اسٹیو مارٹن کو اٹھارہ سال تک ہر ہفتے اس خوف کا سامنا کرنا پڑا۔ ان کے الفاظ میں، "10 سال سیکھنے میں، 4 سال ریفائننگ میں، اور 4 سال جنگلی کامیابی کے طور پر خرچ ہوئے۔"

ایسا کیوں ہے کہ مارٹن کی طرح کچھ لوگ اپنی عادات پر قائم رہتے ہیں۔ چاہے وہ لطیفے بنانے یا کارٹون بنانے یا گٹار بجانے کی مشق کریں۔ جبکہ ہم میں سے زیادہ تر حوصلہ افزائی برقرار رکھنے کے لئے جدوجہد کرتے ہیں؟ ہم ایسی عادات کو کیسے ڈیزائن کرتے ہیں جو ہمیں ان عادات کی بجائے اپنی طرف کھینچتی ہیں جو ختم ہو جاتی ہیں؟ سائنسدان کئی سالوں سے اس سوال کا مطالعہ کر رہے ہیں۔ اگرچہ ابھی

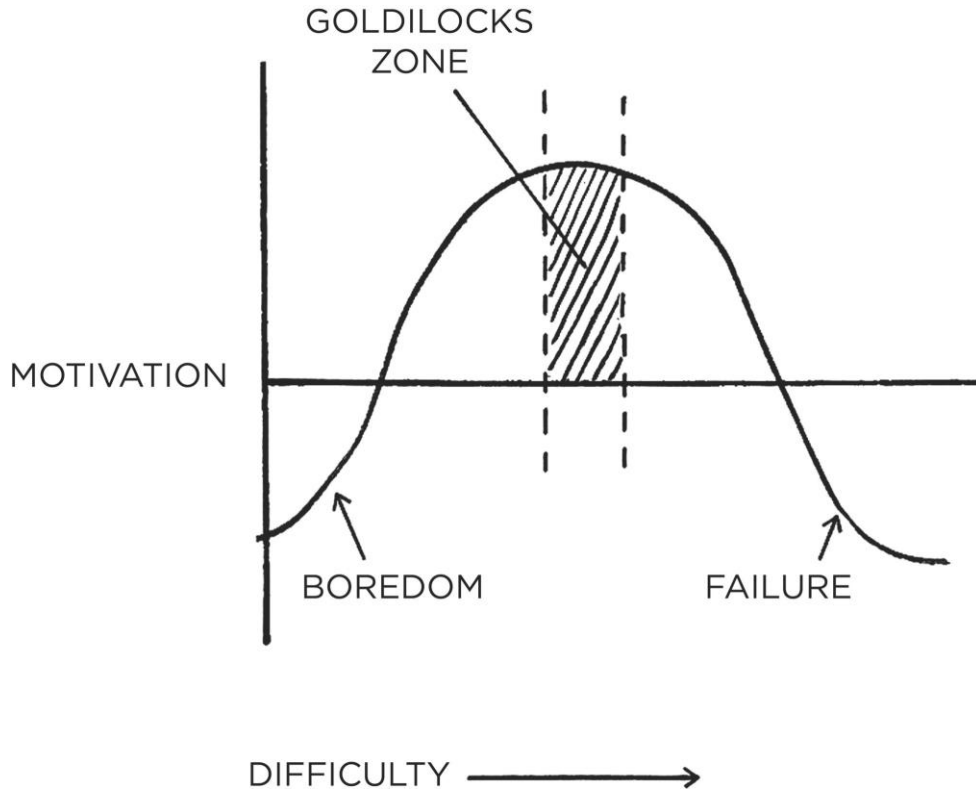
بہت کچھ سیکھنا باقی ہے، لیکن سب سے مستقل نتائج میں سے ایک یہ ہے کہ حوصلہ افزائی کو برقرار رکھنے اور خواہش کی اعلیٰ سطح کو حاصل کرنے کا طریقہ "صرف قابل انتظام مشکل" کے کاموں پر کام کرنا ہے۔

انسانی دماغ ایک چیلنج سے محبت کرتا ہے، لیکن صرف اس صورت میں جب یہ مشکل کے بہترین زون کے اندر ہو۔ اگر آپ ٹینس سے محبت کرتے ہیں اور چار سال کے بچے کے خلاف سنجیدہ میچ کھیلنے کی کوشش کرتے ہیں تو، آپ جلدی سے بور ہو جائیں گے۔ یہ بہت آسان ہے۔ آپ ہر پوائنٹ جیتیں گے۔ اس کے برعکس اگر آپ راجر فیڈرر یا سرینا ولیمز جیسے پروفیشنل ٹینس پلیئر کا کردار ادا کرتے ہیں تو آپ جلد ہی حوصلہ کھو دیں گے کیونکہ میچ بہت مشکل ہوتا ہے۔

اب کسی ایسے شخص کے خلاف ٹینس کھیلنے پر غور کریں جو آپ کے برابر ہے۔ جیسے جیسے کھیل آگے بڑھتا ہے، آپ کچھ پوائنٹس جیتتے ہیں اور آپ کچھ کھو دیتے ہیں۔ آپ کے پاس جیتنے کا ایک اچھا موقع ہے، لیکن صرف اگر آپ واقعی کوشش کرتے ہیں۔ آپ کی توجہ کم ہو جاتی ہے، توجہ بھٹک جاتی ہے، اور آپ اپنے آپ کو اس کام میں مکمل طور پر سرمایہ کاری کرتے ہوئے پاتے ہیں

ہاتھ۔ یہ صرف قابل انتظام مشکل کا چیلنج ہے اور یہ گولڈی لاکس رول کی ایک اہم مثال ہے۔
گولڈی لاکس رول میں کہا گیا ہے کہ انسان ان کاموں پر کام کرتے وقت انتہائی حوصلہ افزائی کا
تجربہ کرتا ہے جو ان کی موجودہ صلاحیتوں کے کنارے پر ہیں۔ بہت مشکل نہیں۔ بہت آسان نہیں۔
بس ٹھیک ہے۔

گولڈی لاکس کا قاعدہ



تصویر 15: زیادہ سے زیادہ تر غیب اس وقت ہوتی ہے جب صرف قابل انتظام مشکل کے چیلنج کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ نفسیاتی تحقیق میں اسے یرکس-ڈوڈسن قانون کے نام سے جانا جاتا ہے، جو بوریٹ اور اضطراب کے درمیان وسط نقطہ کے طور پر جوش و خروش کی بہترین سطح کی وضاحت کرتا ہے۔

مارٹن کا مزاحیہ کیریئر عملی طور پر گولڈمی لاکس رول کی ایک عمدہ مثال ہے۔ ہر سال، انہوں نے اپنے مزاحیہ معمولات کو بڑھایا۔ لیکن صرف ایک یادومنٹ کے لئے۔ وہ ہمیشہ نیا مواد شامل کرتا تھا، لیکن اس نے کچھ بھی رکھے تھے۔

لطفے جن پر ہنسنے کی ضمانت دی گئی تھی۔ اس کی حوصلہ افزائی برقرار رکھنے کے لئے کافی کامیابیاں تھیں اور اسے سخت محنت جاری رکھنے کے لئے کافی غلطیاں تھیں۔

جب آپ کوئی نئی عادت شروع کر رہے ہیں تو، طرز عمل کو ہر ممکن حد تک آسان رکھنا ضروری ہے تاکہ حالات کامل نہ ہونے پر بھی آپ اس کے ساتھ رہ سکیں۔ یہ ایک ایسا خیال ہے جس کا ہم نے طرز عمل کی تبدیلی کے تیسرے قانون پر تبادلہ خیال کرتے ہوئے تفصیل سے احاطہ کیا۔

ایک بار عادت قائم ہونے کے بعد، تاہم، چھوٹے طریقوں سے آگے بڑھنا جاری رکھنا ضروری ہے۔ یہ چھوٹی چھوٹی بہتریاں اور نئے چیلنجز آپ کو مصروف رکھتے ہیں۔ اور اگر آپ گولڈی لاکس زون کو صحیح طریقے سے نشانہ بناتے ہیں تو، آپ بہاؤ کی حالت حاصل کر سکتے ہیں۔*

بہاؤ کی حالت "زون میں" ہونے کا تجربہ ہے اور کسی سرگرمی میں مکمل طور پر ڈوبی ہوئی ہے۔

سائنس دانوں نے اس احساس کا اندازہ لگانے کی کوشش کی ہے۔ انہوں نے پایا کہ بہاؤ کی حالت حاصل کرنے کے لئے، ایک کام آپ کی موجودہ صلاحیت سے تقریباً 4 فیصد باہر ہونا چاہئے۔ حقیقی زندگی میں عام طور پر اس طرح سے کسی عمل کی دشواری کا اندازہ لگانا ممکن نہیں ہوتا ہے، لیکن گولڈی لاکس رول کا بنیادی خیال باقی رہتا ہے: صرف قابل انتظام مشکل کے چیلنجوں پر کام کرنا۔ آپ کی اہلیت کے دائرے میں کچھ۔ حوصلہ افزائی کو برقرار رکھنے کے لئے اہم لگتا ہے۔

بہتری کے لئے ایک نازک توازن کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ کو باقاعدگی سے ان چیلنجوں کی تلاش کرنے کی ضرورت ہے جو آپ کو حوصلہ افزائی کرنے کے لئے کافی پیش رفت جاری رکھتے ہوئے آپ کو اپنے کنارے پر دھکیلتے ہیں۔ رویوں کو پرکشش اور اطمینان بخش رہنے کے لئے نئے رہنے کی ضرورت ہے۔ تنوع کے بغیر، ہم بور ہو جاتے ہیں۔ اور بوریت شاید خود کو بہتر بنانے کی جستجو میں سب سے بڑا ولن ہے۔

جب آپ اپنے مقاصد پر کام کرتے ہوئے بور ہو جاتے ہیں تو توجہ مرکوز رکھنے کا طریقہ

میرا بیس بال کیریئر ختم ہونے کے بعد، میں ایک نئے کھیل کی تلاش میں تھا۔ میں نے ویٹ لفٹنگ ٹیم میں شمولیت اختیار کی اور ایک دن ایک ایلٹ کوچ نے ہمارے جم کا دورہ کیا۔ انہوں نے اپنے طویل کیریئر کے دوران ہزاروں ایتھلیٹس کے ساتھ کام کیا تھا، جن میں کچھ اولمپیئن بھی شامل تھے۔ میں نے اپنا تعارف کرایا اور ہم نے بہتری کے عمل کے بارے میں بات کرنا شروع کی۔

"بہترین کھلاڑیوں اور باقی سب کے درمیان کیا فرق ہے؟" میں نے پوچھا۔ "واقعی کامیاب

لوگ کیا کرتے ہیں جو زیادہ تر نہیں کرتے ہیں؟"

انہوں نے ان عوامل کا ذکر کیا جن کی آپ توقع کر سکتے ہیں: جینیات، قسمت، ٹیلنٹ۔ لیکن پھر

انہوں نے ایک ایسی بات کہی جس کی مجھے توقع نہیں تھی: "کسی وقت یہ نیچے آ جاتا ہے۔"

ہر روز ٹریننگ کی بوریت کو کون سنبھال سکتا ہے، ایک ہی کام بار بار کر سکتا ہے۔

اس کے جواب نے مجھے حیران کر دیا کیونکہ یہ کام کی اخلاقیات کے بارے میں سوچنے کا ایک مختلف طریقہ ہے۔ لوگ اپنے مقاصد پر کام کرنے کے لئے "تیار" ہونے کے بارے میں بات کرتے ہیں۔ چاہے وہ کاروبار ہو یا کھیل یا آرٹ، آپ لوگوں کو یہ کہتے ہوئے سنتے ہیں، "یہ سب جذبے پر منحصر ہے۔" یا، "آپ کو واقعی یہ چاہتے ہیں۔" نتیجتاً، ہم میں سے بہت سے لوگ اس وقت افسردہ ہو جاتے ہیں جب ہم توجہ یا حوصلہ افزائی کھودیتے ہیں کیونکہ ہم سوچتے ہیں کہ کامیاب لوگوں میں جذبے کا کچھ لا محدود ذخیرہ ہوتا ہے۔ لیکن یہ کوچ کہہ رہا تھا کہ واقعی کامیاب لوگ دوسروں کی طرح حوصلہ افزائی کی کمی محسوس کرتے ہیں۔ فرق یہ ہے کہ وہ بوریت کے احساسات کے باوجود اب بھی ظاہر ہونے کا ایک طریقہ تلاش کرتے ہیں۔

مہارت کے لئے مشق کی ضرورت ہوتی ہے۔ لیکن جتنا زیادہ آپ کسی چیز پر عمل کرتے ہیں، اتنا ہی بورنگ اور معمول بن جاتا ہے۔ ایک بار جب ابتدائی فوائد حاصل ہو جاتے ہیں اور ہم سیکھ جاتے ہیں کہ کیا توقع کرنی ہے، تو ہماری دلچسپی ختم ہونا شروع ہو جاتی ہے۔ کبھی کبھی یہ اس سے بھی زیادہ تیزی سے ہوتا ہے۔ آپ کو صرف چند دن مسلسل جم جانا ہے یا وقت پر کچھ بلاگ پوسٹس شائع کرنا ہے اور ایک دن سلیپ کرنے سے زیادہ محسوس نہیں ہوتا ہے۔ چیزیں اچھی طرح چل رہی ہیں۔ ایک دن کی چھٹی لینے کو منطقی بنانا آسان ہے کیونکہ آپ ایک اچھی جگہ پر ہیں۔

کامیابی کے لئے سب سے بڑا خطرہ ناکامی نہیں بلکہ بوریت ہے۔ ہم عادات سے بور ہو جاتے ہیں کیونکہ وہ ہمیں خوش کرنا چھوڑ دیتے ہیں۔ نتائج متوقع ہو جاتے ہیں۔ اور جیسے جیسے ہماری عادات عام ہوتی جاتی ہیں، ہم جدت کی تلاش میں اپنی ترقی کو پٹری سے اتارنا شروع کر دیتے ہیں۔ شاید یہی وجہ ہے کہ ہم کبھی نہ ختم ہونے والے چکر میں پھنس جاتے ہیں، ایک ورزش سے دوسری ورزش، ایک غذا سے دوسری غذا، ایک کاروباری آئیڈیا سے دوسرے میں پھلانگ لگاتے ہیں۔ جیسے ہی ہم حوصلہ افزائی میں

معمولی کمی کا تجربہ کرتے ہیں، ہم ایک نئی حکمت عملی کی تلاش شروع کر دیتے ہیں۔ بھلے ہی پرانی حکمت عملی اب بھی کام کر رہی ہو۔ جیسا کہ مکیا ویلی نے کہا، "مرد اس حد تک جدت چاہتے ہیں کہ جو لوگ اچھا کام کر رہے ہیں وہ تبدیلی کے خواہاں ہیں جتنی کہ وہ لوگ جو خراب کر رہے ہیں۔"

شاید یہی وجہ ہے کہ سب سے زیادہ عادت بنانے والی مصنوعات میں سے بہت سے وہ ہیں جو جدت کی مسلسل شکلیں فراہم کرتے ہیں۔ ویڈیو گیمز بصری جدت فراہم کرتے ہیں۔ فحش جنسی جدت فراہم کرتا ہے۔ جنک فوڈز کھانے پکانے میں جدت فراہم کرتے ہیں۔ ان میں سے ہر تجربہ حیرت کے مسلسل عناصر پیش کرتا ہے۔

نفسیات میں، یہ متغیر انعام کے طور پر جانا جاتا ہے۔ * سلاٹ مشینیں سب سے عام حقیقی دنیا کی مثال ہیں۔ ایک جواری ہر وقت جیک پاٹ مارتا ہے لیکن کسی متوقع وقفے پر نہیں۔ انعامات کی رفتار

مختلف ہے۔ یہ تغیر ڈوپا مین کے سب سے بڑے اضافے کا باعث بنتا ہے، یادداشت کو یاد کرنے میں اضافہ کرتا ہے، اور عادت کی تشکیل کو تیز کرتا ہے۔

متغیر انعامات سے خواہش پیدا نہیں ہوگی۔ یعنی، آپ ایسا انعام نہیں لے سکتے ہیں جس میں لوگ دلچسپی نہیں رکھتے ہیں، اسے متغیر وقفے پر انہیں دیں گے، اور امید کرتے ہیں کہ یہ ان کے ذہن کو تبدیل کر دے گا۔ لیکن وہ خواہشات کو بڑھانے کا ایک طاقتور طریقہ ہیں جو ہم پہلے سے تجربہ کرتے ہیں کیونکہ وہ بوریت کو کم کرتے ہیں۔

خواہش کا میٹھا مقام کامیابی اور ناکامی کے درمیان 50/50 کی تقسیم پر ہوتا ہے۔ آدھا وقت آپ کو وہ ملتا ہے جو آپ چاہتے ہیں۔ آدھا وقت آپ نہیں کرتے ہیں۔ آپ کو اطمینان کا تجربہ کرنے کے لئے کافی "جیت" کی ضرورت ہے اور خواہش کا تجربہ کرنے کے لئے کافی "خواہش" کی ضرورت ہے۔ یہ گولڈی لاکس اصول پر عمل کرنے کے فوائد میں سے ایک ہے۔ اگر آپ پہلے سے ہی کسی عادت میں دلچسپی رکھتے ہیں تو، صرف قابل انتظام مشکل کے چیلنجوں پر کام کرنا چیزوں کو دلچسپ رکھنے کا ایک اچھا طریقہ ہے۔

یقیناً، تمام عادات میں متغیر انعام کا جزو نہیں ہوتا ہے، اور آپ انہیں نہیں چاہتے ہیں۔ اگر گولڈی نے کچھ وقت صرف ایک مفید تلاش کا نتیجہ فراہم کیا تو، میں بہت جلدی ایک حریف پر سوچ کروں گا۔ اگر اوپر نے میرے صرف آدھے سفر اٹھائے، تو مجھے شک ہے کہ میں اس سروس کو زیادہ دیر تک استعمال کرتا رہوں گا۔

اور اگر میں ہر رات اپنے دانت پھاڑتا ہوں اور صرف کبھی کبھی صاف منہ کے ساتھ ختم ہوتا ہوں، تو مجھے لگتا ہے کہ میں اسے چھوڑ دوں گا۔

متغیر انعامات ہوں یا نہ ہوں، کوئی عادت ہمیشہ کے لئے دلچسپ نہیں رہے گی۔ کسی نہ کسی مرحلے پر، خود کو بہتر بنانے کے سفر میں ہر کسی کو ایک ہی چیلنج کا سامنا کرنا پڑتا ہے آپ کو بوریت سے محبت

کرنی پڑتی ہے۔

ہم سب کے پاس ایسے اہداف ہیں جو ہم حاصل کرنا چاہتے ہیں اور خواب جو ہم پورا کرنا چاہتے ہیں ، لیکن اس سے کوئی فرق نہیں پڑتا ہے کہ آپ کس چیز میں بہتر بننے کی کوشش کر رہے ہیں، اگر آپ کام صرف اس وقت کرتے ہیں جب یہ آسان یا دلچسپ ہو، تو آپ کبھی بھی قابل ذکر نتائج حاصل کرنے کے لئے کافی مستقل نہیں ہوں گے۔

میں اس بات کی ضمانت دے سکتا ہوں کہ اگر آپ کوئی عادت شروع کرنے میں کامیاب ہو جاتے ہیں اور اس پر قائم رہتے ہیں تو ایسے دن آئیں گے جب آپ کو چھوڑنے کا احساس ہو گا۔ جب آپ ایک کاروبار شروع کرتے ہیں تو، ایسے دن آئیں گے جب آپ کو ظاہر ہونے کا احساس نہیں ہو گا۔ جب آپ جم میں ہوتے ہیں تو، ایسے سیٹ ہوں گے جو آپ کو ختم کرنے کا احساس نہیں ہوتا ہے۔ جب لکھنے کا وقت آتا ہے تو، ایسے دن آئیں گے جب آپ کو ٹائپ کرنے کا احساس نہیں ہو گا۔ لیکن جب ایسا کرنا پریشان کن یا تکلیف دہ یا تھکا دینے والا ہو تو قدم اٹھانا ایک پیشہ ور اور شوقیہ کے درمیان فرق پیدا کرتا ہے۔

پیشہ ور افراد شیڈول پر قائم رہتے ہیں۔ شوقیہ زندگی کو راستے میں آنے دیتے ہیں۔ پیشہ ور افراد جانتے ہیں کہ ان کے لئے کیا اہم ہے اور مقصد کے ساتھ اس کی طرف کام کرتے ہیں۔ شوقیہ لوگ زندگی کی خواہشات سے بھٹک جاتے ہیں۔

ایک مصنف اور مراقبہ کے استاد ڈیوڈ کین اپنے طالب علموں کی حوصلہ افزائی کرتے ہیں کہ وہ "منصفانہ موسم میں مراقبہ کرنے والے" بننے سے گریز کریں۔ اسی طرح، آپ ایک منصفانہ موسم کے ایٹھلیٹ یا منصفانہ موسم کے مصنف یا منصفانہ موسم کی کوئی چیز نہیں بننا چاہتے ہیں۔ جب کوئی عادت واقعی آپ کے لئے اہم ہوتی ہے تو، آپ کو کسی بھی موڈ میں اس پر قائم رہنے کے لئے تیار رہنا ہو گا۔ پیشہ ور افراد اس وقت بھی کارروائی کرتے ہیں جب موڈ صحیح نہیں ہوتا ہے۔ وہ اس سے لطف اندوز نہیں ہو سکتے ہیں، لیکن وہ نمائندوں کو داخل کرنے کا ایک طریقہ تلاش کرتے ہیں۔

بہت سارے سیٹ ایسے ہیں جن کو ختم کرنے کا مجھے احساس نہیں ہوا ہے، لیکن مجھے ورزش کرنے پر کبھی افسوس نہیں ہوا۔ ایسے بہت سے مضامین ہیں جو مجھے لکھنے کا احساس نہیں ہوا ہے، لیکن مجھے کبھی بھی مقررہ وقت پر شائع ہونے پر افسوس نہیں ہوا ہے۔ بہت سے دن ایسے گزرے ہیں جب میں نے آرام محسوس کیا ہے، لیکن مجھے کبھی بھی کسی ایسی چیز پر کام کرنے پر افسوس نہیں ہوا جو میرے لئے اہم تھی۔

بہترین بننے کا واحد طریقہ یہ ہے کہ ایک ہی کام کو بار بار کرنے سے لا محدود طور پر متاثر ہوں۔ آپ کو بوریت کے ساتھ محبت میں پڑنا ہو گا۔

باب کا خلاصہ

گولڈی لاکس رول میں کہا گیا ہے کہ انسان ان کاموں پر کام کرتے وقت انتہائی حوصلہ افزائی

کا تجربہ کرتا ہے جو ان کی موجودہ صلاحیتوں کے کنارے پر ہیں۔

- کامیابی کے لئے سب سے بڑا خطرہ ناکامی نہیں بلکہ بوریت ہے۔
- جیسے جیسے عادات معمول بن جاتی ہیں، وہ کم دلچسپ اور کم اطمینان بخش ہو جاتی ہیں۔ ہم بور ہو جاتے ہیں۔
- کوئی بھی سخت محنت کر سکتا ہے جب وہ حوصلہ افزائی محسوس کرتا ہے۔ جب کام دلچسپ نہیں ہوتا ہے تو یہ جاری رکھنے کی صلاحیت ہے جو فرق پیدا کرتی ہے۔
- پیشہ ور افراد شیڈول پر قائم رہتے ہیں۔ شوقیہ زندگی کو راستے میں آنے دیتے ہیں۔

اچھی عادات پیدا کرنے کے منفی پہلو

Hائیٹس مہارت کے لئے بنیاد بناتے ہیں۔ شطرنج میں ٹکڑوں کی بنیادی حرکات خود بخود ہونے کے بعد ہی

کھلاڑی کھیل کی اگلی سطح پر توجہ مرکوز کر سکتا ہے۔ معلومات کا ہر حصہ جو یاد کیا جاتا ہے وہ زیادہ محنتی سوچ کے لئے ذہنی جگہ کھولتا ہے۔ یہ کسی بھی کوشش کے لئے سچ ہے۔ جب آپ سادہ حرکات کو اتنی اچھی طرح جانتے ہیں کہ آپ انہیں بغیر سوچے سمجھے انجام دے سکتے ہیں تو، آپ زیادہ جدید تفصیلات پر توجہ دینے کے لئے آزاد ہیں۔ اس طرح، عادات کسی بھی عہدگی کے حصول کے لئے ریڑھ کی ہڈی کی حیثیت رکھتی ہیں۔

تاہم، عادات کے فوائد ایک قیمت پر آتے ہیں۔ سب سے پہلے، ہر تکرار روانی، رفتار اور مہارت کو فروغ دیتی ہے۔ لیکن پھر، جیسے جیسے ایک عادت خود بخود بن جاتی ہے، آپ رائے کے بارے میں کم حساس ہو جاتے ہیں۔ آپ بے معنی تکرار میں پڑ جاتے ہیں۔ غلطیوں کو پھسلنے دینا آسان ہو جاتا ہے۔ جب آپ اسے آٹو پائلٹ پر "کافی اچھا" کر سکتے ہیں تو، آپ یہ سوچنا چھوڑ دیتے ہیں کہ اسے بہتر کیسے کرنا ہے۔

عادات کا الٹا پہلو یہ ہے کہ ہم بغیر سوچے سمجھے کام کر سکتے ہیں۔ عادات کا منفی پہلو یہ ہے کہ آپ

چیزوں کو ایک خاص طریقے سے کرنے کے عادی ہو جاتے ہیں اور چھوٹی چھوٹی غلطیوں پر توجہ دینا چھوڑ دیتے ہیں۔ آپ فرض کرتے ہیں کہ آپ بہتر ہو رہے ہیں کیونکہ آپ تجربہ حاصل کر رہے ہیں۔ حقیقت میں، آپ صرف اپنی موجودہ عادات کو تقویت دے رہے ہیں۔ ان کو بہتر نہیں بنا رہے ہیں۔ درحقیقت، کچھ تحقیق سے پتہ چلا ہے کہ ایک بار جب کسی ہنر میں مہارت حاصل کر لی جاتی ہے تو عام طور پر وقت کے ساتھ کارکردگی میں معمولی کمی واقع ہوتی ہے۔ عام طور پر، کارکردگی میں یہ معمولی کمی پریشانی کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ آپ کو مسلسل بہتر بنانے کے لئے کسی نظام کی ضرورت نہیں ہے کہ آپ اپنے دانتوں کو کتنی اچھی طرح برش کرتے ہیں یا ٹائی کرتے ہیں۔

