

అటామిక్ హాబిట్స్



ది ఇంటర్నేషనల్ బెస్ట్ సెల్లర్

చిన్న మార్పులు,
అద్భుతమైన ఫలితాలు

అటామిక్ హబిట్స్

సులభమైంది & నిరూపితమైన మార్గం
మంచి అలవాట్లని పెంచుకోవడానికి
చెడు అలవాట్లని పోగొట్టుకోవడానికి

అనువాదం : ఆకెళ్ళ శివప్రసాద్



మంజుల్ పబ్లిషింగ్ హౌస్

First published in India by



Manjul Publishing House

Corporate and Editorial Office

• 2nd Floor, Usha Preet Complex,
42 Malviya Nagar, Bhopal 462 003 - India

Sales and Marketing Office

• 7/32, Ansari Road, Daryaganj, New Delhi 110 002 - India
Website: www.manjulindia.com

Distribution Centres

Ahmedabad, Bengaluru, Bhopal, Kolkata, Chennai,
Hyderabad, Mumbai, New Delhi, Pune

Copyright © 2018 by James Clear

Telugu translation of

*Atomic Habits : An Easy & Proven Way to Build Good Habits & Break Bad
Ones - Tiny Changes, Remarkable Results* by James Clear

All rights reserved including the right of reproduction
in whole or in part in any form

This edition published by arrangement with Avery, an imprint of Penguin
Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.

This edition first published in India in 2020

ISBN 978-93-90085-54-5

Translation by Akella Sivaprasad

Editing by Sukruthi

Cover design: Pete Garceau

This publication is designed to provide accurate information
in regards to the subject matter covered. It is sold with the understanding
that the publisher is not engaged in rendering legal, accounting, or other
professional service. If legal advice or any other expert assistance is
required, the services of a competent professional
person should be sought.

All rights reserved. No part of this publication may be reproduced,
stored in or introduced into a retrieval system, or transmitted, in any
form, or by any means (electronic, mechanical, photocopying, recording
or otherwise) without the prior written permission of the publisher. Any
person who does any unauthorized act in relation to this publication
may be liable to criminal prosecution and civil claims for damages.

అటామిక్

1. ఒక విషయానికి సంబంధించి చాలా తక్కువ మొత్తం. పెద్ద వ్యవస్థలో అంతకంటే యిక తగ్గించలేని ఒక యూనిట్.
2. అపారమైన శక్తి లేదా శక్తి యొక్క మూలం.

హబిట్

1. క్రమం తప్పకుండా అభ్యసించే సాధన; నిర్దిష్ట పరిస్థితికి స్వయంచాలక ప్రతిస్పందన.

విషయసూచిక

ఉపోద్ఘాతము : నా కథ

9

మూల సిద్ధాంతములు

చిన్న మార్పులు ఎందుకు పెద్ద తేడాను కలిగిస్తాయి

1. ఆశ్చర్యం కలిగించే శక్తివంతమైన అలవాట్లు 21
2. మీ అలవాట్లు మీ అస్తిత్వాన్ని ఎలా రూపుదిద్దుతాయి 35
3. నాలుగు సులభమైన మార్గాలలో మంచి అలవాట్లని పెంపొందించుకోవడం 47

మొదటి సూత్రం

స్పష్టంగా చెప్పండి

4. స్పష్టపరచండి సరిచూసుకోలేని వ్యక్తి 61
5. ఒక కొత్త అలవాటును ప్రారంభించేందుకు మంచి మార్గం 69
6. ప్రేరణ అతిగా ఉంది; పర్యావరణం తరచుగా మరింత గణించాలి 79
7. స్వీయ నియంత్రణకు రహస్యం 89

రెండవ సూత్రం

ఆకర్షణీయం

8. ఆ అలవాటు మానుకోలేకపోతున్నాను 99
9. మన అలవాట్లలో స్నేహితులు, కుటుంబం పాత్ర 107
10. చెడు అలవాట్లు - వాటి నివారణోపాయాలు 117

మూడవ సూత్రం
సులభతరం చేయండి

- | | |
|--|-----|
| 11. నెమ్మదిగా నడవండి, కానీ వెనకడుగు వేయకండి! | 131 |
| 12. “కనీసం కృషి” చేసే నియమం | 137 |
| 13. రెండు నిమిషాల నియమాన్ని ఉపయోగించడం ద్వారా
వాయిదా వేయడం ఎలా ఆపాలి | 147 |
| 14. మంచి అలవాట్లు ఎలా చేసుకోవాలి అనివార్యమైన
మంచి మరియు చెడు అలవాట్లు అసాధ్యం | 155 |

నాల్గవ సూత్రం
దాన్ని సంతృప్తికరంగా చేయండి

- | | |
|--|-----|
| 15. ప్రవర్తనలో మార్పు తెచ్చే ప్రాథమిక సూత్రం | 167 |
| 16. ప్రతిరోజూ మంచి అలవాట్లనే ఎలా అనుసరించాలి (కట్టుబడి ఉండాలి) | 177 |
| 17. ఏ విధంగా జవాబుదారితనం కలిగిన భాగస్వామి
ప్రతి అంశాన్ని మారుస్తుంది | 187 |

అధునాతన వ్యూహాలు
నిజంగా గొప్పగా వుండాలనుకోవడం నుండి
నిజంగా గొప్పగా వుండడం ఎలా

- | | |
|---|-----|
| 18. సామర్థ్యం గురించి వాస్తవం (జన్మవుల ప్రభావం ఉన్నపుడూ, లేనపుడూ) | 199 |
| 19. గోల్డెన్ రూల్ నియమం: జీవితంలోనూ పనిలోనూ ప్రేరణ పొందుతూ
వుండటం ఎలా? | 209 |
| 20. మంచి అలవాట్లు సృష్టించే ఇబ్బంది | 217 |
| ముగింపు : ఎప్పటికీ మిగిలిపోయే ఫలితాల రహస్యం | 227 |
| అనుబంధం | 233 |

ఉపోద్ఘాతము

నా కథ

నా హైస్కూల్ రోజులు. ఆ రోజు మా హైస్కూల్ చదువుకి ఆఖరి రోజు. మేం బేస్ బాల్ ఆడుతున్నాం. మా క్లాస్ మేట్ ఒకడు బలంగా బ్యాట్ తో బంతిని కొట్టడానికి ప్రయత్నించాడు. తృటిలో బ్యాట్ అతని చేతిలోంచి జారి నావైపు దూసుకొచ్చింది. అంతే కళ్లు మూసి తెరిచేలోపు ఆ బ్యాట్ నా ముఖానికి సరిగ్గా కళ్ల మధ్యలో తగిలింది. తర్వాత ఏమయ్యిందో నాకు తెలీదు.

ఆ బ్యాట్ నా ముఖానికి ఎంత బలంగా తగిలిందంటే, ఆ వేగానికి నా ముక్కు చిట్టి వంకరగా ఉన్న యు-ఆకారంలోకి మారింది. ఆ ధాటికి నా మెదడులోని గుజ్జులాంటి పదార్థం పైన పుర్రెకి ఒత్తుకుపోయింది. నా మొహమంతా వాచిపోయింది. అంతా క్షణాల్లో జరిగిపోయింది. నా ముక్కు విరగడం, పైన పుర్రె భాగం అంతా అతుకులబొంతలా అవడం, నా రెండు కళ్లు ఉన్నచోట గుంతల్లా అయిపోవడం, అంతా చాలా వేగంగా జరిగిపోయాయి.

నేను కళ్లు తెరిచేసరికి, నా చుట్టూ జనం మూగి ఉన్నారు. నావైపే ఆదుర్దాగా చూస్తూ ఉన్నారు. నేను ఒక్కసారి నా శరీరంకేసి చూసుకున్నాను. నా ఒంటి నిండా దుస్తుల మీద అక్కడక్కడ రక్తపు మరకలున్నాయి. నా ముక్కులోంచి కారుతున్న రక్తాన్ని ఆపడానికి నా ఒంటిమీద ఉన్న దుస్తులతో గట్టిగా ఒత్తాను. నాకంతా అయోమయంగా ఉంది. నాకు తగిలిన దెబ్బ ఎంత పెద్దదో, ఎలాంటి ప్రమాదకర స్థితిలో ఉన్నానో నాకేమీ తెలీట్లేదు.

నా టీచర్ నా మెడచుట్టూ చెయ్యి వేసి, నన్ను మెల్లగా నర్స్ రూమ్ వైపు తీసుకెళ్లారు. మధ్యలో ఆటమైదానం దాటి లోయలాంటి ప్రదేశంలో కిందికి దిగి స్కూల్ ప్రాంగణంలోకి ప్రవేశించాం. మధ్యలో ఎవరెవరో నన్ను పట్టుకుని, నేను కింద పడిపోకుండా ఆపుతున్నారు. నెమ్మదిగా నడుచుకుంటూ వెళ్లాం. అప్పుడు ప్రతీ క్షణమూ ముఖ్యమే అన్న స్ఫురణే లేదు మాలో ఎవ్వరికీ.

నర్స్ రూమ్లోకి మేం అడుగుపెట్టగానే ఆవిడ కొన్ని ప్రశ్నలు సంధించింది.

“ఇది ఏ సంవత్సరం?”

“1998,” అన్నాన్నేను. నిజానికి అది 2002.

“అమెరికా అధ్యక్షుడెవరు?”

“బిల్ క్లింటన్,” చెప్పాన్నేను. సరియైన సమాధానం జార్జ్ డబ్ల్యూ. బుష్.

“మీ అమ్మగారి పేరేంటి?”

“ఉమ్...” నాకు మాటలు తడబడ్డాయి. పది సెకండ్లు గడిచాయి.

“పట్టి” అన్నాన్నేను. మా అమ్మ పేరు చెప్పడానికే నాకు పది సెకన్లు పట్టిందన్న విషయమే తట్టలేదు నాకు.

అదే నాకు గుర్తున్న ఆఖరి ప్రశ్న. నా మెదడు భాగం అంతా బాగా వాచిపోవడంవల్ల నేను స్పృహ తప్పిపోయాను. కొన్ని నిమిషాల తర్వాత నన్ను స్కూల్ నుంచి దగ్గరలోని ఆసుపత్రికి తీసుకెళ్లారు.

నెమ్మదిగా నా శరీరం నా స్వాధీనం తప్పిపోతోంది. శ్వాస ఆడటం, గుటక పడటం కూడా కష్టమైపోయింది. నాకు ఊపిరి పూర్తిగా ఆగిపోయింది. మూర్ఛ వచ్చినట్లైంది. డాక్టర్లు నాకు ఆక్సిజన్ అందించడానికి నానాయాతనా పడ్డారు. అయితే ఆ ఆసుపత్రిలో ఉన్న సౌకర్యాలు కానీ, సామాగ్రి కానీ అందుకు తగినట్లుగా లేదని వాళ్లకు అర్థమై, హెలికాప్టర్లో నన్ను సిన్సినాటీ నగరానికి తరలించే ప్రయత్నం చేశారు.

నెమ్మదిగా స్ట్రెచ్చర్ మీద నన్ను హెలికాప్టర్ వరకు మోసుకెళ్లారు. ఒక నర్సు నన్ను స్ట్రెచ్చర్లో తోసుకెళ్తుంటే, ఆ దారి కుదుపులకి నా ఒళ్లు హూసం అయ్యింది. ఇంకో నర్సు చేతిలో ఆక్సిజన్ పంపును ఒత్తుతూ నాకు ఆక్సిజన్ అందించే ప్రయత్నం చేసింది. మా అమ్మ అప్పుడే నాకోసం వచ్చింది. నాతోపాటు హెలికాప్టర్ ఎక్కి నా ప్రక్కనే కూర్చుంది. నేనింకా స్పృహలేని స్థితిలోనే ఉన్నాను. నా అంతట నేను శ్వాస తీసుకోలేకపోతున్నాను. హెలికాప్టర్ గాలిలో ప్రయాణిస్తున్నంత సేపూ ఆమె నా చెయ్యి పట్టుకునే ఉంది.

అమ్మ హెలికాప్టర్లో నాతోనే ఉంటే, మా నాన్న మా ఇంట్లో తమ్ముడికి చెల్లీకి నా విషయం చెప్పడానికి వెళ్లారు. మా చెల్లెలి ఎనిమిదో తరగతి నర్సిఫికెట్ ప్రధానోత్సవ కార్యక్రమానికి రాలేనని చెప్పడానికి ఆయన కళ్లనీళ్ల పర్యంతమయ్యాడు. నా తోడబుట్టిన వాళ్లని మా బంధువులకి అప్పజెప్పి ఆయన కూడా మా అమ్మ ఉన్న సిన్సినాటీ నగరానికి వచ్చారు.

నేను, మా అమ్మా హాస్పిటల్లో దిగేసరికి ఇరవైమంది డాక్టర్లూ, నర్సులూ నన్ను హడావిడిగా హెలిపాడ్ నుంచి ఎమర్జెన్సీ రూమ్లోని వీల్చైర్లో తీసుకెళ్లారు. నా మెదడులో వాపు బాగా ఎక్కువ అవడంతో నాకు అడపాదడపా మూర్ఛలూ వచ్చి లేచి పడిపోతున్నాను. నా ఎముకలు విరిగిపోవడంవల్ల తక్షణం వాటికి వైద్యం చేయాల్సి ఉంది.

కానీ, నాకు అప్పుడు ఆపరేషన్ చేస్తే, సహకరించే పరిస్థితిలో నా శరీరం లేదు. మరోసారి నాకు మూర్ఛ వచ్చింది. ఆ రోజు అది మూడోసారి. నన్ను వెంటిలేటర్ మీద ఉంచారు. మెడికల్ గా కోమాలోకి పంపించారు.

నా తల్లిదండ్రులకి ఆ ఆసుపత్రి కొత్త ఏమీ కాదు. పదేళ్ల క్రితమే, నా చెల్లెలికి మూడేళ్లప్పుడు లుకేమియా వ్యాధి సోకితే, అక్కడికి వచ్చారు వాళ్లు. నాకప్పుడు అయిదేళ్లు. మా తమ్ముడికి అయితే ఇంకా ఆరైదేళ్ల వయసు అప్పుడు. రెండున్నరేళ్లు కెమోథెరపీ వైద్యం అందించిన తర్వాత నా చెల్లెలు ఆ ఆసుపత్రిలోంచి సంపూర్ణ ఆరోగ్యంతో బయటికొచ్చింది. పూర్తిగా క్యాన్సర్ నుంచి విముక్తి అయి ఆనందంగా బయటకొచ్చింది. నా చిట్టిచెల్లి పదేళ్ల తర్వాత నా వైద్యం కోసం నా తల్లిదండ్రులు అదే ఆసుపత్రికి రావాల్సి వచ్చింది.

నేను నెమ్మదిగా కోమాలోకి జారుకున్నాక హాస్పిటల్ వాళ్లు ఓ సామాజిక కార్యకర్తనీ, మత ప్రవక్తగా ఉన్న ఒక ఆయననూ, నా తల్లిదండ్రుల వద్దకి పంపించారు వారికి ధైర్యం చెప్పడానికి. అదే ప్రవక్తగా పదేళ్ల క్రితం నా చెల్లెలికి వైద్యం అదే ఆసుపత్రిలో అందించిన సందర్భంలో కూడా నా తల్లిదండ్రులకి ఉపశమన వాక్యాలు చెప్పారు.

నెమ్మదిగా సాయంత్రపు చీకట్లు ముసురుకున్నాయి. రకరకాల వైద్యయంత్రాలను నాచుట్టూ అమర్చి నా ప్రాణాలు నిలిపే ప్రయత్నం చేశారు వైద్యులు. మా అమ్మానాన్నా ఆ ఆసుపత్రిలోనే నేలమీద ఓ దుప్పటిలాంటిది పరుచుకుని విశ్రమించే ప్రయత్నం చేశారు. అలసినాలసి క్షణం పడుకోవడం, క్షణం లేచి దిగులుగా కూర్చోవటం, ఇదే వాళ్ల హాస్పిటల్ దైనందిన చర్య అయ్యింది. ఆ తర్వాత మా అమ్మ నాకు చెప్పింది, “ఆ రాత్రి నాకు కాకరాత్రిరా, ఎలా గడిపానో ఆ భగవంతుడికే తెలుసురా.”

స్వస్థత

నేను తిరిగి ఆరోగ్యవంతుణ్ణి అవటానికి కొంత సమయం పట్టింది. మర్నాటి ఉదయానికి నాకు శ్వాస ఆడడం కొంచెం మెరుగుపడింది. నాకు స్పృహ వచ్చేటప్పటికి, నాకు వాసన తెలీడం లేదని గ్రహించాను. నా ప్రూణశక్తి కోల్పోవడం తెలీడం విశ్రాంతంగా జరిగింది. నర్సు యాపిల్ జ్యూస్ ఉన్న గిన్నె నాముందుకు తోసి, గట్టిగా వాసన పీల్చమంది. నాకు వాసన తెలుస్తోంది. అలా పీల్చడంతో గాలి నా ఎడమకన్ను రంధ్రం దగ్గరి ఖాళీప్రదేశంలోకి వెళ్లి, ఎడమకన్ను ముందుకు పొడుచుకు వచ్చింది. కంటి చక్రంలోంచి ఎడమ కంటిపాప కనురెప్పనుంచి వేలాడటం ప్రారంభించింది. మెదడునుంచి కంటికి అనుసంధానంగా ఉండే నేత్రానికి సంబంధించిన నరం కూడా బయటకు వచ్చింది.

మా నేత్రవైద్యుడొచ్చి నన్ను పరీక్షించాడు. నా కన్ను నెమ్మదిగా ముఖంలోని దాని సహజమైన చక్రంలో జారిపోయి, స్థిరపడటానికి సమయం పడుతుందని చెప్పాడు. కానీ, అలా కావాలంటే అక్కడ నిండిఉన్న గాలి అంతా బయటకు పోవాలనీ, కానీ అలా జరగడానికి ఎంతకాలం పడుతుందో చెప్పలేమని అన్నాడు. ఒక వారం తర్వాత నాకు కంటికి శస్త్రచికిత్స చేస్తామని చెప్పారు. అప్పటికైతే నాకు అయిన గాయం మానుతుందని

అలా చెప్పారు. నన్ను ఆసుపత్రినుంచి డిశ్చార్జి చేశారు. పగిలిన ముక్కుతో నేను ఇంటికి చేరాను. ఎవరైనా నా ముఖం చూస్తే ఏదో బాక్సింగ్ పోటీలో పాల్గొని ముఖం పచ్చడి చేసుకున్నవాడిలా వచ్చాను. ముఖమంతా భిద్రమైపోయింది. ఎడమకన్ను ఉబ్బిపోయి ఉంది.

ఆ తర్వాత కాలం చాలా భయంకరంగా గడిచింది నాకు. జీవితమే గగనమై క్షణమొక యుగంగా గడిచింది. కొన్ని వారాలపాటు నా దృష్టి సరిగ్గా లేదు. అన్ని వస్తువులూ రెండుగా కన్పించేవి. చెప్పాలంటే నేను సూటిగా ఏ వస్తువునీ చూడలేకపోయా వాడిని. నెలపైనే గడిచింది. నా ఎడమ కంటిపాప నెమ్మదిగా తన సహజస్థానంలో కుదురుకుంది. అలా ఎనిమిది నెలలు గడిచాయి. నాకు మూర్ఖలు, కంటిసమస్యలూ అన్నీ పోయి మామూలు మనిషిని అయి నా కారు నేను నడవడానికి అంతకాలం పట్టింది. మధ్యలో నేను ఫిజియోథెరపీ కూడా చేశాను. లేచి నడవటం, ఓ సరళరేఖ మీద నిటారుగా సాగిపోవటంలాంటివాటిని అభ్యాసం చేశాను. నాకు తగిలిన ఎదురుదెబ్బలు, గాయాలవల్ల నా సహజమైన జీవన ప్రక్రియకి విఘాతం కలగకూడదు అన్నదే నా పట్టుదల. కానీ, నేను బాగా నిరాశపడిన క్షణాలూ, కుంగిపోయిన రోజులూ లేవని కాదు. నా పట్టుదలవల్ల వాటిని అధిగమించగలిగాను.

ఓ సంవత్సరం తర్వాత బేస్ బాల్ మైదానానికి ఆడటానికి వెళ్లినప్పుడు నేనెంత ఆటకు దూరమయాను, మౌలిక మెళకువలు కూడా ఎంత కష్టమయ్యాయో నాకు తెలిసి వచ్చింది. నా జీవితంలో బేస్ బాల్ క్రీడ ఓ అవిభాజ్యమైన అంశంగా ఇమిడి ఉందని నేనిదివరకే చెప్పాను. మా నాన్న ఆయన రోజుల్లో సెంట్ లూయీస్ కార్డినల్స్ తరఫున బేస్ బాల్ ఆడేవాడు. నాక్కూడా వృత్తిపరంగా బేస్ బాల్ ఆడాలని ఉండేది.

కానీ, నేను బేస్ బాల్ ఆటలో తిరిగి ప్రవేశించటం అంత సులభంగా ఏమీ జరగలేదు. బేస్ బాల్ సీజన్ రాగానే, మా యూనివర్సిటీ జట్టులో చోటు దొరకని ఆటగాడిని నేనొక్కడినే! జూనియర్ ఆటగాళ్లతో ఆడటానికి నన్ను నియమించారు. నేను నా నాలుగేళ్ల వయసునుంచి బేస్ బాల్ ఆడుతున్నాను. నేను బేస్ బాల్ ఆటకోసం నా సర్వస్వం ధార పోశాను. అలాంటిది నన్ను యూనివర్సిటీ జట్టులోంచి తొలగించిన రోజు, జూనియర్ టీమ్ లోకి తోసేయటం జీర్ణించుకోలేకపోయాను. చిన్నతనంగా అనిపించింది. నన్ను జట్టులోంచి ఆ రోజు నాకింకా గుర్తుంది. నా కారులో కూర్చుని రేడియోలో నాకిష్టమైన పాట వింటూ, మౌనంగా రోదించాను.