اپنے جوتے یا صبح کی چائے کا کپ بنائیں۔ اس طرح کی عادات کے ساتھ، اچھا کافی عام طور پر کافی اچھا ہے۔ آپ معمولی انتخاب پر جتنی کم توانائی خرچ کرتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ اسے اس چیز پر خرچ کر سکتے ہیں جو واقعی اہم ہے۔

تاہم، جب آپ اپنی صلاحیت کو زیادہ سے زیادہ کرنا چاہتے ہیں اور کارکردگی کی اعلیٰ سطح حاصل کرنا چاہتے ہیں تو، آپ کو زیادہ باریک نقطہ نظر کی ضرورت ہوتی ہے۔ آپ ایک ہی چیز کو اندھا دھند نہیں دہرا سکتے ہیں اور غیر معمولی بننے کی توقع نہیں کر سکتے ہیں۔ عادات ضروری ہیں، لیکن مہارت کے لئے کافی نہیں ہیں۔ آپ کو جس چیز کی ضرورت ہے وہ خود کار عادات اور دانستہ مشق کا امتزاج ہے۔

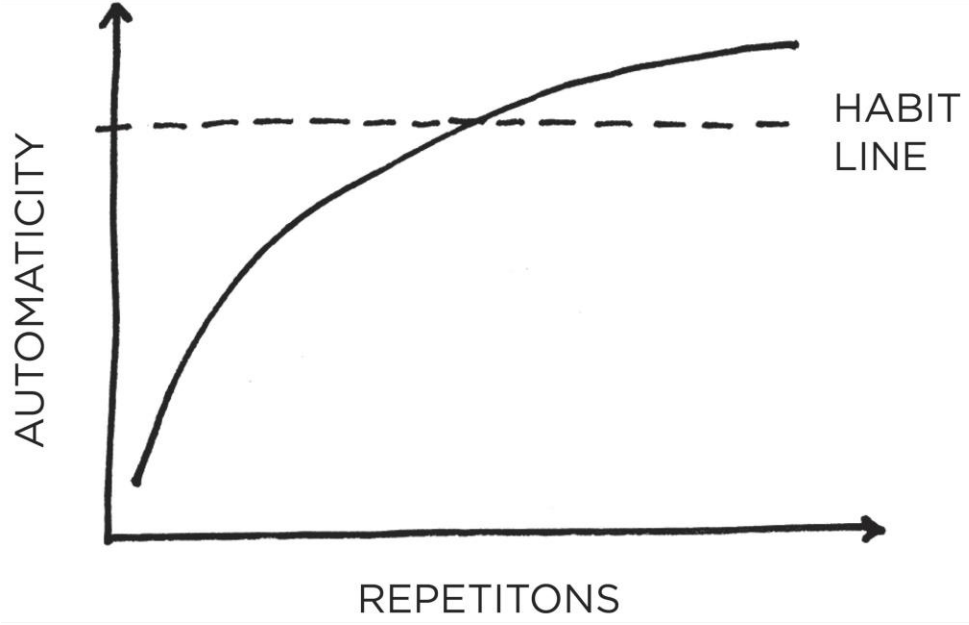
عادات + دانستہ مشق = مہارت

عظیم بننے کے لئے، کچھ مہارتوں کو خود کار طریقے سے بننے کی ضرورت ہے۔ باسکٹ بال کے کھلاڑیوں کو اپنے غیر غالب ہاتھ سے لی اپ میں مہارت حاصل کرنے سے پہلے سوچے سمجھے بغیر ڈر بل کرنے کے قابل ہونے کی ضرورت ہے۔ سرجنوں کو پہلے چیرے کو اتنی بار دہرانے کی ضرورت ہوتی ہے کہ وہ اپنی آنکھیں بند کر کے ایسا کر سکیں، تاکہ وہ سرجری کے دوران پیدا ہونے والے سیکڑوں متغیرات پر توجہ مرکوز کر سکیں۔ لیکن ایک عادت پر عبور حاصل کرنے کے بعد، آپ کو کام کے محنت ی حصے میں واپس جانا ہو گا اور اگلی عادت کی تعمیر شروع کرنا ہو گی۔

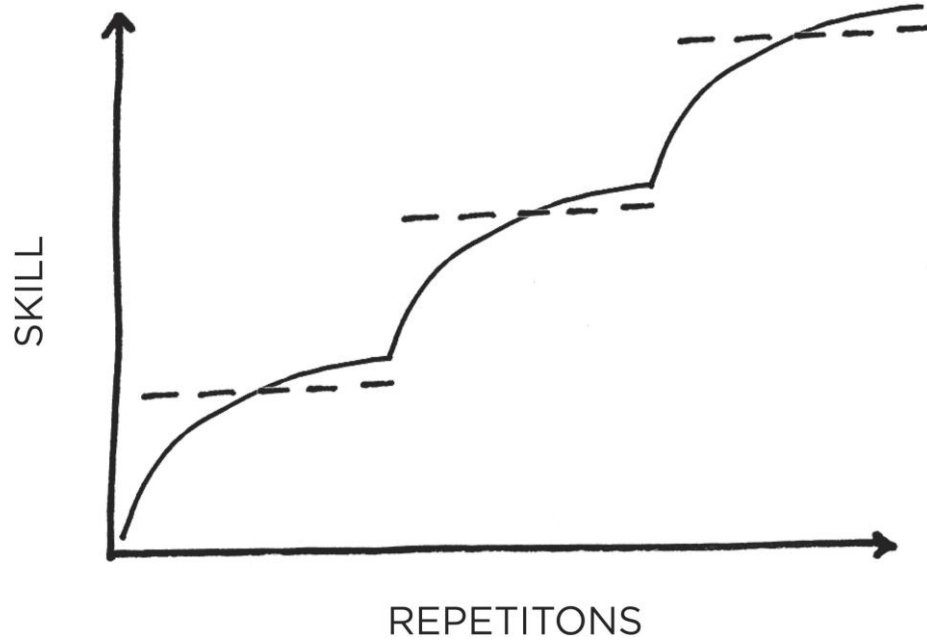
مہارت آپ کی توجہ کو کامیابی کے ایک چھوٹے سے عنصر تک محدود کرنے کا عمل ہے، اسے اس وقت تک دہراتا ہے جب تک کہ آپ مہارت کو داخل نہیں کرتے ہیں، اور پھر اس نئی عادت کو اپنی ترقی کے اگلے محاذ پر آگے بڑھنے کے لئے بنیاد کے طور پر استعمال کرتے ہیں۔ پرانے کام دوسری بار آسان ہو جاتے ہیں، لیکن یہ مجموعی طور پر آسان نہیں ہوتا ہے کیونکہ اب آپ اگلے چیلنج میں اپنی

توانائی ڈال رہے ہیں۔ ہر عادت کارکردگی کی اگلی سطح کو کھولتی ہے۔ یہ ایک لامتناہی چکر ہے۔

ایک عادت میں مہارت حاصل کرنا



ایک فیلڈ میں مہارت حاصل کرنا



تصویر 16: مہارت کے عمل کے لئے ضروری ہے کہ آپ آہستہ آہستہ ایک دوسرے کے اوپر بہتری کی پرت ڈالیں، ہر عادت آخری دم تک بڑھتی ہے جب تک کہ کارکردگی کی ایک نئی سطح تک نہ پہنچ جائے اور مہارتوں کی ایک اعلیٰ رینج کو داخل نہ کیا جائے۔

اگرچہ عادات طاقتور ہیں، لیکن آپ کو وقت کے ساتھ اپنی کارکردگی کے بارے میں آگاہ رہنے کا ایک طریقہ درکار ہے، تاکہ آپ بہتر اور بہتر بنانا جاری رکھ سکیں۔ یہ عین اس وقت ہوتا ہے جب آپ محسوس کرنا شروع کرتے ہیں کہ آپ نے کسی ہنر میں مہارت حاصل کر لی ہے۔ ٹھیک اس وقت جب چیزیں خود بخود محسوس ہونے لگیں اور آپ آرام دہ ہو رہے ہوں۔ آپ کو اطمینان کے جال میں پھنسنے سے بچنا چاہئے۔

اس کا حل؟ غور و فکر اور جائزے کے لئے ایک نظام قائم کریں۔

اپنی عادات کا جائزہ لینے اور ایڈجسٹمنٹ کرنے کا طریقہ

1986 میں، لاس اینجلس لیکرز کے پاس باسکٹ بال کی سب سے باصلاحیت ٹیموں میں سے ایک تھی، لیکن انہیں شاذ و نادر ہی اس طرح یاد کیا جاتا ہے۔ ٹیم نے 1985-1986 کے این بی اے سیزن کا آغاز 29-5 کے حیرت انگیز ریکارڈ کے ساتھ کیا۔ ہیڈ کوچ پیٹ رائلے نے سیزن کے بعد کہا کہ 'پنڈت کہہ رہے تھے کہ ہم باسکٹ بال کی تاریخ کی بہترین ٹیم ہو سکتے ہیں۔ حیران کن طور پر لیکرز کو 1986 کے پلے آف میں شکست کا سامنا کرنا پڑا اور ویسٹرن کانفرنس فائنلز میں سیزن کے اختتام پر شکست کا سامنا کرنا پڑا۔' باسکٹ بال کی تاریخ کی بہترین ٹیم "نے این بی اے چیمپیئن شپ کے لئے بھی نہیں کھیلا۔

اس جھٹکے کے بعد، رائلے یہ سن کر تھک گیا تھا کہ اس کے کھلاڑیوں میں کتنا ٹیلنٹ ہے اور اس کی ٹیم نے کتنا وعدہ کیا ہے۔ وہ کارکردگی میں بتدریج کمی کے بعد شاندار کارکردگی کی چمک دیکھنا نہیں چاہتے تھے۔ وہ چاہتے تھے کہ لیکرز رات رات اپنی صلاحیت کے مطابق کھیلیں۔ 1986 کے موسم گرما میں،

انہوں نے بالکل ایسا ہی کرنے کا منصوبہ بنایا، ایک ایسا نظام جسے انہوں نے کیریئر بیسٹ کوشش پروگرام یا سی بی ای کا نام دیا۔

"جب کھلاڑی پہلی بار لیکرز میں شامل ہوتے ہیں،" ریلی نے وضاحت کی، "ہم ہائی اسکول میں ان کے باسکٹ بال کے اعداد و شمار کو ٹریک کرتے ہیں۔ میں ان کا نمبر لے کر اس کو کال کرتا ہوں۔ ہم اس بات کا درست اندازہ لگانا چاہتے ہیں کہ کوئی کھلاڑی کیا کر سکتا ہے، پھر اسے ٹیم کے لیے اپنے منصوبے میں شامل کریں، اس تصور کی بنیاد پر کہ وہ برقرار رہے گا اور پھر اپنی اوسط میں بہتری لائے گا۔ کھلاڑی کی کارکردگی کی بیس لائن سطح کا تعین کرنے کے بعد، ریلی نے ایک اہم قدم شامل کیا۔ انہوں نے ہر کھلاڑی سے کہا کہ وہ سیزن کے دوران اپنی پیداوار کو کم از کم ایک فیصد تک بہتر بنائیں۔ اگر وہ کامیاب ہو جاتے ہیں، تو یہ ایک سی بی ای، یا کیریئر کی بہترین کوشش ہوگی۔ برٹش سائیکلنگ ٹیم کی طرح جس پر ہم نے باب 1 میں تبادلہ خیال کیا تھا، لیکرز نے ہر روز قدرے بہتر ہو کر بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کیا۔

ریلی نے اس بات کی نشاندہی کرنے میں محتاط تھا کہ سی بی ای صرف نکات یا اعداد و شمار کے بارے میں نہیں تھا بلکہ "روحانی اور ذہنی اور جسمانی طور پر اپنی بہترین کوشش" دینے کے بارے میں تھا۔ کھلاڑیوں کو اس بات کا سہرا حاصل ہے کہ جب آپ جانتے ہیں کہ اس کے خلاف فاول کیا جائے گا تو حریف کو آپ کے خلاف فاول کرنے کی اجازت دی جائے گی، ڈھیلی گیندوں کے لیے غوطہ خوری کی جائے گی، ریباؤنڈز کا پیچھا کیا جائے گا چاہے آپ کو وہ ملنے یا نہ ملنے کا امکان ہو، ٹیم کے ساتھی کھلاڑی کی مدد کریں جب وہ اس کی حفاظت کر رہا ہو، اور دیگر "گمنام ہیرو" کے کارنامے۔

مثال کے طور پر، یہ کہہ سکتے ہیں کہ میجک جانسن۔ اس وقت لیکرز اسٹار کھلاڑی۔ نے ایک کھیل میں 11 پوائنٹس، 8 ریباؤنڈز، 12 اسسٹ، 2 چوری، اور 5 ٹرن اوور حاصل کیے۔ جادو کو ڈھیلی گیند (1+) کے بعد غوطہ لگا کر "گمنام ہیرو" کے کارنامے کا سہرا بھی ملا۔ آخر میں، انہوں نے اس خیالی کھیل میں مجموعی طور پر 33 منٹ کھیلے۔

مثبت نمبر (11+8+12+2+1) 34 تک شامل ہوتے ہیں۔ پھر، ہم 29 حاصل کرنے کے لئے 5 ٹرن اوور (34-5) کو کم کریں۔ آخر میں، ہم 29 کو 33 منٹ میں تقسیم کرتے ہیں۔

$$0.879 = 33 / 29$$

یہاں میجک کا سی بی ای نمبر 879 ہو گا۔ یہ تعداد کھلاڑی کے تمام کھیلوں کے لئے شمار کی گئی تھی، اور یہ اوسط سی بی ای تھا کہ ایک کھلاڑی کو سیزن میں 1 فیصد بہتری کے لئے کہا گیا تھا۔ ریلی نے ہر کھلاڑی کے موجودہ سی بی ای کا موازنہ نہ صرف ان کی ماضی کی کارکردگی سے کیا بلکہ لیگ کے دیگر کھلاڑیوں کی کارکردگی سے بھی کیا۔ جیسا کہ ریلی نے کہا، "ہم لیگ کے مخالفین کے ساتھ ٹیم کے

ممبروں کی درجہ بندی کرتے ہیں جو ایک ہی پوزیشن ادا کرتے ہیں اور ایک جیسے کردار کی تعریف رکھتے ہیں۔"

اسپورٹس رائٹر جیکی میک مولن کا کہنا ہے کہ 'ریلی ہر ہفتے بلیک بورڈ پر بولڈ حروف میں لیگ میں بہترین کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے کھلاڑیوں کو تنقید کا نشانہ بناتے تھے اور انہیں اپنے روسٹر پر موجود کھلاڑیوں کے مقابلے میں پیمائش کرتے تھے۔ ٹھوس، قابل اعتماد کھلاڑیوں نے عام طور پر 600 کی دہائی میں اسکور کی درجہ بندی کی، جبکہ ایلٹ کھلاڑیوں نے کم از کم 800 اسکور کیے۔ میجک جانسن، جنہوں نے اپنے کیریئر میں 138 ٹرپل ڈبلز جمع کرائے، اکثر 1000 سے زیادہ اسکور کرتے تھے۔ لیکرز نے سی بی ای کے اعداد و شمار کا تاریخی موازنہ کرتے ہوئے سال بہ سال پیش رفت پر بھی زور دیا۔ ریلی نے کہا کہ ہم نے نومبر 1986 کے مہینے کو نومبر 1985 کے بعد جمع کیا اور کھلاڑیوں کو دکھایا کہ آیا وہ پچھلے سیزن کے مقابلے میں بہتر ہیں یا بدتر۔ پھر ہم

انہیں دکھایا کہ دسمبر 1986 میں ان کی کارکردگی کے اعداد و شمار نومبر کے مقابلے میں کس طرح مضبوط تھے۔

لیکرنے اکتوبر 1986 میں سی بی ای کا آغاز کیا۔ آٹھ ماہ بعد، وہ این بی اے چیمپئن تھے۔ اگلے سال، پیٹریلے نے اپنی ٹیم کو ایک اور ٹائٹل تک پہنچایا کیونکہ لیکرنے بیس سالوں میں مسلسل این بی اے چیمپئن شپ جیتنے والی پہلی ٹیم بن گئی۔ اس کے بعد، انہوں نے کہا، "کسی بھی انٹرنیشنل کے لئے کوشش کو برقرار رکھنا سب سے اہم چیز ہے۔ کامیاب ہونے کا طریقہ یہ ہے کہ چیزوں کو صحیح طریقے سے کرنے کا طریقہ سیکھیں، پھر انہیں ہر بار اسی طرح کریں۔ سی بی ای پروگرام غور و فکر اور جائزہ لینے کی طاقت کی ایک اہم مثال ہے۔ لیکرنے پہلے سے ہی باصلاحیت تھے۔ سی بی ای نے ان کے پاس جو کچھ تھا اس سے زیادہ سے زیادہ فائدہ اٹھانے میں ان کی مدد کی، اور اس بات کو یقینی بنایا کہ ان کی عادات میں کمی کے بجائے بہتری آئے۔ غور و فکر اور جائزہ تمام عادات کی طویل مدتی بہتری کو ممکن بناتا ہے کیونکہ یہ آپ کو اپنی غلطیوں سے آگاہ کرتا ہے اور آپ کو بہتری کے ممکنہ راستوں پر غور کرنے میں مدد کرتا ہے۔ غور و فکر کے بغیر، ہم بہانے بنا سکتے ہیں، معقولیت پیدا کر سکتے ہیں، اور اپنے آپ سے جھوٹ بول سکتے ہیں۔ ہمارے پاس اس بات کا تعین کرنے کا کوئی طریقہ کار نہیں ہے کہ ہم کل کے مقابلے میں بہتر کارکردگی کا مظاہرہ کر رہے ہیں یا بدتر۔

تمام شعبوں میں اعلیٰ کارکردگی کا مظاہرہ کرنے والے مختلف قسم کے غور و فکر اور جائزے میں مشغول رہتے ہیں، اور اس عمل کو پیچیدہ ہونے کی ضرورت نہیں ہے۔ کینیڈا کے رنر ایلوڈ کچوگے اب تک کے عظیم ترین میراتھن کھلاڑیوں میں سے ایک ہیں اور اولمپک گولڈ میڈلسٹ ہیں۔ وہ اب بھی ہر مشق کے بعد نوٹ لیتا ہے جس میں وہ دن بھر کے لئے اپنی تربیت کا جائزہ لیتا ہے اور ان شعبوں کی تلاش کرتا ہے جن کو بہتر بنایا جاسکتا ہے۔

اسی طرح گولڈ میڈل جیتنے والی تیراک کمیٹی لیڈ کی 1 سے 10 کے پیمانے پر اپنی صحت کو ریکارڈ کرتی ہیں اور اس میں ان کی غذائیت اور وہ کتنی اچھی نیند کے بارے میں نوٹ شامل کرتی ہیں۔ وہ دوسرے تیراکوں کے ذریعہ پوسٹ کیے گئے اوقات کو بھی ریکارڈ کرتی ہیں۔ ہر ہفتے کے آخر میں، اس کا کوچ اس کے نوٹوں پر جاتا ہے اور اپنے خیالات شامل کرتا ہے۔

یہ صرف کھلاڑیوں کے لئے بھی نہیں ہے۔ کامیڈین کرس راک جب تازہ مواد تیار کر رہے ہوں گے تو وہ سب سے پہلے درجنوں بار چھوٹے نائٹ کلبوں میں نظر آئیں گے اور سیکڑوں لطیفوں کی آزمائش کریں گے۔ وہ اسٹیج پر ایک نوٹ پیڈ لاتا ہے اور ریکارڈ کرتا ہے جو اچھی طرح سے چلتا ہے اور جہاں اسے ایڈجسٹمنٹ کرنے کی ضرورت ہوتی ہے۔ زندہ رہنے والی چند قاتل لائسنس ان کے نئے شو کی ریڑھ کی ہڈی بن جائیں گی۔

میں ایگزیکٹوز اور سرمایہ کاروں کو جانتا ہوں جو ایک "فیصلہ جرنل" رکھتے ہیں جس میں وہ ہر ہفتے کیے جانے والے اہم فیصلوں کو ریکارڈ کرتے ہیں، انہوں نے انہیں کیوں بنایا، اور وہ نتائج کی کیا توقع کرتے ہیں۔ وہ ان کا جائزہ لیتے ہیں

ہر مہینے یا سال کے آخر میں یہ دیکھنے کے لئے انتخاب کریں کہ وہ کہاں صحیح تھے اور کہاں غلط ہوئے۔*

بہتری صرف سیکھنے کی عادات کے بارے میں نہیں ہے، یہ ان کو بہتر بنانے کے بارے میں بھی ہے۔

غور و فکر اور جائزہ اس بات کو یقینی بناتا ہے کہ آپ اپنا وقت صحیح چیزوں پر صرف کریں اور جب بھی ضروری ہو کورس کی اصلاح کریں۔ جیسے پیٹ رائل رات کی بنیاد پر اپنے کھلاڑیوں کی کوششوں کو ایڈجسٹ کرتے ہیں۔ اگر یہ عادت غیر مؤثر ہو جائے تو آپ اس پر عمل کرتے رہنا نہیں چاہتے ہیں۔

ذاتی طور پر، میں غور و فکر اور جائزہ لینے کے دو بنیادی طریقوں کا استعمال کرتا ہوں۔ ہر دسمبر میں، میں ایک سالانہ جائزہ پیش کرتا ہوں، جس میں میں پچھلے سال پر غور کرتا ہوں۔ میں سال بھر کے لئے اپنی عادات کا حساب لگاتا ہوں کہ میں نے کتنے مضامین شائع کیے، میں نے کتنی ورزشیں کیں، میں نے کتنی نئی جگہوں کا دورہ کیا، اور بہت کچھ۔* پھر، میں تین سوالات کے جوابات دے کر اپنی پیشرفت (یا اس کی کمی) پر غور کرتا ہوں:

1. اس سال کیا اچھا ہوا؟
2. اس سال کیا اچھا نہیں ہوا؟
3. میں نے کیا سیکھا؟

چھ ماہ بعد، جب موسم گرما آتا ہے، تو میں انٹیگریٹی رپورٹ کرتا ہوں۔ ہر ایک کی طرح، میں بھی بہت سی غلطیاں کرتا ہوں۔ میری انٹیگریٹی رپورٹ مجھے یہ سمجھنے میں مدد کرتی ہے کہ میں نے کہاں غلطی کی ہے اور مجھے کورس پر واپس آنے کی ترغیب دیتی ہے۔ میں اسے اپنی بنیادی اقدار پر نظر ثانی کرنے اور اس بات پر غور کرنے کے لئے ایک وقت کے طور پر استعمال کرتا ہوں کہ آیا میں ان کے مطابق زندگی گزار رہا ہوں۔ یہ تب ہوتا ہے جب میں اپنی شناخت پر غور کرتا ہوں اور میں کس طرح

اس قسم کا شخص بننے کے لئے کام کر سکتا ہوں جو میں بننا چاہتا ہوں۔*

میری سالانہ انٹیکریٹ ریپورٹ تین سوالات کے جوابات دیتی ہے:

1. وہ بنیادی اقدار کیا ہیں جو میری زندگی اور کام کو چلاتی ہیں؟
2. میں اس وقت ایمانداری کے ساتھ کیسے رہ رہا ہوں اور کام کر رہا ہوں؟
3. میں مستقبل میں ایک اعلیٰ معیار کیسے مقرر کر سکتا ہوں؟

ان دور پورٹوں میں زیادہ وقت نہیں لگتا ہے۔ ہر سال صرف چند گھنٹے۔ لیکن یہ اصلاح کے اہم دور ہیں۔ وہ آہستہ آہستہ ہونے والی سلائیڈنگ کو روکتے ہیں جب میں قریب سے توجہ نہیں دیتا ہوں۔ وہ میری مطلوبہ شناخت پر نظر ثانی کرنے اور اس بات پر غور کرنے کے لئے سالانہ یاد دہانی فراہم کرتے ہیں کہ میری عادات کس طرح میری مدد کر رہی ہیں۔

اس قسم کا شخص بنیں جو میں بننا چاہتا ہوں۔ وہ اس بات کی نشاندہی کرتے ہیں کہ مجھے کب اپنی عادات کو اپ گریڈ کرنا چاہئے اور نئے چیلنجوں کا سامنا کرنا چاہئے اور کب مجھے اپنی کوششوں کو واپس لانا چاہئے اور بنیادی باتوں پر توجہ مرکوز کرنی چاہئے۔

غور و فکر بھی نقطہ نظر کا احساس لا سکتا ہے۔ روزمرہ کی عادات اس وجہ سے طاقتور ہوتی ہیں کہ ان میں کس طرح اضافہ ہوتا ہے، لیکن ہر روزمرہ کے انتخاب کے بارے میں بہت زیادہ فکر مند ہونا ایک انچ دور سے اپنے آپ کو آئینے میں دیکھنے جیسا ہے۔ آپ ہر خامی کو دیکھ سکتے ہیں اور بڑی تصویر کو بھول سکتے ہیں۔ بہت زیادہ رائے ہے۔ اس کے برعکس، اپنی عادات کا کبھی جائزہ نہ لینا ایسا ہے جیسے کبھی آئینے میں نہ دیکھیں۔ آپ آسانی سے ٹھیک ہونے والی خامیوں سے واقف نہیں ہیں۔ آپ کی قمیض پر ایک دھبہ، آپ کے دانتوں میں تھوڑا سا کھانا۔ بہت کم رائے ہے۔

وفاقاً غور و فکر اور جائزہ اپنے آپ کو بات چیت کے فاصلے سے آئینے میں دیکھنے کی طرح ہے۔ آپ ان اہم تبدیلیوں کو دیکھ سکتے ہیں جو آپ کو بڑی تصویر کو کھوئے بغیر کرنی چاہئے۔ آپ پورے پہاڑی سلسلے کو دیکھنا چاہتے ہیں، نہ کہ ہر چوٹی اور وادی کو دیکھنا چاہتے ہیں۔

آخر میں، غور و فکر اور جائزہ رویے کی تبدیلی کے سب سے اہم پہلوؤں میں سے ایک پر نظر ثانی کرنے کے لئے ایک مثالی وقت پیش کرتا ہے: شناخت۔