ఓ సంవత్సరం ఆత్మసంశయంతో గడిపాను. మళ్లీ యూనివర్సిటీ జట్టులో సీనియర్ గా స్థానం సంపాదించాను. కానీ, నేను మైదానంలో ఆడిన సందర్భాలు చాలా తక్కువే. మొత్తం హైస్కూల్ బేస్ బాల్ జట్టులో 11 సార్లు ఆడానేమో.

నా హైస్కూల్ రోజుల్లో అంతంత మాత్రంగానే బేస్ బాల్ ఆడినా, నేనో గొప్ప క్రీడాకారుడిని అవుతాననే నా నమ్మకం నాకింకా వమ్ముకాలేదు. కానీ, అలా జరగాలంటే అదంతా నా చేతుల్లోనే ఉందని నేను బలంగా నమ్మాను. నేననుకున్న రోజు రావటానికి

రెండేళ్లు పట్టింది. నేను డెనిసన్ యూనివర్సిటీలో చేరాను. అదో కొత్త అధ్యాయంలాంటిది. చిన్నచిన్న అలవాట్లు, వాటివల్ల ఒనగూడే పెద్ద లాభాల గురించే అక్కడే నేను తెలుసుకో గలిగాను.

అలవాట్లు - అవి చూపే ప్రభావం

నేను డెనిసన్ యూనివర్సిటీలో చేరటం నా జీవితంలోని అత్యుత్తమ నిర్ణయాలలో ఒకటి అని నిస్సందేహంగా చెప్పగలను. అక్కడ బేస్ బాల్ జట్టులో స్థానం సంపాదించాను. కొత్త కుర్రాడిని కాబట్టి నన్ను చివర్లో ఉంచేవారు. కానీ నాకు చాలా డ్రిల్లింగ్ గా, ఉత్సాహంగా ఉండేది. నా హైస్కూల్ రోజుల్లో నేను దెబ్బతిన్న విషయాలన్నింటినీ అధిగమించి, కాలేజీ స్థాయిలో మంచి అథ్లెట్ గా పేరు తెచ్చుకోగలిగాను.

బేస్ బాల్ జట్టులో నాకు అంత తొందరగా స్థానం దొరకలేదు. ఈ లోపల నేను నా జీవితాన్ని క్రమపద్ధతిలో నడపటం నేర్చుకున్నాను. నా తోటివాళ్లు రాత్రి అంతా వీడియో గేమ్స్ ఆడుతూ కూర్చునేవాళ్లు. నేను మాత్రం సమయానికి నిద్రపోవటం అలవాటు చేసుకున్నాను. కాలేజీ హాస్టళ్లూ, డార్మిటరీలు ఎలా ఉంటాయో నాకు బాగా తెలుసు. అందుకే నా రూమ్ మాత్రం నీట్ గా, అద్దంలా ఉంచుకునేవాడిని. ఇలాంటివి చిన్నచిన్న విషయాలే. కానీ, వీటివల్లే నాకు జీవితం మీద నియంత్రణ అలవడింది. నాలో ఆత్మ విశ్వాసం తిరిగి పొందుకుంది. ధైర్యం బలంగా వేళ్లాసుకుంది. ఇది నా క్లాస్ రూమ్ లోకి కూడా వ్యాపించసాగింది. నా అధ్యయనపుటలవాట్లను కూడా మెరుగుపర్చుకో గలిగాను. నా మొదటి సంవత్సరం కాలేజీలో అన్నీ 'A' గ్రేడ్ లే!

అలవాటు అంటే ఏమిటి - తరచూ చేసేది, సహజ ప్రవర్తన, యాదృచ్ఛికంగా కొనసాగే ప్రవర్తనాసరళి - అంతేకదా! ఒక్కో సెమిస్టర్ అవుతూ ఉంటే చిన్నచిన్న అలవాట్లు స్థిరమైన వాటిని చేసుకున్నాను. కొనసాగించాను. కానీ, వాటివల్ల అద్భుతమైన ఫలితాలు వచ్చాయి. ఉదాహరణకి, చిన్నచిన్న బరువులతో మొదలుపెట్టి 170 పౌండ్ల నుంచి 200 పౌండ్ల వరకూ అవలీలగా ఎత్తేసేవాడిని. ఆరడుగుల నాలుగుగుళాల ఎత్తున్న నేను ఇలా చేయడం ఓ ఘనతే.

నా కాలేజీ రోజులు చివరికొచ్చేశాయి. మొదట్లో నా కాలేజీ టీమ్ లో కెప్టెన్ గా నన్ను నియమించారు. కాన్ఫరెన్స్ కి కూడా నన్నే ఎంపిక చేశారు. నా అలవాట్లవల్ల మంచి ఫలితాలు కనబడడానికి ఇంకొంత సమయం పట్టింది.

నన్ను బేస్ బాల్ బ్యాట్ దెబ్బతీసి ఆరేళ్లయ్యింది. డెనిసన్ యూనివర్సిటీలో అత్యుత్తమ పురుష అథ్లెట్ గా నన్ను ఎంపిక చేశారు. ఈఎస్పిఎన్ అకాడమిక్ ఆల్ అమెరికన్ టీమ్ కి ఎంపికయ్యాను నేను. దేశం మొత్తంలో అలాంటి అరుదైన గౌరవం దక్కిన 33 మందిలో నేనొకడిని. నా గ్రాడ్యుయేషన్ అయ్యేటప్పటికి స్కూల్ రికార్డు పుస్తకాల్లో ఎనిమిది విభాగాల్లో నాపేరు ఎక్కొంది. అదే సంవత్సరంలో డెనిసన్ యూనివర్సిటీ వారి ప్రెసిడెంట్ మెడల్ - అత్యున్నత విద్యాపురస్కారం కూడా అందుకున్నాన్నేను.

నా గురించి స్వోత్కర్ష అనుకునేరు! నిజాయితీగా చెప్పాలంటే నా అథ్లెటిక్ కెరీర్లో ఏదో అసాధారణమైనదీ, చారిత్రాత్మకమైనదీ ఏదీ లేదు. నేనేదో ప్రొఫెషనల్ గా ఆటని ఆడలేదు. అయితే, ఓసారి వెనక్కి చూసుకుంటే నేనో అరుదైన ఘనత సాధించాననే అనుకుంటున్నాన్నేను. నా స్థాయికీ, పాటవానికీ తగ్గట్టుగా జీవితంలో రాజించగలిగాని అనుకుంటున్నాను. నేను ఈ పుస్తకంలో ప్రస్తావించిన విషయాలను, ఆలోచనలను అనుసరించటం ద్వారా మీరు కూడా మీ సామర్థ్యానికి తగ్గట్టుగా జీవితంలో ఎదగగలరని ఖచ్చితంగా విశ్వసిస్తున్నాను.

జీవితంలో మనందరికీ సవాళ్లు ఎదురౌతూనే ఉంటాయి. నా విషయమే తీసుకుందాం. నాకు కంటికి తగిలిన గాయం కూడా అలాంటి ఓ సవాల్. దీని ద్వారా నేనో పాఠం నేర్చుకున్నాను. చిన్నచిన్న విషయాలూ, సూచనలూ మొదట్లో చాలా ప్రాముఖ్యం లేనివిగా కనిపిస్తాయి. ఉత్తరోత్తరా అవే ప్రాముఖ్యం సంతరించుకుంటాయి. కానీ వాటిని మనం నిరంతరం పరిగణనలోనికి తీసుకుంటూ, ఆచరణలో పెట్టాలి. మనందరికీ జీవితంలో ఎదురుదెబ్బలు తగులుతూనే ఉంటాయి. మనం వాటిని అధిగమించి ముందుకెళ్ళితేనే జీవితంలో అభ్యున్నతి పొందగలుగుతాం. మన అలవాట్లు మెరుగుపడితే, ఫలితాలు కూడా మెరుగువుతాయి. మెరుగైన అలవాట్లతో ఏదైనా సాధ్యమే.

ఉన్నట్టుండి, రాత్రికి రాత్రే అద్భుత ఫలితాలు సాధించగలవారు కూడా ఈ ప్రపంచంలో ఉండి ఉండవచ్చు. నాకైతే అలాంటివారెవరూ తెలీదు. సేనైతే ఏ కోశానా అలాంటివాడిని కాదు. నేను మెడికల్ గా కోమాలోకి వెళ్లటం దగ్గర్నుంచీ నాకు ఆల్-అమెరికన్ అవార్డు రావడం వరకూ సాగిన నా ప్రస్థానంలో గొప్ప క్షణం లేదా సన్నివేశం ఒకటే ఒకటి అని చెప్పలేను. అలాంటి క్షణాలు, సన్నివేశాలు చాలానే ఉన్నాయి. వాటన్నింటి సమాహారమే నా విజయరహస్యం. చిన్నచిన్న ఇబ్బందులు, అడ్డకులూ అధిగమిస్తూ క్రమంగా సాగిన ప్రస్థానం అది నేను ఒకే ఒక విషయంలో ప్రగతి సాధించాను. నాకున్న అవకాశం కూడా అది ఒక్కటే. ఏదైనా చిన్నగా మొదలుపెట్టటం. చిన్నచిన్న బిందువుల సమాహారమే మహాసింధువు అనేది నా సిద్ధాంతం. నేను ఆ తర్వాతి కాలంలో అదే వ్యూహాన్ని అనుసరించాను. నా వ్యాపారంలో కూడా ఆ వ్యూహాన్నే సిద్ధాంతాన్నే ఆచరించాను, అనుసరించాను. ఈ పుస్తకం విషయంలో కూడా ఇదే నా పద్ధతీ, ప్రమాణమూ.

నేనీ పుస్తకం ఎందుకు రాశాను? ఎలా రాశాను?

జేమ్స్ క్లియర్ డాట్ కామ్ అనే వెబ్ సైట్ లో నవంబర్ 2012లో నేను వ్యాసాలు ప్రచురించటం మొదలుపెట్టాను. కొన్ని సంవత్సరాలుగా నేను నా అలవాట్లు గురించిన అనుభవాలను అక్షరబద్ధం చేస్తూ వచ్చాను. నా చుట్టూ ప్రపంచంతో వాటిని పంచుకోవాలని ఎప్పటినుంచో అనుకుంటున్నాను. ప్రతీ సోమ, గురువారాల్లో కొన్ని ఆర్టికల్స్ ప్రచురించటం మొదలుపెట్టాను. కొన్ని నెలల్లోనేనా 'వెబ్ సైట్'కి ఉన్న సబ్ సైబల్ల సంఖ్య వెయ్యికి చేరింది. 2013 చివరికల్లా ఆ సంఖ్య ముప్పైవేలు దాటిపోయింది.

2014 నాటికి నా 'సైట్'కి ఉన్న సబ్స్క్రిబర్లు లక్ష దాటిపోయారు. ఇంటర్నెట్లో బాగా జనాకర్షణ గల న్యూస్‌లెటర్లలో ఒకటిగా నా సైట్ ప్రాముఖ్యం సంతరించుకుంది. రెండేళ్ల క్రితం ఆ న్యూస్‌లెటర్ రాయడం మొదలెట్టినప్పుడు నా గురించి నేను చాలా భయపడ్డాను. ఏదో తెలిసీ తెలిక రాస్తున్నానేమో అనుకునేవాణ్ణి. ఇప్పుడు పరిస్థితి పూర్తిగా మారిపోయింది. 'అలవాట్లు' అనే విషయం మీద నేనొక పేరుపొందిన రచయితనై పోయాను. ఆ పేరు చూస్తే నాకు ఆనందం కలుగుతుంది. కొంచెం ఇబ్బందిగా కూడా అనిపిస్తూ ఉంటుంది. అలవాట్ల 'టాపిక్' గురించి రాయడంలో నేనేదో దిట్టని అని కానీ, అనుభవజ్ఞుణ్ణి అని కానీ నా గురించి నేను అనుకోవడం లేదు. నాతోటి పాఠకులు, వీక్షకుల్లాగా నేను ఓ ప్రయోగకర్తనే అనుకుంటాను.

నా సబ్స్క్రిబర్ల సంఖ్య 2015 నాటికి రెండులక్షలకి చేరింది. పెంగ్విన్ రాండమ్ హౌస్ వారితో ఓ పుస్తకాన్ని ప్రచురించటానికి ఒప్పందం కుదుర్చుకున్నాను. ప్రస్తుతం మీరు చదువుతున్న పుస్తకం అందులో భాగమే. నా పాఠకులూ, చదువరులూ పెరిగేకొద్దీ, నా వ్యాపారం కూడా విస్తరించింది. పెద్దపెద్ద కంపెనీల వాళ్లు నన్ను 'అలవాట్లు-వాటి ఆనుపానుల' గురించి తరచూ ఉపన్యాసాలివ్వడానికి ఆహ్వానించటం మొదలుపెట్టారు. అలవాట్ల గురించి వివిధ విషయాలను, దశలనూ, వాటిని మెరుగుపర్చుకునే ప్రక్రియలనూ వివరించటానికి నేను అమెరికా, యూరప్ లో చాలాచోట్లకి తిరిగాను.

2016 నాటికి నేను రాసిన ఆర్థికల్స్ 'టైమ్', 'ఎన్‌ట్రీప్రెన్యూర్', 'పోస్ట్స్' లాంటి ప్రపంచ ప్రసిద్ధి చెందిన పత్రికలు, మ్యాగజైన్లలో ప్రచురించబడటం మొదలైంది. ఆ సంవత్సరంలో అంటే 2016లో నా రచనల్ని ఎనభైలక్షలమంది చదివారు. ఇదో అసాధారణమైన విషయం. నాకైతే ఇప్పటికీ సమ్మతకృత్యం గాకుండా ఉంది. NFL, NBA, MLB లాంటి ప్రసిద్ధ స్పోర్ట్స్ టీంల కోచ్ లు నా రచనలు చదవటం ప్రారంభించి వాళ్ల జట్టు సభ్యులతో చర్చించటం మొదలుపెట్టారు.

2017లో నేను "హాబిట్స్ అకాడమీ"ని ప్రారంభించాను. అదో పెద్ద శిక్షణాసంస్థగా రూపుదిద్దుకుంది. జీవితంలో ఉద్యోగ సంబంధ విషయాలలో మంచి అలవాట్లు నేర్చుకోవాలి అనుకునేవారికి అదో ముఖ్యమైన రిఫరెన్స్ కేంద్రం అయ్యింది. * Fortune 500లో ఉన్న కంపెనీల వాళ్లు, స్టార్టప్ కంపెనీల వాళ్లు కూడా వాళ్ల సిబ్బందిని మా అకాడమీకి శిక్షణ కోసం పంపడం మొదలుపెట్టారు. 'హాబిట్స్ అకాడమీ'లో ఇప్పటివరకూ పదివేల మంది దాకా శిక్షణ పూర్తి చేసుకున్నారు. వీరిలో నాయకులు, మేనేజర్లు, కోచ్ లు, ఉపాధ్యాయులు - ఇలా విభిన్న రంగాల వాళ్లు ఉన్నారు. వాళ్లతో నేను కలిసి పనిచేయటం వల్ల నిజజీవితంలో అలవాట్ల విలువ గురించి చాలా అమూల్యమైన విషయాలను తెలుసుకోగలిగాను.

2018లో ఈ పుస్తకానికి నేను తుదిమెరుగులు దిద్దటం ప్రారంభించాను. నా వెబ్‌సైట్‌ని జేమ్స్‌క్లియర్ డాట్ కామ్‌ని ప్రతి నెలా సందర్శించేవారి సంఖ్య లక్షల్లోకి చేరింది.

* మరిన్ని విశేషాలకు habitacademy.com లో చూడవచ్చు.

ప్రతీవారం ప్రచురించే నా న్యూస్‌లెటర్‌కి సబ్‌స్క్రిబర్లు ఐదులక్షలవరకూ ఉన్నారు. ఇది నా అంచనాలని మించిపోయింది.

ఈ పుస్తకం మీకు ఏ రకంగా ఉపయోగపడగలదు?

నావల్ రవికాంత్ అనే వ్యాపారవేత్త మాటల్లో చెప్పాలంటే “ఓ గొప్ప పుస్తకం రాయాలంటే, మొదట మీరే ఆ పుస్తకంగా రూపాంతరం చెందాలి.” నేనీ పుస్తకంలో ప్రస్తావించిన విషయాలన్నీ నేను స్వయంగా ఆచరించినవీ - నా జీవితంలో అనుభవాల పాఠాల రూపంలో నేర్చుకున్నవీనూ. నా గాయం నుంచి కోలుకోవడానికి నేను చిన్నచిన్న అలవాట్లను ఆసరాగా, ఇంకా చెప్పాలంటే సోపానాలుగా చేసుకుని ఏదో ఒక స్థాయికి ఎదగగలిగాను. జిమ్‌లో కసరత్తులు చేయడం, క్రీడా మైదానంలో ఫుట్‌బాల్ ప్రాక్టీస్ చేయడం, ఓ రచయితగా మారటం, వ్యాపారవేత్తగా రాణించటం, బాధ్యతాయుత వ్యక్తిగా సమాజంలో నిలబడటం - ఈ చిన్న అలవాట్లవల్లే సాధ్యపడింది. చిన్న అలవాట్లవల్ల నేను ఎంతో పెద్ద ప్రయోజనం పొందగలిగాను. నా సామర్థ్యాన్ని పూర్తిగా వినియోగించుకో గలిగాను. మీరు కూడా ఈ పుస్తకం చదవడం ద్వారా మీ పూర్తి సామర్థ్యాన్ని వినియోగించు కుని మీమీ జీవితాల్లో పూర్తిగా పైకి రావాలనీ, రాగలరనీ ఆశిస్తాను.

మంచి అలవాట్లను ఎలా అభివృద్ధి చేసుకోవాలో అంచలంచెలుగా వివరిస్తాను. జీవితకాల పర్యంతమూ ఉపయోగపడే విధంగా అవి మీకు సాయపడగలవు. ఈ పుస్తకంలో నేను రాసిన ప్రతీ విషయానికీ శాస్త్రీయాధారాలున్నాయి. అయితే ఇదేమీ విద్యారంగానికి సంబంధించిన పరిశోధనా పత్రం కాదు. ఇది ఓ ఆపరేటింగ్ మాన్యువల్, ఆచరణాత్మక అనుక్రమణిక లాంటిది. ఇందులో పనులు ఎలా నేర్చుగా చెయ్యాలనే తెలివైన సలహాలతోబాటు క్రియాత్మక వైఖరి కూడా మీకు తోడుగా నిలుస్తుంది. అలవాట్లను ఎలా చేసుకోవాలి, ఎలా మార్చుకోవాలి అన్నది చాలా సులభ గ్రాహ్యంగా, శాస్త్రీయంగా వివరించే ప్రయత్నం నేను చేశాను.

జీవశాస్త్రం, న్యూరోసైన్స్, తత్వశాస్త్రం, మనోవిజ్ఞానశాస్త్రం - ఇలా దాదాపు అన్నింటినీ నా రచనలో నేను స్పృశించాను. ఈ శాస్త్రాలన్నీ అనాదిగా మనందరికీ తెలిసినవే, మనం అనుసరిస్తున్నవే. నేను మీకు అందించేది వీటి మేలు కలయిక. శాస్త్రీయ-సమీక్షణం వీటన్నింటినీ ఆయా రంగాల్లో లభ్యప్రతిష్ఠలైనవాళ్ళు, ఆచరణాత్మకంగా సాధించి చూపించినవే. ఇటీవలి కాలంలో పేరు పొందిన శాస్త్రవేత్తలు కనుక్కున్న శాస్త్రపరమైన విషయాలను కూడా ఆధారంగా నా రచనలో తీసుకున్నాను. ఈ నా చిన్ని ప్రయత్నం అలాంటి శాస్త్రజ్ఞులు, మేధావుల ఆలోచనలను గుదిగుచ్చి, ఓ ఆచరణాత్మక మణిహారంగా జిజ్ఞాసువులకు, విజయపిపాసులకూ కంఠంలో అలంకరణగా భాసిస్తుందని భావిస్తున్నాను. నేను ప్రస్తావించినదాంట్లో ఉపయోగపడే విషయాలన్నింటికీ ఆయా శాస్త్రజ్ఞులు, మేధావులు, గొప్పవాళ్ళ పేరును స్మరించుకోండి. నిరుపయోగమైనవాటికీ, లోపాలున్నవాటికీ నన్ను మన్నించండి. అది నా దోషం కింద భావించండి.

ఈ పుస్తకానికి వెన్నెముక - నాలుగు అంచెల ప్రణాళిక - సూచన, కోరిక, స్పందన, ప్రతిఫలం - ఆ ప్రణాళికలో భాగంగా ప్రవర్తనాపరిణామ ప్రక్రియలోని నాలుగు సూత్రాలు కూడా అందులో భాగమే.

మనస్తత్వశాస్త్రాన్ని అధ్యయనం చేసినవారికి కొన్ని పదాలు సుపరిచితమే. ఇందులో “ఆపరంట్ కండిషనింగ్” అనేది ఒకటి. దీన్ని మొదటగా బి.ఎఫ్. స్కిన్నర్ 1930లో “ఉత్తేరకం, ప్రతిస్పందన, ప్రతిఫలం” అనే పేర్లతో రూపొందించాడు. దీన్నే ఇటీవలి కాలంలో “సూచన, నిత్యకృత్యం, ప్రతిఫలం” అనే పేరుతో చార్లెస్ డహిగ్ “ది పవర్ ఆఫ్ హాబిట్” అనే పత్రికలో ప్రచురించాడు.

స్కిన్నర్ లాంటి మనోవైజ్ఞానిక శాస్త్రవేత్తలాంటివారి అభిప్రాయం ప్రకారం సరియైన ప్రతిఫలం లేదా దండన అనేవి సూచించటం ద్వారా వ్యక్తులను తాము అనుకున్న విధంగా నడిపించవచ్చు లేదా ప్రవర్తించేటట్లు పురికొల్పవచ్చు. స్కిన్నర్ ప్రతిపాదించిన విషయంలో బాహ్యమైన ప్రేరకాలు లేదా ప్రేరణలు మన అలవాట్లని ఎలా ప్రభావితం చేస్తాయో అనేది చక్కగా చెప్పబడింది కానీ మనిషిలోని ఆలోచనలు, ఊహలు, భావోద్వేగాలు, నమ్మకాలు - వీటి ప్రభావం మనిషి ప్రవర్తన మీద ఎంతవరకూ లేదా ఉంటుంది అనే విషయాన్ని సరిగ్గా వివరించలేకపోయింది. మనిషిలో నిత్యం దోబూచులాడే భావోద్వేగాలు, ఊగిసలాటలు - ఇవి కూడా మన అలవాట్లను ప్రభావితం చేస్తాయి అన్నది నిర్వివాదాంశం. గత రెండు మూడు దశాబ్దాలుగా శాస్త్రజ్ఞులు ఈ విషయంలో పరిశోధనలు చేస్తున్నారు. నా రచనలో కూడా ఈ విషయాన్ని ప్రస్తావించాను.