ان عقائد کو کیسے توڑیں جو آپ کو پیچھے رکھتے ہیں

شروع میں، اپنی مطلوبہ شناخت کا ثبوت تیار کرنے کے لئے عادت کو دہرانا ضروری ہے۔ جیسا کہ آپ اس نئی شناخت کی طرف بڑھتے ہیں، تاہم، وہی عقائد آپ کو ترقی کی اگلی سطح سے روک سکتے ہیں۔

جب آپ کے خلاف کام کرتے ہیں تو، آپ کی شناخت ایک قسم کا "غرور" پیدا کرتی ہے جو آپ کو اپنی کمزور جگہوں سے انکار کرنے کی ترغیب دیتی ہے اور آپ کو واقعی بڑھنے سے روکتی ہے۔ یہ تعمیر کی عادات کے سب سے بڑے منفی پہلوؤں میں سے ایک ہے۔

ایک خیال ہمارے لئے جتنا زیادہ مقدس ہے، یعنی یہ ہماری شناخت سے جتنا گہرا جڑا ہوا ہے۔ اتنا ہی ہم تنقید کے خلاف اس کا دفاع کریں گے۔ یہ آپ ہر صنعت میں دیکھتے ہیں۔ وہ اسکول ٹیچر جو تدریس کے جدید طریقوں کو نظر انداز کرتی ہے اور اپنے آزمودہ اور سچے سبق کے منصوبوں پر قائم رہتی ہے۔ تجربہ کار مینیجر جو چیزوں کو "اپنے طریقے سے" کرنے کے لئے پر عزم ہے۔ سرجن جو اپنے نوجوان ساتھیوں کے خیالات کو مسترد کرتا ہے۔ وہ بینڈ جو ایک دل دہلا دینے والا پہلا البم تیار کرتا ہے اور پھر ایک رٹ میں پھنس جاتا ہے۔ ہم کسی شناخت سے جتنا زیادہ مضبوطی سے جڑے رہتے ہیں، اس سے آگے بڑھنا اتنا ہی مشکل ہو جاتا ہے۔

ایک حل یہ ہے کہ آپ اپنی شناخت کے کسی بھی ایک پہلو کو اس کا ایک بہت بڑا حصہ بنانے سے گریز کریں کہ آپ کون ہیں۔ سرمایہ کار پال کے الفاظ میں

گراہم، "اپنی شناخت کو چھوٹا رکھیں۔" جتنا زیادہ آپ ایک ہی عقیدے کو اپنی وضاحت کرنے دیتے ہیں، جب زندگی آپ کو چیلنج کرتی ہے تو آپ خود کو اپنانے کی صلاحیت بھی کم کرتے ہیں۔ اگر آپ ہر چیز کو فرم میں پوائنٹ گارڈ یا پارٹنر یا کسی اور چیز میں باندھتے ہیں تو، آپ کی زندگی کے اس پہلو کا نقصان آپ کو برباد کر دے گا۔ اگر آپ سبزی خور ہیں اور پھر صحت کی ایسی حالت پیدا کرتے ہیں جو آپ کو اپنی غذا کو تبدیل کرنے پر مجبور کرتی ہے تو، آپ کے ہاتھوں پر شناخت کا بحران ہو گا۔ جب آپ ایک شناخت سے بہت مضبوطی سے چپک جاتے ہیں تو، آپ ٹوٹ پھوٹ کا شکار ہو جاتے ہیں۔ اس ایک چیز کو کھودیں اور آپ اپنے آپ کو کھودیں۔

میری نوجوان زندگی کے زیادہ تر حصے کے لئے، ایک ایٹھویں ہونا میری شناخت کا ایک اہم حصہ تھا۔ میرا بیس بال کیریئر ختم ہونے کے بعد، میں نے خود کو تلاش کرنے کے لئے جدوجہد کی۔ جب آپ اپنی پوری زندگی اپنے آپ کو ایک طرح سے بیان کرنے میں صرف کرتے ہیں اور وہ غائب ہو جاتا ہے، تو اب آپ کون ہیں؟

سابق فوجی اور سابق کاروباری افراد اسی طرح کے جذبات کی اطلاع دیتے ہیں۔ اگر آپ کی شناخت اس عقیدے میں لپٹی ہوئی ہے کہ "میں ایک عظیم سپاہی ہوں" تو کیا ہوتا ہے جب آپ کی سروس کی مدت ختم ہوتی ہے؟ بہت سے کاروباری مالکان کے لئے، ان کی شناخت "میں سی ای او ہوں" یا "میں بانی ہوں" کی طرز پر ہے۔ اگر آپ نے ہر جاگتے لمحے کو اپنے کاروبار پر کام کرنے میں گزارا ہے تو، کمپنی کو فروخت کرنے کے بعد آپ کیسا محسوس کریں گے؟

شناخت کے ان نقصانات کو کم کرنے کی کلیدی یہ ہے کہ آپ اپنے آپ کو اس طرح دوبارہ بیان کریں کہ آپ کو اپنی شناخت کے اہم پہلوؤں کو برقرار رکھنے کا موقع ملے چاہے آپ کا خاص کردار تبدیل ہو جائے۔

- "میں ایک ایٹھلیٹ ہوں" بن جاتا ہے "میں اس قسم کا شخص ہوں جو ذہنی طور پر سخت ہے اور جسمانی چیلنج سے محبت کرتا ہے۔"
- "میں ایک عظیم سپاہی ہوں" میں تبدیل ہو جاتا ہے "میں اس قسم کا شخص ہوں جو نظم و ضبط، قابل اعتماد اور ٹیم میں عظیم ہے۔"
- "میں سی ای او ہوں" کا مطلب ہے "میں اس قسم کا شخص ہوں جو چیزوں کو بناتا اور تخلیق کرتا ہے۔"

جب مؤثر طریقے سے منتخب کیا جاتا ہے تو، ایک شناخت ٹوٹنے کے بجائے لچکدار ہو سکتی ہے۔ کسی رکاوٹ کے گرد بہنے والے پانی کی طرح، آپ کی شناخت بدلتے ہوئے حالات کے خلاف کام کرنے کے بجائے ان کے ساتھ کام کرتی ہے۔

تاؤتی چنگ کا مندرجہ ذیل اقتباس ان خیالات کو مکمل طور پر بیان کرتا ہے:

انسان پیدا کنشی طور پر نرم و ملائم پیدا ہوتا ہے۔

مردہ، وہ سخت اور سخت ہیں۔

بچے نرم اور نرم پیدا ہوتے ہیں۔ مردہ، وہ

ٹوٹ پھوٹ اور خشک ہیں۔

پس جو سخت اور کچلدار ہے وہ موت کا شاگرد

ہے۔

جو نرم اور عاجز ہے وہ زندگی کا شاگرد

ہے۔

سخت اور سخت ٹوٹ جائے گا۔ نرم و ملائم غالب

آ جائے گا۔

۔ ایل اے اوٹٹی او

عادات بے شمار فوائد فراہم کرتی ہیں، لیکن منفی پہلو یہ ہے کہ وہ ہمیں سوچنے اور عمل کرنے کے ہمارے پچھلے نمونوں میں بند کر سکتی ہیں۔ یہاں تک کہ جب دنیا ہمارے ارد گرد گھوم رہی ہو۔ ہر چیز مستقل ہے۔ زندگی مسلسل بدل رہی ہے، لہذا آپ کو وقتاً فوقتاً چیک ان کرنے کی ضرورت ہے کہ آیا آپ کی پرانی عادات اور عقائد اب بھی آپ کی خدمت کر رہے ہیں۔ خود آگاہی کی کمی زہر ہے۔ غور و فکر اور جائزہ اس کا علاج ہے۔

باب کا خلاصہ

- عادات کا الٹا پہلو یہ ہے کہ ہم بغیر سوچے سمجھے کام کر سکتے ہیں۔ منفی پہلو یہ ہے کہ ہم چھوٹی چھوٹی غلطیوں پر توجہ دینا چھوڑ دیتے ہیں۔
- عادات + دانستہ مشق = مہارت
- عکاسی اور جائزہ ایک ایسا عمل ہے جو آپ کو وقت کے ساتھ اپنی کارکردگی کے بارے میں آگاہ رہنے کی اجازت دیتا ہے۔
- ہم کسی شناخت سے جتنا زیادہ مضبوطی سے جڑے رہتے ہیں، اس سے آگے بڑھنا اتنا ہی مشکل ہو جاتا ہے۔

انہر

نتانہ کار از جو دیر پار ہتا ہے

Tیہاں ایک قدیم یونانی تمثیل ہے جسے سورٹس پیراڈوکس* کے نام سے جانا جاتا ہے، جس میں اس اثر کے بارے میں بات کی گئی ہے جب ایک چھوٹا سا عمل کافی بار دہرایا جاتا ہے۔

اوقات۔ پیراڈوکس کی ایک تشکیل کچھ اس طرح ہے: کیا ایک سکہ کسی شخص کو امیر بنا سکتا ہے؟ اگر آپ کسی شخص کو دس سکوں کا ڈھیر دیتے ہیں تو آپ یہ دعویٰ نہیں کریں گے کہ وہ امیر ہے۔ لیکن اگر آپ ایک اور شامل کریں تو کیا ہوگا؟ اور ایک اور؟ اور ایک اور؟ کسی موقع پر، آپ کو یہ تسلیم کرنا پڑے گا کہ کوئی بھی اس وقت تک امیر نہیں ہو سکتا جب تک کہ ایک سکہ اسے ایسا نہ بنا دے۔

جوہری عادات کے بارے میں بھی ہم یہی کہہ سکتے ہیں۔ کیا ایک چھوٹی سی تبدیلی آپ کی زندگی کو تبدیل کر سکتی ہے؟ یہ ممکن نہیں ہے کہ آپ ایسا کہیں گے۔ لیکن اگر آپ نے ایک اور بنایا تو کیا ہوگا؟ اور ایک اور؟ اور ایک اور؟ کسی موقع پر، آپ کو یہ تسلیم کرنا پڑے گا کہ آپ کی زندگی ایک چھوٹی سی تبدیلی سے بدل گئی تھی۔

عادات میں تبدیلی کا مقدس طریقہ ایک بھی ایک فیصد بہتری نہیں ہے، بلکہ ان میں سے ایک ہزار ہے۔ یہ جوہری عادات کا ایک مجموعہ ہے، جن میں سے ہر ایک مجموعی نظام کی ایک بنیادی اکائی ہے۔ شروع میں، چھوٹی بہتریاں اکثر بے معنی لگتی ہیں کیونکہ وہ نظام کے وزن سے دھو جاتی ہیں۔ جس طرح ایک سکھ آپ کو امیر نہیں بنائے گا، اسی طرح ایک مثبت تبدیلی جیسے ایک منٹ کے لئے مراقبہ کرنا یا ہر دن ایک صفحہ پڑھنا قابل ذکر فرق پیدا کرنے کا امکان نہیں ہے۔

لیکن آہستہ آہستہ، جیسے جیسے آپ چھوٹی چھوٹی تبدیلیوں کو ایک دوسرے کے اوپر پرت کرنا جاری رکھتے ہیں، زندگی کے پیمانے حرکت کرنا شروع کر دیتے ہیں۔ ہر بہتری اس طرح ہے جیسے پیمانے کے مثبت پہلو میں ریت کا ایک دانہ شامل کرنا، آہستہ آہستہ چیزوں کو اپنے حق میں جھکانا۔ آخر کار، اگر آپ اس کے ساتھ قائم رہتے ہیں، تو آپ ایک ٹپنگ پوائنٹ پر پہنچ جاتے ہیں۔ اچانک، اچھی عادات کے ساتھ رہنا آسان محسوس ہوتا ہے۔ نظام کا وزن آپ کے خلاف کام کرنے کے بجائے آپ کے لئے کام کر رہا ہے۔

اس کتاب کے دوران، ہم نے اعلیٰ اداکاروں کے بارے میں درجنوں کہانیوں کو دیکھا ہے۔ ہم نے اولمپک گولڈ میڈلسٹوں، ایوارڈ یافتہ فنکاروں، کاروباری رہنماؤں، زندگی بچانے والے ڈاکٹروں اور اسٹار کامیڈین کے بارے میں سنا ہے جنہوں نے اپنے فن میں مہارت حاصل کرنے کے لئے چھوٹی چھوٹی عادات کی سائنس کا استعمال کیا ہے۔ ہم نے جن لوگوں، ٹیموں اور کمپنیوں کا احاطہ کیا ہے ان میں سے ہر ایک نے مختلف حالات کا سامنا کیا ہے، لیکن بالآخر اسی طرح ترقی کی ہے: چھوٹی، پائیدار، ناقابل یقین بہتری کے عزم کے ذریعے۔

کامیابی کوئی مقصد نہیں ہے جس تک پہنچنا ہے یا عبور کرنے کے لئے اختتامی لکیر نہیں ہے۔ یہ بہتر بنانے کا ایک نظام ہے، اصلاح کے لئے ایک لامتناہی عمل ہے۔ باب 1 میں، میں نے کہا، "اگر آپ کو اپنی عادات کو تبدیل کرنے میں دشواری ہو رہی ہے، تو مسئلہ آپ کا نہیں ہے۔ مسئلہ آپ کا نظام ہے۔ بری عادات بار بار اپنے آپ کو دہراتی ہیں اس لئے نہیں کہ آپ تبدیل نہیں ہونا چاہتے ہیں، بلکہ اس لئے کہ آپ کے پاس تبدیلی کا غلط نظام ہے۔

جیسا کہ یہ کتاب اختتام کو پہنچ رہی ہے، مجھے امید ہے کہ اس کے برعکس سچ ہے۔ طرز عمل کی تبدیلی کے چار قوانین کے ساتھ، آپ کے پاس ٹولز اور حکمت عملیوں کا ایک مجموعہ ہے جسے آپ بہتر نظام بنانے اور بہتر عادات کو شکل دینے کے لئے استعمال کر سکتے ہیں۔ کبھی کبھی ایک عادت کو یاد رکھنا مشکل ہو گا اور آپ کو اسے واضح کرنے کی ضرورت ہو گی۔ دیگر اوقات آپ شروع کرنے کا ارادہ نہیں کریں گے اور آپ کو اسے پرکشش بنانے کی ضرورت ہو گی۔ بہت سے معاملات میں، آپ کو معلوم ہو سکتا ہے کہ ایک عادت بہت مشکل ہو گی اور آپ کو اسے آسان بنانے کی ضرورت ہو گی۔ اور کبھی کبھی، آپ کو اس کے ساتھ چپکنے کا احساس نہیں ہو گا اور آپ کو اسے اطمینان بخش بنانے کی ضرورت ہو گی۔

واضح

پوشیدہ

کشش

Unattractive

مشکل

آسان

اطمینان بخش

Unsatisfying

آپ اپنی اچھی عادات کو واضح، پرکشش، آسان اور اطمینان بخش بنا کر سپیکٹرم کے
بائیں طرف دھکیلنا چاہتے ہیں۔ دریں اثنا، آپ اپنی بری عادات کو پوشیدہ، غیر
پرکشش، سخت اور غیر اطمینان بخش بنا کر دائیں طرف جمع کرنا چاہتے ہیں۔

یہ ایک مسلسل عمل ہے۔ کوئی اختتامی لائن نہیں ہے۔ کوئی مستقل حل نہیں ہے۔ جب بھی آپ بہتری کی تلاش میں ہوتے ہیں تو، آپ رویے کی تبدیلی کے چار قوانین کے ذریعے گھوم سکتے ہیں جب تک کہ آپ کو اگلی رکاوٹ نہیں مل جاتی۔ یہ واضح کریں۔ اسے پرکشش بنائیں۔ اسے آسان بنائیں۔ اسے اطمینان بخش بنائیں۔ گول اور گول۔ ہمیشہ 1 فیصد بہتر حاصل کرنے کا اگلا راستہ تلاش کریں۔

نتائج حاصل کرنے کا راز جو آخری ہے وہ یہ ہے کہ بہتری لانا کبھی بند نہ کریں۔ یہ قابل ذکر ہے کہ اگر آپ رکتے نہیں ہیں تو آپ کیا تعمیر کر سکتے ہیں۔ اگر آپ کام کرنا بند نہیں کرتے ہیں تو یہ قابل ذکر کاروبار ہے جو آپ تعمیر کر سکتے ہیں۔ اگر آپ تربیت بند نہیں کرتے ہیں تو یہ قابل ذکر جسم ہے جو آپ بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ سیکھنا بند نہیں کرتے ہیں تو یہ قابل ذکر علم ہے جو آپ بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ بچت کرنا بند نہیں کرتے ہیں تو یہ قابل ذکر ہے کہ آپ خوش قسمتی بنا سکتے ہیں۔ اگر آپ پرواہ کرنا بند نہیں کرتے ہیں تو یہ قابل ذکر دوستی ہے جو آپ بنا سکتے ہیں۔ چھوٹی چھوٹی عادات میں اضافہ نہیں ہوتا۔ وہ کمپاؤنڈ کرتے ہیں۔

یہ جوہری عادات کی طاقت ہے۔ چھوٹی تبدیلیاں۔ حیرت انگیز نتائج۔



آپ کو آگے کیا پڑھنا چاہئے؟

اس کتاب کو پڑھنے کے لئے وقت نکالنے کے لئے آپ کو بہت بہت شکریہ۔ آپ کے ساتھ آنے کا کام کا اشتراک کرنا خوشی کی بات ہے۔ اگر آپ کچھ تلاش کر رہے ہیں آگے پڑھیں، مجھے ایک تجویز پیش کرنے کی اجازت دیں۔ اگر آپ ایٹمی عادات سے لطف اندوز ہوتے ہیں تو آپ کو میری دوسری تحریر بھی پسند آسکتی ہے۔ میرے تازہ ترین مضامین میرے مفت ہفتہ وار نیوز لیٹر میں بھیجے جاتے ہیں۔ سبسکرائبز بھی میری تازہ ترین کتابوں اور منصوبوں کے بارے میں سننے والے سب سے پہلے ہیں۔ آخر میں، اپنے کام کے علاوہ، ہر سال میں مختلف موضوعات پر دوسرے مصنفین سے اپنی پسندیدہ کتابوں کی ایک پڑھنے کی فہرست بھیجتا ہوں۔ آپ یہاں سائن اپ کر سکتے ہیں:

jamesclear.com/newsletter

etter

چار قوانین سے چھوٹے سبق

اس کتاب میں، میں نے انسانی طرز عمل کے لئے ایک چار مراحل کا ماڈل متعارف کرایا ہے: اشارہ، لالچ، رد عمل، انعام۔ یہ فریم ورک نہ صرف ہمیں سکھاتا ہے کہ کس طرح نئی عادات پیدا کرنے کے لئے لیکن انسانی طرز عمل کے بارے میں کچھ دلچسپ بصیرت بھی ظاہر کرتا ہے۔

مسئلہ کا مرحلہ	
1. کیو	
2. اشتہا	
حل کا مرحلہ	
3. جواب	
4. انعام	

اس حصے میں، میں نے کچھ اسباق (اور عام فہم کے کچھ ٹکڑے) مرتب کیے ہیں جن کی ماڈل کے ذریعہ تصدیق کی گئی ہے۔ ان مثالوں کا مقصد یہ واضح کرنا ہے کہ انسانی طرز عمل کی وضاحت کرتے

وقت یہ فریم ورک کتنا مفید اور وسیع ہے۔ ایک بار جب آپ ماڈل کو سمجھتے ہیں تو، آپ کو ہر جگہ اس کی مثالیں نظر آئیں گی۔

شعور خواہش سے پہلے آتا ہے۔ جب آپ کسی اشارہ کو معنی تفویض کرتے ہیں تو خواہش پیدا ہوتی ہے۔ آپ کا دماغ آپ کی موجودہ صورتحال کو بیان کرنے کے لئے ایک جذبات یا احساس تشکیل دیتا ہے، اور اس کا مطلب ہے کہ خواہش صرف اس وقت ہو سکتی ہے جب آپ کو موقع مل جائے۔ خوشی محض خواہش کی عدم موجودگی ہے۔ جب آپ کسی اشارہ کا مشاہدہ کرتے ہیں، لیکن اپنی حالت کو تبدیل کرنے کی خواہش نہیں کرتے ہیں تو، آپ موجودہ صورتحال سے مطمئن ہوتے ہیں۔ خوشی خوشی کے حصول کے بارے میں نہیں ہے (جو خوشی ہے)۔

یا اطمینان) لیکن خواہش کی کمی کے بارے میں۔ یہ تب آتا ہے جب آپ کو مختلف محسوس کرنے کی خواہش نہیں ہوتی ہے۔ خوشی وہ حالت ہے جس میں آپ داخل ہوتے ہیں جب آپ اب اپنی حالت کو تبدیل نہیں کرنا چاہتے ہیں۔

تاہم، خوشی عارضی ہے کیونکہ ایک نئی خواہش ہمیشہ ساتھ آتی ہے۔ جیسا کہ کیڈ بڈرس کہتے ہیں، "خوشی ایک خواہش کی تکمیل اور ایک نئی خواہش کی تشکیل کے درمیان خلا ہے۔ اسی طرح، تکلیف ریاست میں تبدیلی کی خواہش اور اسے حاصل کرنے کے درمیان جگہ ہے۔

یہ خوشی کا خیال ہے جس کا ہم تعاقب کرتے ہیں۔ ہم خوشی کی وہ تصویر تلاش کرتے ہیں جو ہم اپنے ذہنوں میں پیدا کرتے ہیں۔ عمل کے وقت، ہم نہیں جانتے کہ اس تصویر کو حاصل کرنا کیسا ہوگا (یا یہاں تک کہ اگر یہ ہمیں مطمئن کرے گا)۔ اطمینان کا احساس اس کے بعد ہی آتا ہے۔ آسٹریا کے نیورولوجسٹ وکٹر فرینکل کا یہی مطلب تھا جب انہوں نے کہا کہ خوشی کا تعاقب نہیں کیا جاسکتا ہے، اس کا نتیجہ ضرور ہونا چاہئے۔ خواہش کا تعاقب کیا جاتا ہے۔ خوشی عمل سے حاصل ہوتی ہے۔

امن تب پیدا ہوتا ہے جب آپ اپنے مشاہدات کو مسائل میں تبدیل نہیں کرتے ہیں۔ کسی بھی طرز عمل میں پہلا قدم مشاہدہ ہے۔ آپ کو ایک اشارہ، تھوڑی سی معلومات، ایک واقعہ نظر آتا ہے۔ اگر آپ اپنے مشاہدے پر عمل کرنے کی خواہش نہیں رکھتے ہیں، تو آپ پر سکون ہیں۔ لالچ ہر چیز کو ٹھیک کرنے کی خواہش کے بارے میں ہے۔ لالچ کے بغیر مشاہدہ یہ احساس ہے کہ آپ کو کچھ بھی ٹھیک کرنے کی ضرورت نہیں ہے۔ آپ کی خواہشات بڑے پیمانے پر نہیں چل رہی ہیں۔ آپ ریاست میں تبدیلی کے خواہاں نہیں ہیں۔ آپ کا ذہن آپ کو حل کرنے کے لئے کوئی مسئلہ پیدا نہیں کرتا ہے۔ آپ صرف مشاہدہ کر رہے ہیں اور موجود ہیں۔

اتنی بڑی تعداد کے ساتھ کہ آپ کسی بھی طرح سے قابو پاسکتے ہیں۔ جرمن فلسفی اور شاعر فریڈرک نطشے نے مشہور لکھا تھا کہ "جس کے پاس بچنے کی وجہ ہو وہ کسی طرح برداشت کر سکتا

ہے۔ یہ فقرہ انسانی طرز عمل کے بارے میں ایک اہم سچائی رکھتا ہے۔ اگر آپ کی حوصلہ افزائی اور خواہش کافی ہے (یعنی، آپ اداکاری کیوں کر رہے ہیں) تو آپ اس وقت بھی کارروائی کریں گے جب یہ کافی مشکل ہو۔ بڑی خواہش عظیم عمل کو طاقت دے سکتی ہے۔ یہاں تک کہ جب رگڑ زیادہ ہو۔
متجسس ہونا ہوشیار ہونے سے بہتر ہے۔ حوصلہ افزائی اور متجسس ہونا اسمارٹ ہونے سے کہیں زیادہ اہمیت رکھتا ہے کیونکہ اس سے عمل ہوتا ہے۔ ہوشیار ہونا کبھی بھی اپنے آپ کو نتائج نہیں دے سکتا کیونکہ یہ آپ کو عمل کرنے کے لئے نہیں لاتا ہے۔ یہ خواہش ہے، ذہانت نہیں، جو رویے کی حوصلہ افزائی کرتی ہے۔ جیسا کہ نیول روی کانت کہتے ہیں، "کچھ بھی کرنے کی چال یہ ہے کہ پہلے اس کی خواہش پیدا کی جائے۔"

جذبات رویے کو چلاتے ہیں۔ ہر فیصلہ کسی نہ کسی سطح پر جذباتی فیصلہ ہوتا ہے۔ کارروائی کرنے کے لئے آپ کی منطقی وجوہات جو بھی ہوں، آپ صرف جذبات کی وجہ سے ان پر عمل کرنے پر مجبور محسوس کرتے ہیں۔ درحقیقت، جن لوگوں کے ساتھ

دماغ کے جذباتی مراکز کو پہنچنے والا نقصان کارروائی کرنے کی بہت سی وجوہات کی فہرست دے سکتا ہے لیکن پھر بھی عمل نہیں کرے گا کیونکہ ان میں انہیں چلانے کے لئے جذبات نہیں ہیں۔ یہی وجہ ہے کہ جواب دینے سے پہلے لالچ آتی ہے۔ احساس سب سے پہلے آتا ہے، اور پھر طرز عمل۔

ہم جذباتی ہونے کے بعد ہی عقلی اور منطقی ہو سکتے ہیں۔ دماغ کا بنیادی موڈ محسوس کرنا ہے؛ ثانوی موڈ سوچنا ہے۔ ہمارا پہلا رد عمل۔ دماغ کا تیز، غیر شعوری حصہ۔ احساس اور توقع کے لئے بہتر ہے۔ ہمارا دوسرا رد عمل یعنی دماغ کا سست اور باشعور حصہ وہ حصہ ہے جو "سوچنے" کا کام کرتا ہے۔