మొత్తంమీద మనిషి తలపులు, ప్రవర్తనలు ఈ రెండింటినీ సమన్వయం చేస్తూ సమగ్రంగా నా రచన రూపొందించాను. ఇలాంటివాటిల్లో చేసిన మొదటి రచనల్లో నా రచన కూడా ఒకటి. మన అలవాట్ల మీద బాహ్యప్రేరకాలూ, అంతర్గత భావోద్వేగాలూ ఎలా పనిచేస్తాయో నా రచనలో ప్రముఖంగా ప్రస్తావించాను. ఇందులో వాడిన పదజాలం, పరిభాష కొంతవరకూ అందరికీ సుపరిచితమైనదే అయినా, ప్రవర్తనా పరిణామంలోని నాలుగు సూత్రాల ప్రభావం అలవాట్ల మీద ఎలా ఉంటుందన్నది ఓ కొత్తకోణం అని నేను భావిస్తున్నాను.

మనిషి ప్రవర్తన పరిణామశీలం కలిగినది. అది నిరంతరం మారుతూనే ఉంటుంది. పరిస్థితులనుబట్టి మారుతుంది, ఒక్కోసారి క్షణక్షణానికీ మారుతుంది. ఈ పుస్తకం మారేవాటి గురించి కాదు - ‘మారని’ వాటి గురించే ఈ పుస్తకంలో రాయడం జరిగింది. మనిషి ప్రవర్తనలోని మౌలికాంశాలు ఎన్నటికీ మారవు. ఏళ్ల తరబడీ, శతాబ్దాలు, సహస్రాబ్దాలుగా మనం వాటిమీద ఆధారపడవచ్చు. వాటి ఆధారంగా ఓ వ్యాపారం అభివృద్ధి చేసుకోవచ్చు. ఓ కుటుంబాన్ని వృద్ధిలోకి తేవచ్చు. ఓ జీవితాన్నే నిర్మించుకోవచ్చు.

మంచి అలవాట్లను పెంపొందించుకోవటానికి సరియైన, నిర్దిష్టమైన ఒకే మార్గం అంటూ ఏమీ లేదు. కానీ, నాకు తెల్సిన ఓ చక్కటి పద్ధతిని ఈ పుస్తకంలో పొందుపరిచాను. మీరు ఏ దశలో ప్రారంభించినా, ఏ విషయంలోనైనా నా పద్ధతిని అనుసరించవచ్చు. నేను

సూచించిన వ్యూహాలు, మార్పుకోసం, మంచి మార్పుకోసం, మెరుగైన జీవితంకోసం, అంచెలంచెలుగా ఎదగడానికి దోహదం చేస్తాయి. ఆరోగ్యం విషయంలోగానీ, ఆర్థికంగా గానీ, ఉత్పాదకతని పెంచుకోవడంలో, మానవసంబంధాల విషయంలోగానీ, వీటన్నింటిలో గానీ ఈ వ్యూహాలు పనికొస్తాయి. మనిషి ప్రవర్తనే ఈ పుస్తకానికి దిక్సూచి.

మూల సిద్ధాంతములు

చిన్న మార్పులు

ఎందుకు

పెద్ద తేడాను కలిగిస్తాయి

ఆశ్చర్యం కలిగించే శక్తివంతమైన అలవాట్లు

2 003వ సంవత్సరంలో ఒకరోజు బ్రిటిషు సైక్లింగ్ జట్టు తలరాత మారిపోయింది. బ్రిటిషు సైక్లింగ్ నిర్వహిస్తున్న సంస్థ, డేవ్ బ్రెయిల్స్ ఫోర్డ్ ని తమ కొత్త నిర్వాహక డైరెక్టర్ గా నియమించుకుంది. అప్పటికి గ్రేట్ బ్రిటన్ లోని సైక్లిస్ట్ ప్రొఫెషనల్స్ వంద సంవత్సరాలుగా అతిసాధారణ ప్రతిభని కనబరుస్తున్నారు. 1908 నుండి ఒలింపిక్స్ క్రీడల పోటీల్లో బ్రిటిషువారు కేవలం ఒక పతకాన్ని గెలుచుకొన్నారు. యింకా దారుణమైన విషయమేమిటంటే సైక్లింగ్ లో అత్యంత ప్రతిష్టాత్మకమైన 'టూర్ డి ఫ్రాన్స్' పోటీల్లో, 110 సంవత్సరాలుగా, ఒక్క బ్రిటిషు సైక్లిస్ట్ కూడా మరో విజయం సాధించలేదు.

మరో విషయమేమిటంటే, బ్రిటిషు సైక్లిస్ట్ల ప్రతిభని అతితక్కువగా లెక్కగట్టి, యూరప్ కి చెందిన సైకిల్ తయారీ సంస్థవారు బ్రిటిషు సైక్లిస్ట్ జట్టుకి సైకిల్స్ ని అమ్మలేదు. ఎందుకంటే బ్రిటిషు జట్టు తమ సంస్థ సైకిల్స్ ని ఉపయోగిస్తోందని తెలిస్తే ఇతర ప్రొఫెషనల్స్ తమ సైకిల్స్ ని కొనరేమోనని భయపడ్డారు.

బ్రెయిల్స్ ఫోర్డ్ ని బ్రిటిషు సైక్లింగ్ జట్టుని కొత్తదారిలో నడిపించడానికి నియమించారు. అంతకుముందున్న కోచ్ లకి అతనికి వ్యత్యాసం ఏమిటంటే, ఆయన అకుంతి తదీక్ష, ప్రణాళిక రూపకల్పన. ఆ ప్రణాళికనే ఆయన "చిన్నచిన్న లాభాల సమిష్టి ఫలితం"గా అభివర్ణించాడు. మీరు చేసే ప్రతి పనిలో స్వల్పమార్పుల కోసం అన్వేషించడమే. బ్రెయిల్స్ ఫోర్డ్ "ఈ ఆలోచన వెనక దాగివున్న సూత్రమేమిటంటే, సైక్లింగ్ కి సంబంధించి మీరు మీ ఆలోచనలని పలుభాగాలుగా విభజించుకోవడం, క్రమంగా ఒక్కో విభాగంలో ఒక్కసాతం అభివృద్ధిపరుచుకోవడం ద్వారా, ఆ భాగాలన్నింటిని కలుపుకోవడం వలన ఆశించిన స్థాయిలో ఫలితాలు అందుతాయి". బ్రెయిల్స్ ఫోర్డ్ అతని కోచ్ లు ఒక ప్రొఫెషనల్ జట్టు నుండి ఆశించే చిన్నచిన్న మార్పులని తీసుకువచ్చారు. సైకిల్ సీట్ల ఆకృతిని మార్చి మరింత సౌకర్యవంతంగా కూచునేలా చేశారు. సైకిల్ టైర్లకి ఆల్మోహాల్ ని

రుద్దడంవల్ల 'గ్రెప్' పెరిగేలా చేశారు. దీనితోపాటు సైకిల్ తొక్కేటప్పుడు శరీర ఉష్ణోగ్రత తగిన విధంగా వుండేలా 'ఎలక్ట్రికల్ హీటెడ్' (విద్యుత్తుతో వేడిచేసిన షార్ట్స్ (నిక్కర్లని) ధరించమన్నారు. ప్రతి వర్కౌట్ కి సైక్లిస్ట్ ప్రతిస్పందన ఎలా వుందో పర్యవేక్షించడానికి బయోఫీడ్ సెన్సర్స్ ని ఉపయోగించారు. గాలి వేగంగా వీచే మార్గాలలో వివిధ రకాల వస్త్రాలను పరీక్షించారు. ఔట్డోర్ రైడర్ ని ఇన్డోర్ సైకిల్ తొక్కినప్పుడు పలుచటి, ఎక్కువ ఏరోడైనమిక్ గల వస్త్రాలు సరిపోతాయని గమనించారు.

కేవలం ఈ మార్పులతో బ్రెయిన్ ఫోర్డ్ బృందం ఆగిపోలేదు. అంతగా గమనించని, ఊహించని అంశాలలో సైతం 1% పురోగతి వుండేలా చూశారు. మసాజ్ జెల్ లో పలు రకాలని పరీక్షించి, ఏ జెల్ ఉపయోగించడం వలన నరాల్లో పటుత్వం వేగంగా వస్తుందో తెలుసుకున్నారు. ఒక సర్జన్ ని నియమించి ప్రతి రైడర్ ఏ విధంగా చేతులని శుభ్రంగా కడుక్కోవాలో నేర్పించారు, తద్వారా జలుబు త్వరగా వచ్చే అవకాశాలని తగ్గించారు. ప్రతి రైడర్ కి సరిపడే దిండు, పరుపు ఎలా వుంటే చక్కగా రాత్రి నిద్రపట్టడానికి దోహదపడు తుందో, ఆ విధంగా వాటిని ఏర్పాటు చేశారు. సైకిల్స్ ని తీసుకువెళ్ళి ట్రక్ లోపల తెలుపు పెయింట్ వేశారు. ఎందుకంటే సాధారణంగా గమనించకుండా పోయే దుమ్ముధూళి కనిపించేలా ఏర్పాటుచేయడంతో, ఏ చిన్న ధూళికణం వల్ల కూడా పోటీకి సిద్ధమైన సైకిళ్ళు పనితనం తగ్గకుండా జాగ్రత్త తీసుకున్నారు.

వీటిలో తగ్గిపోయి వందలాది యితర సూక్ష్మమైన మార్పులవల్ల, ఎవరూ ఊహించనంత వేగంగా ఫలితాలు వచ్చాయి.

బ్రెయిన్ ఫోర్డ్ ఆధ్వర్యంలో కేవలం ఐదు సంవత్సరాల కాలంలో బ్రిటిషు సైకిల్ జట్టు సైక్లింగ్ విభాగంలో అద్భుతమైన ఆధిక్యతని సాధించింది. 2008లో బీజింగ్ లో జరిగిన ఒలింపిక్ క్రీడల పోటీలలో వున్న పతకాలలో 60% పతకాలని ఇంగ్లాండు జట్టు గెలుచుకుంది. నాలుగేళ్ళ తరువాత ఒలింపిక్ క్రీడల పోటీలు లండన్ లో జరిగినప్పుడు బ్రిటిషు సైక్లింగ్ జట్టు తొమ్మిది ఒలింపిక్ రికార్డులను, ఏడు ప్రపంచ రికార్డులని నెలకొల్పింది.

ఆ సంవత్సరంలోనే బ్రిటిషు సైక్లిస్ట్ బ్రాడ్ లీ విగ్గిన్స్ 'టూర్ ది ఫ్రాన్స్'ని కైవసం చేసుకున్నారు. ఆ తరువాత సంవత్సరం బ్రిటిషు జట్టులోని క్రిస్ ప్రూమ్ 'టూర్ ది ఫ్రాన్స్' విజయపరంపర కొనసాగించాడు. అతను ఆ సంవత్సరమే కాకుండా 2015, 2016, 2017 వరుసగా గెలిచి, బ్రిటిషు జట్టుకి ఆరు సంవత్సరాలలో ఐదు సంవత్సరాలు 'టూర్ ది ఫ్రాన్స్'ని గెలుచుకున్న జట్టుగా ఖ్యాతిని ఆర్జించాడు.

2007 నుండి 2017 వరకు బ్రిటిషు సైక్లిస్ట్ జట్టు 178 ప్రపంచ ఛాంపియన్ షిప్ లని, అరవైఆరు ఒలింపిక్/20 ఒలింపిక్ బంగారు పతకాలని, పలు టూర్ ది ఫ్రాన్స్ విజయాలని స్వంతం చేసుకుంది. సైక్లింగ్ చరిత్రలో అద్భుత విజయాలు సాధించిన జట్టుగా స్థానం దక్కించుకుంది.*

* ఈ పుస్తకం ప్రచురణ సమయంలో, బ్రిటిషు సైక్లింగ్ జట్టు గురించి కొత్త సమాచారం అందింది. మీరు నా ఆలోచనలను atomichabits.com/cycling లో చూడవచ్చు.

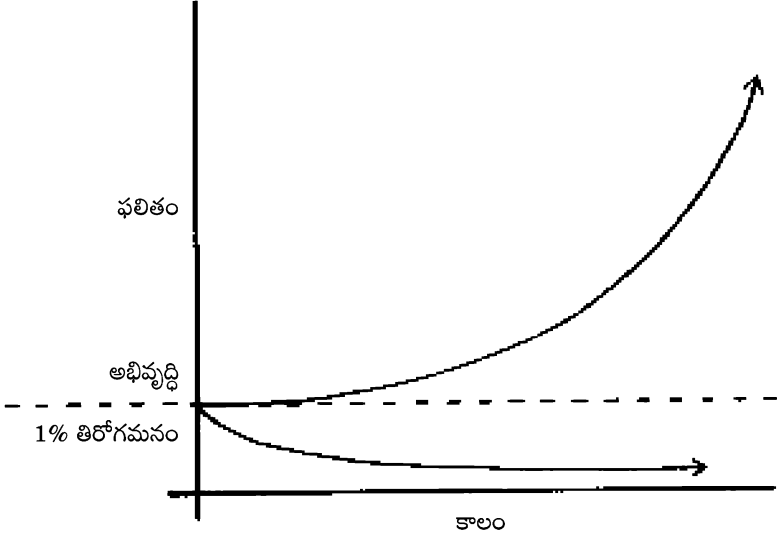
ఇన్ని విజయాలు ఎలా సాధ్యమయ్యాయి? అతిసాధారణ జట్టుగా పరిగణింపబడిన సైక్లిస్టులు చిన్నచిన్న మార్పులతో, ఎలా ప్రపంచ విజేతలుగా నిలబడ్డారు? అసాధారణ విజయానికి కారణమేమిటి? ఎలా చిన్నచిన్న మార్పుల కలయిక, అద్భుతమైన విజయాలుగా మారాయి? మీరు మీ జీవితాల్లో ఈ రకంగా స్వల్పమార్పులతో జీవన దృక్పథాన్ని మార్చుకోవచ్చు.

చిన్నచిన్న అలవాట్ల వల్ల ఎందుకు భారీ మార్పులు వస్తాయి?

చాలా సందర్భాలలో మనం భారీ విజయాలు కావాలంటే భారీ పనులు చేయాలనుకుంటాం. శారీరక బరువు తగ్గాలన్నా, వ్యాపారాన్ని అభివృద్ధిపరచాలన్నా, పుస్తకం రాయాలన్నా, పోటీలో విజేతగా నిలబడాలన్నా, మరే విధమైన లక్ష్యం సాధించాలన్నా, మనమీద మనం ఒత్తిడిని పెంచుకుని, ప్రతివారు ఆశించే భారీ విజయాన్ని స్వంతం చేసుకోవాలనుకుంటాం.

ప్రతిరోజు 1% అభివృద్ధి

1% ప్రతిరోజు వెనుకబాటుతనం సంవత్సరమయ్యేసరికి	0.99365 = 00.03
1% ప్రతిరోజు పురోగతి సంవత్సరమయ్యేసరికి	1.01365 = 37.78



పటం 1. కొంత కాలవ్యవధిలో చిన్న అలవాట్ల ప్రభావం, ఉదాహరణకి రోజుకి కేవలం ఒక్కశాతం పురోగతి సంవత్సరం తిరిగేసరికి 37 రెట్లు అధిక ఫలితం యిస్తుంది.

ఒక రకంగా చూస్తే ఒక్కశాతం అభివృద్ధి సాధించడాన్ని ప్రత్యేకంగా గమనించం, కొన్ని సందర్భాలలో అసలు గుర్తించను కూడా గుర్తించం. కానీ సుదీర్ఘ లక్ష్యసాధనలో ఒక్కశాతం ప్రగతి కూడా అర్థవంతమైనదే. చిన్ని మార్పు కాలగమనంలో ఆశ్చర్యకరమైన విజయాన్ని అందిస్తుంది. ఎలాగో ఇప్పుడు లెక్కిద్దాం. ప్రతిరోజు మీరు ఒక్కశాతం ప్రగతిని సాధిస్తే, ఒక సంవత్సర కాలం గడిచేసరికి 37 రెట్లు అధికంగా అభివృద్ధిని సాధిస్తారు. అదే, ప్రతిరోజు ఒక్కశాతం చొప్పున తిరోగతివైపు సాగితే, సంవత్సరం తిరిగేసరికి 'సున్న'కి దగ్గరగా చేరుకుంటారు. ఏదైతే చిన్న విజయంగా లేదా స్వల్ప ఆటంకంగా మొదలువుతుందో క్రమంగా అది పెద్ద పరిణామంగా ఎదిగిపోతుంది.

అలవాట్లు వ్యక్తి వికాసానికి చక్రవర్తిలా పరిణమిస్తాయి. ఏ విధంగా అయితే మనం ఆదా చేసిన డబ్బు చక్రవర్తివల్ల పెరుగుతుందో, అదే విధంగా మీ అలవాట్లని రిపీట్ చేయడం వలన అభ్యున్నతి వరిస్తుంది. ఏరోజుకారోజు బేరీజు వేసుకుంటే కొద్ది వ్యత్యాసం మాత్రమే కనిపిస్తుంది. కానీ నెలలు, సంవత్సరాలు పెరిగేకొద్దీ వాటి ప్రభావం అద్భుతంగా ఉంటుంది. మంచి అలవాట్లు చేసుకున్న సంవత్సరానికో, రెండు సంవత్సరాలకో, ఐదు లేదా పది సంవత్సరాలకో స్ఫుటంగా ఫలితాలు కనిపిస్తాయి. అదే విధంగా చెడుఅలవాట్ల ప్రభావం కూడా తెలుస్తుంది.

నిత్యజీవితంలో యిదో కష్టమైన అంశంగా అనిపిస్తుంది. మనం ప్రతి సందర్భంలో చిన్నచిన్న మార్పుల ప్రభావాన్ని అంతగా గమనించం. మీరు కొద్దిపాటి డబ్బుని ఆదా చేయడం వలన వెంటనే కోటీశ్వరులు అయిపోరు. మీరు ఓ మూడురోజులు జిమ్కి వెళ్ళినంతమాత్రాన మీ ఆకృతిలో మార్పురాదు. మీరు ఓ కొత్త భాషని ఈ రోజు రాత్రి ఒక గంట నేర్చుకున్నంత మాత్రాన మీకు భాష వచ్చేయదు. మీరు కొన్ని మార్పులు చేసుకున్నంత మాత్రాన ఫలితాలు తక్షణమే కనిపించవు. అందువలన వెంటనే మనం మన పూర్వ అలవాట్లలోకి జారుకుంటాం.

దురదృష్టవశాత్తు నెమ్మదిగా మార్పు వస్తున్న క్రమంలో చెడు అలవాట్లవైపు జారిపోవచ్చు కూడా. మీరు అనారోగ్య ఆహారం తీసుకున్న వెంటనే మీలో మార్పు వుండకపోవచ్చు. మీరు మీ పనిలో మునిగిపోయి మీ కుటుంబాన్ని విస్మరించారనుకోండి, మిమ్మల్ని అర్థం చేసుకోవచ్చు. మీరు చేస్తున్న పనిని వాయిదా వేశారనుకోండి, ఆ తరువాత ఆ పనిని పూర్తిచేయడానికి సమయం తక్కువయిపోతుంది. ఒక్కో నిర్ణయాన్ని వదిలి పెట్టడం సులభమే.

కాని అదే పనిగా ఒక్కశాతం తప్పులని తప్పుడు నిర్ణయాలతో చేస్తూ పోయామను కోండి, చిన్నచిన్న తప్పులని పదేపదే చేయడంతో, వాటిని సర్ది చెప్పుకుంటే, ఆ చిన్న నిర్ణయమే పలు భయంకరమైన ఫలితాలకి కారణమవ్వవచ్చు. పలు చిన్నచిన్న తప్పుల సమ్మేళనం కూడా అక్కడ ఒక్కశాతం తరుగుదల, క్రమంగా పెద్ద సమస్యగా పరిణమిస్తుంది.

మీ అలవాట్లలోని మార్పుల ప్రభావాన్ని ఆకాశంలో ఎగిరే విమానం గతిని కొన్ని డిగ్రీలు మార్పు చేయడం లాంటిది. ఉదాహరణకి మీరు లాస్ఎంజెల్స్ నుండి న్యూయార్క్

ప్రయాణం చేస్తున్నారు. విమానం పైలెట్ 3.5 డిగ్రీల దక్షిణానికి కక్ష్యని మార్చాడు. దానివల్ల న్యూయార్క్ లో కాకుండా వాషింగ్టన్ లో దిగవలసి వస్తుంది. కేవలం 3.5 డిగ్రీల మార్పు నిజానికి టేకాఫ్ సమయంలో అంతగా గుర్తించదగింది కూడా కాదు. కానీ అమెరికా సంయుక్త రాష్ట్రాలలో అతితక్కువ డిగ్రీల తేడా కొన్నివేల కిలోమీటర్ల దూరంలో వుండే ప్రాంతానికి చేరుస్తుంది.*

అదేవిధంగా మీ రోజు అలవాట్లలో కొద్దిపాటి మార్పు మీ జీవితాన్ని వేరే గమ్యాలకు చేరుస్తుంది. మీ ఉన్నతకి దోహదపడే ఒక్కశాతం మార్పు తెచ్చుకుంటారా లేదా మీరు వెనక బడడానికి ఒక్కశాతం మార్పు తెచ్చుకుంటారా అనేది ఆ సందర్భంలో అంత ప్రాధాన్యత గలిగి వుండదు. కానీ కాలం గడుస్తున్నకొద్దీ, ఆ చిన్నపాటి నిర్ణయమే మీరు ఏ స్థాయిలో వున్నారో, ఏ స్థాయిని చేరుకోగలరో నిర్ణయిస్తుంది. విజయం ప్రతిరోజు అవలంబించే అలవాట్ల ఫలితమే - ఒక్కసారి కాదు - జీవనరూపురేఖలని ఆ అలవాట్లు మార్చగలవు.