ماہرین نفسیات اسے سسٹم 1 (احساسات اور تیز فیصلے) بمقابلہ سسٹم 2 (عقلی تجزیہ) کے طور پر حوالہ دیتے ہیں۔ احساس سب سے پہلے آتا ہے (نظام 1)؛ معقولیت صرف بعد میں مداخلت کرتی ہے (نظام 2)۔ جب دونوں ایک دوسرے سے جڑے ہوتے ہیں تو یہ بہت اچھا کام کرتا ہے، لیکن جب وہ نہیں ہوتے ہیں تو اس کے نتیجے میں غیر منطقی اور جذباتی سوچ پیدا ہوتی ہے۔

آپ کا جواب آپ کے جذبات کی پیروی کرتا ہے۔ ہمارے خیالات اور اعمال کی جڑیں ان چیزوں میں ہوتی ہیں جو ہمیں پرکشش لگتی ہیں، ضروری نہیں کہ منطقی چیز میں ہوں۔ دو افراد حقائق کے ایک ہی سیٹ کو نوٹ کر سکتے ہیں اور بہت مختلف طریقے سے جواب دے سکتے ہیں کیونکہ وہ ان حقائق کو اپنے منفرد جذباتی فلٹر کے ذریعہ چلاتے ہیں۔ یہ ایک وجہ ہے کہ جذبات سے اپیل کرنا عام طور پر عقل کی اپیل کرنے سے زیادہ طاقتور ہوتا ہے۔ اگر کوئی موضوع کسی کو جذباتی محسوس کرواتا ہے تو، وہ شاذ و نادر ہی اعداد و شمار میں دلچسپی لیں گے۔ یہی وجہ ہے کہ جذبات دانشمندانہ فیصلہ سازی کے لئے خطرہ بن سکتے ہیں۔

دوسرے طریقے سے کہیں: زیادہ تر لوگوں کا خیال ہے کہ معقول جواب وہ ہے جو انہیں فائدہ پہنچاتا ہے۔ وہ جو ان کی خواہشات کو پورا کرتا ہے۔ یہ غیر جانبدار جذباتی پرکھن سے کسی صورت حال

تک پہنچنے سے آپ کو جذبات کے بجائے اعداد و شمار پر اپنے رد عمل کی بنیاد رکھنے کی اجازت ملتی ہے۔
مصائب ترقی کو آگے بڑھاتے ہیں۔ تمام مصائب کا منبع ریاست میں تبدیلی کی خواہش ہے۔ یہ تمام
ترقی کا منبع بھی ہے۔ اپنی ریاست کو تبدیل کرنے کی خواہش ہی آپ کو کارروائی کرنے کا اختیار دیتی
ہے۔ یہ مزید چاہتا ہے جو انسانیت کو بہتری کی تلاش، نئی ٹکنالوجیوں کو تیار کرنے اور اعلیٰ سطح تک پہنچنے
پر مجبور کرے۔ لالچ کے ساتھ، ہم غیر مطمئن ہیں لیکن متحرک ہیں۔ لالچ کے بغیر، ہم مطمئن ہیں لیکن
عزائم کی کمی ہے۔

آپ کے اعمال سے پتہ چلتا ہے کہ آپ کسی چیز کو کتنی بری طرح چاہتے ہیں۔ اگر آپ کہتے رہتے
ہیں کہ کچھ ترجیح ہے لیکن آپ اس پر عمل نہیں کرتے ہیں تو، آپ واقعی اسے نہیں چاہتے ہیں۔ یہ اپنے
آپ کے ساتھ ایماندارانہ بات چیت کرنے کا وقت ہے۔ آپ کے اعمال آپ کے حقیقی محرکات کو ظاہر
کرتے ہیں۔

ثواب قربانی کے دوسری طرف ہے۔ جواب (توانائی کی قربانی) ہمیشہ ثواب (وسائل جمع کرنے) سے پہلے ہوتا ہے۔ "رنرز اونچا" صرف ہارڈرن کے بعد آتا ہے۔ انعام صرف توانائی خرچ ہونے کے بعد آتا ہے۔

خود پر قابو پانا مشکل ہے کیونکہ یہ اطمینان بخش نہیں ہے۔ انعام ایک ایسا نتیجہ ہے جو آپ کی خواہش کو پورا کرتا ہے۔ یہ خود پر قابو پانے کو غیر موثر بنا دیتا ہے کیونکہ ہماری خواہشات کو روکنے سے عام طور پر ان کا حل نہیں ہوتا ہے۔ فتنے کا مقابلہ کرنا آپ کی خواہش کو پورا نہیں کرتا ہے۔ یہ صرف اسے نظر انداز کرتا ہے۔ یہ خواہش کو گزرنے کے لئے جگہ پیدا کرتا ہے۔ خود پر قابو پانے کے لئے ضروری ہے کہ آپ کسی خواہش کو پورا کرنے کے بجائے اسے جاری کریں۔

ہماری توقعات ہماری اطمینان کا تعین کرتی ہیں۔ ہماری خواہشات اور ہمارے انعامات کے درمیان فرق اس بات کا تعین کرتا ہے کہ ہم کارروائی کرنے کے بعد کتنا مطمئن محسوس کرتے ہیں۔ اگر توقعات اور نتائج کے درمیان عدم توازن مثبت (حیرت اور خوشی) ہے، تو ہم مستقبل میں اس طرز عمل کو دہرانے کا زیادہ امکان رکھتے ہیں۔ اگر عدم توازن منفی (مایوسی اور مایوسی) ہے، تو ہمارے ایسا کرنے کا امکان کم ہے۔

مثال کے طور پر، اگر آپ \$10 حاصل کرنے اور \$100 حاصل کرنے کی توقع کرتے ہیں تو، آپ بہت اچھا محسوس کرتے ہیں۔ اگر آپ \$100 حاصل کرنے اور \$10 حاصل کرنے کی توقع کرتے ہیں تو، آپ مایوس محسوس کرتے ہیں۔ آپ کی توقع آپ کے اطمینان کو تبدیل کرتی ہے۔ اعلیٰ توقعات سے پہلے ایک اوسط تجربہ مایوس کن ہے۔ کم توقعات سے پہلے ایک اوسط تجربہ ایک خوشی کی بات ہے۔ جب پسند اور خواہش تقریباً ایک جیسی ہوتی ہے تو، آپ مطمئن محسوس کرتے ہیں۔

سینیکا کے مشہور قول کے پیچھے یہی حکمت ہے، "غریب ہونے کا مطلب بہت کم نہیں ہے، یہ زیادہ چاہتا ہے۔ اگر آپ اپنی پسند سے آگے نکلنا چاہتے ہیں تو، آپ ہمیشہ غیر مطمئن رہیں گے۔ آپ مستقل طور پر حل کے بجائے مسئلے پر زیادہ وزن ڈال رہے ہیں۔

خوشی نسبتی ہے۔ جب میں نے پہلی بار اپنی تحریر کو عوامی طور پر شیئر کرنا شروع کیا تو مجھے ایک ہزار سبسکرائبر حاصل کرنے میں تین مہینے لگے۔ جب میں نے یہ سنگ میل عبور کیا تو میں نے اپنے والدین اور اپنی گرل فرینڈ کو بتایا۔ ہم نے جشن منایا۔ میں پر جوش اور حوصلہ افزائی محسوس کر رہا تھا۔ کچھ سال بعد، مجھے احساس ہوا کہ ہر روز ایک ہزار لوگ سائن اپ کر رہے تھے۔ پھر بھی میں نے کسی کو بتانے کے بارے میں نہیں سوچا۔ یہ نارمل محسوس ہوا۔ میں پہلے کے مقابلے میں نوے گنا تیزی سے نتائج حاصل کر رہا تھا لیکن

اس پر تھوڑی خوشی محسوس کرنا۔ کچھ دنوں کے بعد مجھے احساس ہوا کہ یہ کتنا مضحکہ خیز ہے کہ میں کسی ایسی چیز کا جشن نہیں منا رہا تھا جو چند سال پہلے ایک خواب کی طرح لگتا تھا۔

ناکامی کا درد توقع کی اونچائی سے تعلق رکھتا ہے۔ جب خواہش زیادہ ہوتی ہے، تو نتائج کو پسند نہ کرنے سے تکلیف ہوتی ہے۔ کسی ایسی چیز کو حاصل کرنے میں ناکامی جس کے بارے میں آپ چاہتے ہیں اسے حاصل کرنے میں ناکامی سے کہیں زیادہ تکلیف دہ ہے جس کے بارے میں آپ نے پہلے زیادہ نہیں سوچا تھا۔ یہی وجہ ہے کہ لوگ کہتے ہیں، "میں اپنی امیدوں کو پورا نہیں کرنا چاہتا۔"

جذبات رویے سے پہلے اور بعد دونوں میں آتے ہیں۔ اداکاری کرنے سے پہلے، ایک احساس ہوتا ہے جو آپ کو اداکاری کرنے کی ترغیب دیتا ہے۔ خواہش۔ اداکاری کرنے کے بعد، ایک احساس ہوتا ہے جو آپ کو مستقبل میں عمل کو دہرانا سکھاتا ہے۔ انعام۔

خواہش < اشارہ (احساس) < جواب < انعام (احساس)

ہم کس طرح محسوس کرتے ہیں اس پر اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم کس طرح کام کرتے ہیں، اور ہم کس طرح عمل کرتے ہیں اس پر اثر انداز ہوتا ہے کہ ہم کس طرح محسوس کرتے ہیں۔

خواہش شروع ہوتی ہے۔ خوشی برقرار رہتی ہے۔ خواہش اور پسند رویے کے دو محرک ہیں۔ اگر یہ مطلوب نہیں ہے تو، آپ کے پاس ایسا کرنے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ خواہش اور لالچ وہ چیزیں ہیں جو ایک طرز عمل کا آغاز کرتی ہیں۔ لیکن اگر یہ لطف اندوز نہیں ہے تو، آپ کے پاس اسے دہرانے کی کوئی وجہ نہیں ہے۔ خوشی اور اطمینان وہ چیزیں ہیں جو ایک طرز عمل کو برقرار رکھتی ہیں۔ حوصلہ افزائی محسوس کرنا آپ کو عمل کرنے پر مجبور کرتا ہے۔ کامیاب محسوس کرنا آپ کو دہرانے پر مجبور کرتا

تجربے کے ساتھ امید زوال پذیر ہوتی ہے اور اس کی جگہ قبولیت لے لیتی ہے۔ پہلی بار جب کوئی موقع آتا ہے، تو امید ہوتی ہے کہ کیا ہو سکتا ہے۔ آپ کی توقعات (خواہشات) صرف وعدہ پر مبنی ہیں۔ دوسری بار، آپ کی توقعات حقیقت پر مبنی ہیں۔ آپ یہ سمجھنا شروع کرتے ہیں کہ یہ عمل کس طرح کام کرتا ہے اور آپ کی امید آہستہ آہستہ زیادہ درست پیش گوئی اور ممکنہ نتائج کی قبولیت کے لئے ٹریڈ کی جاتی ہے۔

یہ ایک وجہ ہے کہ ہم مسلسل تازہ ترین امیر - تیز یا وزن کم کرنے کی اسکیم کو سمجھتے ہیں۔ نئے منصوبے امید پیدا کرتے ہیں کیونکہ ہمارے پاس اپنی توقعات کو پورا کرنے کے لئے کوئی تجربہ نہیں ہے۔ نئی حکمت عملی پرانی حکمت عملیوں کے مقابلے میں زیادہ پرکشش لگتی ہے کیونکہ ان میں لامحدود امید ہو سکتی ہے۔ جیسا کہ ارسطو نے لکھا ہے کہ "نوجوانوں کو آسانی سے دھوکہ دیا جاتا ہے کیونکہ یہ امید کرنے میں جلدی ہے۔ شاید اس پر نظر ثانی کرتے ہوئے کہا جاسکتا ہے کہ "نوجوانوں کو آسانی سے دھوکہ دیا جاتا ہے کیونکہ یہ صرف امیدیں رکھتے ہیں۔ توقعات کو جڑ سے اکھاڑنے کے لئے کوئی تجربہ نہیں ہے۔ شروع میں، امید صرف آپ کے پاس ہے۔

ان خیالات کو کاروبار پر کیسے لاگو کریں

سالوں میں، میں نے فارچیون 500 کمپنیوں اور بڑھتے ہوئے اسٹارٹ اپس میں اس بارہ میں بات کی ہے کہ کس طرح چھوٹی عادات کی سائنس کو زیادہ مؤثر کاروبار چلانے اور بہتر مصنوعات بنانے کے لئے لاگو کیا جائے۔ میں نے ان میں سے بہت سے مرتب کیے ہیں سب سے زیادہ عملی حکمت عملی ایک مختصر بونس باب میں۔ مجھے لگتا ہے کہ آپ اسے جوہری عادات میں بیان کردہ اہم خیالات میں ناقابل یقین حد تک مفید اضافہ پائیں گے۔

آپ اس باب کو یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں: atomichabits.com/business

والدین پر ان خیالات کا اطلاق کیسے کریں

میں قارئین سے جو سب سے زیادہ عام سوالات سنتا ہوں ان میں سے کچھ اس طرح ہے، "O اپنے بچوں کو یہ کام کیسے کر سکتا ہوں؟" خیالات جوہری عادات میں وسیع پیمانے پر تمام انسانی طرز عمل پر لاگو ہونے کا ارادہ ہے (نوعمر بھی انسان ہیں) جس کا مطلب ہے کہ آپ کو مرکزی متن میں بہت ساری مفید حکمت عملی ملنی چاہئے۔ اس نے کہا، پرورش کو اپنے چیلنجوں کا سامنا کرنا پڑتا ہے۔ ایک بونس باب کے طور پر، میں نے ان خیالات کو خاص طور پر والدین پر لاگو کرنے کے بارے میں ایک مختصر گائیڈ جمع کی ہے۔

آپ اس باب کو یہاں سے ڈاؤن لوڈ کر سکتے ہیں: atomichabits.com/ والدین

اعترافات

اس کتاب کی تخلیق کے دوران دوسروں پر بہت زیادہ انحصار کیا ہے۔ کسی اور سے پہلے، مجھے اپنی بیوی، کرسٹی کا شکریہ ادا کرنا چاہئے، جو اس پورے عمل کے دوران ناگزیر رہی ہے۔ انہوں نے کتاب لکھنے میں ہر وہ کردار ادا کیا ہے جو ایک شخص ادا کر سکتا ہے: شریک حیات، دوست، مداح، نقاد، ایڈیٹر، محقق، تھر اپسٹ۔ یہ

یہ کہنے میں کوئی مبالغہ نہیں ہے کہ یہ کتاب ان کے بغیر ایک جیسی نہیں ہوتی۔ یہ بالکل موجود نہیں ہو سکتا ہے۔ ہماری زندگی کی ہر چیز کی طرح، ہم نے اسے ایک ساتھ کیا۔

دوسرا، میں اپنے خاندان کا شکر گزار ہوں، نہ صرف اس کتاب پر ان کی حمایت اور حوصلہ افزائی کے لئے بلکہ مجھ پر یقین کرنے کے لئے بھی، چاہے میں کسی بھی منصوبے پر کام کر رہا ہوں۔ میں نے اپنے والدین، دادا دادی اور بہن بھائیوں کی طرف سے کئی سالوں کی حمایت سے فائدہ اٹھایا ہے۔ خاص طور پر، میں چاہتا ہوں کہ میری ماں اور والد کو معلوم ہو کہ میں ان سے محبت کرتا ہوں۔ یہ جاننا ایک خاص احساس ہے کہ آپ کے والدین آپ کے سب سے بڑے مداح ہیں۔

تیسرا، میرے اسٹنٹ، لنڈسی نکولز کے لئے۔ اس موقع پر، ان کا کام وضاحت سے بالاتر ہے کیونکہ انہیں ایک چھوٹے سے کاروبار کے لئے تقریباً دو سب کچھ کرنے کے لئے کہا گیا ہے جس کا

کوئی تصور کر سکتا ہے۔ شکر ہے، اس کی مہارت اور صلاحیتیں میرے مشکوک انتظامی انداز سے زیادہ طاقتور ہیں۔ اس کتاب کے کچھ حصے اتنے ہی ان کے ہیں جتنے میرے ہیں۔ میں اس کی مدد کے لئے تہہ دل سے شکر گزار ہوں۔

جہاں تک کتاب کے مواد اور تحریر کا تعلق ہے، میرے پاس شکریہ ادا کرنے کے لئے لوگوں کی ایک لمبی فہرست ہے۔ سب سے پہلے تو کچھ لوگ ایسے ہیں جن سے میں نے اتنا کچھ سیکھا ہے کہ ان کا نام نہ لینا جرم ہو گا۔ لیو باوتا، چارلس دوہیگ، نیر ایال اور بی جے فوگ نے عادات کے بارے میں میرے خیالات کو با معنی طریقوں سے متاثر کیا ہے۔ ان کے کام اور خیالات کو اس متن میں چھڑکا ہوا پایا جاسکتا ہے۔ اگر آپ کو یہ کتاب پسند آئی تو میں آپ کو ان کی تحریریں بھی پڑھنے کی ترغیب دوں گا۔

لکھنے کے مختلف مراحل میں مجھے بہت سے اچھے ایڈیٹرز کی رہنمائی سے فائدہ ہوا۔ پیٹر گوزارڈی کا شکریہ کہ انہوں نے مجھے لکھنے کے عمل کے ابتدائی مراحل سے گزرا اور جب مجھے واقعی اس کی ضرورت تھی تو پتلون میں کل لگانے کے لئے۔ میں بلیک ایٹ ووڈ اور رابن ڈیلا باؤ کا مقروض ہوں جنہوں نے مجھے تبدیل کیا۔

بد صورت اور پاگل پن سے لمبے پہلے مسودے کو ایک تنگ، پڑھنے کے قابل نسخے میں تبدیل کیا گیا۔ اور میں این بارنگر وور کا شکر گزار ہوں کہ انہوں نے میری تحریر میں تھوڑا سا کلاس اور شاعرانہ انداز شامل کرنے کی صلاحیت کا مظاہرہ کیا۔

میں ان بہت سے لوگوں کا شکریہ ادا کرنا چاہتا ہوں جنہوں نے مخطوطے کے ابتدائی ورژن کو پڑھا، جن میں بروس ایمنز، ڈارسی ہنسل، ٹم بیلارڈ، وشال بھاردواج، شارلٹ بلینک، جیروم برٹ، سم کیمبل، الکارلوس، نک کیس، جولی چانگ، جیسن کولنز، ڈیبرا کروئے، راجر ڈولی، ٹیاگو فورٹ، میٹ گارٹلینڈ، اینڈریو گیئر، رینڈی گیفن، جون گیگنٹی، ایڈم گلبرٹ، اسٹیفن گونٹ، جیری ہیڈن شامل ہیں۔ جین ہارواتھ، جو کیم جانسن، جوش کافمین، این کاواناگ، کرس کلاؤس، زیک لوپیز، کیڈی میکون، سائنڈ میڈسن، کیرامیک گراتھ، ایبی مچل، ایناموئز، سٹیسی مورس، تارا نکول نیلسن، ٹیلر پیئر سن، میکس شینک، ٹری شیلٹن، جیسن شین، جیکب زنگلیڈس اور اری زیلمینو۔ آپ کی رائے سے کتاب کو بہت فائدہ ہوا۔

ایوری اور پینگوئن رینڈم ہاؤس کی ٹیم کا شکریہ جنہوں نے اس کتاب کو حقیقت کا روپ دیا، شکریہ۔ میں اپنے پبلشر میگن نیوین کا خصوصی شکریہ ادا کرتا ہوں کہ انہوں نے نہ ختم ہونے والے صبر کا مظاہرہ کیا اور میں نے مسلسل ڈیڈ لائنز کو پیچھے دھکیل دیا۔

اس نے مجھے ایک ایسی کتاب بنانے کے لئے جگہ دی جس پر مجھے فخر تھا اور ہر قدم پر اپنے خیالات کی حمایت کرتا تھا۔ نینا کا شکریہ کہ وہ میرے اصل پیغام کو برقرار رکھتے ہوئے میری تحریر کو تبدیل کرنے کی صلاحیت رکھتی ہیں۔ لنڈسے، فارین، کیسی اور پی آرا پیج کی باقی ٹیم کا شکریہ کہ انہوں نے اس کتاب کا پیغام زیادہ سے زیادہ لوگوں تک پہنچایا۔ اس کتاب کے لئے ایک خوبصورت کور ڈیزائن کرنے کے لئے پیٹ گارسیو کا شکریہ۔

اور میری ایجنٹ، لیزا ایمونا، اشاعت کے عمل کے ہر مرحلے پر ان کی ہنرمندی اور بصیرت کے

لئے۔

بہت سے دوستوں اور خاندان کے ممبروں کو جنہوں نے پوچھا کہ "کتاب کیسی چل رہی ہے؟" اور حوصلہ افزائی کا ایک لفظ پیش کیا جب میں نے لازمی طور پر "آہستہ آہستہ" جواب دیا۔ شکریہ۔ ہر مصنف کو کتاب لکھتے وقت چند تاریک لمحات کا سامنا کرنا پڑتا ہے، اور ایک قسم کا لفظ آپ کو اگلے دن دوبارہ دکھانے کے لئے کافی ہو سکتا ہے۔

مجھے یقین ہے کہ ایسے لوگ ہیں جنہیں میں بھول گیا ہوں، لیکن میں ہر اس شخص کی تازہ ترین فہرست رکھتا ہوں جس نے jamesclear.com/thanks میں معنی خیز طریقوں سے میری سوچ کو متاثر کیا ہے۔

اور آخر میں، آپ کے لئے زندگی مختصر ہے اور آپ نے اس کتاب کو پڑھ کر اپنا کچھ قیمتی وقت میرے ساتھ گزارا ہے۔ شکریہ۔

- مئی 2018

نوٹ

اس سیکشن میں، میں نے کتاب کے ہر باب کے لئے نوٹوں، حوالہ جات اور حوالہ جات کی ایک تفصیلی فہرست شامل کی ہے۔ مجھے یقین ہے کہ زیادہ تر قارئین کو مل جائے گا۔ یہ فہرست کافی ہے۔ تاہم، مجھے یہ بھی احساس ہے کہ سائنسی ادب وقت کے ساتھ تبدیل ہوتا ہے اور اس کتاب کے حوالہ جات کو اپ ڈیٹ کرنے کی ضرورت ہو سکتی ہے۔ مزید برآں، مجھے پوری امید ہے کہ میں نے اس کتاب میں کہیں نہ کہیں غلطی کی ہے۔ یا تو کسی خیال کو غلط شخص سے منسوب کرنے میں یا کسی ایسے شخص کو کریڈٹ نہ دینے میں جہاں اس کا حق ہے۔ (اگر آپ کو لگتا ہے کہ یہ معاملہ ہے، تو براہ مہربانی مجھے ای میل کریں james@jamesclear.com تاکہ میں جتنی جلدی ممکن ہو اس مسئلے کو حل کر سکوں۔

نیچے دیئے گئے نوٹوں کے علاوہ، آپ atomichabits.com/endnotes پر تازہ ترین اینڈ نوٹ اور اصلاح کی مکمل فہرست تلاش کر سکتے ہیں۔

تعارف

ہم سب ناکامیوں سے نمٹتے ہیں: قسمت کے بارے میں کیا، آپ پوچھ سکتے ہیں؟ قسمت یقینی طور پر اہم ہے۔ عادات واحد چیز نہیں ہیں جو آپ کی کامیابی پر اثر انداز ہوتی ہیں، لیکن وہ شاید سب سے اہم عنصر ہیں جو آپ کے کنٹرول میں ہیں۔ اور واحد خود کو بہتر بنانے کی حکمت عملی جو کسی بھی معنی میں آتی ہے وہ اس پر توجہ مرکوز کرنا ہے جو آپ کنٹرول کر سکتے ہیں۔

15 مئی 2018ء) سماجی رابطے کی ویب سائٹ ٹویٹر @naval پر

https://twitter.com/naval/status/996460948029362176 ہے کہ

ایک عظیم کتاب لکھنے کے لیے سب سے پہلے آپ کو کتاب بننا

https://twitter.com/naval/status/996460948029362176

"محرم، رد عمل، انعام": بی ایف سکینر، حیاتیات کا طرز عمل (نیویارک: ڈیپلٹن - سینچری - کرافٹس، 1938)۔

"اشارہ، معمول، انعام": چارلس ڈوہیگ، عادت کی طاقت: ہم زندگی اور کاروبار میں کیا کرتے ہیں وہ کیوں کرتے ہیں (نیویارک: رینڈم ہاؤس، 2014)۔

باب 1

اولمپک کھیلوں میں صرف ایک طلائی تمغہ: میٹ سیلٹر، "جی بی سائیکلنگ کس طرح المناک سے جادو میں تبدیل ہوئی"، بی بی سی اسپورٹس، 14 اپریل، 2008،

http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/olympics/cycling/753407

.stm.3

ٹورڈی فرانس: ٹام فورڈس، "ٹورڈی فرانس 2017: کیا کرس فرومے برطانیہ کے سب سے کم پسندیدہ

عظیم کھلاڑی ہیں؟ "بی بی سی اسپورٹس، 23 جولائی 2017ء،

<https://www.bbc.com/sport/cycling/40692045>

یورپ میں موٹر سائیکل بنانے والے سرفہرست مینوفیکچررز میں سے ایک: رچرڈ مور، ماسٹر ماسٹرز: ڈیو
برلیز فورڈ نے سپی کو کیسے دوبارہ ایجاد کیا (گلاسگو: بیک پیج پریس، 2013)۔

"پورا اصول اس خیال سے آیا ہے" میٹ سیلٹر، "اولمپکس سائیکلنگ: مار جنل گینس انڈر پین

ٹیم جی بی غلبہ"، بی بی سی، 8 اگست، 2012،

<https://www.bbc.com/sport/olympics/19174302>

بریلز فورڈ اور ان کے کوچز نے چھوٹے چھوٹے اشتہارات بنانے سے آغاز کیا: ٹم ہار فورڈ، "مار جنل

گینز میٹر لیکن گیم چینجرز ٹرانسفارم"، ٹم ہار فورڈ، اپریل 2017،

<http://timharford.com/2017/04/marginal> - گینز - میٹر - لیکن - گیم

چینجرز - ٹرانسفارم.

یہاں تک کہ انہوں نے ٹیم ٹرک کے اندرونی حصے کو سفید رنگ میں پینٹ کیا: ایبن ہیرل، "کس طرح

1% کارکردگی کی بہتری اولمپک گولڈ کی طرف لے گئی، "ہارورڈ بزنس ریویو، 30 اکتوبر،

2015، <https://hbr.org/2015/10/how-1> - کارکردگی - بہتری - لیڈ - ٹو -

اولمپک - گولڈ؛ کیون کلارک، "کس طرح ایک سائیکلنگ ٹیم نے فاکنرز کو این ایف سی

چیمپیئنز میں تبدیل کر دیا"، دی رنکر، 12 ستمبر، 2017،

<https://www.theringer.com/nfl/2017/9/12/16293216/atlan>

-ta-falcons-thomas-dimitroff - سسیلنگ ٹیم - اسکاٹی.

بریلز فورڈ کے عہدہ سنبھالنے کے صرف پانچ سال بعد: تکنیکی طور پر، برطانوی سواروں نے 2008

کے اولمپکس میں روڈ اور ٹریک سائیکلنگ کے 57 فیصد تمنغے جیتے۔ روڈ اور ٹریک سائیکلنگ کے

مقابلوں میں چودہ طلائی تمنغے دستیاب تھے۔ انگریزوں نے ان میں سے آٹھ جیتے۔

برطانویوں نے بار اٹھایا: "2012 کے گرمائی اولمپکس میں عالمی اور اولمپک ریکارڈ قائم"، وکیپیڈیا، 8

دسمبر، 2017،

https://en.wikipedia.org/wiki/World_and_Olympic_records

[set_at_the_2012_Summer_Olym](#) تصاویر #سائیکلنگ.

بریدلی وگنز پہلے برطانوی سائیکسٹ بن گئے: اینڈریو لونگمور، "بریدلی وگنز"، انسائیکلو پیڈیا برٹانیکا،

<https://www.britannica.com/biography/Bradley-Wiggins>

آخری بار 21 اپریل، 2018 کو ترمیم کی گئی تھی۔

کرس فروم نے کامیابی حاصل کی: کیرن اسپارکس، "کرس فروم"، انسائیکلو پیڈیا برٹانیکا،

<https://www.britannica.com/biography/Chris-Froome>

آخری بار 23 اکتوبر، 2017 کو ترمیم کی گئی۔

2007ء سے 2017ء تک کے دس سالہ عرصے کے دوران: "2000ء سے اب تک ورلڈ چیمپینس

شپ، اولمپک کھیلوں اور پیرالمپک کھیلوں میں گریٹ برطانیہ سائیکلنگ ٹیم کی جانب سے جیتے

گئے تمغے"، برٹش سائیکلنگ، <https://www.britishcycling.org.uk> / جی بی

سائیکلنگ ٹیم / آر ٹیکل / Gbrst_gb - سائیکلنگ ٹیم - جی بی - سائیکلنگ - ٹیم میڈل -

ہسٹری - 8.0، [c=en#K0dWApjq84CV8Wzw.99](https://www.britishcycling.org.uk/c=en#K0dWApjq84CV8Wzw.99) جون 2018ء تک رسائی

حاصل کی۔

آپ 37 گنا بہتر ہوں گے: جیسن شین، ایک کاروباری اور مصنف، نے اس کتاب پر ابتدائی نظر ڈالی۔

اس باب کو پڑھنے کے بعد، انہوں نے تبصرہ کیا: "اگر فوائد لکیری تھے، تو آپ 3.65 گنا بہتر

ہونے کی پیش گوئی کریں گے۔ لیکن چونکہ یہ تیزی سے بڑھ رہا ہے، اس لیے بہتری دراصل

10 گنا زیادہ ہے۔ اخذ شدہ بتاریخ 3 اپریل 2018۔

عادات مرکب دلچسپی ہیں: بہت سے لوگوں نے نوٹ کیا ہے کہ عادات وقت کے ساتھ کس طرح

بڑھتی ہیں۔ اس موضوع پر میرے کچھ پسندیدہ مضامین اور کتابیں یہ ہیں: لیو بابوتا، "عادات کی سرمایہ کاری کی طاقت"، زین سیٹس، 28 جنوری، 2013،

<https://zenhabits.net/bank>۔ مورگن ہاؤسل، "فریکشلی اسٹرانگ بیس"، تعاون فنڈ، 31 اکتوبر، 2017،

<http://www.collaborativefund.com/blog/the-freakishly-strong-base>۔ ڈیرن ہارڈی، کمپاؤنڈ انفیسیٹ (نیویارک: وینگارڈ پریس، 2012)۔

ایک اضافی کام کو پورا کرنا: جیسا کہ سیم آ لٹمین کہتے ہیں، "50 سالوں میں ایک چھوٹا سا پیداواری فائدہ، بہت زیادہ قابل قدر ہے۔" "پیداواری صلاحیت"، سیم آ لٹمین۔ اپریل 10، 2018، <http://blog.samaltman.com> / پیداواری صلاحیت۔

عادات ایک دودھاری تلوار ہیں: میں جیسن ریہا کو کریڈٹ دینا چاہوں گا کہ انہوں نے اصل میں مجھے عادات کو اس طرح بیان کیا۔ جیسن ہرہا (@jhreha)، "وہ دودھاری تلوار ہیں"، ٹویٹر، 21 فروری، 2018،

<https://twitter.com/jhreha/status/966430907371433984> / جھریہا / اسٹیٹس۔

جتنا زیادہ کام آپ سوچے سمجھے بغیر سنبھال سکتے ہیں: مائیکل (@mmay3r)، "پیداواری صلاحیت کی بنیاد عادات ہیں۔ جتنا زیادہ آپ خود بخود کرتے ہیں، اتنا ہی زیادہ آپ بعد میں کرنے کے لئے آزاد ہو جاتے ہیں۔ یہ اثر بڑھتا ہے،" ٹویٹر، 10 اپریل، 2018،

<https://twitter.com/mmay3r/status/983837519274889216>۔

ہر کتاب جو آپ پڑھتے ہیں نہ صرف سکھاتی ہے: یہ خیال۔ کہ نئے خیالات سیکھنے سے آپ کے پرانے خیالات کی قدر میں اضافہ ہوتا ہے۔ ایک ایسی چیز ہے جس کے بارے میں میں نے پہلی بار پیٹرک اوشاؤگنسی سے سنا تھا، جو لکھتا ہے، "یہی وجہ ہے کہ علم مرکب ہے۔ پرانی چیزیں جو 10/4 کی قیمت میں تھیں وہ 10/10 بن سکتی ہیں، جو مستقبل میں کسی اور کتاب کے ذریعہ ان لاک کی جاسکتی ہیں۔" <http://investorfieldguide.com/reading-tweet-storm>

Cancer spends 80 percent of its life undetectable: "How to Live a Longer, Higher Quality Life, with Peter Attia, M.D.," Investor's Field Guide, March 7, 2017, <http://investorfieldguide.com/attia>.

The San Antonio Spurs: Matt Moore, "NBA Finals: A Rock, Hammer and Cracking of Spurs' Majesty in Game 7," CBS Sports, June 21, 2013, <https://www.cbssports.com/nba/news/nba-finals-a-rock-hammer-and-cracking-of-spurs-majesty-in-game-7>.

Inspiration for [this drawing](#) came from a tweet titled "Deception of linear vs exponential" by @MlchaelW. May 19, 2018. <https://twitter.com/MlchaelW/status/997878086132817920>.

The seed of every habit: This paragraph was inspired by a quote sambraweb.com

from Mr. Mircea, an account on Twitter, who wrote, “each habit began its life as a single decision.”

<https://twitter.com/mistermircea>.

the goal cannot be what differentiates the winners from the losers:

Hat tip to CrossFit coach Ben Bergeron for inspiring this quote during a conversation I had with him on February 28, 2017.

You fall to the level of your systems: This line was inspired by the following quote from Archilochus: “We don’t rise to the level of our expectations, we fall to the level of our training.”

CHAPTER 2

You can imagine them like the layers of an onion: Hat tip to Simon Sinek. His “Golden Circle” framework is similar in design, but discusses different topics. For more, see Simon Sinek, *Start with Why: How Great Leaders Inspire Everyone to Take Action* (London: Portfolio/Penguin, 2013), 37.

I resolved to stop chewing my nails: The quotes used in this section

are presented as a conversation for reading clarity, but were

originally written by Clark. See: Brian Clark, “The Powerful Psychological Boost that Helps You Make and Break Habits,” Further, November 14, 2017, <https://further.net/pride-habits>.

Research has shown that once a person: Christopher J. Bryan et al., “Motivating Voter Turnout by Invoking the Self,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, no. 31 (2011): 12653–12656.

There is internal pressure: Leon Festinger, *A Theory of Cognitive Dissonance* (Stanford, CA: Stanford University Press, 1957).

Your identity is literally your “repeated beingness”: Technically, *identidem* is a word belonging to the Late Latin language. Also, thanks to Tamar Shippony, a reader of jamesclear.com, who originally told me about the etymology of the word *identity*, which she looked up in the American Heritage Dictionary.

We change bit by bit: This is another reason atomic habits are such an effective form of change. If you change your identity too quickly and become someone radically different overnight, then you feel as if you lose your sense of self. But if you update

and expand your identity gradually, you will find yourself reborn into someone totally new and yet still familiar. Slowly—habit by habit, vote by vote—you become accustomed to your new identity. Atomic habits and gradual improvement are the keys to identity change without identity loss.

CHAPTER 3

Edward Thorndike conducted an experiment: Peter Gray,

Psychology, 6th ed. (New York: Worth, 2011), 108–109.

“by some simple act, such as pulling at a loop of cord”: Edward L.

Thorndike, “Animal Intelligence: An Experimental Study of the Associative Processes in Animals,” *Psychological Review: Monograph Supplements* 2, no. 4 (1898),
doi:10.1037/h0092987.

“behaviors followed by satisfying consequences”: This is an

abbreviated version of the original quote from Thorndike, which reads: “responses that produce a satisfying effect in a particular situation become more likely to occur again in that situation, and responses that produce a discomforting effect become less likely to occur again in that situation.” For more, see Peter Gray, *Psychology*, 6th ed. (New York: Worth, 2011), 108–109.

Neurological activity in the brain is high: Charles Duhigg, *The*

Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and

Business (New York: Random House, 2014), 15; Ann M.

Graybiel, “Network-Level Neuroplasticity in Cortico-Basal

Ganglia Pathways,” *Parkinsonism and Related Disorders* 10,
no. 5 (2004), doi:10.1016/j.parkreldis.2004.03.007.

“Habits are, simply, reliable solutions”: Jason Hreha, “Why Our
Conscious Minds Are Suckers for Novelty,” *Revue*,
[https://www.getrevue.co/profile/jason/issues/why-our-
conscious-minds-are-suckers-for-novelty-54131](https://www.getrevue.co/profile/jason/issues/why-our-conscious-minds-are-suckers-for-novelty-54131), accessed
June 8, 2018.

As habits are created: John R. Anderson, “Acquisition of Cognitive
Skill,” *Psychological Review*
89, no. 4 (1982), doi:10.1037/0033-295X.89.4.369.

the brain remembers the past: Shahram Heshmat, “Why Do We
Remember Certain Things, But Forget Others,” *Psychology*
Today, October 8, 2015,
[https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-
choice/201510/why-do-we-remember-certain-things-
forget-others](https://www.psychologytoday.com/us/blog/science-choice/201510/why-do-we-remember-certain-things-forget-others).

the conscious mind is the bottleneck: William H. Gladstones,
Michael A. Regan, and Robert B. Lee, “Division of Attention:
The Single-Channel Hypothesis Revisited,” *Quarterly Journal*
of Experimental Psychology Section A 41, no. 1 (1989),
doi:10.1080/14640748908402350.

the conscious mind likes to pawn off tasks: Daniel Kahneman, *Thinking, Fast and Slow* (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2015).

Habits reduce cognitive load: John R. Anderson, “Acquisition of Cognitive Skill,” *Psychological Review* 89, no. 4 (1982), doi:10.1037/0033-295X.89.4.369.

Feelings of pleasure and disappointment: Antonio R. Damasio, *The Strange Order of Things: Life, Feeling, and the Making of Cultures* (New York: Pantheon Books, 2018); Lisa Feldman Barrett, *How Emotions Are Made* (London: Pan Books, 2018).

CHAPTER 4

The psychologist Gary Klein: I originally heard about this story from Daniel Kahneman, but it was confirmed by Gary Klein in an email on March 30, 2017. Klein also covers the story in his own book, which uses slightly different quotes: Gary A. Klein, *Sources of Power: How People Make Decisions* (Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 43–44.

military analysts can identify which blip on a radar screen: Gary

A. Klein, *Sources of Power: How People Make Decisions*

(Cambridge, MA: MIT Press, 1998), 38–40.

Museum curators have been known to discern: The story of the

Getty kouros, covered in Malcolm Gladwell's book *Blink*, is a

famous example. The sculpture, initially believed to be from

ancient Greece, was purchased for \$10 million. The

controversy surrounding the sculpture happened later when one

expert identified it as a forgery upon first glance.

Experienced radiologists can look at a brain scan: Siddhartha

Mukherjee, "The Algorithm Will See You Now," *New Yorker*,

April 3, 2017,

<https://www.newyorker.com/magazine/2017/04/03/ai-versus-md>.

The human brain is a prediction machine: The German physician Hermann von Helmholtz developed the idea of the brain being a “prediction machine.”

the clerk swiped the customer's actual credit card: Helix van Boron, “What’s the Dumbest Thing You’ve Done While Your Brain Is on Autopilot,” Reddit, August 21, 2017, https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/6v1t91/whats_the_dumbest_thing_youve_done_while_your/dlxa5y9.

she kept asking coworkers if they had washed their hands: SwordOfTheLlama, “What Strange Habits Have You Picked Up from Your Line of Work,” Reddit, January 4, 2016, https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/3zckq6/what_strange_habits_have_you_picked_up_from_your/cyl3nta.

story of a man who had spent years working as a lifeguard: SwearImaChick, “What Strange Habits Have You Picked Up from Your Line of Work,” Reddit, January 4, 2016, <https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/3zckq6/>

hat_strange_habits_have_you_picke
d_up_from_your/cyl681q.

“Until you make the unconscious conscious”: Although this quote by Jung is popular, I had trouble tracking down the original source. It’s probably a paraphrase of this passage: “The psychological rule says that when an inner situation is not made conscious, it happens outside, as fate. That is to say, when the individual remains undivided and does not become conscious of his inner opposite, the world must perforce act out the conflict and be torn into opposing halves.” For more, see C. G. Jung, *Aion: Researches into the Phenomenology of the Self* (Princeton, NJ: Princeton University Press, 1959), 71.

Pointing-and-Calling reduces errors: Alice Gordenker, “JR Gestures,” *Japan Times*, October 21, 2008,
<https://www.japantimes.co.jp/news/2008/10/21/reference/jr-gestures/#.WvIG49Mvzu1>.

The MTA subway system in New York City: Allan Richarz,
“Why Japan’s Rail Workers Can’t Stop Pointing at Things,”
Atlas Obscura, March 29, 2017,

<https://www.atlasobscura.com/articles/pointing-and-calling-japan-trains>.

CHAPTER 5

researchers in Great Britain began working: Sarah Milne, Sheina Orbell, and Paschal Sheeran, “Combining Motivational and Volitional Interventions to Promote Exercise Participation: Protection Motivation Theory and Implementation Intentions,” *British Journal of Health Psychology* 7 (May 2002): 163–184.

implementation intentions are effective: Peter Gollwitzer and Paschal Sheeran, “Implementation Intentions and Goal Achievement: A Meta-Analysis of Effects and Processes,” *Advances in Experimental Social Psychology* 38 (2006): 69–119.

writing down the exact time and date of when you will get a flu

shot: Katherine L. Milkman, John Beshears, James J. Choi, David Laibson, and Brigitte C. Madrian, “Using

Implementation Intentions Prompts to Enhance Influenza

Vaccination Rates,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 108, no. 26 (June 2011): 10415–10420.

recording the time of your colonoscopy appointment: Katherine L.

Milkman, John Beshears, James J. Choi, David Laibson, and

Brigitte C. Madrian, “Planning Prompts as a Means of

Increasing Preventive Screening Rates,” *Preventive Medicine*

56, no. 1 (January 2013): 92–
93.

voter turnout increases: David W. Nickerson and Todd Rogers, “Do

You Have a Voting Plan?

Implementation Intentions, Voter Turnout, and Organic Plan

Making,” *Psychological Science*

21, no. 2 (2010): 194–199.

Other successful government programs: “Policymakers around the

World Are Embracing Behavioural Science,” *The Economist*,

May 18, 2017,

<https://www.economist.com/news/international/21722163-experimental-iterative-data-driven-approach-gaining-ground-policymakers-around>.

people who make a specific plan for when and where: Edwin Locke

and Gary Latham, “Building a Practically Useful Theory of

Goal Setting and Task Motivation: A 35-Year Odyssey,”

American Psychologist 57, no. 9 (2002): 705–717,

doi:10.1037//0003-066x.57.9.705.

hope is usually higher: Hengchen Dai, Katherine L. Milkman, and

Jason Riis, “The Fresh Start Effect: Temporal Landmarks

Motivate Aspirational Behavior,” *PsycEXTRA Dataset*, 2014,

doi:10.1037/e513702014-058.

writer Jason Zweig noted: Jason Zweig, “Elevate Your Financial IQ:

A Value Packed Discussion with Jason Zweig,” interview by

Shane Parrish, *The Knowledge Project*, Farnam Street, audio,

<https://www.fs.blog/2015/10/jason-zweig-knowledge->

project.

many ways to use implementation intentions: For the term *habit stacking*, I am indebted to S. J. Scott, who wrote a book by the same name. From what I understand, his concept is slightly different, but I like the term and thought it appropriate to use in this chapter. Previous writers such as Courtney Carver and Julien Smith have also used the term *habit stacking*, but in different contexts.

The French philosopher Denis Diderot: “Denis Diderot,” *New World Encyclopedia*,
http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Denis_Diderot,
last modified October 26, 2017.

acquired a scarlet robe: *Encyclopædia Britannica*, vol. 8 (1911),
s.v. “Denis Diderot.” Diderot’s scarlet robe is frequently described as a gift from a friend. However, I could find no original source claiming it was a gift nor any mention of the friend who supplied the robe. If you happen to know any historians specializing in robe acquisitions, feel free to point them my way so we can clarify the mystery of the source of

Diderot's famous scarlet robe.

“no more coordination, no more unity, no more beauty”: Denis

Diderot, “Regrets for My Old Dressing Gown,” trans.

Mitchell Abidor, 2005,

<https://www.marxists.org/reference/archive/diderot/1769/regrets.htm>.

The Diderot Effect states: Juliet Schor, *The Overspent American*:

Why We Want What We Don't Need (New York:

HarperPerennial, 1999).

which was created by BJ Fogg: In this chapter, I used the term

habit stacking to refer to linking a new habit to an old one. For

this idea, I give credit to BJ Fogg. In his work, Fogg uses the

term *anchoring* to describe this approach because your old

habit acts as an “anchor” that keeps the new one in place. No

matter what term you prefer, I believe it is a very effective

strategy. You can learn more about Fogg's work and his Tiny

Habits Method at <https://www.tinyhabits.com>.

“One in, one out”: Dev Basu (@devbasu), “Have a one-in-one-out

policy when buying things,” Twitter, February 11, 2018,

sambaraweb.com

<https://twitter.com/devbasu/status/962778141965000704>.

CHAPTER 6

Anne Thorndike: Anne N. Thorndike et al., “A 2-Phase Labeling and Choice Architecture Intervention to Improve Healthy Food and Beverage Choices,” *American Journal of Public Health* 102, no. 3 (2012), doi:10.2105/ajph.2011.300391.

choose products not because of *what they are*: Multiple research studies have shown that the mere sight of food can make us feel hungry even when we don't have actual physiological hunger. According to one researcher, “dietary behaviors are, in large part, the consequence of automatic responses to contextual food cues.” For more, see D. A. Cohen and S. H. Babey,

“Contextual Influences on Eating Behaviours: Heuristic Processing and Dietary Choices,” *Obesity Reviews* 13, no. 9 (2012), doi:10.1111/j.1467-789x.2012.01001.x; and Andrew J. Hill, Lynn D. Magson, and John E. Blundell, “Hunger and Palatability: Tracking Ratings of Subjective Experience Before, during and after the Consumption of Preferred and Less Preferred Food,” *Appetite* 5, no. 4 (1984), doi:10.1016/s0195-6663(84)80008-2.

Behavior is a function of the Person in their Environment: Kurt Lewin, *Principles of Topological Psychology* (New York: McGraw-Hill, 1936).

Suggestion Impulse Buying: Hawkins Stern, “The Significance of Impulse Buying Today,” *Journal of Marketing* 26, no. 2 (1962), doi:10.2307/1248439.

45 percent of Coca-Cola sales: Michael Moss, “Nudged to the Produce Aisle by a Look in the Mirror,” *New York Times*, August 27, 2013, https://www.nytimes.com/2013/08/28/dining/wooing-us-down-the-produce-aisle.html?_r=0.

People drink Bud Light because: The more exposure people have to

food, the more likely they are to purchase it and eat it. T.

Burgoine et al., “Associations between Exposure to Takeaway Food Outlets, Takeaway Food Consumption, and Body Weight in Cambridgeshire, UK: Population Based, Cross Sectional Study,” *British Medical Journal* 348, no. 5 (2014), doi:10.1136/bmj.g1464.

The human body has about eleven million sensory receptors:

Timothy D. Wilson, *Strangers to Ourselves: Discovering the Adaptive Unconscious* (Cambridge, MA: Belknap Press, 2004), 24.

half of the brain's resources are used on vision: B. R. Sheth et al.,

“Orientation Maps of Subjective Contours in Visual Cortex,” *Science* 274, no. 5295 (1996), doi:10.1126/science.274.5295.2110.

When their energy use was obvious and easy to track: This story

was told to Donella Meadows at a conference in Kollokollo, Denmark, in 1973. For more, see Donella Meadows and Diana Wright, *Thinking in Systems: A Primer* (White River Junction,

VT: Chelsea Green, 2015), 109.

the stickers cut bathroom cleaning costs: The actual estimate was 8

percent, but given the variables used, anywhere between 5

percent and 10 percent savings annually is a reasonable guess.

Blake Evans-Pritchard, “Aiming to Reduce Cleaning Costs,”

Works That Work, Winter 2013,

<https://worksthatwork.com/1/urinal-fly>.

sleeping . . . was the only action that happened in that room:

“Techniques involving stimulus control have even been successfully used to help people with insomnia. In short, those who had trouble falling asleep were told to only go to their room and lie in their bed when they were tired. If they couldn’t fall asleep, they were told to get up and change rooms. Strange advice, but over time, researchers found that by associating the bed with ‘It’s time to go to sleep’ and not with other activities (reading a book, just lying there, etc.), participants were eventually able to quickly fall asleep due to the repeated process: it became almost automatic to fall asleep in their bed because a successful trigger had been created.” For more, see

sambaraweb.com

Charles M. Morin et al., “Psychological and Behavioral Treatment of Insomnia: Update of the Recent Evidence (1998–2004),” *Sleep* 29, no. 11 (2006), doi:10.1093/sleep/29.11.1398; and Gregory Ciotti, “The Best Way to Change Your Habits? Control Your Environment,” SparringMind, <https://www.sparringmind.com/changing-habits>.

habits can be easier to change in a new environment: S. Thompson, J.

Michaelson, S. Abdallah, V. Johnson, D. Morris, K. Riley, and A. Simms, ‘*Moments of Change*’ as Opportunities for Influencing Behaviour: A Report to the Department for Environment, Food and Rural Affairs (London: Defra, 2011),

[http://randd.defra.gov.uk/Document.aspx?Document=MomentsofChangeEV0506FinalReportNov2011\(2\).pdf](http://randd.defra.gov.uk/Document.aspx?Document=MomentsofChangeEV0506FinalReportNov2011(2).pdf).

when you step outside your normal environment: Various research

studies have found that it is easier to change your behavior when your environment changes. For example, students change their television watching habits when they transfer schools. Wendy Wood and David

T. Neal, “Healthy through Habit: Interventions for Initiating and Maintaining Health Behavior Change,” *Behavioral Science and Policy* 2, no. 1 (2016), doi:10.1353/bsp.2016.0008; W.

Wood, L. Tam, and M. G. Witt, “Changing Circumstances, Disrupting Habits,” *Journal of Personality and Social Psychology* 88, no. 6 (2005), doi:10.1037/0022-

3514.88.6.918

You aren’t battling old environmental cues: Perhaps this is why 36

percent of successful changes in behavior were associated with a move to a new place. Melissa Guerrero-Witt, Wendy Wood, and Leona Tam, “Changing Circumstances, Disrupting Habits,” *PsycEXTRA Dataset* 88, no. 6 (2005), doi:10.1037/e529412014-144.

CHAPTER 7

Follow-up research revealed that 35 percent of service members:

Lee N. Robins et al., “Vietnam Veterans Three Years after Vietnam: How Our Study Changed Our View of Heroin,” *American Journal on Addictions* 19, no. 3 (2010), doi:10.1111/j.1521-0391.2010.00046.x.

the creation of the Special Action Office of Drug Abuse

Prevention: “Excerpts from President’s Message on Drug Abuse Control,” *New York Times*, June 18, 1971, <https://www.nytimes.com/1971/06/18/archives/excerpts-from-presidents-message-on-drug-abuse-control.html>.

nine out of ten soldiers who used heroin in Vietnam: Lee N. Robins, Darlene H. Davis, and David

N. Nurco, “How Permanent Was Vietnam Drug Addiction?” *American Journal of Public Health* 64, no. 12 (suppl.) (1974), doi:10.2105/ajph.64.12_suppl.38.

90 percent of heroin users become re-addicted: Bobby P. Smyth et

al., “Lapse and Relapse following Inpatient Treatment of Opiate Dependence,” *Irish Medical Journal* 103, no. 6 (June 2010).

“disciplined” people are better at structuring their lives: Wilhelm

Hofmann et al., “Everyday Temptations: An Experience

Sampling Study on How People Control Their Desires,”

PsycEXTRA Dataset 102, no. 6 (2012),

doi:10.1037/e634112013-146.

It’s easier to practice self-restraint when you don’t have to use it:

“Our prototypical model of self-control is angel on one side and devil on the other, and they battle it out. We tend to

think of people with strong willpower as people who are able to fight this battle effectively. Actually, the people who are really good at self-control never have these battles in the first place.” For more, see Brian Resnick, “The Myth of Self-Control,” *Vox*, November 24, 2016,

<https://www.vox.com/science-and-health/2016/11/3/13486940/self-control-psychology-myth>.