మీరు ప్రస్తుతం విజేతలుగా వున్నారా? పరాజితులుగా వున్నారా అనేది ముఖ్యం కాదు. మీ అలవాట్లు మిమ్మల్ని సరైన విజయపథంలో నడిపిస్తున్నాయా లేదా అనేది ముఖ్యం. మీరు ప్రస్తుతం ఏ దారిలో వున్నారన్నది ముఖ్యంకానీ ప్రస్తుతం మీరు అందుకుంటున్న ఫలితం కాదు. మీ ఖర్చు చేసే అలవాట్లని కూర్చుకోలేకపోతే ఫలితాలు ప్రతికూలంగా వుంటాయి. అలాకాకుండా, మీరు మీ దుబారా అలవాట్లని మార్చుకుని, నెలకి కొద్దిగా పొదుపు చేయడం మొదలుపెడతే మీరు క్రమంగా ఆర్థిక స్వాతంత్ర్య దిశగా సాగిపోగలుగుతారు. మీరు ఆశించినదానికన్నా నెమ్మదిగా ఆర్థిక పరిపుష్టివైపు సాగుతున్నట్టుగా భావిస్తారు.

మీరు అందుకున్న ఫలితాలు మీ అలవాట్ల పరిణామాలే. మీ నెట్ వర్క్ మీ ఆర్థిక అలవాట్ల ప్రమాణమే. మీ బరువు మీ ఆహార అలవాట్ల కొలమానం. మీ జ్ఞానసంపద మీ అభ్యాసపు అలవాట్ల కొలమానం. మీరు వున్న పరిసరాలు మీ పరిశుభ్రత అలవాట్ల ప్రతిబింబం. మీరు అందుకుంటున్నది, మీరు పడేపడే వేటిని చేస్తారో వాటి ఫలితమే.

మీరు మీ భవిష్యత్తుని ఊహించి, జీవితంలో ఏ స్థాయికి చేరుకుంటారో వూహించాలను కుంటారు. మీరు పొందిన చిన్నచిన్న విజయాలని లేదా పరాజయాలని, వాటికి కారణమైన మీ ప్రతిరోజు అలవాట్లని లెక్కకడితే, మీరు చేరే గమ్యాలన్నీ మీ అలవాట్ల ఫలితంగా అర్థమవుతుంది. మీరు నెలలో సంపాదించినదానికన్నా తక్కువగా ఖర్చుపెద్దన్నారా? ప్రతిరోజు జిమ్ కి వెళ్తున్నారా? ప్రతిరోజు పుస్తకాలని చదువుతూ ఏదోక కొత్త విషయాన్ని నేర్చుకుంటున్నారా? చిన్నచిన్న ఇటువంటి విషయాలు మీ భవిష్యత్తుని నిర్వచిస్తాయి.

* నేను వాస్తవంగా లెక్కకట్టాను. వాషింగ్టన్ డి.సి. న్యూయార్క్ నగరం నుండి 225 మైళ్ళ దూరంలో వుంది. ఉదాహరణకు మీరు 747 లేదా ఎయిర్ బస్ A380లో ప్రయాణిస్తున్నప్పుడు లాస్ ఏంజిల్స్ నుండి బయలుదేరినప్పుడు 35 డిగ్రీల మార్చినప్పుడు ఎయిర్ ప్లయిన్ దిశ 7.2 నుండి 7.6 అడుగులు లేదా 86 నుండి 92 అంగుళాలు మార్పు చెందుతుంది. దిశలో అతిచిన్న మార్పు మీ గమ్యస్థానంలో అర్థవంతమైన మార్పును తెస్తుంది.

కాలమే విజయానికి పరాజయానికి మధ్య వుండే వ్యత్యాసాన్ని పెంచుతుంది. మంచి అలవాట్లు కాలాన్ని మంచి మిత్రుడులా చేస్తే, చెడు అలవాట్లు కాలాన్ని శత్రువుని చేస్తాయి.

అలవాట్లు రెండువైపుల పడునైన కత్తిలాంటివి. చెడు అలవాట్లు మిమ్మల్ని వెనకబడేస్తే, మంచి అలవాట్లు మీకు అభివృద్ధిని అందిస్తాయి. అందువల్లే వివరాలు గ్రహించడం అతిముఖ్యమైనది. మీకు అలవాట్లు ఎలా పనిచేస్తాయో తెలుసుకోవాలి. మీకు అనుకూలంగా ఎలా మార్పుకోవాలో గ్రహించాలి, దానివల్ల కాలమనే కత్తి గాయ పర్చుకుండా వుంటుంది.

మీ అలవాట్ల సమ్యేకనమే మీ అభ్యున్నతికి సహకరిస్తాయి లేదా వ్యతిరేకమవుతాయి

అనుకూల సమ్యేకనం	ప్రతికూల సమ్యేకనం
<p>ఉత్పాదక సమ్యేకనం. రోజుకి ఒక పని అదనంగా చేయడం సులభసాధ్యమే. అదే మీ కెరీర్ మొత్తాన్ని నిర్దేశిస్తుంది. పాతపని మీద యాంత్రికత పెద్ద ప్రభావం లేదా కొత్త పనిలో ప్రావీణ్యం సాధించడం యికా గొప్ప విషయం. మీరు పలుపనులని అసంకల్పితంగా చేయడంవలన మీ మెదడు ఇతర విషయాలపై దృష్టిపెట్టడం సులభతరమవుతుంది.</p>	<p>ఒత్తిడి సమ్యేకనం. ట్రాఫిక్ జామ్ లో యిరుక్కుపోయిన చికాకు, తల్లిదండ్రులుగా బాధ్యతల బరువు, నిత్యకృత్యాలకై చేయవలసిన పనులు, రక్తపోటు కొద్దిగా పెరిగిన బాధ, ఇలాంటి సాధారణ ఒత్తిళ్ళని ఎదుర్కోగలం. కానీ అవే సంవత్సరాల తరబడి వుండిపోతే, క్రమంగా దీర్ఘకాల అనారోగ్య పరిస్థితి వస్తుంది.</p>
<p>జ్ఞాన సమ్యేకనం. ఒక అంశాన్ని నేర్చుకున్నంత మాత్రాన మీరో మేధావి అయిపోరు. కానీ జీవితాంతం నేర్చుకోవాలనే సంకల్పం మిమ్మల్ని మారుస్తుంది. మీరు చదివే ప్రతి పుస్తకం మీకు కొత్త విషయాలని నేర్పడమే కాదు, పాత ఆలోచనలని కొత్తగా ఎలా ఆలోచించాలో కూడా నేర్పిస్తుంది. వారెన్ బఫెట్ “మీకున్న జ్ఞానసంపద ఎలా పనిచేస్తుందంటే, చక్రవర్తిలా పెరుగుతూనే వుంటుంది” అని అంటారు.</p>	<p>ప్రతికూల ఆలోచనల సమ్యేకనం. మీకు మీరు విలువ యిచ్చుకోకుండా, పనికిమాలిన వారుగా, మూర్ఖులుగా, అందపీషానులుగా అనుకుంటే మీ జీవితం ఆ రకంగా మారిపోతుంది. ప్రతికూల ఆలోచనల ఊబిలో కూరుకుపోతారు. మీరు ఇతరుల గురించి ఈ విధంగా ఆలోచిస్తారనేది నిజం. మీరు ఇతరులని కోపంగా, సంకుచితంగా, స్వార్థపరులుగా చూడడం అలవాటు చేసుకుంటే ప్రతిచోట మీకు అలాంటివారే కనిస్తారు.</p>
<p>సంబంధాల సమ్యేకనం. మీ పరోక్షంలో మీ ప్రవర్తన ఎలా అంచనా వేసుకుంటారు. ఇతరులకి మీరు ఎక్కువగా సాయం చేస్తే మీకు వారు అదే విధంగా చేస్తారు. ప్రతి సందర్భంలో అనుకూలంగా వుండడంవలన మీ సంబంధాలు విస్తృతం, దృఢం అవుతాయి.</p>	<p>దుర్వ్యవహారాల సమ్యేకనం. సమ్మెలు, తిరుగుబాటులు, ఉద్యమాలు ఒక సంఘటన ఫలితంగా పరిణమించినవే. చిన్నచిన్న వ్యతిరేకతలు, అనునిత్యం ప్రతిఘటనలు క్రమంగా పెరుగుతూ, ఒక సంఘటన భారీ స్థాయిలో కారుచిచ్చులా రూపుదిద్దుకుంటుంది.</p>

నిజమైన అభివృద్ధి ఎలాగుంటుందంటే

మీ ఎదురుగా వున్న బల్ల మీద ఒక ఐస్ గడ్డ వుందని వూహించండి. ఆ గది అంతా చల్లగా వుంది. మీ శ్వాస మీకు విన్పిస్తోంది. ఆ ఐస్ గడ్డ ఇరవైఐదు డిగ్రీలు వుంది. క్రమంగా ఆ గది వేడి పెరగడం మొదలుపెట్టింది.

ఇరవైఆరు డిగ్రీలు
 ఇరవైఏడు డిగ్రీలు
 ఇరవైఎనిమిది డిగ్రీలు
 ఆ ఐస్ గడ్డ మీ ముందు వున్న బల్ల మీదే వుంది.
 ఇరవైతొమ్మిది డిగ్రీలు
 ముప్పై
 ముప్పైఒకటి

యంకా, ఐస్ గడ్డలో ఏ మార్పు లేదు. ఆ తరువాత ముప్పైరెండు డిగ్రీలు. ఆ ఐస్ క్రమంగా కరగడం మొదలుపెట్టింది. ఒక డిగ్రీ మార్పు, గది ఉష్ణోగ్రతలో పెద్దగా వ్యత్యాసం లేదు. కానీ ఐస్ గడ్డ విషయంలో పెద్దమార్పు వచ్చింది. అంటే, అవరోధాలు రావడం ఒక్కోసారి పూర్వపు చర్యల/క్రియల ఫలితమవుతుంది. ఆ క్రియలే ఒక పెద్ద మార్పుని తీసుకువచ్చే శక్తినిస్తాయి. ఈ పద్ధతే ప్రతివేట కనిపిస్తుంది. క్యాన్సర్ మన జీవితకాలంలో 80% గుర్తుపట్టకుండానే వుంటుంది. కానీ కేవలం కొన్ని నెలల సమయంలో శరీరమంతా పాకిపోతుంది. వెదురు మొదట ఐదు సంవత్సరాలలో ఏమీ కనిపించదు. భూగర్భంలో దృఢమైన వేళ్ళని స్థిరపరుచుకుంటుంది. ఆ తరువాత కేవలం ఆరువారాల సమయంలో తొంభై అడుగుల ఎత్తుకు ఎదుగుతుంది.

అదేవిధంగా, అలవాట్లు మొదట్లో పెద్దగా మార్పు తీసుకువచ్చినట్టు కన్పించదు. కానీ ఒక స్థాయికి చేరాకా, ఒకానొక మలుపు దగ్గర వాటి ప్రభావం తెలుస్తుంది. మొదట్లోనో, మధ్యలోనో ఎన్నో సందర్భాల్లో శ్రమ నిరాశకి లోనుచేస్తుంది. దీర్ఘంగా, సూటిగా ప్రగతిని ఆశిస్తారు. అయితే మొదటిరోజుల్లో మీరు అలవాటుచేసుకున్న అంశాలు అంతగా ప్రతిభావంతంగా వుండవు. మొదటిరోజులు మాత్రమే కాదు వారాలు, నెలలు సయితం అదే పరిస్థితి. మీరు వున్న స్థితిలోంచి ఎటు కదిలిన భావన వుండదు. ఈ అలవాట్ల సమ్మేళన ఫలితం ఒక పేరుప్రతిష్ఠని అందించడానికి కాలం పడుతుంది. ఎందుకంటే శక్తివంతమైన స్థితి రావడానికి జాప్యం తప్పదు.

అందువలనే అలవాట్లని పెంపొందించుకుని దృఢపరుచుకోవడం కష్టతరమైన అంశం. జనం సాధారణంగా చిన్నచిన్న మార్పులు చేసుకుంటారు. స్పష్టమైన ఫలితం అందుకోలేక ఆ అలవాట్లని మానేస్తారు. మీరే ఆలోచించండి “ప్రతిరోజు క్రమం తప్పకుండా నెలరోజులు పరిగెత్తాను మరి నా శరీరంలో ఏ రకమైన మార్పు ఎందుకు రాలేదు” అని మీరు ఆలోచించడం మొదలుపెట్టారనుకోండి, ఆ రకమైన ఆలోచన మీ మంచి అలవాటుని కొనసాగించకుండా చేస్తుంది. అందువల్ల మీరు ఆశించిన మార్పు,

ఫలితం రావాలంటే, మీరు అలవాట్లపట్టు వదలకుండా నిరంతరం కొనసాగించాలి. అంటే పేరుకుపోయిన మునుపటి అలసత్వాన్ని బద్దలుకొట్టగలగాలి. దానినే నేను “ప్లాటూ ఆఫ్ లేటెంట్ పొటెన్షియల్” అంటాను.

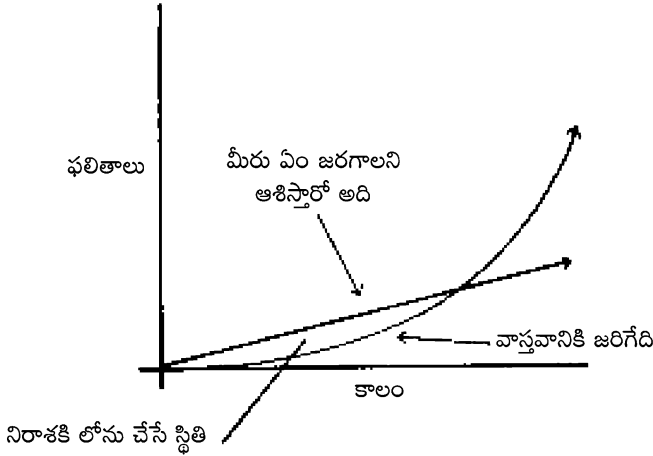
మీరు కొత్త అలవాట్లని నేర్చుకోవడానికి ఇబ్బందిపడ్తున్నా, ఎంత అలవాట్లని మార్చుకోవడానికి కష్టంగా భావిస్తున్నా, మీరు మీకున్న శక్తిసామర్థ్యాన్ని పోగొట్టుకున్నట్టు కాదు. కానీ మీరు “ప్లాటూ ఆఫ్ లేటెంట్ పొటెన్షియల్” ఎదుట లేకపోతున్నారన్నమాట. ఈ విషయం ఫిర్యాదు చేయడం కష్టపడుతున్న విజయం సాధించలేకపోతున్నానుకోవడం, ఐస్ గడ్డ గురించి కూడా ఫిర్యాదు చేసినట్టే. దానిలో 25 డిగ్రీల నుండి 31 డిగ్రీల వరకు ఏ మార్పు వుండదు. మీ శ్రమ అంతదాకా వృథా అయినట్టు కాదు. అది అప్పటిదాకా నిధిలా వుంది. కానీ ముప్పైరెండు డిగ్రీల దగ్గర ఫలితం వచ్చింది. మీరు ఎప్పుడైతే ‘పిఎల్పి’ని దాటారో అప్పటి అంతా రాత్రికిరాత్రే మీరు విజయం సాధించినట్టు భావిస్తారు. బైట ప్రపంచం మీ జీవితంలో జరిగిన నాటకీయ పరిణామాన్ని చూస్తుంది తప్ప అంతకుముందు జరిగిన శ్రమని, పోరాటాన్ని చూడదు. మీకు తెలుసు - మీరు ఎంతో కాలంగా పడిన శ్రమ - మీ అంతగా మీరే ఏ రకమైన ప్రగతి లేదనుకొంటారు. కానీ ఆ శ్రమే మీరు ఈనాటి అధిరోహించిన విజయానికి కారణం.

భూగర్భంలో ఏర్పడే ఒత్తిడులకి సమానంగా మానవ ప్రయత్నాన్ని సరిపోల్చవచ్చు. రెండు భూగర్భ పొరలు ఒకదాన్ని మరొకటి వేల సంవత్సరాలుగా రాపిడికి గురిచేస్తుంటాయి. క్రమంగా వీటి మధ్య ఒత్తిడి పెరుగుతుంది. ఒకరోజు, ఒకదానిని మరొకటి రాపిడికి గురిచేస్తుంది. అది వేల సంవత్సరాలుగా జరుగుతున్నది. కానీ ఓసారి ఆ ఒత్తిడి బలంగా, దృఢంగా మారుతుంది. ఒక భూకంపం వస్తుంది. మార్పులకి సంవత్సరాలు పట్టొచ్చు - ఒక సంఘటన జరగడానికి అంతటి పోరాటం/రాపిడి, శ్రమ అవసరం.

ప్రావీణ్యం సాధించాలంటే సహనం అవసరం. ఎన్.బి.ఎ. చరిత్రలో సాన్ అంటోనియో స్పర్స్ విజయం సాధించిన జట్లలో ఒకటి. వారు సంఘసంస్కర్త జాకబ్ రిస్ సూక్రినొకదాన్ని పెట్టుకున్నారు. “ఎప్పుడైతే ఏ విధమైన సాయం అందనట్టుగా కన్పిస్తుందో, నేను రాతిని బద్దలుకొట్టే అతని దగ్గరకి వెళ్ళి చూస్తాను. కొన్ని వందలసార్లు రాతిని కొట్టేగానీ బద్దలు కాదు కాని వందలాది దెబ్బల తరువాత ఒకే ఒక దెబ్బతో రెండుగా బద్దలయిపోతుంది. నాకు తెలుసు అది కేవలం చివరగా వేసిన దెబ్బవల్ల సాధ్యపడలేదని ఎప్పటినుంచో పడిన దెబ్బలవల్ల అది సాధ్యమైంది” అని.

ఎంత పెద్ద అంశాలకైనా ప్రారంభం చిన్నగానే వుంటుంది. ప్రతి అలవాటు యొక్క బీజం ఒకటిగానో సూక్ష్మ నిర్ణయంగానో వుంటుంది. అయితే ఆ నిర్ణయాన్నే పదేపదే చేసినప్పుడు, ఆ అలవాటు మొలకలెత్తి, దృఢంగా రూపుదిద్దుకుంటుంది. వేళ్ళు బలంగా నాటుకుపోతే శాఖలు బలంగా విస్తరిస్తాయి. చెడు అలవాటుని తొలగించుకోవడం అనేది శక్తివంతంగా మనలో నాటుకుపోయిన ఒక వృక్షాన్ని తొలగించడంలాంటిది. అదే మంచి అలవాటు అనేది సున్నితమైన పువ్వుని ప్రతిరోజు జాగ్రత్తగా పరిరక్షించుకోవడంలాంటిది.

ప్లాటూ ఆఫ్ లేటెంట్ పొటెన్షియల్



రెండవ చిత్రం : మన ప్రగతిని సరళరేఖగా వుండాలని భావిస్తాం. త్వరగా రావాలని కోరుకుంటాం. అయితే మన ప్రయత్నాలు ఫలితాల్లో జూప్యం వస్తుంటుంది. కొన్ని నెలల తరువాత, సంవత్సరాల చేరువలో కాని మనం చేసిన పని యొక్క ఫలితాన్ని గ్రహించలేకపోతాం. దాని ఫలితమే నిరాశ లోతులోకి జారిపోవడం. ఆ స్థితిలోనే ఏ రకమైన ఫలితం కన్పించక వారాల తరబడి, నెలల తరబడి చేసిన కృషి వృథా అయిపోయిందనే నిరాశలో పడిపోతాం. నిజానికి ఆ కృషి ఏమాత్రం వృథా కాలేదు. అది నిధిలా నిల్వ వుంది. ఆ కృషి విలువ బయటపడుతుంది.

కనుక అలవాటుని పెంచి పోషించుకుంటే, “ప్లాటూ ఆఫ్ లేటెంట్ పొటెన్షియల్” వరకు సాగి, ఆపైన విజయంవైపు సాగిపోతున్నదని నిర్ధారణ అవుతోంది. కొందరి విషయంలో అనవసరపు అలవాట్లతో ఊబిలోకి జారిపోతే, మరికొందరు మంచి అలవాట్లతో అద్భుత ఫలితాలని అందుకోగలుగుతారు.

లక్ష్యాలు వదిలిపెట్టండి, పద్ధతుల మీద దృష్టి పెట్టండి

ఎప్పటినుంచో మనకి వున్న అవగాహన ప్రకారం మన జీవితంలో మనం ఏదైనా సాధించాలంటే ఉత్తమమైన మార్గం, అందమైన ఆకృతి కావాలన్నా, వ్యాపారంలో రాజీంచాలన్నా, తక్కువగా బాధపడి, ఎక్కువగా ప్రశాంతంగా వుండాలన్నా, కుటుంబంతో-మిత్రులతో ఎక్కువ కాలం గడవాలన్నా, మనం ఖచ్చితమైన సాధించగలిగిన లక్ష్యాలు నిర్ణయించుకోవాలని భావిస్తాము.

చాలా సంవత్సరాలుగా అలవాట్ల విషయంలోనూ ఇదే నా విధానం కూడా. ప్రతి ఒక్కరికి చేరుకునే లక్ష్యం వుంటుంది. బడిలో గ్రేడ్లు సాధించడానికి లక్ష్యాన్ని నిర్ణయించు కునేవాడిని. అదే విధంగా బరువు తగ్గడానికి జిమ్కి వెళ్ళాలని, వ్యాపారంలో లాభాలకి, యిలా అన్నింటికి లక్ష్యాలు పెట్టుకున్నాను. కొన్నింటిని సాధించగలిగాను కూడా, కాకపోతే చాలావాటిలో అపజయాన్ని చవిచూశాను. క్రమంగా నేను గ్రహించినదేమిటంటే, నా లక్ష్యాలకి, ఫలితాలకి పొంతన లేదు. ఆ తరువాత నేను అనుసరించిన పద్ధతులవల్లనే లక్ష్యాల సాధన సాధ్యమైంది.