A habit that has been encoded in the mind is ready to be used:

Wendy Wood and Dennis Runger, “Psychology of Habit,”

sambaraweb.com

Annual Review of Psychology 67, no. 1 (2016),
doi:10.1146/annurev-psych-122414-033417.

The cues were still internalized: “The Biology of Motivation and Habits: Why We Drop the Ball,” *Therapist Uncensored*, 20:00,
<http://www.therapistuncensored.com/biology-of-motivation-habits>, accessed June 8, 2018.

Shaming obese people with weight-loss presentations: Sarah E. Jackson, Rebecca J. Beeken, and Jane Wardle, “Perceived Weight Discrimination and Changes in Weight, Waist Circumference, and Weight Status,” *Obesity*, 2014,
doi:10.1002/oby.20891.

Showing pictures of blackened lungs to smokers: Kelly McGonigal, *The Upside of Stress: Why Stress Is Good for You, and How to Get Good at It* (New York: Avery, 2016), xv.

showing addicts a picture of cocaine for just thirty-three

milliseconds: Fran Smith, “How Science Is Unlocking the Secrets of Addiction,” *National Geographic*, September 2017,

<https://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/the-addicted-brain>.

CHAPTER 8

Niko Tinbergen performed a series of experiments: Nikolaas

Tinbergen, *The Herring Gull's World* (London: Collins, 1953);

“Nikolaas Tinbergen,” *New World Encyclopedia*,

http://www.newworldencyclopedia.org/entry/Nikolaas_Tinbergen, last modified September 30, 2016.

the goose will pull any nearby round object: James L. Gould,

Ethology: The Mechanisms and Evolution of Behavior

(New York: Norton, 1982), 36–41.

the modern food industry relies on stretching: Steven Witherly, *Why Humans Like Junk Food*

(New York: IUniverse, 2007).

Nearly every food in a bag: “Tweaking Tastes and Creating

sambaraweb.com

Cravings,” *60 Minutes*, November 27, 2011.

<https://www.youtube.com/watch?v=a7Wh3uq1yTc>.

French fries . . . are a potent combination: Steven Witherly, *Why Humans Like Junk Food* (New York: IUniverse, 2007).

such strategies enable food scientists to find the “bliss point”:

Michael Moss, *Salt, Sugar, Fat: How the Food Giants Hooked Us* (London: Allen, 2014).

“We’ve gotten too good at pushing our own buttons”: This quote

originally appeared in Stephan Guyenet, “Why Are Some People ‘Carboholics’?” July 26, 2017,

<http://www.stephanguyenet.com/why-are-some-people-carboholics>.

The adapted version is given with permission granted in an email exchange with the author in April 2018.

The importance of dopamine: “The importance of dopamine was discovered by accident. In 1954, James Olds and Peter Milner, two neuroscientists at McGill University, decided to implant an electrode deep into the center of a rat’s brain. The precise placement of the electrode was largely happenstance; at the time, the geography of the mind remained a mystery. But Olds

and Milner got lucky. They inserted the needle right next to the nucleus accumbens (NAcc), a part of the brain that generates pleasurable feelings. Whenever you eat a piece of chocolate cake, or listen to a favorite pop song, or watch your favorite team win the World Series, it is your NAcc that helps you feel so happy. But Olds and Milner quickly discovered that too much pleasure can be fatal. They placed the electrodes in several rodents' brains and then ran a small current into each wire, making the NAccs continually excited. The scientists noticed that the rodents lost interest in everything. They stopped eating and drinking. All courtship behavior ceased. The rats would just huddle in the corners of their cages, transfixed by their bliss. Within days, all of the animals had perished. They died of thirst. For more, see Jonah Lehrer, *How We Decide* (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2009).

neurological processes behind craving and desire: James Olds and Peter Milner, "Positive Reinforcement Produced by Electrical Stimulation of Septal Area and Other Regions of Rat Brain,"

Journal of Comparative and Physiological Psychology 47, no. 6

(1954), doi:10.1037/h0058775.

rats lost all will to live: Qun-Yong Zhou and Richard D. Palmiter,

“Dopamine-Deficient Mice Are Severely Hypoactive, Adipsic, and Aphagic,” *Cell* 83, no. 7 (1995), doi:10.1016/0092-8674(95)90145-0.

without desire, action stopped: Kent C. Berridge, Isabel L. Venier,

and Terry E. Robinson, “Taste Reactivity Analysis of 6-Hydroxydopamine-Induced Aphagia: Implications for Arousal and

Anhedonia Hypotheses of Dopamine Function,” *Behavioral Neuroscience* 103, no. 1 (1989), doi:10.1037//0735-7044.103.1.36.

the mice developed a craving so strong: Ross A. Mcdevitt et al.,

“Serotonergic versus Nonserotonergic Dorsal Raphe Projection Neurons: Differential Participation in Reward Circuitry,” *Cell Reports* 8, no. 6 (2014), doi:10.1016/j.celrep.2014.08.037.

the average slot machine player: Natasha Dow Schüll, *Addiction by*

Design: Machine Gambling in Las Vegas (Princeton, NJ: Princeton University Press, 2014), 55.

Habits are a dopamine-driven feedback loop: I first heard the term

dopamine-driven feedback loop from Chamath Palihapitiya. For more, see “Chamath Palihapitiya, Founder and CEO Social Capital, on Money as an Instrument of Change,” Stanford Graduate School of Business, November 13, 2017, <https://www.youtube.com/watch?v=PMotykw0SIk>.

dopamine . . . plays a central role in many neurological processes:

Researchers later discovered that endorphins and opioids were
sambaraweb.com

responsible for pleasure responses. For more, see V. S.

Chakravarthy, Denny Joseph, and Raju S. Bapi, “What Do the Basal Ganglia Do? A Modeling Perspective,” *Biological Cybernetics* 103, no. 3 (2010), doi:10.1007/s00422-010-0401-y.

dopamine is released not only when you *experience* pleasure:

Wolfram Schultz, “Neuronal Reward and Decision Signals:

From Theories to Data,” *Physiological Reviews* 95, no. 3

(2015), doi:10.1152/physrev.00023.2014, fig. 8; Fran Smith,

“How Science Is Unlocking the Secrets of Addiction,”

National Geographic, September 2017,

<https://www.nationalgeographic.com/magazine/2017/09/the-addicted-brain>.

whenever dopamine rises, so does your motivation: Dopamine

compels you to seek, explore, and take action: “Dopamine-

energized, this mesolimbic SEEKING system, arising from the

ventral tegmental area (VTA), encourages foraging,

exploration, investigation, curiosity, interest and expectancy.

Dopamine fires each time the rat (or human) explores its

environment. I can look at the animal and tell when I am tickling its SEEKING system

because it is exploring and sniffing.” For more, see Karin

Badt, “Depressed? Your ‘SEEKING’ System Might Not

Be Working: A Conversation with Neuroscientist Jaak

Panksepp,” Huffington Post, December 6, 2017,

http://www.huffingtonpost.com/karin-badt/depressed-your-seeking-sy_b_3616967.html.

the reward system that is activated in the brain: Wolfram Schultz,

“Multiple Reward Signals in the Brain,” *Nature Reviews*

Neuroscience 1, no. 3 (2000), doi:10.1038/35044563.

100 percent of the nucleus accumbens is activated during wanting:

Kent Berridge, conversation with author, March 8, 2017.

Byrne hacked his stationary bike: Hackster Staff, “Netflix and

Cycle!,” Hackster, July 12, 2017,

<https://blog.hackster.io/netflix-and-cycle-1734d0179deb>.

“eliminating obesity one Netflix binge at a time”: “Cycflix: Exercise

Powered Entertainment,” Roboro, July 8, 2017,

<https://www.youtube.com/watch?v=-nc0irLB-iY>.

“We see Thursday night as a viewership opportunity”: Jeanine

Poggi, “Shonda Rhimes Looks Beyond ABC’s Nighttime
Soaps,” *AdAge*, May 16, 2016,

<http://adage.com/article/special-report-tv-upfront/shonda-rhimes-abc-soaps/303996>.

“more probable behaviors will reinforce less probable behaviors”:

Jon E. Roedkelein, *Dictionary of Theories, Laws, and Concepts
in Psychology* (Westport, CT: Greenwood Press, 1998), 384.

CHAPTER 9

“A genius is not born, but is educated and trained”: Harold

Lundstrom, “Father of 3 Prodigies Says Chess Genius Can
Be Taught,” *Deseret News*, December 25, 1992,

<https://www.deseretnews.com/article/266378/FATHER-OF-3-PRODIGIES-SAYS-CHESS-GENIUS-CAN-BE-TAUGHT.html?pg=all>.

We imitate the habits of three groups: Peter J. Richerson and

Robert Boyd, *Not by Genes Alone: How Culture Transformed Human Evolution* (Chicago: University of Chicago Press, 2006).

“a person’s chances of becoming obese increased by 57 percent”:

Nicholas A. Christakis and James H. Fowler, “The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years,” *New England Journal of Medicine* 357, no. 4 (2007), doi:10.1056/nejmsa066082. J. A. Stockman, “The Spread of Obesity in a Large Social Network over 32 Years,” *Yearbook of Pediatrics* 2009 (2009), doi:10.1016/s0084-3954(08)79134-6.

if one person in a relationship lost weight: Amy A. Gorin et al.,

“Randomized Controlled Trial Examining the Ripple Effect of a Nationally Available Weight Management Program on Untreated Spouses,” *Obesity* 26, no. 3 (2018),

doi:10.1002/oby.22098.

Of the ten people in the class, *four* became astronauts: Mike

Massimino, “Finding the Difference Between ‘Improbable’ and ‘Impossible,’” interview by James Altucher, *The James*

Altucher Show, January 2017,

<https://jamesaltucher.com/2017/01/mike-massimino-i-am-not-good-enough>.

the higher your best friend’s IQ at age eleven or twelve: Ryan

Meldrum, Nicholas Kavish, and Brian Boutwell, “On the

Longitudinal Association Between Peer and Adolescent

Intelligence: Can Our Friends Make Us Smarter?,” *PsyArXiv*,

February 10, 2018, doi:10.17605/OSF.IO/TVJ9Z.

Solomon Asch conducted a series of experiments: Harold Steere

Guetzkow, *Groups, Leadership and Men: Research in Human*

Relations (Pittsburgh, PA: Carnegie Press, 1951), 177–190.

By the end of the experiment, nearly 75 percent of the subjects:

Follow-up studies show that if there was just one actor in the

group who disagreed with the group, then the subject was far

more likely to state their true belief that the lines were different

sambaraweb.com

lengths. When you have an opinion that dissents from the tribe, it is much easier to stand by it if you have an ally. When you need the strength to stand up to the social norm, find a partner. For more, see Solomon E. Asch, “Opinions and Social Pressure,” *Scientific American* 193, no. 5 (1955), doi:10.1038/scientificamerican1155-31; and William N. Morris and Robert S. Miller, “The Effects of Consensus-Breaking and Consensus-Preempting Partners on Reduction of Conformity,” *Journal of Experimental Social Psychology* 11, no. 3 (1975), doi:10.1016/s0022-1031(75)80023-0. Nearly 75 percent of subjects made the incorrect choice at least once. However, considering the total number of responses throughout the experiment, about two thirds were correct. Eitherway, the point stands: group pressure can significantly alter our ability to make accurate decisions.

[a chimpanzee learns an effective way](#): Lydia V. Luncz, Giulia Sirianni, Roger Mundry, and Christophe Boesch. “Costly culture: differences in nut-cracking efficiency between wild chimpanzee groups.” *Animal Behaviour* 137 (2018): 63–73.

CHAPTER 10

I wouldn't say, "Because I need food to survive": I heard a similar

example from the Twitter account, simpolism (@simpolism),

"Let's extend this metaphor. If society is a human body, then the state is the brain. Humans are unaware of their motives. If asked 'why do you eat?' you might say 'bc food tastes good' and not 'bc I need food to survive.' What might a state's food be? (hint: are pills food?)," Twitter, May 7, 2018,

<https://twitter.com/simpolism/status/993632142700826624>

.

when emotions and feelings are impaired: Antoine Bechara et al.,

“Insensitivity to Future Consequences following Damage to Human Prefrontal Cortex,” *Cognition* 50, no. 1–3 (1994), doi:10.1016/0010-0277(94)90018-3.

As the neuroscientist Antonio Damasio: “When Emotions Make Better Decisions—Antonio Damasio,” August 11, 2009.

https://www.youtube.com/watch?v=1wup_K2WN0I

You don’t “have” to. You “get” to: I am indebted to my college strength and conditioning coach, Mark Watts, who originally shared this simple mind-set shift with me.

“I’m not confined to my wheelchair”: RedheadBanshee, “What Is Something Someone Said That Forever Changed Your Way of Thinking,” Reddit, October 22, 2014,

https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/2jzn0j/what_is_something_someone_said_that_forever/clgm4s2.

“It’s time to build endurance and get fast”: WingedAdventurer,

“Instead of Thinking ‘Go Run in the Morning,’ Think ‘Go Build Endurance and Get Fast.’ Make Your Habit a Benefit, Not a Task,” Reddit, January 19, 2017,

https://www.reddit.com/r/selfimprovement/comments/5ovrqf/instead_of_thinking_go_run_in_the_morning_think/?st=izmz9pks&sh=059312db.

“I’m getting an adrenaline rush to help me concentrate”: Alison

Wood Brooks, “Get Excited: Reappraising Pre-Performance Anxiety as Excitement with Minimal Cues,” *PsycEXTRA Dataset*, June 2014, doi:10.1037/e578192014-321; Caroline Webb, *How to Have a Good Day* (London: Pan Books, 2017), 238. “Wendy Berry Mendes and Jeremy Jamieson have conducted a number of studies [that] show that people perform better when they decide to interpret their fast heartbeat and breathing as ‘a resource that aids performance.’”

Ed Latimore, a boxer and writer: Ed Latimore (@EdLatimore), “Odd

realization: My focus and concentration goes up just by putting my headphones [on] while writing. I don’t even have to play any music,” Twitter, May 7, 2018,

<https://twitter.com/EdLatimore/status/993496493171662849>

.

CHAPTER 11

In the end, they had little to show for their efforts: This story comes

from page 29 of *Art & Fear* by David Bayles and Ted Orland.

In an email conversation with Orland on October 18, 2016, he explained the origins of the story. “Yes, the ‘ceramics story’ in ‘Art & Fear’ is indeed true, allowing for some literary license in the retelling. Its real-world origin was as a gambit employed by photographer Jerry Uelsmann to motivate his Beginning Photography students at the University of Florida. As retold in ‘Art & Fear’ it faithfully captures the scene as Jerry told it to me—except I replaced photography with ceramics as the medium being explored.

Admittedly, it would’ve been easier to retain photography as the art medium being discussed, but David Bayles (co-author) & I are both photographers ourselves, and at the time we were consciously trying to broaden the range of media being referenced in the text. The intriguing thing to me is that it hardly matters what art form was invoked—the moral of the story appears to hold equally true straight across the whole art

spectrum (and even outside the arts, for that matter).” Later in that same email, Orland said, “You have our permission to reprint any or all of the ‘ceramics’ passage in your forthcoming book.” In the end, I settled on publishing an adapted version, which combines their telling of the ceramics story with facts from the original source of Uelsmann’s photography students.

David Bayles and Ted Orland, *Art & Fear: Observations on the Perils (and Rewards) of Artmaking* (Santa Cruz, CA: Image Continuum Press, 1993), 29.

As Voltaire once wrote: Voltaire, *La Béguéule. Conte Moral* (1772).

long-term potentiation: Long-term potentiation was discovered by Terje Lømo in 1966. More precisely, he discovered that when a series of signals was repeatedly transmitted by the brain, there was a persistent effect that lasted afterward that made it easier for those signals to be transmitted in the future.

“Neurons that fire together wire together”: Donald O. Hebb, *The Organization of Behavior: A Neuropsychological Theory* (New York: Wiley, 1949).

In musicians, the cerebellum: S. Hutchinson, “Cerebellar Volume of Musicians,” ~~*Cerebral Cortex*~~ 13, no. 9 (2003), doi:10.1093/cercor/13.9.943.

Mathematicians, meanwhile, have increased gray matter: A. Verma, “Increased Gray Matter Density in the Parietal Cortex of Mathematicians: A Voxel-Based Morphometry Study,” *Yearbook of Neurology and Neurosurgery 2008* (2008), doi:10.1016/s0513-5117(08)79083-5.

When scientists analyzed the brains of taxi drivers in London:

Eleanor A. Maguire et al., “Navigation-Related Structural Change in the Hippocampi of Taxi Drivers,” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 97, no. 8 (2000),

doi:10.1073/pnas.070039597; Katherine Woollett and Eleanor A. Maguire, “Acquiring ‘the Knowledge’ of London’s Layout Drives Structural Brain Changes,” *Current Biology* 21, no. 24 (December 2011), doi:10.1016/j.cub.2011.11.018; Eleanor A. Maguire, Katherine Woollett, and Hugo J. Spiers, “London Taxi Drivers and Bus Drivers: A Structural MRI and Neuropsychological Analysis,” *Hippocampus* 16, no. 12 (2006), doi:10.1002/hipo.20233.

“the actions become so automatic”: George Henry Lewes, *The Physiology of Common Life* (Leipzig: Tauchnitz, 1860).

repetition is a form of change: Apparently, Brian Eno says the same thing in his excellent, creatively inspiring Oblique Strategies card set, which I didn’t know when I wrote this line! Great minds and all that.

Automaticity is the ability to perform a behavior: Phillippa Lally et al., “How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World,” *European Journal of Social Psychology* 40, no. 6 (2009), doi:10.1002/ejsp.674.

habits form based on frequency, not time: Hermann Ebbinghaus was the first person to describe learning curves in his 1885 book

Über das Gedächtnis. Hermann Ebbinghaus, *Memory: A Contribution to Experimental Psychology* (United States: Scholar Select, 2016).

CHAPTER 12

this difference in shape played a significant role in the spread of

agriculture: Jared Diamond,

Guns, Germs, and Steel: The Fates of Human Societies (New York: Norton, 1997).

It is human nature to follow the Law of Least Effort: Deepak Chopra

uses the phrase “law of least effort” to describe one of his Seven Spiritual Laws of Yoga. This concept is not related to the principle I am discussing here.

a garden hose that is bent in the middle: This analogy is a modified

version of an idea Josh Waitzkin mentioned in his interview

with Tim Ferriss. “The Tim Ferriss Show, Episode 2: Josh

Waitzkin,” May 2, 2014, audio, [https://soundcloud.com/tim-](https://soundcloud.com/tim-ferriss/the-tim-ferriss-show-episode-2-josh-waitzkin)

[ferriss/the-tim-ferriss-show-episode-2-josh-waitzkin](https://soundcloud.com/tim-ferriss/the-tim-ferriss-show-episode-2-josh-waitzkin).

“it took American workers three times as long to assemble their

sambaraweb.com

sets”: James Surowiecki, “Better All the Time,” *New Yorker*,

November 10, 2014,

[https://www.newyorker.com/magazine/2014/11/10/better-](https://www.newyorker.com/magazine/2014/11/10/better-time)
[time.](https://www.newyorker.com/magazine/2014/11/10/better-time)

addition by subtraction: Addition by subtraction is an example of a larger principle known as inversion, which I have written about previously at <https://jamesclear.com/inversion>. I’m indebted to Shane Parrish for priming my thoughts on this topic by writing about why

“avoiding stupidity is easier than seeking brilliance.” Shane Parrish, “Avoiding Stupidity Is Easier Than Seeking Brilliance,” Farnam Street, June 2014, <https://www.fs.blog/2014/06/avoiding-stupidity>.

those percentage points represent millions in tax revenue:

Owain Service et al., “East: Four Simple Ways to Apply Behavioural Insights,” Behavioural Insights Team, 2015, http://38r8om2xjhhl25mw24492dir.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2015/07/BIT-Publication-EAST_FA_WEB.pdf.

Nuckols dialed in his cleaning habits: Oswald Nuckols is an alias, used by request.

“perfect time to clean the toilet”: Saul_Panzer_NY, “[Question] What One Habit Literally Changed Your Life?” Reddit, June 5, 2017, https://www.reddit.com/r/getdisciplined/comments/6fgqbv/question_what_one_habit_literally_changed_your/diieswq.

CHAPTER 13

“arsenal of routines”: Twyla Tharp and Mark Reiter, *The Creative*
sambaraweb.com

Habit: Learn It and Use It for Life: A Practical Guide (New York: Simon and Schuster, 2006).

40 to 50 percent of our actions on any given day are done out of

habit: Wendy Wood, “Habits Across the Lifespan,” 2006,
https://www.researchgate.net/publication/315552294_Habits_Across_the_Lifespan.

habits you follow without thinking: Benjamin Gardner, “A Review and Analysis of the Use of ‘Habit’ in Understanding, Predicting and Influencing Health-Related Behaviour,” *Health Psychology Review* 9, no. 3 (2014), doi:10.1080/17437199.2013.876238.

decisive moments: Shoutout to Henri Cartier-Bresson, one of the greatest street photographers of all time, who coined the term *decisive moment*, but for an entirely different purpose: capturing amazing images at just the right time.

the Two-Minute Rule: Hat tip to David Allen, whose version of the Two-Minute Rule states, “If it takes less than two minutes, then do it now.” For more, see David Allen, *Getting Things Done* (New York: Penguin, 2015).

power-down habit: Author Cal Newport uses a shutdown ritual in which he does a last email inbox check, prepares his to-do list for the next day, and says “shutdown complete” to end work for the day. For more, see Cal Newport, *Deep Work* (Boston: Little, Brown, 2016).

He always stopped journaling before it seemed like a hassle: Greg McKeown, *Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less* (New York: Crown, 2014), 78.

habit shaping: Gail B. Peterson, “A Day of Great Illumination: B. F. Skinner’s Discovery of Shaping,” *Journal of the Experimental Analysis of Behavior* 82, no. 3 (2004), doi:10.1901/jeab.2004.82-317.

CHAPTER 14

he remained in his study and wrote furiously: Adèle Hugo and Charles E. Wilbour, *Victor Hugo, by a Witness of His Life* (New York: Carleton, 1864).

A commitment device is a choice you make in the present: Gharad Bryan, Dean Karlan, and Scott Nelson, “Commitment Devices,”
sambaraweb.com

Annual Review of Economics 2, no. 1 (2010),

doi:10.1146/annurev.economics.102308.124324.

outlet timer cuts off the power to the router: “Nir Eyal: Addictive

Tech, Killing Bad Habits & Apps for Life Hacking—#260,”

interview by Dave Asprey, Bulletproof, November 13, 2015,

<https://blog.bulletproof.com/nir-eyal-life-hacking-260/>.

This is also referred to as a “Ulysses pact”: Peter Ubel, “The

Ulysses Strategy,” *The New Yorker*, December 11, 2014,

<https://www.newyorker.com/business/currency/ulysses-strategy-self-control>.

Patterson’s business went from losing money to making \$5,000 in

profit: “John H. Patterson—Ring Up Success with the

Incorruptible Cashier,” Dayton Innovation Legacy,

<http://www.daytoninnovationlegacy.org/patterson.html>,

accessed June 8, 2016.

onetime actions that lead to better long-term habits: James Clear

(@james_clear), “What are one-time actions that pay off again

and again in the future?” Twitter, February 11, 2018,

https://twitter.com/james_clear/status/962694722702790659

“Civilization advances by extending the number of operations”:
~~Alfred North Whitehead,~~

Introduction to Mathematics (Cambridge, UK: Cambridge

University Press, 1911), 166.

The average person spends over two hours per day on social media:

“GWI Social,” GlobalWebIndex, 2017, Q3,

<https://cdn2.hubspot.net/hubfs/304927/Downloads/GWI%20>

[Social%20Summary%20Q3%20 2017.pdf.](#)

CHAPTER 15

[over nine million people called it home:](#) “Population Size and Growth of Major Cities, 1998 Census,” Population Census Organization,

[http://www.pbs.gov.pk/sites/default/files//tables/POPULATION%20SIZE%20AND%20GROWTH%20OF%20MAJOR%20CITIES.pdf.](http://www.pbs.gov.pk/sites/default/files//tables/POPULATION%20SIZE%20AND%20GROWTH%20OF%20MAJOR%20CITIES.pdf)

[Over 60 percent of Karachi’s residents:](#) Sabiah Askari, *Studies on Karachi: Papers Presented at the Karachi Conference 2013* (Newcastle upon Tyne, UK: Cambridge Scholars, 2015).

[It was this public health crisis that had brought Stephen Luby to Pakistan:](#) Atul Gawande, *The Checklist Manifesto: How to Get Things Right* (Gurgaon, India: Penguin Random House, 2014).

[“In Pakistan, Safeguard was a premium soap”:](#) All quotes in this section are from an email conversation with Stephen Luby on May 28, 2018.

The rate of diarrhea fell by 52 percent: Stephen P. Luby et al.,

“Effect of Handwashing on Child Health: A Randomised Controlled Trial,” *Lancet* 366, no. 9481 (2005), doi:10.1016/S0140-6736(05)66912-7.

“Over 95 percent of households”: Anna Bowen, Mubina

Agboatwalla, Tracy Ayers, Timothy Tobery, Maria Tariq, and Stephen P. Luby. “Sustained improvements in handwashing indicators more than 5 years after a cluster-randomised, community-based trial of handwashing promotion in Karachi, Pakistan,” *Tropical Medicine & International Health* 18, no. 3 (2013): 259–267.

<https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC4626884/>

Chewing gum had been sold commercially throughout the 1800s:

Mary Bellis, “How We Have Bubble Gum Today,”

ThoughtCo, October 16, 2017,

<https://www.thoughtco.com/history-of-bubble-and-chewing-gum-1991856>.

Wrigley revolutionized the industry: Jennifer P. Mathews, *Chicle:*

The Chewing Gum of the Americas, from the Ancient Maya

sambaraweb.com

to William Wrigley (Tucson: University of Arizona Press, 2009), 44–46.

Wrigley became the largest chewing gum company: “William Wrigley, Jr.,” *Encyclopædia Britannica*, <https://www.britannica.com/biography/William-Wrigley-Jr>, accessed June 8, 2018.

Toothpaste had a similar trajectory: Charles Duhigg, *The Power of Habit: Why We Do What We Do in Life and Business* (New York: Random House, 2014), chap. 2.

he started avoiding her: Sparkly_alpaca, “What Are the Coolest

Psychology Tricks That You Know or Have Used?” Reddit,

November 11, 2016,

https://www.reddit.com/r/AskReddit/comments/5cgqbj/what_are_the_coolest_psychology_tricks_that_you/d9wcqsr/.

The earliest remains of modern humans: Ian McDougall, Francis H.

Brown, and John G. Fleagle, “Stratigraphic Placement and Age

of Modern Humans from Kibish, Ethiopia,” *Nature* 433, no.

7027 (2005), doi:10.1038/nature03258.

the neocortex . . . was roughly the same: Some research indicates

that the size of the human brain reached modern proportions

around three hundred thousand years ago. Evolution never

stops, of course, and the shape of the structure appears to have

continued to evolve in meaningful ways until it reached both

modern size and shape sometime between one hundred

thousand and thirty-five thousand years ago. Simon Neubauer,

Jean-Jacques Hublin, and Philipp Gunz, “The Evolution of

Modern Human Brain Shape,” *Science Advances* 4, no. 1

(2018): eaao5961.

society has shifted to a predominantly delayed-return environment:

The original research on this topic used the terms *delayed-return societies* and *immediate-return societies*. James Woodburn, “Egalitarian Societies,” *Man* 17, no. 3 (1982), doi:10.2307/2801707. I first heard of the difference between immediate-return environments and delayed-return environments in a lecture from Mark Leary. Mark Leary, *Understanding the Mysteries of Human Behavior* (Chantilly, VA: Teaching, 2012).

The world has changed much in recent years: The rapid

environmental changes of recent centuries have far outpaced our biological ability to adapt. On average, it takes about twenty-five thousand years for meaningful genetic changes to be selected for in a human population. For more, see Edward O. Wilson, *Sociobiology* (Cambridge, MA: Belknap Press, 1980), 151.

our brains evolved to prefer quick payoffs to long-term ones: Daniel

Gilbert, “Humans Wired to Respond to Short-Term Problems,” interview by Neal Conan, *Talk of the Nation*, NPR, July 3, 2006,

<https://www.npr.org/templates/story/story.php?storyId=5530483>.

Disease and infection won't show up for days or weeks, even years:

The topics of irrational behavior and cognitive biases have become quite popular in recent years. However, many actions that *seem* irrational on the whole have rational origins if you consider their immediate outcome.

Frédéric Bastiat: Frédéric Bastiat and W. B. Hodgson, *What Is Seen and What Is Not Seen: Or Political Economy in One Lesson* (London: Smith, 1859).

Future You: Hat tip to behavioral economist Daniel Goldstein, who said, “It’s an unequal battle between the present self and the future self. I mean, let’s face it, the present self is present. It’s in control. It’s in power right now. It has these strong, heroic arms that can lift doughnuts into your mouth. And the future self is not even around. It’s off in the future. It’s weak. It doesn’t even have a lawyer present. There’s nobody to stick up for the future self. And so the present self can trounce all over its dreams.”

For more, see Daniel Goldstein, “The Battle between Your

sambaraweb.com

Present and Future Self,” TEDSalon NY2011, November 2011, video,

https://www.ted.com/talks/daniel_goldstein_the_battle_between_your_present_and_future_self.

People who are better at delaying gratification have higher SAT

scores: Walter Mischel, Ebbe B. Ebbesen, and Antonette Raskoff Zeiss, “Cognitive and Attentional Mechanisms in Delay of Gratification,” *Journal of Personality and Social Psychology* 21, no. 2 (1972), doi:10.1037/h0032198; W. Mischel, Y. Shoda, and M. Rodriguez, “Delay of Gratification in Children,” *Science* 244, no. 4907 (1989), doi:10.1126/science.2658056; Walter Mischel, Yuichi Shoda, and Philip K. Peake, “The Nature of Adolescent Competencies Predicted by

Preschool Delay of Gratification,” *Journal of Personality and Social Psychology* 54, no. 4 (1988), doi:10.1037//0022-3514.54.4.687; Yuichi Shoda, Walter Mischel, and Philip K. Peake, “Predicting Adolescent Cognitive and Self-Regulatory Competencies from Preschool Delay of Gratification: Identifying Diagnostic Conditions,” *Developmental Psychology* 26, no. 6 (1990), doi:10.1037//0012-1649.26.6.978.

CHAPTER 16

“I would start with 120 paper clips in one jar”: Trent Dyrsamid, email to author, April 1, 2015.

Benjamin Franklin: Benjamin Franklin and Frank Woodworth Pine, *Autobiography of Benjamin Franklin* (New York: Holt, 1916), 148.

Don’t break the chain of creating every day: Shout-out to my friend Nathan Barry, who originally inspired me with the mantra, “Create Every Day.”

people who track their progress on goals like losing weight:

Benjamin Harkin et al., “Does Monitoring Goal Progress Promote Goal Attainment? A Meta-analysis of the Experimental Evidence,” *Psychological Bulletin* 142, no. 2 (2016), doi:10.1037/bul0000025.

those who kept a daily food log lost twice as much weight as those

who did not: Miranda Hitti, “Keeping Food Diary Helps Lose Weight,” WebMD, July 8, 2008,

[http://www.webmd.com/diet/news/20080708/keeping-](http://www.webmd.com/diet/news/20080708/keeping-food-diary-helps-lose-weight)

[food-diary-helps-lose-weight](http://www.webmd.com/diet/news/20080708/keeping-food-diary-helps-lose-weight); Kaiser Permanente, “Keeping a Food Diary Doubles Diet Weight Loss, Study Suggests,”

Science Daily, July 8, 2008,

[https://www.sciencedaily.com/releases/2008/07/08070808](https://www.sciencedaily.com/releases/2008/07/080708080738.htm)

[0738.htm](https://www.sciencedaily.com/releases/2008/07/080708080738.htm); Jack

F. Hollis et al., “Weight Loss during the Intensive Intervention Phase of the Weight-Loss Maintenance Trial,” *American Journal of Preventive Medicine* 35, no. 2 (2008),

doi:10.1016/j.amepre.2008.04.013; Lora E. Burke, Jing Wang,

and Mary Ann Sevick, “Self-Monitoring in Weight Loss: A

Systematic Review of the Literature,” *Journal of the American*

sambaraweb.com

Dietetic Association 111, no. 1 (2011),

doi:10.1016/j.jada.2010.10.008.

The most effective form of motivation is progress: This line is

paraphrased from Greg McKeown, who wrote, “Research has shown that of all forms of human motivation the most effective one is progress.” Greg McKeown, *Essentialism: The Disciplined Pursuit of Less* (Currency, 2014).

The first mistake is never the one that ruins you: In fact, research

has shown that missing a habit once has virtually no impact on the odds of developing a habit over the long-term, regardless of when the mistake occurs. As long as you get back on track, you’re fine. See: Phillippa Lally et al., “How Are Habits Formed: Modelling Habit Formation in the Real World,” *European Journal of Social Psychology* 40, no. 6 (2009), doi:10.1002/ejsp.674.

Missing once is an accident: “Missing once is an accident. Missing

twice is the start of a new habit.” I swear I read this line somewhere or perhaps paraphrased it from something similar, but despite my best efforts all of my searches for a source are

sambaraweb.com

coming up empty. Maybe I came up with it, but my best guess is it belongs to an unidentified genius instead.

“When a measure becomes a target”: This definition of Goodhart’s

Law was actually formulated by the British anthropologist Marilyn Strathern. “Improving Ratings’: Audit in the British University System,” *European Review* 5 (1997): 305–321, <https://www.cambridge.org/core/journals/european-review/article/improving-ratings-audit-in-the-british-university-system/FC2EE640C0C44E3DB87C29FB666E9AAB>.

Goodhart himself reportedly advanced the idea sometime around 1975 and put it formally into writing in 1981. Charles Goodhart, “Problems of Monetary Management: The U.K. Experience,” in Anthony S. Courakis (ed.), *Inflation, Depression, and Economic Policy in the West* (London: Rowman and Littlefield, 1981), 111–146.

CHAPTER 17

“When I suggested this to friends in the Pentagon”: Roger Fisher,

“Preventing Nuclear War,”

Bulletin of the Atomic Scientists 37, no. 3 (1981),

doi:10.1080/00963402.1981.11458828.

The first seat belt law: Michael Goryl and Michael Cynecki,

“Restraint System Usage in the Traffic Population,” *Journal of Safety Research* 17, no. 2 (1986), doi:10.1016/0022-4375(86)90107-6.

wearing a seat belt is enforceable by law: New Hampshire is the

lone exception, where seat belts are only required for children.

“New Hampshire,” Governors Highway Safety Association,

<https://www.ghsa.org/state-laws/states/new%20hampshire>,

accessed June 8, 2016.

over 88 percent of Americans buckled up: “Seat Belt Use in U.S.

Reaches Historic 90 Percent,” National Highway Traffic

Safety Administration, November 21, 2016,

[https://www.nhtsa.gov/press-releases/seat-belt-use-us-](https://www.nhtsa.gov/press-releases/seat-belt-use-us-reaches-historic-90-percent)

[reaches-historic-90-percent](https://www.nhtsa.gov/press-releases/seat-belt-use-us-reaches-historic-90-percent).

Bryan Harris: Bryan Harris, email conversation with author, October

24, 2017.

She does the “song a day” challenge: Courtney Shea, “Comedian

Margaret Cho’s Tips for Success: If You’re Funny, Don’t Do Comedy,” *Globe and Mail*, July 1, 2013,

<https://www.theglobeandmail.com/life/comedian-margaret-cho-tips-for-success-if-youre-funny-dont-do-comedy/article12902304/?service=mobile>.

Thomas Frank, an entrepreneur in Boulder, Colorado: Thomas

Frank, “How Buffer Forces Me to Wake Up at 5:55 AM Every Day,” *College Info Geek*, July 2, 2014,

<https://collegeinfo geek.com/early-waking-with-buffer/>.

CHAPTER 18

Phelps has won more Olympic medals: “Michael Phelps

Biography,” *Biography*,

<https://www.biography.com/people/michael-phelps-345192>, last modified March 29, 2018.

El Guerrouj: Doug Gillan, “El Guerrouj: The Greatest of All

Time,” *IAFF*, November 15, 2004,

<https://www.iaaf.org/news/news/el-guerrouj-the->

greatest-of-all-time.

they differ significantly in height: Heights and weights for Michael

Phelps and Hicham El Guerrouj were pulled from their athlete

profiles during the 2008 Summer Olympics. “Michael Phelps,”

ESPN, 2008,

<http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete>

[?athlete=295471](http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete?athlete=295471); “Hicham El Guerrouj,” ESPN, 2008,

[http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete?](http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete?athlete=29886)

[athlete=29886](http://www.espn.com/olympics/summer08/fanguide/athlete?athlete=29886).

same length inseam on their pants: David Epstein, *The Sports Gene:*

Inside the Science of Extraordinary Athletic Performance (St.

Louis, MO: Turtleback Books, 2014).

average height of Olympic gold medalists in the men’s 1,500–

meter run: Alex Hutchinson, “The Incredible Shrinking

Marathoner,” *Runner’s World*, November 12, 2013,

[https://www.runnersworld.com/sweat-science/the-](https://www.runnersworld.com/sweat-science/the-incredible-shrinking-marathoner)

[incredible-shrinking-marathoner](https://www.runnersworld.com/sweat-science/the-incredible-shrinking-marathoner).

average height of Olympic gold medalists in the men’s 100-meter:

Alvin Chang, “Want to Win Olympic Gold? Here’s How Tall

sambaraweb.com

You Should Be for Archery, Swimming, and More,” *Vox*,

August 9, 2016,

<http://www.vox.com/2016/8/9/12387684/olympic-heights>.

“Genes can predispose, but they don’t predetermine”: Gabor Maté,

“Dr. Gabor Maté—New Paradigms, Ayahuasca, and Redefining Addiction,” *The Tim Ferriss Show*, February 20, 2018,

<https://tim.blog/2018/02/20/gabor-mate/>.

Genes have been shown to influence everything: “All traits are

heritable” is a bit of an exaggeration, but not by much. Concrete behavioral traits that patently depend on content provided by the home or culture are, of course, not heritable at all; which language you speak, which religion you worship in, which political party you belong to. But behavioral traits that

reflect the underlying talents and temperaments are heritable: how proficient with language you are, how religious, how liberal or conservative. General intelligence is heritable, and so are the five major ways in which personality can vary . . . openness to experience, conscientiousness, extroversion–introversion, antagonism–agreeableness, and neuroticism. And traits that are surprisingly specific turn out to be heritable, too, such as dependence on nicotine or alcohol, number of hours of television watched, and likelihood of divorcing.

Thomas J. Bouchard, “Genetic Influence on Human Psychological Traits,” *Current Directions in Psychological Science* 13, no. 4 (2004), doi:10.1111/j.0963-7214.2004.00295.x; Robert Plomin, *Nature and Nurture: An Introduction to Human Behavioral Genetics* (Stamford, CT: Wadsworth, 1996); Robert Plomin, “Why We’re Different,” Edge, June 29, 2016,

<https://soundcloud.com/edgefoundationinc/edge2016-robert-plomin>.

There's a strong genetic component: Daniel Goleman, "Major Personality Study Finds That Traits Are Mostly Inherited," *New York Times*, December 2, 1986,
<http://www.nytimes.com/1986/12/02/science/major-personality-study-finds-that-traits-are-mostly-inherited.html?pagewanted=all>.

Robert Plomin: Robert Plomin, phone call with the author, August 9, 2016.

more likely to become introverts: Jerome Kagan et al., "Reactivity in Infants: A Cross-National Comparison," *Developmental Psychology* 30, no. 3 (1994), doi:10.1037//0012-1649.30.3.342; Michael V. Ellis and Erica S. Robbins, "In Celebration of Nature: A Dialogue with Jerome Kagan," *Journal of Counseling and Development* 68, no. 6 (1990), doi:10.1002/j.1556-6676.1990.tb01426.x; Brian R. Little, *Me, Myself, and Us: The Science of Personality and the Art of Well-Being* (New York: Public Affairs, 2016); Susan Cain, *Quiet: The Power of Introverts in a World That Can't Stop Talking* (London: Penguin, 2013), 99–100.

People who are high in agreeableness: W. G. Graziano and R. M.

Tobin, “The Cognitive and Motivational Foundations Underlying Agreeableness,” in M. D. Robinson, E. Watkins, and E. Harmon-Jones, eds., *Handbook of Cognition and Emotion* (New York: Guilford, 2013), 347–364.

They also tend to have higher natural oxytocin levels: Mitsuhiro

Matsuzaki et al., “Oxytocin: A Therapeutic Target for Mental Disorders,” *Journal of Physiological Sciences* 62, no. 6 (2012), doi:10.1007/s12576-012-0232-9; Angeliki Theodoridou et al., “Oxytocin and Social Perception: Oxytocin Increases Perceived Facial Trustworthiness and Attractiveness,” *Hormones and Behavior* 56, no. 1 (2009), doi:10.1016/j.yhbeh.2009.03.019; Anthony Lane et al., “Oxytocin Increases Willingness to Socially Share One’s Emotions,” *International Journal of Psychology* 48, no. 4 (2013), doi:10.1080/00207594.2012.677540; Christopher Cardoso et al., “Stress-Induced Negative Mood Moderates the Relation between Oxytocin Administration and Trust: Evidence for the Tend-and-Befriend Response to Stress?” *Psychoneuroendocrinology* 38, no. 11 (2013),

doi:10.1016/j.psyneuen.2013.05.006.

hypersensitivity of the amygdala: J. Ormel, A. Bastiaansen, H. Riese,

E. H. Bos, M. Servaas, M. Ellenbogen, J. G. Rosmalen, and A.

Aleman, "The Biological and Psychological Basis of

Neuroticism: Current Status and Future Directions,"

Neuroscience and Biobehavioral Reviews 37, no. 1 (2013),

doi:10.1016/j.neubiorev.2012.09.004. PMID 23068306; R. A.

Depue and Y.

Fu, "Neurogenetic and Experiential Processes Underlying

Major Personality Traits: Implications for Modelling

Personality Disorders," *International Review of Psychiatry* 23,

no.3 (2011), doi:10.3109/09540261.2011.599315.

Our deeply rooted preferences make certain behaviors easier: "For

example, all people have brain systems that respond to

rewards, but in different individuals these systems will

respond with different degrees of vigor to a particular reward,

and the systems' average level of response may be associated

with some personality trait." For more, see Colin G. DeYoung,

“Personality Neuroscience and the Biology of Traits,” *Social and Personality Psychology Compass* 4, no. 12 (2010), doi:10.1111/j.1751-9004.2010.00327.x.

If your friend follows a low-carb diet: Research conducted in major randomized clinical trials shows no difference in low-carb versus low-fat diets for weight loss. As with many habits, there are many ways to the same destination if you stick with it. For more, see Christopher D. Gardner et al., “Effect of Low-Fat vs Low-Carbohydrate Diet on 12-Month Weight Loss in Overweight Adults and the Association with Genotype Pattern or Insulin Secretion,” *Journal of the American Medical Association* 319, no. 7 (2018), doi:10.1001/jama.2018.0245.

explore/exploit trade-off: M. A. Addicott et al., “A Primer on Foraging and the Explore/Exploit Trade-Off for Psychiatry Research,” *Neuropsychopharmacology* 42, no. 10 (2017), doi:10.1038/npp.2017.108.

Google famously asks employees: Bharat Mediratta and Julie Bick, “The Google Way: Give Engineers Room,” *New York Times*, October 21, 2007,

<https://www.nytimes.com/2007/10/21/jobs/21pre.html>.

“Flow is the mental state”: Mihaly Csikszentmihalyi, *Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life* (New York: Basic Books, 2008).

“Everyone has at least a few areas”: Scott Adams, “Career Advice,” Dilbert Blog, July 20, 2007,
http://dilbertblog.typepad.com/the_dilbert_blog/2007/07/career-advice.html.

CHAPTER 19

most successful comedians: Steve Martin, *Born Standing Up: A Comic’s Life* (Leicester, UK:Charnwood, 2008).

“4 years as a wild success”: Steve Martin, *Born Standing Up: A Comic’s Life* (Leicester, UK:Charnwood, 2008), 1.

“just manageable difficulty”: Nicholas Hobbs, “The Psychologist as Administrator,” *Journal of Clinical Psychology* 15, no. 3 (1959), doi:10.1002/1097-4679(195907)15:33.0.co; 2-4;
Gilbert Brim, *Ambition: How We Manage Success and Failure Throughout Our Lives* (Lincoln, NE: IUniverse.com,

2000); Mihaly Csikszentmihalyi, *Finding Flow: The Psychology of Engagement with Everyday Life* (New York: Basic Books, 2008).

In psychology research this is known as the Yerkes–Dodson law:

Robert Yerkes and John Dodson, “The Relation of Strength of Stimulus to Rapidity of Habit Formation,” *Journal of Comparative Neurology and Psychology* 18 (1908): 459–482.

4 percent beyond your current ability: Steven Kotler, *The Rise of*

Superman: Decoding the Science of Ultimate Human

Performance (Boston: New Harvest, 2014). In his book, Kotler

cites: “Chip Conley, AI, September 2013. The real ratio,

according to calculations performed by [Mihaly]

Csikszentmihalyi, is 1:96.”

“Men desire novelty to such an extent”: Niccolò Machiavelli, Peter Bondanella, and Mark Musa,

The Portable Machiavelli (London: Penguin, 2005).

variable reward: C. B. Ferster and B. F. Skinner, “Schedules of

Reinforcement,” 1957, doi:10.1037/10627-000. For more, see

B. F. Skinner, “A Case History in Scientific Method,” *American*

Psychologist 11, no. 5 (1956): 226, doi:10.1037/h0047662.

This variance leads to the greatest spike of dopamine: Matching Law

shows that the rate of the reward schedule impacts behavior:

“Matching Law,” Wikipedia,

https://en.wikipedia.org/wiki/Matching_law.

CHAPTER 20

there is usually a slight *decline* in performance: K. Anders

Ericsson and Robert Pool, *Peak: Secrets from the New Science of Expertise* (Boston: Mariner Books, 2017), 13.

“The pundits were saying”: Pat Riley and Byron Laursen,

“Temporary Insanity and Other Management Techniques: The Los Angeles Lakers’ Coach Tells All,” *Los Angeles Times Magazine*, April 19, 1987, http://articles.latimes.com/1987-04-19/magazine/tm-1669_1_lakers.

a system that he called the Career Best Effort program or CBE:

MacMullan’s book claims that Riley began his CBE program during the 1984–1985 NBA season. My research shows that the Lakers began tracking statistics of individual players at that time, but the CBE program as it is described here was first used in 1986–1987.

If they succeeded, it would be a CBE: Larry Bird, Earvin Johnson,

and Jackie MacMullan, *When the Game Was Ours* (Boston: Houghton Mifflin Harcourt, 2010).

“Sustaining an effort”: Pat Riley and Byron Laursen, “Temporary

Insanity and Other Management Techniques: The Los Angeles

Lakers' Coach Tells All," *Los Angeles Times Magazine*, April 19, 1987, http://articles.latimes.com/1987-04-19/magazine/tm-1669_1_lakers.

Eliud Kipchoge: Cathal Dennehy, "The Simple Life of One of the

World's Best Marathoners," *Runner's World*, April 19, 2016,

[https://www.runnersworld.com/elite-runners/the-simple-](https://www.runnersworld.com/elite-runners/the-simple-life-of-one-of-the-worlds-best-marathoners)

[life-of-one-of-the-worlds-best-marathoners](https://www.runnersworld.com/elite-runners/the-simple-life-of-one-of-the-worlds-best-marathoners). "Eliud Kip-

choge: Full Training Log Leading Up to Marathon World

Record Attempt," Sweat Elite, 2017,

<http://www.sweatelite.co/eliud-kipchoge-full-training-log-leading-marathon-world-record-attempt/>.

her coach goes over her notes and adds his thoughts: Yuri

Suguiyama, "Training Katie Ledecky," American Swimming

Coaches Association, November 30, 2016,

<https://swimmingcoach.org/training-katie-ledecky-by-yuri-suguiyama-curl-burke-swim-club-2012/>.

When comedian Chris Rock is preparing fresh material: Peter Sims, "Innovate Like Chris Rock,"

Harvard Business Review, January 26, 2009,

<https://hbr.org/2009/01/innovate-like-chris-rock>.

Annual Review: I'd like to thank Chris Guillebeau, who inspired me

to start my own annual review process by publicly sharing his annual review each year at <https://chrisguillebeau.com>.

“keep your identity small”: Paul Graham, “Keep Your Identity Small,” February 2009,

<http://www.paulgraham.com/identity.html>.

CONCLUSION

No one can be rich unless one coin can make him or her so:

Desiderius Erasmus and Van Loon Hendrik Willem, *The Praise of Folly* (New York: Black, 1942), 31. Hat tip to Gretchen Rubin. I first read about this parable in her book, *Better Than Before*, and then tracked down the origin story. For more, see Gretchen Rubin, *Better Than Before* (New York: Hodder, 2016).

LITTLE LESSONS FROM THE FOUR LAWS

“Happiness is the space between one desire”: Caed (@caedbudris), “Happiness is the space between desire being fulfilled and a new desire forming,” Twitter,

November

10,

2017,

[https://twitter.com/caedbudris/status/92904238993059](https://twitter.com/caedbudris/status/929042389930594304)

[4304.](https://twitter.com/caedbudris/status/929042389930594304)

happiness cannot be pursued, it must ensue: Frankl's full quotation

is as follows: "Don't aim at success. The more you aim at it and make it a target, the more you are going to miss it. For success, like happiness, cannot be pursued; it must ensue, and it only does so as the unintended side effect of one's personal dedication to a cause greater than oneself or as the

by-product of one's surrender to a person other than oneself.”

For more, see Viktor E. Frankl,

Man's Search for Meaning: An Introduction to Logotherapy

(Boston: Beacon Press, 1962).

“He who has a why to live for can bear almost any how”: Friedrich

Nietzsche and Oscar Levy,

The Twilight of the Idols (Edinburgh: Foulis, 1909).

The feeling comes first (System 1): Daniel Kahneman, *Thinking,*

Fast and Slow (New York: Farrar, Straus and Giroux, 2015).

appealing to emotion is typically more powerful than appealing

to reason: “If you wish to persuade, appeal to interest,

rather than reason” (Benjamin Franklin).

Satisfaction = Liking – Wanting: This is similar to David Meister's

fifth law of service businesses: Satisfaction = perception –

expectation.

“Being poor is not having too little, it is wanting more”: Lucius

Annaeus Seneca and Anna Lydia Motto, *Moral Epistles*

(Chico, CA: Scholars Press, 1985).

As Aristotle noted: It is debated whether Aristotle actually said

this. The quote has been attributed to him for centuries, but I could find no primary source for the phrase.