లక్ష్యాలకి, పద్ధతులకి మధ్యగల వ్యత్యాసం ఏమిటి? ఈ తేడాని మొదట నేను స్కాట్ ఆడమ్స్, డీల్బర్ట్ కామిక్ కార్టూనిస్ట్ నుండి నేర్చుకున్నాను. లక్ష్యాలు ఫలితాల ద్వారా సాధించాలనుకున్నవి. పద్ధతులు ఆ ఫలితాలకి దిశానిర్దేశనం చేస్తాయి.

- మీరు కోచ్ అయితే, మీ లక్ష్యం మీ జట్టుని విజేతగా నిలబెట్టడం కావచ్చు. మీరు ఏ పద్ధతిలో జట్టు సభ్యులను ఎన్నుకుంటారు, అదే విధంగా మీ మేనేజర్ని, మీ దగ్గర సహాయకులుగా వుండే కోచ్లని, అదే విధంగా మీరు సాధన ఎలా చేస్తారనేది మీ పద్ధతిలోకి వస్తుంది.
- మీరో వ్యాపారవేత్త అయితే, మీ లక్ష్యం కోట్లాది రూపాయల వ్యాపార సామ్రాజ్యం విస్తరించడం కావచ్చు. అయితే మీ పద్ధతి ఏమిటంటే, మీరు మీ వస్తువుని ఎలా తయారుచేశారు, ఉద్యోగులని ఎలా నియమించారు, మార్కెటింగ్ విధానాలు ఏ విధమైనవి అనుసరిస్తున్నారన్నది మీ పద్ధతి.
- మీరు సంగీత రూపకర్త అయితే మీ లక్ష్యం కొత్త పాటని తయారుచేయడం కావచ్చు. మీ పద్ధతి మీరు ఏ విధంగా సాధన చేస్తున్నారు, ఏ విధంగా కష్టతరమైన రాగాలని నేర్చుకుని అమలుచేస్తున్నారు, మీ గురువు నుండి ఏ విధమైన సలహా సంప్రదింపులు తీసుకున్నారనేదే మీ పద్ధతి.

యిప్పుడో ఆసక్తికరమైన ప్రశ్న : మీరు మీ లక్ష్యాలని పూర్తిగా వదిలేసి, మీ పద్ధతుల మీదే దృష్టి పెట్టారనుకోండి, మీరు విజయం సాధించగలరా? ఉదాహరణకి, మీరు బాస్కెట్బాల్ కోచ్ అనుకోండి, మీరు ఛాంపియన్షిప్ని గెలవాలనే లక్ష్యం మీద కాకుండా, మీ జట్టు ప్రతిరోజు ఏ విధంగా సాధన చేస్తుందనే విషయం మీదే దృష్టి పెడితే మీకు ఫలితం అందుతుందా? నా దృష్టిలో మీకు అందుతుంది.

ఏ ఆటలోనైనా పెద్దగా స్కోర్ చేయడమే కావాలి, కానీ మీ ఆట మొత్తాన్ని స్కోర్బోర్డ్ మీద మాత్రమే కేంద్రీకరించడం అర్థరహితమైనదే కదా. గెలవడానికి ఏకైక మార్గం ప్రతిరోజు మిమ్మల్ని మీరు మెరుగుపర్చుకోవడమే. మూడుసార్లు సూపర్బోలో విజేతగా నిలిచిన బిల్ వాల్స్ మాటలో "...స్కోర్ అదే వచ్చి తీరుతుంది". అదే జీవితంలోని మిగిలిన విషయాలకి వర్తిస్తుంది. మీరు ఉత్తమమైన ఫలితాలు ఆశించినవారైతే లక్ష్యాలని నిర్దేశించుకోవడం గురించి పట్టించుకోకండి. మీ పద్ధతుల మీద దృష్టిపెట్టండి.

దీని ద్వారానే ఉద్దేశ్యం ఏమిటి? లక్ష్యాలు పూర్తిగా ప్రయోజనం కానివా? ముమ్మాటికి కాదు. లక్ష్యాలు దిశానిర్దేశానికి ఎంతో మంచివి. కానీ విజయం సాధించాలంటే పద్ధతి ముఖ్యం. మీరు లక్ష్యాల సాధన కోసమే ఆలోచిస్తే, ఎన్నో సమస్యలు ఎదురవుతాయి. అదేమీ పద్ధతులని రూపుదిద్దుకోవడం అంత సమయం పట్టదు.

సమస్య 1 : విజేతలకి పరాజితులకి ఒకే లక్ష్యాలు వుంటాయి.

లక్ష్యాలు నిర్దేశించుకోవడం సర్వైవర్సిప్ బయాస్ (అనంతర జీవితం/శేషజీవితం) అనే తీవ్రసమస్యగా పరిణమిస్తుంది. మనందరి దృష్టి గెలిచినవారిపైనే వుంటుంది - విజేతలనే ఆదర్శవంతమైన లక్ష్యాలు నిర్ణయించుకొనేవారిగా భావించి, మిగిలినవారిని అదే లక్ష్యంతో సాధన చేసినా విజయం సాధించలేకపోయినా వారిని గుర్తించని స్థితికి తీసుకువెళ్తుంది.

ఒలింపిక్స్ పోటీలో పాల్గొన్న ప్రతి ఒక్కరు బంగారుపతకం ఆశిస్తారు. ప్రతి ఒక్కరు ఉద్యోగం సంపాదించాలనుకుంటారు. గెలిచినవారు, ఓడిపోయినవారు ఒక విధమైన లక్ష్యాలని నిర్ణయించుకో నప్పుడు, లక్ష్యాలు విజేతలని పరాజితులని వేరుగా చూడలేవు. హార్ ది ప్రాస్స్ లో అగ్రస్థానంలో విజేతలుగా నిలబడడం అనే లక్ష్యం బ్రిటిషు జట్టుని విజేతలుగా నిలబెట్టలేదు. వాళ్ళు ఇతర ప్రొఫెషనల్ జట్టుల మాదిరిగానే ప్రతి సంవత్సరం పోటీలో గెలవాలనుకున్నారు. లక్ష్యం ఎప్పుడూ వుంది. ఎప్పుడైతే వారు నిరంతరంగా, చిన్నచిన్న మార్పులతో, ఓ పద్ధతిని అవలంబించారో, అప్పుడు వారి ఫలితం వేరుగా వుంది. పరాజితుల నుండి విజేతలుగా మలచింది.

రెండవ సమస్య : లక్ష్యం సాధించడం అనేది తాత్కాలిక మార్పు.

గజిబిజిగా వున్న గదిని మీరు శుభ్రపరుచుకోవాలనుకోండి. మీరు మీ శక్తిని ఉపయోగించి శుభ్రపరిస్తే, మీ గది శుభ్రంగా తయారవుతుంది. కానీ మీరు నిర్లక్ష్యాన్ని కొనసాగించారనుకోండి, గదిని పెద్దగా పట్టించుకోకుండా వుంటే మళ్ళీ గది గజిబిజిగా మారిపోతుంది. మళ్ళీ చెత్తాచెదారం పేరుకుపోతుంది. మళ్ళీ శుభ్రపరచాలంటే యింకోసారి స్ఫూర్తిని, కొత్త ఉత్సాహాన్ని తెచ్చుకోవాల్సి వస్తుంది. మళ్ళీ మీరు పాతదారిలోనే వుండిపోతారు. ఎందుకంటే మీరు మీ పద్ధతిని, అలసత్వంతో మార్పుకోలేకపోయారు. మీరు లక్షణాలకి మందుని యిచ్చారు కానీ మూలకణానికి కాదు.

లక్ష్యం సాధించడం మీ జీవితాన్ని తాత్కాలికంగా ఆ సందర్భానికి మారుస్తుంది. అది అభివృద్ధి సాధించడానికి దోహదపడుతుంది. మనం మన ఫలితాలని మార్చాలను కొంటాం. కానీ ఫలితాలు కాదు సమస్య. మనం నిజంగా మానుకోవలసింది పద్ధతులని, అవే ఫలితాలని అందిస్తాయి. మీరు సమస్యలని ఫలితాల స్థాయిలో పరిష్కరిస్తే, మీరు సమస్యలని తాత్కాలికంగా మాత్రమే పరిష్కరించినట్టు. మీరు మీ అభివృద్ధి కోసం, మీ సమస్యలని పద్ధతుల స్థాయిలోనే పరిష్కరించాలి. మీరు సాధకాలని నిర్ధారించుకోండి, అవే ఫలితాలని అందిస్తాయి.

మూడో సమస్య : లక్ష్యాలు మీ ఆనందాన్ని నియంత్రిస్తాయి.

ప్రతి లక్ష్యం వెనుక ఒక ఉద్దేశ్యం వుంటుంది. “నేను ఈ లక్ష్యాన్ని సాధిస్తే నాకు ఆనందంగా వుంటుంది” అని. లక్ష్యాల వలన సమస్య ఏమిటంటే - మానసికంగా మీరు తదుపరి లక్ష్యాన్ని సాధించేవరకు ఆనందాన్ని అనుభవించరు. ఒకరకంగా ఆనందాన్ని వాయిదా వేస్తారు. నేను చాలాసార్లు ఈ వుచ్చులో పడిపోయాను. సంవత్సరాల తరబడి, ఆనందంగా వుండడం అనేది భవిష్యత్తులో సంతోషంగా వుండడం అని భావించాను. ఎప్పుడు శారీరకంగా ఇరవైకేజీల కండ పెరిగినప్పుడు, లేదా న్యూయార్క్ టైమ్స్ లో నిర్వహణ గురించి వచ్చినప్పుడో ఆనందం పొందుతా ననుకునేవాడిని.

యింకో విషయమేమిటంటే, లక్ష్యాలు సాధించారా? లేదా? అనే సమస్యని సృష్టిస్తుంది. మీరు మీ లక్ష్యాలని సాధించారా, విజేతలు లేదా మీరు పరాజితులై నిరాశలో పడిపోయారా? మీరు మానసిక స్థితిని సంకుచిత ఆనందానికి ముడివేసుకోకూడదు. అదే మిమ్మల్ని తప్పుదారి పట్టిస్తుంది. మీరు, మీ మనస్సులో నిర్ణయించుకున్న దానిలో, మీ జీవనగమనం సాగుతోందా? మీరు మీ ఆనందాన్ని ఒక సందర్భానికి నియంత్రించుకోవడంలో అర్థం లేదు. విజయం సాధించడానికి ఎన్నో మార్గాలు వున్నాయి.

ఒక పద్ధతి - మీ మానసిక స్థితికి తోడ్పాటునిస్తుంది. మీరు పద్ధతిలో కొనసాగడానికి అలవాటుపడితే, ఫలితం మీద కాకుండా, మీకు మీరు ఆనందంగా వుండడానికి అనుమతిని యిచ్చుకోవలసిన అవసరం లేదు. మీరు మీ పద్ధతికి ఎప్పుడైనా సంతృప్తిగా వుండవచ్చు. ఒక పద్ధతి అనేక విధాలుగా విజయాన్ని సాధిస్తుంది. అంతేకానీ భవిష్యత్తులోని ఆనందానికి హేతువు కాదు.

4వ సమస్య : దీర్ఘకాలిక ప్రగతిలో లక్ష్యాలు

చివరగా లక్ష్యాలపైనే దృష్టి వున్న మనసు ‘యో-యో’ ప్రభావాన్ని చూపుతుంది. ఎందరో నెలల కొద్దీ తీవ్రంగా సాధన చేసి, నిర్దేశించిన గతిని దాటిన వెంటనే సాధన మానేస్తారు. పోటీ అనేది వారిని ఉత్సాహపరచదు. మీ శ్రమనంతటిని ఒక ప్రత్యేకమైన లక్ష్యసాధనకి కేటాయించినప్పుడు, ఆ లక్ష్యాన్ని సాధించాక మీరు ఏం సాధిస్తారు? అందువలనే లక్ష్యాన్ని సాధించాక చాలామంది పాత అలవాట్లలోకి జారిపోతారు.

లక్ష్యాలు నిర్ధారించుకునేది ఆటలో గెలవడం కోసమే. అదే పద్ధతిని అభివృద్ధిపరుచు కుంటే, ఎల్లప్పుడు ఆడుతూ వుంటాం. దీర్ఘకాలికంగా ఆలోచనావిధానం - లక్ష్యాలని గురించి తక్కువగా ఆలోచించడమవుతుంది. కేవలం ఒక లక్ష్యసాధనకి పరిమితమైపోరు. యిది నిరంతరం మనని మనం అభివృద్ధిపరుచుకంటూ ముందుకు సాగడం. ఆఖరికి, మీ పద్ధతిపట్ల మీకు గల నిబద్ధతే మీ అభివృద్ధికి కారణమవుతుంది.

శక్తివంతమైన అలవాట్ల పద్ధతి

మీ అలవాట్లని మార్చుకోవడం సమస్యగా మారినట్లైతే, మీరు మీకు సమస్య కాదు. మీ పద్ధతే మీకు సమస్య. చెడు అలవాట్లు పదేపదే పునరావృతం అవుతుంటాయి. మీరు మారాలనుకోకపోవడం వలన లేదా మీ పద్ధతిలో మార్పు తెచ్చుకోకపోవడంవల్ల.

మీ లక్ష్యాల స్థాయికి మీరు చేరరు. మీ పద్ధతి వలన ఓడిపోతారు. ఒకే ఒక లక్ష్యంపై దృష్టి పెట్టకుండా, సమగ్రంగా మీ పద్ధతి మీద దృష్టిపెట్టడం అనేదే ఆ పుస్తకంలోని ముఖ్య అంశం. 'అణువు' అనే వాటిని లోతైన అర్థంలో వుపయోగించడం జరిగింది. మీకీపాటికి అర్థమై వుంటుంది, సూక్ష్మమైన 'అణువు'లాంటి అలవాటు చిన్న మార్పుకి సంకేతం. కొద్దిపాటి లాభాన్ని ఒక్కశాతం ప్రగతిని అందిస్తుంది. అయితే ఈ అణువులాంటి అలవాట్లు ఎంత చిన్నవైనా పాత అలవాట్లు కావు. అవే పెద్ద వ్యవస్థలోని పద్ధతులకి చిన్నచిన్న అలవాట్లు. అణువులు ఏ విధంగా శక్తిని నింపుకుని వుంటాయో, ఈ అణువు లాంటి అలవాట్లు, అద్భుతమైన ఫలితాలకి నిచ్చినలుగా మారతాయి.

అలవాట్లు మన జీవితంలో అణువుల్లాంటివి. ప్రతి అణువు మీ సమస్య అభివృద్ధికి ప్రాథమిక భాగాలుగా దోహదపడ్తాయి. ఒక్కసారి, ఈ సూక్ష్మమైన అలవాట్లు పరిగణనలోకి రానట్టుగా వుంటాయి, కానీ క్రమంగా అవి ఒకదానికొకటి కలిసి, మొదట్లో వున్న పెట్టుబడికి అయిన ఖర్చుకి ఎన్ని రెట్లు పెంచుతాయి. అవి సూక్ష్మమైనవే కానీ శక్తివంత మైనవి. యిదే 'అటామిక్ హాబిట్స్' 'అణువువంటి అలవాట్లు' అనే వాటికి అర్థం - నిరంతరం, ఎల్లప్పుడు చేసే అలవాటు, ఎంత చిన్నదైనా, సులభం చేయగలిగేది, అద్భుతమైన శక్తి గలది. పద్ధతిలో అంతర్భాగమైన అలవాట్లు అద్భుతమైన ప్రగతిని అందిస్తుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- అలవాట్లు స్వీయ ప్రగతిని చక్రవర్తి పెరిగినట్లు పెంచుతాయి. ప్రతిరోజు 1 శాతం అభివృద్ధి దీర్ఘకాలంలో అద్భుతమైన ఫలితాలని అందిస్తాయి.
- అలవాట్లు రెండువైపుల పదునైన కత్తిలాంటివి. అవి మీ పురోగమనానికి, లేదా తిరోగమనానికి కారణమవుతాయి. అందువల్ల వాటి గురించి సవివరంగా అర్థం చేసుకోవాలి.
- చిన్నచిన్న మార్పులు ఒకస్థాయి వరకు ఏ తేడా తీసుకువచ్చినట్టు కనిపించవు. దీర్ఘకాలిక ఫలితాలు యిచ్చే అంశాలు ఏవైనా ఆలస్యం అవుతాయి. సహనం, ఓర్పు అవసరం.
- అణువులాంటి అలవాటు, విస్తారమైన వ్యవస్థలో సూక్ష్మమైన అంతర్భాగం. అణువులు ఏ విధంగా అయితే సూక్ష్మకణాల సముదాయమో, అణువువంటి అలవాట్లు అద్భుతమైన ఫలితాల అంతర్భాగం.

- మీరు ఉత్తమమైన ఫలితాలు ఆశిస్తే, లక్ష్యాలని నిర్ధారించుకోవడం మర్చిపోండి. మీ పద్ధతులపై దృష్టి పెట్టండి.
- మీరు లక్ష్యాలని అందుకోలేకపోయారంటే, మీ పద్ధతుల్లో తేడా వున్నట్టే.

2

మీ అలవాట్లు మీ అస్తిత్వాన్ని ఎలా రూపుదిద్దుతాయి

చెడు అలవాట్లకి బానిస కావడం ఎందుకంత సులభం? అదేవిధంగా మంచి అలవాట్లు రూపుదిద్దుకోవడం ఎందుకంత కష్టం. రోజువారీ అలవాట్లని మెరుగుపెట్టుకోవడం కన్న మీ జీవితం మీద కొన్ని అంశాల యొక్క శక్తివంతమైన ప్రభావం వుంటుంది. అయితే మీరు వచ్చే సంవత్సరం ఈ సంవత్సరం మీరు చేసిన పనినే కొద్దిగావైనా మెరుగ్గా చేస్తారు.

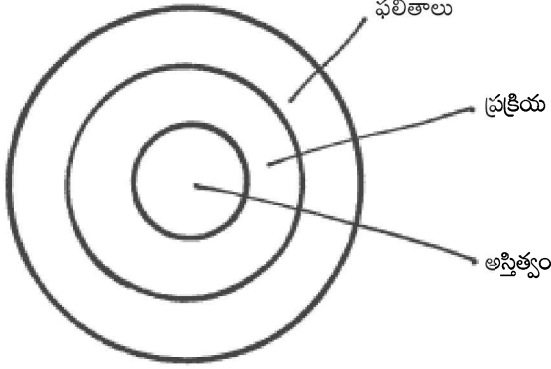
మంచి అలవాట్లని కొన్నిరోజులకన్నా ఎక్కువగా కొనసాగించడం కష్టమైన విషయం. అదీ నిజాయితీగా చేసినా, తరుచు ఉత్సాహాన్ని, తెచ్చుకున్న అలవాట్లు వ్యాయామం, ధ్యానం, లెక్క రాయడం, వంట చేయడంలాంటివే. ఒకటిరెండు రోజులు అయ్యేసరికి హడావిడి అయిపోతాయి.

అయితే ఒక్కసారి అలవాట్లు అలవాటు అయితే, అవి మన స్వాధీనంలోనే వుంటాయి. ముఖ్యంగా ఆశించినవి మనం ఎంతగా ప్రయత్నించినా, అనారోగ్యకరమైన అలవాట్లయిన జంకుఫుడ్ తినడం, ఎక్కువగా టెలివిజన్ కార్యక్రమాలు చూడడం, వాయిదా వేయడం, సిగరెట్లు తాగడం వంటివి వాటిని వదిలించుకోవడం అసాధ్యంగా అనిపిస్తాయి.

అలవాటు మార్చుకోవడం అనేది రెండు కారణాల వలన సవాలీగా పరిణమిస్తాయి. (1) మనం చెడు విషయాన్ని మార్చాలనుకోవడం. (2) మనం అలవాట్లు మార్చుకోవడానికి సక్రమమైన మార్గం అవలంబించకపోవడం. ఈ అధ్యాయంలో నేను మొదటి విషయం గురించి చర్చిస్తాను. తదుపరి అధ్యాయాలలో రెండు విషయాలపై సమాధానం యిస్తాను.

మన మొదటి తప్పు ఏమిటంటే, మనం చెడు విషయాన్ని మార్చాలనుకోవడం, నేను చెప్పేది అర్థం చేసుకోవడానికి, మూడు స్థాయిలలో మార్పు వస్తుందని భావిద్దాం. దానిని మీరు ఉల్లిపొరలుగా అనుకోండి.

వ్యక్తిత్వ మార్పులో మూడు పాఠ్యాలు



3వ చిత్రం : వ్యక్తిత్వ మార్పులో మూడు పాఠ్యాలు వుంటాయి. మీ ఫలితాలలో మార్పు, మీ ప్రక్రియలో మార్పు, లేదా మీ అస్తిత్వంలో మార్పు.

మొదటి పాఠ్యం మీరు అందుకునే ఫలితాలలో మార్పు. ఈ స్థాయి ఫలితాలు మార్పుతో ముడిపడి వుంటాయి. బరువు తగ్గడం, పుస్తకాన్ని ప్రచురించడం, ఛాంపియన్ షిప్ ని గెలుచుకోవడం. మీ లక్ష్యాలన్ని మీలోని మార్పుస్థాయితో సంబంధించి వుంటాయి.

రెండవ పాఠ్యం మీ విధానంలో మార్పు. ఈ భాగం మీ అలవాట్లలో మార్పుతోనో, పద్ధతుల తోనో సంబంధించి వుంటుంది. మీ జిమ్ లో కొత్త విధానాన్ని అమలుచేయడం, మీ దగ్గరికి వచ్చే పనిలో మెలకువలని పెంచుకోవడం, మెడిటేషన్ ని పెంచుకోవడం, మీరు మెరుగుపరుచుకునే అలవాట్లు ఈ స్థాయిలో సంబంధించి వుంటాయి.

మూడో పాఠ్యం గాఢమైనది మీ అస్తిత్వాన్ని మార్చుకోవడం. మీ స్థాయిలో మీ నమ్మకాలని మార్చుకోవడం, ప్రపంచం పట్ల మీ దృక్పథాన్ని మార్చుకోవడం, మీ వ్యక్తిగత ప్రతిష్ఠని, మీపట్ల ఇతరులపట్ల మీ వివేచనని మార్చుకోవడం వుంటాయి. చాలావరకు నమ్మకాలు, ఊహలు, అంచనాలు, పక్షపాత దృష్టి ఏ స్థాయిలో కలిసి వుంటాయి.

మీరు అందుకునేవి ఫలితాలు. విధానం మీరు చేసే పద్ధతి. అస్తిత్వం మీరు నచ్చేది. శాశ్వతంగా నిలిచిపోయే అలవాట్లని అభివృద్ధిపరుచుకోవడానికి సంబంధించి ఒక్కశాతం అభివృద్ధిని పెంపొందించుకోవడానికి వచ్చేసరికి, సమస్య ఒకటి మరొకదానికన్నా ఉత్తమమైనది అని కాదు. ప్రతి స్థాయిలో మార్పులు ఉపయోగకరంగానే వుంటాయి. సమస్యల్లా మార్పు ఏ దిక్కువైపు సాగుతోంది అనే అంశంలో వస్తుంది.

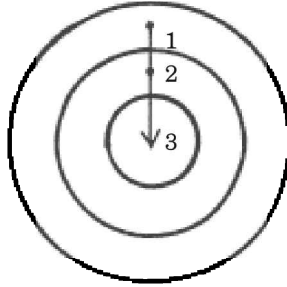
చాలామంది వారి అలవాట్లని ఏం కోరుకుంటున్నారు అనే అంశం మీద దృష్టిపెట్టి మార్పుకునే విధానాన్ని అవలంబిస్తారు. ఇది ఫలితాలకి సంబంధించిన అలవాట్లకి

దారితీస్తుంది. ప్రత్యామ్నాయంగా వ్యక్తిత్వానికి సంబంధించిన అలవాట్లని పెంచుకోవాలి. దీనివల్ల మనం మన దృష్టిని ఎలా మార్చాలనుకుంటున్నామో దానిమీద దృష్టిపెడదాం.

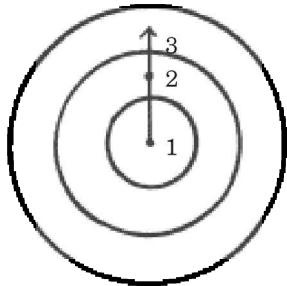
ఉదాహరణకి ఇద్దరు వ్యక్తులు సిగరెట్టు తాగడం మానేయాలనుకున్నారు. సిగరెట్టు కాల్చడానికి మొదటి వ్యక్తికి యిచ్చినప్పుడు “..నాకు వద్దు.. నేను మానేసే ప్రయత్నంలో వున్నాను” అని జవాబు యిచ్చినప్పుడు, ఆ సమాధానం సజావుగానే అన్నిస్తుంది. కాని జవాబు విన్న వ్యక్తికి, జవాబు చెప్పినతను సిగరెట్టు కాల్చే వ్యక్తిగా, దానిని మార్చుకునే ఉద్దేశ్యం తెలుస్తుంది. అటువంటి వారి ఉద్దేశ్యంలో అలా మాట్లాడడంవల్ల వారి ప్రవర్తనలో మార్పు వస్తుందనుకుంటారు.

ఇక, రెండవ వ్యక్తి “నాకు వద్దు. నేను సిగరెట్టు కాల్చను” అనే జవాబు యిస్తే, యిద్దరి జవాబులో తేడా కొద్దిగానే వుంది. కానీ ఆ జవాబులో అతని వ్యక్తిత్వాన్ని ప్రతిబింబించే వ్యాఖ్య ఉంది. సిగరెట్టు త్రాగడం వారి పూర్వజీవితంలో భాగం. ప్రస్తుతం కాదు. అందువలన రెండో అతను సిగరెట్టు తాగడంలో తనని తాను గుర్తించడం లేదు.

ఫలితాల ఆధారిత అలవాట్లు



వ్యక్తిత్వ ఆధారిత అలవాట్లు



నాలుగవ చిత్రం : ఫలితాల ఆధారిత అలవాట్లు మీరు ఏం సాధించాలనే దాని వైపే దృష్టి పెడతాయి. అదే వ్యక్తిత్వ ఆధారిత అలవాట్లవల్ల ఎలా మారాలను కుంటున్నామో దానిమీద దృష్టిపెడతారు.

చాలామంది వారు మెరుగుపడాలనుకున్నప్పుడు వ్యక్తిత్వంలో కూడా మార్పు వస్తుందని గుర్తించారు. వాళ్ళ ఆలోచనావిధానం ఏ విధంగా వుంటుందంటే “నేను దృఢంగా వుండాలనుకుంటున్నాను (ఫలితం), నేను డైట్‌ని అనుసరిస్తే దృఢంగా వుంటాను (క్రియ). వారు లక్ష్యాలని నిర్ధారించుకుంటారు. దానికనుకూలమైన క్రియలు చేపడతారు. కానీ ఈ లక్ష్యాలని సాధించే నమ్మకాలే ఈ క్రియలకి ప్రేరేపిస్తాయని గ్రహించారు. వాళ్ళ దృక్పథం పట్ల దృష్టిని మరల్చుకోరు. వాళ్ళు మరో విషయం గ్రహించారు, అదేమిటంటే వాళ్ళ పూర్వపు గుర్తింపు వ్యక్తిత్వమే వాళ్ళు మారే కొత్త ప్రణాళికలని భగ్నం చేస్తుందని.

ప్రతి పద్ధతిలోని చర్యలు, ఆ పద్ధతి గల విశ్వాసాలే. ప్రజాస్వామ్య వ్యవస్థ స్వేచ్ఛ, మెజార్టీ యొక్క పాలన, సాంఘిక సమన్వయం అనే నమ్మకాల మీద ఏర్పడింది. అదే నియంతృత్వ వ్యవస్థలో బలమైన అధికారం, ఖచ్చితమైన వినయ విధేయతలు విశ్వాసాలుగా వుంటాయి. ప్రజాస్వామ్యంలో చాలామంది ఓటుహక్కుని వినియోగించుకుంటారు. ఆ సౌకర్యం నియంతృత్వ విధానంగా వుండదు. అది పద్ధతికి సంబంధించిన గుర్తింపు కాదు. ఓటువేయడం అనేది కొన్నిరకాల విశ్వాసాలలో అసాధ్యమైనది.

ఇదే విధమైన పోకడ కనిపిస్తుంది. మనం వ్యక్తుల గురించి, సంస్థల గురించి, సమాజం గురించి చర్చించినప్పుడు కొన్ని నమ్మకాలు, ఉద్దేశాలు, వూహలు ఓ వ్యవస్థని రూపొందిస్తాయి. అలవాట్ల వెనక గుర్తింపు వుంటుంది.

విరుద్ధమైన ప్రవర్తన పోదు. మీరు ఎక్కువగా దబ్బుని కోరుకుంటారు. అయితే మీ వ్యక్తిత్వం ఉత్పత్తి చేసేదిగా కాక ఖర్చుపెట్టేదిగా వుంటే, మీ స్వభావం సంపాదించే దిశగా కాక ఖర్చుపెట్టే వైపుగా నడిపిస్తుంది. మీరు చక్కటి ఆరోగ్యాన్ని ఆశిస్తారు. కానీ నిరంతరం మీరు సాధించే విషయంకన్నా సౌకర్యానికి ప్రాధాన్యత యిస్తే, మీరు శిక్షణని కాక విశ్రాంతి కోరుకుంటారు. మీరు కనుక మీ పూర్వపు ప్రవర్తన వెనకగల నమ్మకాలని, విశ్వాసాలని మార్చుకోలేకపోతే మీ అలవాట్లని మార్చుకోవడం కష్టం. మీకు కొత్త లక్ష్యాలు, కొత్త ప్రణాళికలు వుంటాయి. కానీ మీరు ఎవరో ఆ మీరు మారలేదన్నమాట.

కోలోరాడో, బౌల్డర్‌కి చెందిన పారిశ్రామికవేత్త బ్రెయిన్ క్లార్క్ కథని మంచి ఉదాహరణగా చెప్పుకోవచ్చు. “నాకు గుర్తున్నంతవరకు నేను నా వేళ్ళగోళ్ళని కొరికేవాడిని. అది నా యుక్తవయసులో నరాలకి సంబంధించిన అలవాటుగా మొదలయినది. క్రమం అవాంఛ నీయమైన క్రియగా మారిపోయింది. ఒకరోజు, నేను గోళ్ళని కొరకకూడదను కున్నాను, అవి కొంచెం పెరిగేంతవరకు. అతికష్టమీద మనోనిగ్రహశక్తితో గోళ్ళు కాస్త పెరిగేవరకు కొరకలేదు.”

ఆ తరువాత క్లార్క్ ఆశ్చర్యకరమైన విషయమొకటి చేశారు.

“నేను నా భార్యని మొట్టమొదటిసారిగా ‘మానిక్యూర్‌ని ఏర్పాటుచేయమన్నాను.’ నా ఆలోచన ఒకటే. నేను నా గోళ్ళ నిర్వహణకి ఖర్చుపెట్టడం మొదలుపెడితే, నేను వాటిని కొరక కుండా వుంటానని. ఆ ఆలోచన ఫలించింది. కానీ దబ్బులు ఖర్చుపెట్టినందుకు కాదు. ‘మానిక్యూర్‌ మొదటిసారి చేయించుకున్నాక, నా గోళ్ళు మొదటిసారి చూడ్డానికి ఎంతో అందంగా వున్నాయి. నాకు మానిక్యూర్ చేసినవాడు నా గోళ్ళు అందంగా,

ఆరోగ్యంగా, ఆకర్షణీయంగా వున్నాయన్నాడు. హఠాత్తుగా నా వేళ్ళగోళ్ళపట్ల గర్వంగా అన్పించింది. నేను ఎప్పుడు ఆ విషయానికి అంత ప్రాధాన్యత యివ్వకపోయినా, అది ఎంతో తేడాని తీసుకువచ్చింది. అప్పటినుంచి నేను గోళ్ళు కొరకడం మానేశాను. కనీసం ఒక్కసారి కూడా. ఎందుకంటే గోళ్ళపట్ల తెలీని గర్వం రావడంతో వాటి సంరక్షణ తీసుకుంటున్నాను అన్నాడు.

ఒక అలవాటు మీ వ్యక్తిత్వంలో అంతర్భాగమైనప్పుడే మీరు పొందిన స్ఫూర్తి యొక్క గాఢత అమూల్యమవుతుంది. నేను ఈ రకమైన మనిషిని, నాకు యిది కావాలి అన్నదానికి, నేను ఈ రకమైన మనిషిని, నేను 'యిదే' అనేదానికి వ్యత్యాసం వుంది.

మీకు మీ వ్యక్తిత్వంలోని ఒక ప్రత్యేకమైన అంశంపట్ల ఎక్కువ గర్వంగా వుంటే, మీ ఆ అంశానికి సంబంధించిన అలవాటుని కొనసాగించడానికి ఎక్కువ స్ఫూర్తితో వుంటారు. మీరు మీ జుట్టు రూపు పట్ల గర్వంగా వున్నారనుకోండి, మీరు జుట్టు సంరక్షణకి సంబంధించిన అలవాట్లు పెంపొందించుకోవడానికి కృషిచేస్తారు. అదే విధంగా మీ నడుం పైభాగం పట్ల గర్వంగా అనుకుంటుంటే అది నాజుగ్గా వుండడానికి వ్యాయామం చేస్తుంటారు. మీరు చేసే అల్లికల పట్ల గర్వంగా వుంటే, ప్రతివారం అల్లికకి ఎక్కువ గంటలు కేటాయిస్తారు. ఎప్పుడైతే మీ అహం/గర్వం అలవాట్లతో కలిసివున్నాయో మీరు వాటిని పరిరక్షించుకోవడానికి ఎల్లప్పుడూ కృషి చేస్తారు.

మీ ప్రవర్తనలో మార్చే మీ ఉనికిలో మార్పు. మీరు ఒక స్ఫూర్తితో, ఒక అలవాటుని ప్రారంభిస్తారు, దానినే కొనసాగించడానికి కారణం అది మీ ఉనికిలో అంతర్భాగమై పోవడమే. ప్రతి ఒకరు తమకి తాము సర్దిచెప్పుకుని జిమ్మికి వెళ్ళడం, ఆరోగ్యకరమైన ఆహారం స్వీకరించడం చేయవచ్చు. కానీ మీ ప్రవర్తన వెనక దాగివున్న నమ్మకంపట్ల దృష్టి పెట్టకపోతే, దీర్ఘకాలం ఆ అలవాటుని కొనసాగించడం కష్టం. అభివృద్ధి తాత్కాలికమే అవుతుంది. మీ అలవాట్లు మీలో భాగం కానంతవరకు.

- మీ లక్ష్యం పుస్తకం చదవడం కాదు, మీ లక్ష్యం పాఠకుడు అయిపోవడం.
- మీ లక్ష్యం మారథన్లో పరుగుపెట్టడం కాదు, మీ లక్ష్యం రన్నర్ అయిపోవడం.
- మీ లక్ష్యం వాయిద్యం నేర్చుకోవడం కాదు, మీ లక్ష్యం సంగీతదర్శకుడు కావడం.

మీ ప్రవర్తనలు మీ ఉనికిని ప్రతిబింబిస్తాయి. మీరు ఏ రకమైన వ్యక్తిని మీరు భావిస్తారో, మీరు చేసే పని మిమ్మల్ని ఏ విధంగా విశ్వసిస్తారో దానినే సంకల్పితంగా గాని, అసంకల్పితంగా గాని ప్రతిబింబిస్తుంది.* పరిశోధనలు తెలియజేసేదేమిటంటే, ఒక

* సంకల్పితంగానో, అసంకల్పితంగానో, స్పృహలోనో, స్పృహ లేకుండానో, యివన్నీ ఆలోచనారాహిత్యాన్ని, ఎరుక లేకపోవడాన్ని సూచిస్తాయి. అకాడమిక్ సర్కిల్స్లో కూడా ఈ మాటలని ఒకదానికి బదులు మరొకటి ఉపయోగిస్తారు. అసంకల్పితం, స్పృహ లేకుండా చేయడం, మన చుట్టూ జరుగుతున్నవాటిని పట్టించుకోకుండా వుంటామనే అర్థంలో ఉపయోగించడం జరిగింది. స్పృహ లేకపోవడం అనేది ఆలోచన లేకుండా చేసిన దానిని ప్రతిబింబిస్తుంది.

వ్యక్తిని వారిని ప్రత్యేకమైన అంశాలలో గుర్తుపట్టడం వలన, అవతలవారు ఆ అంశాల కనుగుణంగా ప్రవర్తిస్తారు. ఉదాహరణకి, ఎవరైతే వారి ఉనికిని “ఓటర్”గా భావిస్తారో, వారు ఓటుని వేయాలనుకుంటున్నారు అనేవారికన్న ఎక్కువగా ఓటుని వేసే అవకాశం వుంది. అదే విధంగా ఎవరైతే వ్యాయామాన్ని తమ ఉనికిలో భాగం చేసుకున్నారో, వాళ్ళు శిక్షణకి తమకితాము సర్దిచెప్పుకోవలసిన అవసరం లేదు. మంచిపని చేయడం సులభం. ఎప్పుడైతే మీ ప్రవర్తన, మీ ఉనికి ఒకదానికొకటి ముడిపడి వుంటాయో, మీ ప్రవర్తనలో మార్పుకోసం ప్రయత్నం చేయవలసిన అవసరం వుండదు. మీరు ఏ విధమైన వ్యక్తి అని విశ్వసిస్తున్నారో ఆ రకమైన వ్యక్తిగా ప్రవర్తిస్తున్నారు కనుక.

అలవాట్లు అలవర్చుకోవడంలోని అన్ని అంశాల మాదిరిగానే, ఇది కూడా రెండువైపుల పదునైన కత్తిలాంటిది. ఉనికిలోని మార్పు అనుకుంటూ పనిచేయడం మొదలుపెట్టే మీ వ్యక్తిగత అభివృద్ధికి శక్తివంతంగా పనిచేస్తుంది. అదే మీకు ప్రతికూలంగా పనిచేస్తే మీ ఉనికి మీకు శాపంలా పరిణమిస్తుంది. మీరు ఓ స్వభావాన్ని అలవర్చుకున్నప్పుడు, అది సులభంగా మీలో మార్పుని తీసుకువచ్చే దిశగా ప్రభావం చూపుతుంది. చాలామంది తమ జీవనగమనాన్ని స్పృహ లేకుండా అనుసరించి, గుడ్డిగా వారి ఉనికికి సంబంధించిన సూత్రాలని అనుసరిస్తారు.

- నేను దిక్కుల విషయంలో శ్రమపడతాను.
- నేను ఉదయమే లేవలేను.
- నేను వ్యక్తుల పేర్లు సరిగ్గా గుర్తుపెట్టుకోలేను.
- నేను ఎప్పుడు ఆలస్యమవుతాను.
- నేను అంతగా సాంకేతిక పరిజ్ఞానం కలిగివుండలేను.
- నేను లెక్కల్లో దారుణంగా వుంటాను.

...యిలా పలువిధాలుగా భావాలు కలిగివుంటారు.

మీరు సంవత్సరాల తరబడి అదే కథని పునరుచ్చరించారనుకోండి, క్రమంగా మీరు మానసిక దౌర్బల్యంలోకి జారిపోయి, అదే వాస్తవమనుకుని అంగీకరిస్తారు. ఎప్పుడైతే మీరు మీ కొన్ని క్రియలను నియంత్రించడం. “నేను ఈ నేను కాదు” అని నిరోధించి ప్రయత్నిస్తారో, అప్పుడు మీలో అంతర్గతంగా ఒత్తిడి ఏర్పడి, మీ ఉనికిని కొనసాగించే ప్రయత్నం చేసి, మీ విశ్వాసాలకి అనుగుణంగా మీరు ప్రవర్తించడం మొదలుపెడ్డారు. మీ ఉనికికి విరుద్ధమైన మార్గాన్ని తొలగించు కుంటారు.

ఎప్పుడు మీ ఆలోచన లేదా మీ చర్య మీ ఉనికిలో బలంగా లోతుగా ముడిపడి వుంటుందో, అప్పుడు ఆ విషయంలో మార్పు క్లిష్టతరమవుతుంది. అయితే తప్పయినప్పటికి సామూహికంగా మీకున్న గుర్తింపు లేదా వ్యక్తిగత ఉనికి మీకు సౌకర్యంగా వుంటుంది. ఏ స్థాయిలోనైనా అనుకూల దృక్పథం ఏర్పర్చుకోవడానికి, వ్యక్తిపరంగానైనా, జట్టుగానైనా,

సమాజంగావైనా పెద్ద అడ్డంకి మీ వైయక్తిక సంఘర్షణ. మంచి అలవాట్లు మిమ్మల్ని హేతుమార్గం వైపు నడిపించినా, ఆ అలవాట్లు మీ ఉనికితో పోరాటానికి వెళితే, ఆ మంచి అలవాట్లని మీరు ఆచరణలో పెట్టలేరు.

ఏ రోజైనా, మీరు మీ అలవాట్లతో పోరాడాల్సి వస్తుంది. ఎందుకంటే, మీరు బిజీగా వుండడం వలనో, అలసిపోవడం వలనో, అశ్రద్ధ వలనో, పలు యితర కారణాల వలనో ఈ పోరాటం చేయాల్సి వస్తుంది. దీర్ఘకాలంలో, నిజమైన కారణం ఏమిటంటే, మీరు మీ అలవాట్లని కొనసాగించలేకపోవడానికి మీ వ్యక్తిత్వం అడ్డుపడుతుంది. అందువల్లనే మీరు మీ ఉనికికి సంబంధించిన ఒక పార్శ్వానికి అనుబంధంగా వుండలేరు. ప్రగతి కావాలంటే నేర్చుకోకపోవడం కావాలి. మిమ్మల్ని మీరు ఉన్నతీకరించుకోవాలంటే మీ నమ్మకాలని నిరంతరం సరిచేసుకోవాలి. అదే విధంగా మీ ఉనికిని విస్తరించుకుని, ఉన్నతీకరించుకోవాలి.

ఇది మనకి ఒక ముఖ్య ప్రశ్నని తీసుకువస్తుంది. మీ విశ్వాసాలు, ప్రపంచంపట్ల గల దృక్పథం మీ ప్రవర్తనపట్ల అతిముఖ్యమైన భూమిక అయినప్పుడు, మొట్టమొదటగా అవి ఎక్కడ నుండి వచ్చాయి? ఏ విధంగా మీ ఉనికి ఖచ్చితమైన ఆకృతి దాల్చింది? ఏ విధంగా కొత్త అంశాలు మీ ఉనికి ఏర్పడడానికి హేతువై, క్రమంగా మీకు అవరోధంగా పరిణమించిన ముక్కలుముక్కలుగా ఎలా తుడిచివేస్తుంది?

మీ ఉనికి మార్చే రెండు అంచెల విధానం

మీ ఉనికి మీ అలవాట్లవల్ల ఏర్పడుతుంది. మీరు ప్రస్తుతం వున్న నమ్మకంతో పుట్టలేదు. ప్రతి నమ్మకం, మీ గురించి మీకు గల విశ్వాసంతో సహా, అనుభవాల ద్వారా నేర్చుకున్నదో, మార్చుకున్నదో అయ్యింది.*

స్పష్టంగా చెప్పాలంటే మీ అలవాట్లే మీ ఉనికికి రూపాన్ని యిచ్చాయి. మీరు మీ మంచాన్ని సర్దుతున్నారనుకోండి, మీకు వున్న అలవాట్లు ఒక నిర్దిష్టమైన పద్ధతినీ అనుసరిస్తారు. ప్రతిరోజూ మీరు రాస్తున్నారనుకోండి, మీలో సృజనాత్మక కలిసిపోయి వుంది, ప్రతిరోజూ శిక్షణ యిస్తున్నారంటే, మీలో అడ్డెట్ల స్వభావం వుందన్నమాట.