[A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J](#) [K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W](#) [X](#) [Y](#) [Z](#)

Index

The page numbers in this index refer to the printed version of this book. The link provided will take you to the beginning of that print page. You may need to scroll forward from that location to find the corresponding reference on your e-reader.

accepting that you have particular

abilities, [218](#)–19 accountability, [209](#)–10

action vs. motion,

[142](#)–43 Adams,

Scott, [23](#), [225](#)

addiction

effect of environment on

readdiction, [92](#) smoking,

[125](#)–26

Vietnam War heroin

problem, [91](#)–92 addition by

subtraction strategy, [154](#)

“the aggregation of marginal gains,” [13](#)–14

agricultural expansion example of doing that which requires the least effort, [149](#)–51

Allen Carr’s Easy Way to Stop Smoking

(Carr), [125](#)–26 amateurs vs. professionals,

[236](#)

animal behavior

within an immediate–return

environment, [187](#) cat escape

study, [43](#)–44

greylag geese and supernormal

stimuli, [102](#) herring gulls and

supernormal stimuli, [101](#)–102
methods for sensing and understanding the world, [84](#)
Art & Fear (Bayles and
Orland), [142](#)nAsch,
Solomon, [118](#)–20
athletes
Career Best Effort program
(CBE), [242](#)–44 comparing
champions of different sports,
[217](#)–18 examples of reflection
and review, [244](#)–45 handling the
boredom of training, [233](#)–34
Los Angeles Lakers example of reflection and review, [242](#)–44

use of motivation

rituals, [132](#)–33 atomic

habits

cumulative effect of

stacking, [251](#)–52 defined,

[27](#)

automaticity, [144](#)–

46 automating a

habit

cash register example, [171](#)–72

table of onetime actions that lock in

good habits, [173](#) Thomas Frank

example of automating a habit contract,

[210](#) using technology, [173](#)–75

awareness

Habits Scorecard,

[64](#)–66 of

nonconscious

habits, [62](#)

Pointing-and-Calling subway safety system, [62](#)–63

bad habits

breaking (table), [97](#), [137](#), [179](#), [213](#)

reducing exposure to the cues that cause

them, [94](#)–[95](#) behavior change

Cardinal Rule of Behavior Change, [186](#), [189](#)

four laws of, [53](#)–[55](#), [186](#), [252](#)–[53](#) (*see also*

specific numbered laws) learning curves, [145](#)–

[46](#)

three layers of, [29](#)–

31 benefits of habits,

[46](#)–[47](#), [239](#)

“Better All the Time”

(article), [154](#) biological

considerations

“Big Five” personality

traits, [220](#)–[22](#) genes, [218](#)–

[21](#), [226](#)–[27](#)

boredom, [233](#)–[36](#)

Brailsford,

Dave, [13](#)–[14](#) the sambaraweb.com

brain

career choices and brain

differences, [143](#)–44

dopamine-driven feedback

loops, [105](#)–108 evolutionary

similarity of, [187](#)

as habits are

created, [45](#)–46

Hebb's Law, [143](#)

inaccurate perceptions of

threats, [189](#)nlong-term

potentiation, [143](#)

physical changes in the brain due to

repetition, [143](#)–44System 1 vs. System

2 thinking, [232](#)n, [261](#)

“wanting” vs. “liking” rewards,

[106](#)–108, [263](#)breakthrough

moments

ice cube melting

example, [20](#)–21 British

Cycling, [13](#)–15, [25](#), [243](#)

Budris,

Caed, [260](#)

building a

habit

four-step

process 1.

cue, [47](#)–48

2. [craving](#), [48](#)

3. [response](#), [48](#)–49

4. [reward](#), [49](#)

problem phase and solution

phase, [51](#)–53 lessons from,

[259](#)–64

business applications of habit

strategies, [265](#) Byrne, Ronan,

[108](#)–109

cash register example of automating

a habit, [171](#)–72 cat escape study,

[43](#)–44

changing your mind-set from “have to” to

“get to,” [130](#)–31 Cho, Margaret, [210](#)

choosing the right opportunities

combining your skills to reduce the

competition, [225](#)–26 explore/ exploit

trade-off, [223](#)–25

importance of, [222](#)–23

specialization, [226](#)

Clark, Brian, [33](#)

commitment devices,

[170](#)–71 compounding

effect of small changes

airplane route

example, [17](#) author's

college experiences,

[6](#)–7 negative results,

[19](#)

1 percent changes, [15](#)–16, [17](#)–18

positive

results, [19](#)

conditioning,

[132](#)–33

consequences of good and bad habits,

[188](#)–90, [206](#)–207 context, [87](#)–90

cravings

as the sense that something is
missing, [129](#) timing of, [259](#),
[263](#)–64
and underlying motives, [127](#)–28, [130](#)
cue-induced
wanting, [93](#)–94 cues
automatically picking up, [59](#)–62
making predictions after
perceiving, [128](#)–29 obvious
visual cues, [85](#)–87
as part of the four-step process of
building a habit, [47](#)–48 selecting cues for
habit stacking, [77](#)–79
culture
imitation of community habits and
standards, [115](#)–18 Nerd Fitness
example of similarity within a group,
[117](#)–18 Polgar family chess example of
the role of, [113](#)–14, [122](#)
curiosity, [261](#)

Damasio, Antonio, [130](#)

Darwin, Charles, [115](#)

decision journal, [245](#)

decisive moments, [160](#)–62

desire, [129](#)–30, [263](#)–64

Diderot, Denis, [72](#)–73

Diderot Effect, [73](#)

“don’t break the chain,” [196](#)–97

dopamine-driven feedback

loops, [105](#)–108 downside of

habits, [239](#)–40

Dyrsmid, Trent, [195](#)

emotions, [129](#)–30, [261](#)–62, [263](#)–64

energy and likelihood of

action, [151](#)–52 environment

and context, [87](#)–90

creating an environment where doing the right thing is as

easy as possible, [155](#) dedicated spaces for different

activities, [87](#)–90

delayed-return, [187](#)–90

Dutch electrical meter example of

obvious cues, [85](#) effect of

environment on an addiction, [92](#)

immediate-return, [187](#)–90

Lewin's Equation for human behavior, [83](#)

Massachusetts General Hospital cafeteria example

of design change, [81](#)–82 priming your environment,

[156](#)–58

redesigning your

environment, [86](#)–87

suggestion impulse buying,

[83](#)

Vietnam War heroin addiction problem

example, [91](#)–92 exercise study of

implementation intention, [69](#)–70

expectations, [262](#)–63, [264](#)

explore/exploit trade-off, [223](#)–25

Eyal, Nir, [170](#)

failure, [263](#)

feedback

loops

in all human

behavior, [45](#)

dopamine-driven,

[105](#)–108

formation of all habits that shape

one's identity, [40](#) habit, [49](#)–51

feelings, [129](#)–30, [261](#)–62, [263](#)–64

1st Law of Behavior Change (Make It Obvious)

Habits Scorecard, [64](#)–66

habit stacking, [74](#)–79, [110](#)–11

habit tracking, [197](#)

implementation intention, [69](#)–72

making the cues of bad habits

invisible, [94](#)–95 Fisher, Roger,

[205](#)–206

flow state, [224](#), [232](#)–33

Fogg, BJ, [72](#), [74](#)

food science

“bliss point” for each

product, [103](#) cravings for

junk food, [102](#)–103

dynamic contrast of

processed foods, [103](#)

orosensation, [103](#)

four laws of behavior change, [53](#)–55, [186](#), [252](#)–53. *See*

also specific numbered laws four-step process of

building a habit

1. cue, [47](#)–48

2. craving, [48](#)

3. response, [48](#)–49

4. reward,

[49](#) habit

loop, [49](#)–

51

lessons from, [259](#)–64

problem phase and solution phase, [51](#)–53

4th Law of Behavior Change

(Make It Satisfying)habit

contract, [207](#)–10

habit tracking, [198](#)–99

instant gratification, [188](#)–93

making the cues of bad habits

unsatisfying, [205](#)–206Safeguard soap in

Pakistan example, [184](#)–85

Frankl, Victor, [260](#)

Franklin, Benjamin,

[196](#) frequency's effect

on habits, [145](#)–47

friction

associated with a behavior,

[152](#)–58 garden hose

example of reducing, [153](#)

Japanese factory example of eliminating wasted

time and effort, [154](#)–55to prevent unwanted

behavior, [157](#)–58

“gateway habit,” [163](#)

genes, [218](#)–21, [226](#)–27

goals

effect on

happiness, [26](#)

fleeting nature of,

[25](#)

shared by winners and

losers, [24](#)–25 short-term

effects of, [26](#)–27

vs. systems,

[23](#)–24 the

Goldilocks

Rule

flow state, [224](#),

[232](#)–33 the

Goldilocks Zone,

232tennis

example, 231
good habits

creating (table), [96](#), [136](#), [178](#), [212](#)

Two-Minute Rule, [162](#)–67

Goodhart,

Charles, [203](#)

Goodhart's Law,

[203](#)

Graham, Paul,

[247](#)–48

greylag geese and supernormal

stimuli, [102](#) Guerrouj, Hicham

El, [217](#)–18, [225](#)

Guns, Germs, and Steel (Diamond), [149](#)–51

habit contract

Bryan Harris weight loss

example, [208](#)–209 defined,

[208](#)

seat belt law example,

[207](#)–208 Thomas Frank

alarm example, [210](#)

habit line, [145–47](#)

habit loop,

[49–51](#) habits

of avoidance, [191–92](#)

benefits of, [46–47](#), [239](#)

breaking bad habits (table), [97](#),

[137](#), [179](#), [213](#) in the business

world, [265](#)

changing your mind-set about,

[130–31](#) creating good habits

(table), [96](#), [136](#), [178](#), [212](#)

downside of, [239–40](#)

effect on the rest of your

day, [160](#), [162](#) eliminating

bad habits, [94–95](#)

as the embodiment of

identity, [36–38](#) formation

of, [44–46](#), [145–47](#)

four-step process of building a habit,

[47–53](#), [259–64](#) “gateway habit,” [163](#)

identity-based, [31](#),
[39](#)–40 imitation of
others' habits
 the close, [116](#)–18
 the many, [118](#)–21
 the powerful, [121](#)–22
importance of, [40](#)–41
outcome-based, [31](#)
and parenting, [267](#)
reframing habits to highlight their
benefits, [131](#)–32 short-term and
long-term consequences of, [188](#)–
90 sticking with, [230](#)–31
suitability for your
personality, [221](#)–22 Two-
Minute Rule, [162](#)–67
using implementation intention
to start, [71](#)–72 Habits Academy,
[8](#)
habit shaping, [165](#)–67

Habits Scorecard,

[64](#)–66habit

stacking

combining temptation bundling

with, [110](#)–11 explained, [74](#)–79

habit tracking, [196](#)–200, [202](#)–204

handwashing in Pakistan example of a satisfying

behavior change, [184](#)–85happiness

as the absence of

desire, [259](#)–60and

goals, [26](#)

relativity of, [263](#)

Harris, Bryan, [208](#)–209

Hebb, Donald, [143](#)

Hebb's Law, [143](#)

herring gulls and supernormal

stimuli, [101](#)–102hope, [264](#)

Hreha, Jason, [45](#)

Hugo, Victor, [169](#)–70

The Hunchback of Notre Dame

(Hugo), [169](#)–70 hyperbolic

discounting (time inconsistency),

[188](#)–89

identity

accepting blanket personal

statements as facts, [35](#) and

behavior change, [29](#)–32, [34](#)–36

behavior that is at odds with

the self, [32](#)–33 habits as the

embodiment of, [36](#)–38, [247](#)–

49 identity-based habits, [31](#),

[39](#)–40

letting a single belief define you, [247](#)–49

pride in a particular aspect of one's identity, [33](#)–34

reinforcing your desired identity by using the

Two-Minute Rule, [165](#) two-step process of

changing your identity, [39](#)–40

implementation intention, [69](#)–72

improvements, making small, [231](#)–32, [233](#), [253](#)

instant gratification, [188](#)–93

Johnson, Magic, [243](#)–44

journaling, [165](#)

Jung, Carl, [62](#)

Kamb, Steve, [117](#)–18

Kubitz, Andrew, [109](#)

Lao Tzu, [249](#)

Tao Te Ching, [249](#)

Latimore, Ed,

[132](#) Lewes,

George H., [144](#)

long-term potentiation, [143](#)

Los Angeles Lakers example of reflection

and review, [242](#)–44 Luby, Stephen, [183](#)–

85

MacMullan, Jackie, [243](#)–44

Martin, Steve, [229](#)–30, [231](#)

Massachusetts General Hospital cafeteria example of

environment design change, [81](#)–82 Massimino, Mike, [117](#)

mastery, [240](#)–42

Mate, Gabor, [219](#)

McKeown, Greg,

[165](#) measurements

usefulness of, [202](#)–204

visual, [195](#)–96

Mike (Turkish travel guide/ex-

smoker), [125](#)–26 Milner, Peter,

105

mind-set shifts

from “have to” to “get to,”

130–31 motivation rituals,

132–33

reframing habits to highlight their

benefits, 131–32 motion vs. action,

142–43

motivation

the Goldilocks Rule,

231–33 maximum

motivation, 232

rituals, 132–33

and taking action,

260–61 Murphy,

Morgan, 91

negative compounding, 19

Nietzsche, Friedrich,

260 nonconscious

activities, [34n](#)

nonscale victories,

[203](#)–204

novelty, [234](#)

Nuckols, Oswald, [156](#)

observations, [260](#)

obstacles to getting what you

want, [152](#) Olds, James, [105](#)

Olwell, Patty, [93](#)

1 percent changes

Career Best Effort program (CBE),

[242](#)–44 compounding effect of

making changes, [15](#)–16, [17](#)–18

Sorites Paradox, [251](#)–52

operant conditioning,

[9](#)–10 opportunities,

choosing the right

combining your skills to reduce the

competition, [225](#)–26 explore/exploit

trade-off, [223](#)–25

importance of, [222](#)–23

specialization,

[226](#) outcomes

and behavior

change, [29](#)–31

outcome-based

habits, [31](#)

pain, [206](#)–207

Paper Clip Strategy of visual progress

measurements, [195](#)–96 parenting

applications of habit strategies, [267](#)

Patterson, John

Henry, [171](#)–72

Phelps, Michael,

[217](#)–18, [225](#)

photography class example of active

practice, [141](#)–42, [144](#) Plateau of Latent

Potential, [21](#)–23

pleasure

anticipating *vs.*

experiencing, [106](#)–108

image of, [260](#)

repeating a behavior when it's a satisfying sensory

experience, [184](#)–86, [264](#) Safeguard soap example,

[184](#)–85

Plomin, Robert, [220](#)

Pointing-and-Calling subway

safety system, [62](#)–63 positive

compounding, [19](#)

The Power of Habit

(Duhigg), [9](#), [47](#) predictions,

making

after perceiving cues, [128](#)–29

the human brain as a prediction

machine, [60](#)–61 Premack, David,

[110](#)

Premack's

Principle, [110](#)pride

manicure example, [33](#)

in a particular aspect of one's identity, [33](#)–34

priming your environment to make the next

action easy, [156](#)–58problem phase of a

habit loop, [51](#)–53

process and behavior

change, [30](#)–31

professionals vs.

amateurs, [236](#) progress,

[262](#)

proximity's effect on behavior, [116](#)–18

quitting smoking, [32](#), [125](#)–26

reading resources

Atomic Habits newsletter, [257](#)

business applications of habit

strategies, [265](#) parenting

applications of habit strategies,

[267](#)

recovering when habits break

down, [200](#)–202 reflection and

review

author's Annual Review and Integrity

Report, [245](#)–46 benefits of, [246](#)–47

Career Best Effort program (CBE)

example, [242](#)–44 Chris Rock

example, [245](#)

Eliud Kipchoge

example, [244](#)–45

flexibility and

adaptation, [247](#)–49

importance of, [244](#)–45

Katie Ledecky example, [245](#)

reframing habits to highlight their

benefits, [131](#)–32 reinforcement, [191](#)–93

repetition

as active practice of a new

habit, [144](#) automaticity,

[144](#)–46

to master a habit, [143](#)

photography class example of active

practice, [141](#)–42, [144](#) responding to things

based on emotions, [261](#)–62

rewards

after sacrifice, [262](#)

immediate *vs.*

delayed, [187](#)–90

purpose of, [49](#)

reinforcement, [191](#)–93

training yourself to delay

gratification, [190](#)–93 variable

rewards, [235](#)

“wanting” *vs.* “liking,” [106](#)–108, [263](#)

Riis, Jacob, [21](#)

Riley, Michael, [60](#)

Riley, Pat, [242](#)–44

Ritty, James, [171](#)–72

Robins, Lee, [91](#)–92

sacrifice,

[262](#)

satisfaction

as the completion of the

habit loop, [186](#) and

expectations, [262](#)–63

pleasurable sensory experiences, [184](#)–86

2nd Law of Behavior Change

(Make It Attractive)ABC

Thursday night TV lineup

example, [109](#) desire for

approval, respect, and praise,

[121](#)–22 habit tracking, [198](#)

highly engineered versions of reality, [104](#)

making the cues of bad habits

unattractive, [126](#)supernormal

stimuli, [102](#)

temptation bundling, [108](#)–11

Seinfeld, Jerry,

[196](#)–97self-

control

controlling the environment to

achieve, [92](#)–93cue-induced

wanting, [93](#)–94

difficulty of, [262](#)

riding and smoking example of controlling

your environment, [93](#)as a short-term

strategy, [95](#)

the senses

Safeguard soap example, [184](#)–85

toothpaste example of a satisfying

behavior change, [186](#)vision, [84](#), [85](#)–87

Wrigley chewing gum example, [185](#)

showing up, mastering the art of, [163](#)–64,

[201](#)–202, [236](#)Skinner, B. F., [9](#)–10, [235](#)n

smoking, quitting, [32](#), [125](#)–26

social media,

174–75 social

norms

Asch's social conformity line

experiments, 118–20 downside of

going along with the group, 120–

21 herd mentality, 115

imitation of

others' habits the

close, 116–18

the many, 118–21

the powerful, 121–22

solution phase of a habit

loop, 51–53 Sorites

Paradox, 251–52

starting a habit,

71–72 Steele,

Robert, 91

Stern,

Hawkins, 83

success

accepting where your

strengths are, [218](#)–19

importance of feeling

successful, [190](#)

suffering, [262](#)

suggestion impulse

buying, [83](#)

supernormal stimuli,

[102](#)

Surowiecki, James, [154](#)

System 1 *vs.* System 2

thinking, [232](#)n, [261](#) systems

changes to solve problems, [25](#)

as a cycle of continuous improvement, [26](#)–27

vs. goals, [23](#)–24

technology

for automating a

habit, [173](#)–75 social

media, [174](#)–75

temptation bundling, [108](#)–11

3rd Law of Behavior Change (Make It Easy)

agricultural expansion example of using the

least effort, [149](#)–51 energy requirements and

likelihood of action, [151](#)–52

friction associated with a

behavior, [152](#)–58 garden hose

example of reducing friction,

[153](#) “gateway habit,” [163](#)

Japanese factory example of addition by

subtraction, [154](#)–55 making the cues of

bad habits difficult, [169](#)–70

onetime actions that lead to better

habits, [172](#)–74 Principle of Least

Action, [151](#)n

repetition as the key to habit

formation, [146](#)–47 Two-Minute

Rule, [162](#)–67

Twyla Tharp example of a daily

ritual, [159](#)–60 Thorndike, Anne,

[81](#)–82

Thorndike, Edward, [43](#)–44

time inconsistency, [188](#)–89

Tinbergen, Niko, [101](#)–102

toothpaste example of a satisfying

behavior change, [186](#) tracking a habit

automated, [199](#)

combining habit stacking with

habit tracking, [200](#) manual, [199](#)–

200

usefulness of, [202](#)–

204 trajectory of your

current path, [18](#)

two-step process of changing your identity, [39](#)–40

Uelsmann, Jerry, [141](#)–42

Ulysses pact (Ulysses

contract), [170](#)n underlying
motives and cravings, [127](#)–28,
[130](#)

Valley of Disappointment, [20](#), [22](#)

variable rewards, [235](#)

Vietnam War heroin addiction

problem, [91](#)–92 vision

impact on human

behavior, [84](#) obvious

visual cues, [85](#)–87

visual measurements, [195](#)–96

weight loss

nonscale victories, [203](#)–204

using a habit contract to ensure, [208](#)–209

Yerkes-Dodson law, [232](#)

[A](#) [B](#) [C](#) [D](#) [E](#) [F](#) [G](#) [H](#) [I](#) [J](#) [K](#) [L](#) [M](#) [N](#) [O](#) [P](#) [Q](#) [R](#) [S](#) [T](#) [U](#) [V](#) [W](#) [X](#) [Y](#) [Z](#)

About the Author

James Clear's work has appeared in the *New York Times*, *Time*, and *Entrepreneur*, and on *CBS This Morning*, and is taught in colleges around the world. His website, jamesclear.com, receives millions of visitors each month, and hundreds of thousands subscribe to his email newsletter. He is the creator of The Habits Academy, the premier training platform for organizations and individuals that are interested in building better habits in life and work.



What's next on your
reading list?

Discover your next great
read!

Get personalized book picks and up-to-date news about this author.

sambaraweb.com

Signup now.

* Interested readers can learn more at habitsacademy.com.

* As this book was going to print, new information about the British Cycling team has come out. You can see my thoughts at atomichabits.com/cycling.

* I geeked out and actually calculated this. Washington, D.C., is about 225 miles from New York City. Assuming you are flying on a 747 or an Airbus A380, changing the heading by 3.5 degrees as you leave Los Angeles likely causes the nose of the airplane to shift between 7.2 to 7.6 feet, or about 86 to 92 inches. A very small shift in direction can lead to a very meaningful change in destination.

* The terms *unconscious*, *nonconscious*, and *subconscious* can all be used to describe the absence of awareness or thought. Even in academic circles, these words are often used interchangeably without much nitpicking (for once). *Nonconscious* is the term I'm going to use because it is broad enough to encompass both the processes of the mind we could never consciously access and the moments when we are simply not paying attention to what surrounds us. *Nonconscious* is a description of anything you are not consciously thinking about.

* Certainly, there are some aspects of your identity that tend to remain unchanged over time—like identifying as someone who is tall or short. But even for more fixed qualities and characteristics, whether you view them in a positive or negative light is determined by your experiences throughout life.

* Readers of *The Power of Habit* by Charles Duhigg will recognize these terms. Duhigg wrote a great book and my intention is to pick up where he left off by integrating these stages into four simple laws you can apply to build better habits in life and work.

* Charles Duhigg and Nir Eyal deserve special recognition for their influence on this image. This representation of the habit loop is a combination of language that was popularized by Duhigg's book, *The Power of Habit*, and a design that was popularized by Eyal's book, *Hooked*.

* When I visited Japan, I saw this strategy save a woman's life. Her young son stepped onto the Shinkansen, one of Japan's famous bullet trains that travel at over two hundred miles per hour, just as the doors were closing. She was left outside on the platform and jammed her arm through the door to grab him. With her arm stuck in the door, the train was about to take off, but right before it pulled away an employee performed a safety check by Pointing-and-Calling up and down the platform. In less than five seconds, he noticed the woman and managed to stop the train from leaving. The door opened, the woman—now in tears—ran to her son, and a minute later the train departed safely.

* Interested readers can get a template to create their own Habits

Scorecard at atomichabits.com/scorecard.

* In addition to her payment for the library, Catherine the Great asked Diderot to keep the books until she needed them and offered to pay him a yearly salary to act as her librarian.

* Fogg refers to this strategy as the “Tiny Habits recipe,” but I'll call it the habit stacking formula throughout the book.

* If you're looking for more examples and guidance, you can download a Habit Stacking template at atomichabits.com/habitstacking.

* Dopamine is not the *only* chemical that influences your habits.

Every behavior involves multiple brain regions and neurochemicals, and anyone who claims that “habits are all about dopamine” is skipping over major portions of the process. It is just one of the important role players in habit formation. However, I will single out the dopamine circuit in this chapter because it provides a window into the biological underpinnings of desire, craving, and motivation that are behind every habit.

* I'm so happy I was able to fit a *Game of Thrones* reference into this book.

* This is just a partial list of underlying motives. I offer a more complete list and more examples of how to apply them to business at atomichabits.com/business.

* A similar story is told in the book *Art & Fear* by David Bayles and Ted Orland. It has been adapted here with permission. See the endnotes for a full explanation.

* This is a foundational principle in physics, where it is known as the Principle of Least Action. It states that the path followed between any two points will always be the path requiring the least energy. This simple principle underpins the laws of the universe. From this one idea, you can describe the laws of motion and relativity.

* The phrase *addition by subtraction* is also used by teams and businesses to describe removing people from a group in order to make the team stronger overall.

* To be fair, this still sounds like an amazing night.

* I designed a habit journal specifically to make journaling easier.

It includes a “One Line Per Day” section where you simply write one sentence about your day. You can learn more at

atomichabits.com/journal.

* The irony of how closely this story matches my process of writing this book is not lost on me. Although my publisher was much more accommodating, and my closet remained full, I did feel like I had to place myself on house arrest to finish the manuscript.

* This is also referred to as a “Ulysses pact” or a “Ulysses contract.” Named after Ulysses, the hero of *The Odyssey*, who told his sailors to tie him to the mast of the ship so that he could hear the enchanting song of the Sirens but wouldn’t be able to steer the ship toward them and crash on the rocks. Ulysses realized the benefits of locking in your future actions while your mind is in the right place rather than waiting to see where your desires take you in the moment.

* The shift to a delayed-return environment likely began around the advent of agriculture ten thousand years ago when farmers began planting crops in anticipation of a harvest months later. However, it was not until recent centuries that our lives became filled with delayed-return choices: career planning, retirement planning, vacation planning, and everything else that occupies our calendars.

* Time inconsistency is also referred to as *hyperbolic discounting*.

* This can derail our decision making as well. The brain overestimates the danger of anything that seems like an immediate threat but has almost no likelihood of actually occurring: your plane crashing during a bit of turbulence, a burglar breaking in while you're home alone, a terrorist blowing up the bus you're on. Meanwhile, it underestimates what appears to be a distant threat but is actually very likely: the steady accumulation of fat from eating unhealthy food, the gradual decay of your muscles from sitting at a desk, the slow creep of clutter when you fail to tidy up.

* Interested readers can find a habit tracker template at

atomichabits.com/tracker.

* You can see the actual Habit Contracts used by Bryan Harris and get a blank template at atomichabits.com/contract.

* If you are interested in taking a personality test, you can find links to the most reliable tests here:

atomichabits.com/personality.

* If it's Harry Potter on repeat, I feel you.

* I have a pet theory about what happens when we achieve a flow state. This isn't confirmed. It's just my guess. Psychologists commonly refer to the brain as operating in two modes: System 1 and System 2. System 1 is fast and instinctual. Generally speaking, processes you can perform very quickly (like habits) are governed by System 1. Meanwhile, System 2 controls thinking processes that are more effortful and slow—like calculating the answer to a difficult math problem. With regard to flow, I like to imagine System 1 and System 2 as residing on opposite ends of the spectrum of thinking. The more automatic a cognitive process is, the more it slides toward the System 1 side of the spectrum. The more effortful a task is, the more it slides toward System 2. Flow, I believe, resides on the razor's edge between System 1 and System 2. You are fully using all of your automatic and implicit knowledge related to the task while also working hard to rise to a challenge

beyond your ability. Both brain modes are fully engaged. The conscious and nonconscious are working perfectly in sync.

* The discovery of variable rewards happened by accident. One day in the lab, the famous Harvard psychologist B. F. Skinner was running low on food pellets during one experiment and making more was a time-consuming process because he had to manually press the pellets in a machine. This situation led him to “ask myself why every press of the lever had to be reinforced.” He decided to only give treats to the rats intermittently and, to his surprise, varying the delivery of food did not decrease behavior, but actually increased it.

* I created a template for readers interested in keeping a decision journal. It is included as part of the habit journal at atomichabits.com/journal.

* You can see my previous Annual Reviews at
[jamesclear.com/annual-review.](http://jamesclear.com/annual-review)

* You can see my previous Integrity Reports at
jamesclear.com/integrity.

* Sorites is derived from the Greek word *sorós*, which means *heap* or *pile*.