మీరు ప్రవర్తన పదేపదే చేయడం వలన, మీ ప్రవర్తనతో సంబంధించిన ఉనికి దృఢపడుతుంది. వాస్తవానికి 'ఐడెంటిటీ' (ఉనికి) అనే మాట లాటిన్ భాషలోని పదాలు 'essentials' (అనివార్యమైనవి) అనే మాట నుండి తీసుకోబడింది. దాని అర్థం 'బీయింగ్' ఐడెంటిటీకమ్ వాటి అర్థం 'పదేపదే చేయడం'. మీ ఉనికి మీరు పదేపదే చేస్తున్న అంశాల స్వరూపమే.

* ఖచ్చితంగా మీ ఉనికిలోని కొన్ని అంశాల కొంతకాలం మార్పు చెందవు. ఉదాహరణకి ఒకరిని పొట్టి వారుగానో, పొడుగువారుగానో గుర్తుపట్టడం, కొన్ని స్థిరమైన లక్షణాలు, స్వభావాలు, అనుకూలమైనా, ప్రతికూలమైనా మీ జీవనానుభవాలు రూపుదిద్దుతాయి.

ప్రస్తుతం మీ ఉనికి సరైనదని భావించడానికి కారణం, మీరు దాన్ని నమ్ముతున్నారు, ఎందుకంటే దానికి సంబంధించిన రుజువు వుంది. మీరు ప్రతి ఆదివారం చర్చికి ఇరవై ఏళ్ళుగా వెళ్తున్నారనుకోండి, మీరు మతాన్ని అనుసరిస్తారన్న సాక్ష్యం వుంది. మీరు ప్రతిరోజు రాత్రి ఒకగంటసేపు జీవశాస్త్రాన్ని చదువుతున్నారనుకోండి, మీకు చదువు పట్ల శ్రద్ధ వుందని రుజువువుతోంది. అదే విధంగా మంచు కురుస్తున్నా మీరు జిమ్కి వెళ్ళారనుకోండి, మీరు శారీరక ఆరోగ్యం పట్ల శ్రద్ధ చూపెట్టుతున్నాడని నిరూపణ అవుతోంది. మీకు ఏ విషయం పట్ల బలమైన సాక్ష్యం వుందో, మీరు దృఢంగా ఆ విషయాన్ని నమ్ముతారు.

నా తొలి జీవితంలో నన్ను నేను రచయితగా భావించలేదు. మీరు హైస్కూల్లో కానీ, కాలేజీలో కానీ ఉపాధ్యాయులని, ప్రొఫెసర్స్ని అడిగితే మహా అయితే నేనొక సగటు రచయితనని చెప్తారు. ఖచ్చితంగా మంచి రచయితననరు. నేను రచనని వృత్తిగా మొదలు పెట్టాక, నేను ప్రతి సోమవారం, గురువారం కొత్త రచన ప్రచురించేవాడిని. క్రమంగా రచయితగా గుర్తింపు పొందాను. నేను రచయితగా జీవితం మొదలుపెట్టలేదు, కానీ నా అలవాట్లే నన్ను రచయితగా మార్చాయి.

నిజానికి, మీ అలవాట్లు మీ ఉనికిని ప్రభావితం చేసే మీ చర్యలు మాత్రమే కాదు. పదేపదే ఆ అలవాట్లని ఆచరించడం వలన అవి ఎంతో ప్రాధాన్యత సంతరించుకున్నాయి. మీ జీవితంలోని ప్రతి అనుభవం మీ వ్యక్తిగత స్థాయిని మార్చుతుంది. కానీ ఏదో ఒకసారి ఫుట్బాల్ని సరిగ్గా తన్ననంత మాత్రాన్న ఫుట్బాల్ ఆటగాడనుకోలేరు. అదే విధంగా తెల్లకాగితం మీద ఏదో బొమ్మని యథాలాపంగా వేసినంతమాత్రాన చిత్రకారులు కాలేరు. పదేపదే అదే పనిచేయడం వలన, ఆ పనికి సంబంధించిన గుర్తింపు రుజువు పెరుగు తుంటుంది. దానివల్ల మీ వ్యక్తిగత స్థాయిలో మార్పు వస్తుంది. ఒకసారి చేసిన వీటి ప్రభావం క్రమంగా దూరమయిపోతుంది. పదేపదే అవి చేయడం వలన కాలక్రమేణ ఆ అలవాట్లు దృఢమవుతాయి. దాని అర్థమేమిటంటే, మీ అలవాట్లే మీకు గుర్తింపునందించి, మీ ఉనికికి రూపునిస్తాయి. ఈ విధంగా అలవాట్లని పెంపొందించుకోవడమంటే, మిమ్మల్ని మీరు అభివృద్ధిపర్చుకోవడమే. మీ అస్తిత్వానికి రూపం యిచ్చుకోవడం.

ఇది క్రమంగా వచ్చే పరిణామం. మనం చిటికెలువేసి, సరికొత్తగా మారిపోవాలను కుంటే మారిపోము. మార్పు కొద్దికొద్దిగా, రోజు, రోజు, అలవాటు, అలవాటుగా వస్తుంది. మనం నిరంతరం సూక్ష్మాతిసూక్ష్మంగా పరిణామం చెందుతుంటాము.

ప్రతి అలవాటు ఒక సలహాలాంటిది. “నేను ఇదేనేమో” అనిస్తుంది. మీరు ఓ పుస్తకం చదవడం పూర్తిచేస్తే పుస్తకం చదవడం మీకు యిష్టమన్నమాట. అదే విధంగా జిమ్కి వెళ్ళే వ్యాయామంపట్ల ఆసక్తిగల వ్యక్తులేమో. అదే విధంగా గిటార్ వాయిద్యం వాయింపడంపట్ల ఆసక్తి వున్నట్లయితే, సంగీతాన్ని యిష్టపడే మనిషి కావచ్చు.

మీరు చేసే ప్రతి క్రియ, ఆ క్రియకి సంబంధించిన విభాగంలో ఆసక్తి చూపెట్టుతున్నారని ‘ఓటు’ వేసినట్టే. ఒక సందర్భం మిమ్మల్ని, మీ నమ్మకాల్ని మార్చదు. కానీ ‘ఓట్లు’

పెరుగుతున్నకొద్ది, మీకు కొత్త గుర్తింపు వస్తుంటుంది. ఇదే కారణం అర్థవంతమైన మార్పు హఠాత్తుగా మార్పుని ఆశించడనడానికి. చిన్న అలవాట్లే అర్థవంతమైన వ్యత్యాసాన్ని సాధికమైన రుజువులతో మీ ఉనికిని అందిస్తుంది. మార్పు ఎప్పుడైతే అర్థవంతమైనదో అది పెద్దది. అదే చిన్నచిన్నగా మెరుగుపర్చుకోవడం వలన కలిగే ఫలితం.

ఈ అంశాలనన్నింటిని ఒకచోట చేరిస్తే, మీ ఉనికిని మార్చే మార్గాన్ని మీ అలవాట్లే మీకందిస్తాయని అర్థమవుతుంది. మిమ్మల్ని మీరు ప్రయోగాత్మక పద్ధతిలో “ఎలా వున్నారు” నుండి మీరు పనిచేసే క్రియనే మీలో మార్పు తీసుకవస్తుందనే విషయాన్ని అర్థం చేసుకోగలరు.

- ప్రతిసారీ ఒక పేజీ రాస్తే, మీరు రచయిత.
- వయొలిన్ సాధన చేస్తున్నప్పుడు మీరు సంగీత కళాకారుడు.
- వ్యాయామం చేస్తున్న ప్రతిసారి మీరు అథ్లెట్.
- మీ వుద్యోగులని ప్రోత్సహించిన ప్రతిసారి మీరు నాయకుడు.

ప్రతి అలవాటు ఫలితాలు యివ్వడమేకాక, మీకున్న ప్రాధాన్యతని బోధిస్తుంది. మీపట్ల మీకు నమ్మకం పెరిగేలా చేస్తుంది. మీరు ఏదైనా సాధించగలరని మీరు నమ్మడం మొదలుపెట్టండి. క్రమంగా ‘ఓట్లు’ పెరిగి, రుజువులు కన్పిస్తుంటే, మీకు మీరు చెప్పుకునే కథలో కూడా మార్పు వస్తుంది.

మరో విషయం, ఇది వ్యతిరేకదిశలో కూడా పనిచేస్తుంది. చెడు అలవాటుని చేయాలనుకుంటే, మీరు అనుకున్న ప్రతిసారీ ఆ రకమైన ఉనికికే ఓటుపడుతుంది. మంచి వార్త ఏమిటంటే, మీరు నూరుశాతం పక్కాగా చేయవలసిన అవసరం లేదు. ఏ ఎన్నికలలోనైనా ఓట్లు రెండువైపులా వస్తాయి. మీరు ఎన్నికల్లో గెలవాలంటే ఏకగ్రీవంగా గెలవవలసిన అవసరం లేదు. మీకు కేవలం ఎక్కువ ఓట్లు కావాలి. ఈ సందర్భంలో మీరు కొన్ని ఓట్లు చెడు ప్రవర్తనకి, నిరుపయోగమైన అలవాట్లని వెచ్చించినా సరే. మీ ధ్యేయం కాలంలో ఎక్కువశాతం సద్వినియోగపరుచుకోవడమే.

కొత్త ఉనికిలు, కొత్త రుజువులు కోరుకుంటాయి. మీరు మీ ఓట్లని ఒకే విధమైన వాటికి వేయడం మొదలుపెట్టే, మీకు ఒకే విధమైన ఫలితాలు, ఎప్పుడూ వచ్చినవే వస్తాయి. ఏ విధమైన మార్పు లేకపోతే ఏ విషయంలోనూ మార్పు రాదు.

ఇది రెండు సులభమైన అంచెల విధానం :

1. మీరు ఏ రకమైన వ్యక్తిగా మారాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకోండి.
2. చిన్నచిన్న విజయాలతో మిమ్మల్ని మీరు రుజువు చేసుకోవడం

మొదట మీరు ఏం కావాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకోండి. ఇది ఏ స్థాయిలోనైనా కావచ్చు. వ్యక్తిగతంగానైనా, జట్టులోనైనా, సమాజంలోనైనా, దేశంలోనైనా మీరు ఏం

కావాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకోండి. దేనికోసం మీరు నిలబడాలనుకుంటున్నారు? మీకున్న సిద్ధాంతాల విలువలు ఏమిటి? మీరు ఏమవ్వాలనుకుంటున్నారు?

ఇవి పెద్ద ప్రశ్నలు. చాలామందికి ఎక్కడ మొదలుపెట్టాలో తెలీదు. కానీ ఏ విధమైన ఫలితాలు ఆశిస్తున్నారో వారికి తెలుసు. సిక్స్‌పాక్ శరీరం కావాలని, తక్కువ ఆందోళనగా వుండాలని, జీతాన్ని రెట్టింపు చేసుకోవాలని వుంటుంది. అది మంచిదే. అక్కడ నుండి మొదలుపెట్టి వెనక్కిరండి. ఏ ఫలితాలు ఆశిస్తున్నారో ఆ రకమైన వ్యక్తిగా మిమ్మల్ని మీరు మలుచుకోండి. మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకోండి. “ఏ రకమైన వ్యక్తిగా అయితే, నేను ఆశిస్తున్న ఫలితాలు వస్తాయని”. ఏ విధమైన వ్యక్తినైతే బరువు తగ్గగలను? ఏ విధమైన వ్యక్తినయితే కొత్త భాషను నేర్చుకోగలనని, ఏ విధమైన వ్యక్తినయితే స్టార్టప్‌ని విజయవంతంగా నడపగలను?

ఉదాహరణకి “ఏ విధమైన వ్యక్తిని అయితే పుస్తకం రాయగలరు?” ఎవరైతే నిలకడగా నమ్మకంగా పనిచేయగలరో వారే రాయగలరు. యిలా ఆలోచిస్తే మీ దృష్టి పుస్తకం రాయడం మీద కాక (ఫలితం మీద ఆధారపడకుండా) ఏ విధమైన వ్యక్తి నిలకడగా నమ్మకంగా పనిచేయగలడో అటువైపు సాగుతోంది (ఉనికి ఆధారంగా).

ఈ పరంపర కొన్ని నమ్మకాలని కల్గిస్తుంది.

- నేను విద్యార్థులకోసం పనిచేసే ఉపాధ్యాయుడిగా వుంటాను.
- నేను ప్రతి రోగికి సమయం కేటాయించి, వారు కోరుకునే సహానుభూతిని అందించే వైద్యుడిని అవుతాను.
- నేను ఉద్యోగులని చక్కగా నిర్దేశించే మేనేజర్‌నవుతాను.

మీరు ఎప్పుడైతే ఏ విధమైన వ్యక్తిగా మీరు కావాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయించుకుంటే, మీరు అటువైపుగా చిన్నచిన్న అడుగులు వేస్తూ మీరు ఆశించిన ఉనికిని సంపాదించుకోగలగుతారు. నాకు తెలిసిన ఒక స్నేహితురాలు 100 పౌండ్ల బరువు తగ్గింది. ఎలాగంటే తననితాను “ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తి ఎలా వుంటారని” ప్రశ్నించుకుని. అనుక్షణం ఇదే ప్రశ్నని గైడ్‌గా వేసుకుంది. ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తి నడుస్తారా? క్యాబ్ తీసుకుని వెళ్తారా? ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తి సాలడ్‌ని తింటారా? పౌష్టిక ఆహారం తింటారా? ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తిగా ప్రవర్తించిన మొదలుపెట్టేసరికి, క్రమంగా ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తిగా మారతారు. ఆమె ఆలోచన సరైనదేగా. ఉనికి ఆధారిత అలవాట్లు అనే అంశం ఈ పుస్తకంలో మరో ముఖ్యమైన విషయం. ఫీడ్‌బ్యాక్ లూప్ (ఎఫ్ఓ).

మీ అలవాట్లే మీ ఉనికికి రూపం యిస్తాయి. మీ ఉనికి మీ అలవాట్లకి రూపునిస్తుంది. ఇది రెండు మార్గాలు రెండువైపుల దారులున్న వీధిలాంటిదే అన్న అలవాట్లు రూపం చెందడానికి ఫీడ్‌బ్యాక్ లూప్ కావాలి. (ఈ విషయమే వచ్చే అధ్యాయంలో విస్తృతంగా విశేషించడం జరుగుతుంది.) అయితే మీ విలువలు, సిద్ధాంతాలు ఉనికివైపు పయనం సాగించే లూప్ (ఉచ్చు సాధన) ముఖ్యంగానీ ఫలితాల మీద కాదు. మీ దృష్టి ఎప్పుడు

మీరు ఏ విధమైన వ్యక్తి కావాలనుకుంటున్నారో అనేదానిమీద ఉండాలి, ఒక ప్రత్యేకమైన ఫలితం మీద కాకుండా.

అసలు కారణం అలవాట్ల ప్రభావం

మార్పులు గుర్తించడానికి అలవాట్లను గుర్తించడం ధృవతారలాంటిది. ఈ పుస్తకంలోని మిగిలిన భాగమంతా ఒక క్రమపద్ధతిలో మంచి అలవాట్లని పెంచుకునే సూచనలు, మీ ఉన్నతి కొరకు, మీ కుటుంబ శ్రేయస్సుకై, మీ జట్టు విజయానికి, మీ కంపెనీ ప్రగతికై, మీరు కోరుకున్న ఏ విషయంలోనైనా మీ అలవాట్లు మార్పుకోవడానికి అందిస్తుంది. అయితే నిజమైన ప్రశ్న ఏమిటంటే “మీరు అనుకున్న మనిషిగా మీరు మారుతున్నారా?” మొదటి అడుగు ఏమిటి? ఎలా అని కాదు ఎవరు అనేది. మీరు తెలుసుకోవాలి. మీరు ఏ విధంగా వుండాలనుకుంటున్నారో అనేదే. లేకపోతే మీ ప్రయత్నం చుక్కాని లేని నావ అవుతుంది. అందుచేత మనం యిక్కడ మొదలుపెడుతున్నాం.

మీమీద మీకున్న నమ్మకాలని మార్చుకునే శక్తి మీకుంది. మీ వ్యక్తిత్వం దానిలో ఇమిడిలేదు. ప్రతి సందర్భంలో మీరు ఎన్నిక చేసుకోవచ్చు. నిర్ణయం తీసుకోవచ్చు. మీరు ఆశించే ఉనికి మీరు అలవాట్లతో ఉత్తేజితపరుచుకోవచ్చు. ఇదే విషయం లోతుగా అందిందమే ఈ పుస్తకం లక్ష్యం. అసలు కారణం అలవాట్లే సర్వస్వం.

మంచి అలవాట్లని పెంపొందించుకోవడమనే జీవన ఒడిదుడుకులతో ప్రతిరోజు ఏదో ఒక దాంతో నింపడం కాదు. ఒకే దంతాన్ని పదేపదే రుద్దడం కాదు. ప్రతి ఉదయం చన్నీటిస్నానం చేయడం కాదు. అదే విధంగా ప్రతిరోజు ఒకే విధమైన బట్టలని కట్టుకోవడం కాదు. అదే విధంగా బాహ్య ప్రపంచంలో విజయాలు అంటే ఎక్కువ డబ్బుని సంపాదించడం, బరువు తగ్గడం, ఒత్తిడిని తగ్గించుకోవడం కాదు. అలవాట్లు వీటి అన్నింటినీ సాధించడానికి సహకరిస్తాయి. కానీ ప్రాథమికంగా ఏదొకటి వుండడం అలవాటు కాదు. అలవాట్లు ఒక వ్యక్తి రూపాంతరం చెందడం.

చివరికి, మీ అలవాట్లు మీరు ఏ విధమైన వ్యక్తిగా అవ్వాలనుకుంటున్నారో నిర్ణయిస్తాయి. అలవాట్లనే మార్గాల ద్వారా మీమీద మీకు గల గాఢమైన నమ్మకాలని పెంపొందించుకోవడం. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే, మీరే అలవాట్లుగా మారిపోవడం.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- మూడు స్థాయిలలో మార్పు వుంటుంది. ఫలితం విధానంలో మార్పు, ఉనికిలో మార్పు.
- మీ అలవాట్లని మార్చుకునే ప్రభావవంతమైన మార్గం మీరు సాధించాలనుకున్న దాని మీద దృష్టి పెట్టడం కాదు. మీరు ఏ కావాలనుకుంటున్నారో దాని మీద దృష్టి పెట్టడం.

- మీ వ్యక్తిత్వం మీ అలవాట్లవల్ల ఏర్పడుతుంది. మీరు చేసే ప్రతి క్రియ మీరు ఏ విధంగా మారాలనుకుంటున్నారో, ఆ మారాలనుకుంటున్నదానికి 'ఓటు' లాంటిది.
- మిమ్మల్ని మీరు ఉత్తమమైన వ్యక్తిగా మలుచుకోవడానికి నిరంతరం మీ నమ్మకాలని సవరించుకుంటూ, ఉన్నతీకరించుకుంటూ, మీ ఉనికిని విస్తరించుకుంటూ వుండాలి.
- అలవాట్లు ఎందుకు నిజమైన హేతువు అవుతాయంటే మీకు ఉత్తమ ఫలితాలు అందిస్తున్నందుకు కాదు. (అవి ఉత్తమ ఫలితాలు యిచ్చినప్పటికీ) అలవాట్లు మీ గురించి మీకు గల నమ్మకాలని మారుస్తాయి.

నాలుగు సులభమైన మార్గాలలో మంచి అలవాట్లని పెంపొందించుకోవడం

1 898లో, ఎడ్వర్డ్ త్రోన్డైక్ అనే మానసిక శాస్త్రవేత్త ఒక ప్రయోగం చేశారు. ఆ ప్రయోగం అలవాట్లు ఎలా ఏర్పడతాయో, ఏ సూత్రాల ప్రాతిపదికన మన ప్రవర్తన వుంటుందో తెలియజేసే అంశాలకి వునాది అయ్యింది. త్రోన్డైక్ జంతువుల ప్రవర్తన పట్ల ఆసక్తిని కనబరిచి, అధ్యయనం చేశారు. పిల్లల మీద పరిశోధన చేశారు.

పజిల్ బాక్స్ అనే పేరుగల పరికరంలో ఒక్కొక్క పిల్లని అతను పెట్టాడు. ఆ పెట్టెకి ఒక తలుపు అమర్చాడు. ఆ తలుపు ద్వారా ఆ పిల్లి బైటకి వెళ్ళిపోగలదు. ఎలా వెళ్ళగలదంటే, ఒక చిన్న పనిచేయడం ద్వారా, ఆ పని ఏమిటంటే, ఒక తీగ లాగడం ద్వారా, ఒక లివర్ (lever) తులాదండాన్ని నొక్కడం ద్వారా, లేదా ప్లాట్‌ఫామ్ మీదకి గెంతడం ద్వారా. ఉదాహరణకి ఒక పెట్టెకి తులాదండుం వుంది. దాన్ని నొక్కితే, పెట్టెకి ఒక పక్కన గల తలుపు తెరుచుకుంటుంది. తలుపు తెరుచుకున్న వెంటనే పిల్లి బైటకి వచ్చి, ఆహారం వుంచిన పాత్ర దగ్గరకి చేరబడుతుంది.

చాలా పిల్లలని పెట్టెలోకి పెట్టినపుడు తప్పించుకోవడానికి చూశాయి. వాటి ముక్కులను మూలల్లో వున్న అంచులకి రాశాయి. తలుపు దగ్గర కాళ్ళని జాచాయి. తేలికగా అనిపించినవాటిని గీకడం మొదలుపెట్టాయి. కొన్ని క్షణాల అన్వేషణ తరువాత ఆ పిల్లలు తలుపు తెరుచుకునే తులాదండాన్ని నొక్కాయి. తలుపు తెరుచుకున్న వెంటనే బైటకి పరుగుపెట్టాయి.

త్రోన్డైక్ పిల్లలు చేసిన ప్రయత్నాలతో వాటి ప్రవర్తనని గమనించాడు. మొదట్లో ఆ పిల్లలు పెట్టెలో యథేచ్ఛగా తిరిగాయి. కానీ ఎప్పుడైతే తులాదండుం నొక్కబడిందో, తలుపు తెరుచుకుందో, నేర్చుకోవడం అనే ప్రక్రియ మొదలయ్యింది. క్రమంగా ప్రతి పిల్లి తులాదండుం నొక్కడం అనే క్రియకి అలవాటుపడి, పెట్టె నుంచి బైటకి వచ్చి, ఆహారం దగ్గరకి చేరాయి.

ఇరవై, ముప్పై ప్రయత్నాల తరువాత, వాటి ప్రవర్తన ఆటోమేటిగ్గా అది కేవలం కొన్ని సెకండ్లలో పిల్లి ఆ పెట్టె నుండి బయటపడింది. ట్రోన్డైక్ పరిశీలించినదేమిటంటే “పిల్లి 12 సార్లలో ఇలా చేయడానికి 160 సెకండ్ల నుండి మొదలుపెట్టి 30 సెకండ్లు, 90 సెకండ్లు, 60, 15, 28, 20, 30, 22, 11, 15, 20, 12, 10, 14, 10, 8, 8, 5, 10, 8, 6, 6, 7 సెకండ్ల సమయం తీసుకుంది.

మొదటి మూడు ప్రయత్నాల్లో సగటున పిల్లికి 1.5 నిమిషాల సమయం పట్టింది. చివరి మూడు ప్రయత్నాలలో పిల్లి బయటపడడానికి 6.3 సెకండ్ల సమయం పట్టింది. సాధనలో ప్రతి పిల్లి కొద్దిపాటి పొరపాట్లు చేస్తూ, క్రమంగా వేగంగానో, ఆటోమేటిగ్గానో చేయడం మొదలుపెట్టాయి. ఈ ప్రక్రియలో పదేపదే చేసిన పొరబాట్లే చేయకుండా, పిల్లి పరిష్కారం అంటే బయటపడడం వైపే దృష్టిపెట్టింది.

ఆయన అధ్యయనాల ద్వారా ట్రోన్డైక్ అభ్యాసక్రియని “అనుకూల పరిణామాల వల్ల ఏర్పడిన ప్రవర్తన పదేపదే అదే క్రియని చేస్తూంటే, ప్రతికూల పరిణామాల వలన పదేపదే అదే క్రియని చేయడం తగ్గిపోతుంది” అని విశ్లేషించారు. ఆయన పరిశోధన అలవాట్లు మన జీవన రూపురేఖలను ఎలా మార్చగలవో చర్చించడానికి తొలిఅడుగు వేయిస్తుంది. అది కొన్ని ప్రాథమిక ప్రశ్నలకి సమాధానాలు యిస్తుంది. ఆ ప్రశ్నలేమిటంటే, అలవాట్లు అంటే ఏమిటి అని మన మెదడు వాటిని అభివృద్ధిపరుచుకోవాలనుకుంటుంది.

మీ మెదడు అలవాట్లని ఎందుకు పెంపొందించుకుంటుంది

ప్రవర్తనని లెక్కలేనన్నిసార్లు పదేపదే చేసేటప్పటికీ అది అలవాటుగా మారుతుంది. అలవాటు రూపుదిద్దుకోవడం ట్రయల్ అండ్ ఎర్రర్ (ప్రయత్నం మరియు పొరబాట్లు చేయడం) ద్వారా మొదలవుతుంది. జీవితంలో మీకు కొత్త పరిస్థితి ఎదురయినప్పుడు, మీ మెదడు నిర్ణయం తీసుకోవాలి. నేను ఏ విధంగా స్పందిస్తాను? మొదటిసారి సమస్య ఎదురయినప్పుడు, ఏ విధంగా పరిష్కరించాలో మీకు తెలీకపోవచ్చు ట్రోన్డైక్ పరిశోధనలో పిల్లి మాదిరిగా. పదేపదే ఆ ప్రయత్నమే చేస్తుంటే అది ఏ విధంగా పనిచేస్తుందో మీరే చూడండి.

ఈ సమయంలో మెదడులోని నరాల స్పందన అధికంగా వుంటుంది. మీరు జాగ్రత్తగా సందర్భాన్ని విశ్లేషించుకుని, ఏ విధంగా ప్రతిస్పందించాలని చక్కటి స్పృహ కలిగి నిర్ణయాలు తీసుకుంటారు. మీరు భారీగా సమాచారం అందుకుని ఆ సమాచారానికి అర్థం తీసుకొచ్చే ప్రయత్నం చేస్తారు. మెదడు చురుకుగా పనిచేసి, ప్రభావవంతమైన నిర్ణయం తీసుకునే దిశగా సాగుతుంది.

అప్పుడప్పుడు, ‘లివర్’ని నొక్కిన పిల్లిలా, మీరు పరిష్కారం అందుకొంటారు. మీకు ఆందోళన కలిగినప్పుడు, మీరు పరిగెత్తితే ఆందోళన తగ్గి ప్రశాంతత వస్తుందని తెలుసుకుంటారు. అదే విధంగా రోజంతా పనితో మీరు అలిసిపోతే, వీడియోగేమ్స్

ఆడదం వలన అలసట తీరుతుందని గ్రహిస్తారు. మీరు శోధించగా, శోధించగా మీకు ప్రతిఫలం అందుతుంది.

మీకు ఎప్పుడైతే అనూహ్యమైన బహుమతి అందిందో, ఆ పైసారి అలాంటి పరిస్థితి ఎదురుపడితే మీ వ్యూహం మారుతుంది. మీ మెదడు వెనువెంటనే అంతకు ముందు బహుమతిని అందుకున్న సంఘటనలు నెమరువేస్తుంది. ఒకక్షణం ఆగండి - అది ఆనందంగా వుందా? అయితే అంతకుముందు నేనేమి చేశాను?

ఇదే ప్రతి మనిషి ప్రవర్తన వెనక దాగున్న ఫీడ్ బ్యాక్ సాధనం. ప్రయత్నం, పరాజయం, నేర్చుకోవడం. వేరే విధంగా ప్రయత్నించడం, సాధన వలన నిష్ప్రయోజనమైన చేష్టలు తొలగిపోయి, ప్రయోజనకరమైన చేష్టలు కొత్త వ్యూహాన్ని అందుకుంటాయి. అదే అలవాట్ల రూపకల్పన.

మీరు ఎప్పుడైనా ఒకే సమస్యని పదేపదే ఎదుర్కొంటుంటే, మీ మెదడు ఆటోమేటిక్ గా పరిష్కారంవైపు చూస్తుంది. మీ అలవాట్లు ఆటోమేటిక్ పరిష్కారం పరంపరలాంటివి. అవి సమస్యలను పరిష్కరించి, మీరు తరుచు ఎదుర్కొనే ఒత్తిళ్ళని తగ్గిస్తాయి. జానన్ హ్రోహా అనే మానసిక శాస్త్రవేత్త “అలవాట్లు సులభంగా, నమ్మకంగా, తరుచు మీరున్న పరిస్థితుల్లో ఎదుర్కొనే సమస్యలకి పరిష్కారాన్ని యిస్తాయి”.

అలవాట్లు పెరిగినకొద్దీ మెదడు మీద భారం తగ్గుతుంది. మీరు విజయాన్ని వూహించే సూచికలని అందించుచుకుని ప్రతిదానికి ఒక క్రమం ఏర్పరుచుకుంటారు. భవిష్యత్తులో అదే రకమైన సందర్భం తలెత్తితే, మీకు ఏం కావాలో అది మీకు తెలుస్తుంది. ఆ సందర్భంలోనే ప్రతి కోణాన్ని విశ్లేషించుకోవలసిన అవసరం వుండదు. మీ మెదడు ‘ట్రయల్ అండ్ ఎర్రర్’ విధానాన్ని వదిలిపెట్టి, మానసికంగా ఒక సూత్రాన్ని రూపొందిస్తుంది. ఇది అయితే ఇలా; ఇలా కాకపోతే అలా, అని. ఈ రకమైన జ్ఞానం, సందర్భానుసారంగా ఆటోమేటిక్ గా అందుతుంది. దానివలన, ఎప్పుడైతే మీరు ఒత్తిడికి లోనయినట్లు అన్పించిందో, అప్పుడు ప్రశాంతతకై పరిగెత్తాలనిపిస్తుంది. మీరు మీ పనినుండి బయటపడిన వెంటనే, మీరు వీడియోగేమ్ ఆటవైపు సాగిపోతారు. ఒకప్పుడు అలా చేయడానికి ప్రయత్నం అవసరమయ్యింది. యిప్పుడు ఆటోమేటిక్ గా అయిపోయింది. అలవాటు మీకు ఏర్పడి పోయింది.

అనుభవం ద్వారా ఏర్పడిన మానసిక అడ్డదారులే అలవాట్లు. ఒక రకంగా చెప్పాలంటే, అలవాటు అనేది అంత క్రితం పరిష్కారం చేసిన సమస్యకి అనుసరించిన మార్గాలని గుర్తుపెట్టుకోవడం వంటిది. ఎప్పుడైతే పరిస్థితులు అనుకూలంగా వుంటాయో, అప్పుడు మీరు ఈ జ్ఞాపకాల ఆధారంగా ఆటోమేటిక్ గా పరిష్కారాన్ని అందుకోగలుగుతారు. మెదడు గతాన్ని గుర్తుపెట్టుకోవడానికి ప్రాథమిక కారణం. భవిష్యత్తులో ప్రయోజనకరంగా వుపయోగపడే అంశాలని వూహించడమే.

అలవాట్లు ఏర్పరుచుకోవడం ఎంతగానో ఉపయోగపడతాయి. ఎందుకంటే చేతన మనస్సు మెదడుకి అడ్డంకి. అది ఒక సమస్యపై మాత్రమే దృష్టి పెట్టగలదు. అందువలన,

మీ మెదడు ఎల్లప్పుడు మీ చేతన దృష్టి అతిముఖ్యమైనదానిమీదే దృష్టిని కేంద్రీకరిస్తుంది. ఎప్పుడైతే సాధ్యమయ్యిందో, అప్పుడు మీ చేతన మనసు అచేతన మనసులో వున్న లక్ష్యాలకి ఆటోమేటిగ్గా దారిచూపెడుతుంది. అదే మీకు అలవాటు ఏర్పడినప్పుడు జరిగేది. అలవాటు మీ మానసిక భావాన్ని తగ్గిస్తుంది. అందువలన మీరు ఇతర లక్ష్యాలపై దృష్టిని పెట్టగలరు.

ప్రావీణ్యం వున్న కొందరు, అలవాట్ల యొక్క లాభాల పట్ల ఆశ్చర్యపోతుంటారు. వాళ్ళ వాదన ఏ విధంగా వుంటుందంటే “అలవాట్లు నా జీవితాన్ని నిరుత్సాహంగా చేస్తాయా?” నేను ఆనందించలేని జీవనవిధానం అలవాట్లుగా విభజింపబడుతుందా? రోటీన్ గా సాగే ఉత్సాహాన్ని, జీవితంలోని సహజత్వాన్ని తీసుకెళ్ళిపోతుందా? కాదు. అలాంటి ప్రశ్నల తప్పుడు ద్వేషభావం ముందు వుంచుతాయి. అవి మిమ్మల్ని అలవాట్లు పెంపొందించుకోవడానికి, స్వాతంత్ర్యాన్ని సంపాదించుకోవడానికి మధ్య ఆలోచింపజేసేలా చేస్తాయి. నిజానికి అవి రెండు ఒకదానికి మరొకటి దోహదపడతాయి.

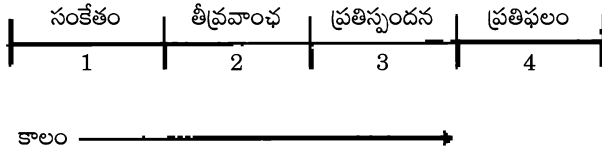
అలవాట్లు మీ స్వేచ్ఛని నియంత్రించవు, అవి పుట్టిస్తాయి. నిజానికి ఎవరికైతే సమర్థవంతమైన అలవాట్లు వుండవో, వారికే అతితక్కువగా స్వేచ్ఛ వుంటుంది. మంచి ఆర్థికపరమైన అలవాట్లు లేకపోతే, సంపాదించవలసిన మరో రూపాయి కోసం పోరాడవలసి వస్తుంది. అదే విధంగా మంచి ఆరోగ్యపు అలవాట్లు లేకపోతే, ఎల్లప్పుడు అనారోగ్యపు అంచుల్లో వున్నట్టుంటుంది. మీరు ఎల్లప్పుడు చిన్నచిన్న లక్ష్యాలకి నిర్ణయాలు తీసుకోవలసివస్తే ఎప్పుడు ఎలా పనిచేయాలి, ఎక్కడికి వెళ్ళి రాయాలి, ఎక్కడికి వెళ్ళి బిల్లులు కట్టాలి. అలాంటప్పుడు మీకు స్వేచ్ఛకి అతితక్కువ సమయం దొరుకుతుంది. ఎప్పుడైతే ప్రాథమిక అంశాలు సులభతరం చేసుకున్నారో అప్పుడు మానసిక ప్రశాంతత ఏర్పడి, స్వేచ్ఛగా, సృజనాత్మకంగా ఆలోచించడం వస్తుంది.

మరో రకంగా చెప్పాలంటే ఎప్పుడైతే మీ జీవన ప్రాథమిక అంశాలు చక్కగా నిర్వహించుకో గలిగినప్పుడు, మీ మెదడు కొత్త సవాళ్ళపై దృష్టిపెట్టి, సమస్యలని అధిగమించగలుగుతుంది. వర్తమానంలో అలవాట్లని పెంపొందించుకోవడమంటే, మీరు భవిష్యత్తులో ఆశిస్తున్న పనులని సులభతరం చేసుకోవడమే.

అలవాట్లు ఏ విధంగా పనిచేస్తాయో చెప్పే విజ్ఞానం

అలవాటుని రూపకల్పన చేసుకునే ప్రక్రియ నాలుగు అంచెలలో వుంటుంది. సంకేతం, తీవ్ర వాంఛ, ప్రతిస్పందన, ప్రతిఫలం.* ఈ రకంగా విభజించడం వలన అలవాటు అంటే ఏమిటి, ఎలా పనిచేస్తుంది, ఎలా దాన్ని మెరుగుపరుచుకోవాలో అర్థమవుతుంది.

* చార్లెస్ దుషింగ్ రాసిన ‘ది పవన్ ఆఫ్ హ్యాబిట్స్’ చదివిన పాఠకులు ఈ మాటలను గుర్తుపట్టగలరు. దుషింగ్ రాసిన గొప్ప పుస్తకంలో ఆయన ఎక్కడ వదిలిపెట్టారో అక్కడ నుండి రాయాలనే నా వుద్దేశ్యం. ఈ నాలుగంచెల సూత్రాలని మీరు అనుసరించడం ద్వారా మీ జీవితంలో, పనిలో మంచి అలవాట్లని పెంపొందించుకోవచ్చు.



చిత్రం 5 : అన్ని అలవాట్లు ఈ క్రమంలోనే రూపుదిద్దుకుంటాయి. సంకేతం, తీవ్రవాంఛ, ప్రతిస్పందన మరియు ప్రతిఫలం.

ఈ నాలుగంచెల శ్రమయే ప్రతి అలవాటుకి వెన్నెముక లాంటిది. మీ మెదడులో ఇదే క్రమంలో ప్రతిసారి కొనసాగుతాయి.

మొదట సంకేతం వస్తుంది. ఈ సంకేతం మీ మెదడులో ప్రవర్తనపట్ల చొరవ కల్గిస్తుంది. మీకు అందే ప్రతిఫలం గురించి కొంత సమాచారం అందుతుంది. మన పూర్వీకులు ప్రాథమిక ప్రతిఫలాలైన ఆహారం, నీరు, లైంగికవాంఛ పట్ల ఏర్పడిన సంకేతాలని గ్రహించడంపై దృష్టిపెట్టారు. ప్రస్తుతం మనం మనకున్న సమయంలో ఎక్కువభాగం, ప్రతిఫలంగా వచ్చే డబ్బు, కీర్తి, అధికారం, హోదా, గౌరవం, అంగీకారం, స్నేహం, ప్రేమ, ఆత్మతృప్తిలవంటివాటిని అందుకోవడానికి కేటాయిస్తున్నాము. (ఇవన్నీ పరోక్షంగా మన మనుగడని పెంచుకునే క్రమంలో మెరుగుపరుచుకోబడుతున్నవే, మనం చేసే ప్రతి పనిలో ఈ గాఢమైన వాంఛ వుంటుంది.)

మీ మెదడు ఎప్పుడు మీ అంతర్, బహిర్ వాతావరణాన్ని విశ్లేషిస్తుంటుంది ఎందుకంటే ప్రతిఫలాలు అందజేసే ఆధారాల కోసం. ఎందుకంటే సంకేతం, ప్రతిఫలాన్ని ఆశిస్తున్నామన్నదానికి సంకేతం. అదే సహజంగా తీవ్ర వాంఛకి దారితీస్తుంది.

తీవ్ర వాంఛలు అనేది రెండవ అడుగు. అవి ప్రతి అలవాటు వెనక ఉత్తేరకాలు. ఒక స్థాయిలో ఉత్తేరకంగానీ, కోరికగానీ లేకపోతే మార్పుపట్ల బలమైన వాంఛ లేకపోతే మనం స్పందించే అవకాశమే లేదు. మీరు కోరుకునేది అలవాటు కాదు. మార్పుని ఆశించే పరిస్థితిని అందించేది. మీకు సిగరెట్టుని కాల్చాలనుకునే కోరిక వుండకపోవచ్చు, కానీ సిగరెట్టు కాల్చడం వలన మీకు కలిగే ఉపశమనం యొక్క భావనని ఆశించవచ్చు. మీరు మీ పళ్ళని బ్రష్ చేసుకోవాలని కోరుకోకపోవచ్చు, కానీ నోటిని శుభ్రపరుచుకోవాలని ఆశించవచ్చు. మీరు టెలివిజన్ చూడాలని కోరుకోకపోవచ్చు, కానీ విసోదాన్ని ఆశించవచ్చు. ప్రతి వాంఛ మీ మనసులో అంతర్గతంగా మార్పుని కోరుకునే స్థితి కావచ్చు. ఈ ముఖ్యమైన విషయం గురించి సవివరంగా ముందుముందు చర్చిద్దాం.

మనిషిమనిషికి వాంఛ వేరువేరుగా వుంటుంది. సిద్ధాంతపరంగా ఏ రకమైన సమాచారమైనా మీ కోరికని రేకెత్తించవచ్చు. కానీ నిజానికి వ్యక్తులందరి ఒకే విధమైన సంకేతాల వలన ప్రోద్బలం పొందకపోవచ్చు. జూదరికి ఆటక సంబంధించిన యంత్రం యొక్క శబ్దం ఉత్సాహాన్ని, ప్రోద్బలాన్ని కల్గిస్తుంది. అరుదుగా జూదగ్రహాలకి వెళ్ళేవారికి, క్యాసినో వెలుగునీడలు, శబ్దాలు ఇబ్బందిగా, రణగొణ ధ్వనులుగా అన్పించవచ్చు.

సంకేతాలు విశ్లేషించుకుంటే తప్ప అర్థరహితాలు. ఆలోచనలు, భావనలు, భావోద్వేగాలు మొదలైన సంకేతాలే వాంఛగా పరిణమిస్తాయి.

ముఠా అడుగు ప్రతిస్పందన. ప్రతిస్పందన అంటే అదే మీరు చేసే నిజమైన అలవాటు. అదే ఒక రూపానికి, క్రియకి ఆకృతిని కల్గిస్తుంది. ప్రతిస్పందన అనేది మీరు ఎలా ప్రేరేపింపబడ్డారు అన్నదానిమీద ఆధారపడుతుంది. మీ ప్రవర్తన మీకు ఏర్పడిన ఘర్షణకి సంబంధించి వుంటుంది. వాస్తవంగా క్రియగా మారడానికి ఎక్కువ శారీరక/మానసిక శ్రమ మీరు కోరుకుంటున్నదానికన్నా ఎక్కువగా విస్తరించవలసినవచ్చినప్పుడు మీరు ఆ క్రియని చేయరు. మీ ప్రతిస్పందన మీ శక్తి మీద ఆధారపడి వుంటుంది. ఇదే చిన్న అంశంగా కన్పించవచ్చు. కానీ మీకు చేయగల సమర్థత వున్నప్పుడే మీకు అలవాటు అవుతుంది. మీరు బాస్కెట్ బాల్ వేడ్డామనుకుని, సరైన ఎత్తుకి ఎగరలేనప్పుడు, మీరు అదృష్టాన్ని చేరుకోలేరు.

చివరిగా, ప్రతిస్పందన ప్రతిఫలాన్ని ఆశిస్తుంది. ప్రతి అలవాటు తుదిలక్ష్యం ప్రతిఫలం పొందడమే. సంకేతం ప్రతిఫలాన్ని గుర్తిస్తుంది. తీవ్రమైన వాంఛ ప్రతిఫలాన్ని ఆశిస్తుంది. ప్రతిస్పందనవల్ల ప్రతిఫలం వస్తుంది. మన ప్రతిఫలాన్ని రెండు కారణాల వలన కోరుకుంటాం. (1) అవి తృప్తిని ఇస్తాయి. (2) అవి బోధిస్తాయి.

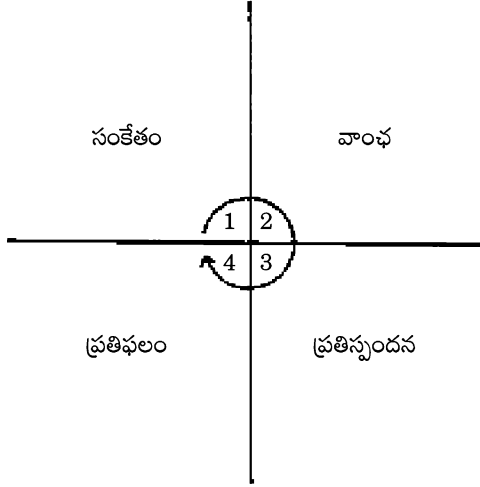
ప్రతిఫలం యొక్క మొదటి లక్ష్యం మీ కోరికని తృప్తిపరచడం. అవును. ప్రతిఫలాలు తమవైన లాభాలను అందిస్తాయి. ఆహారం, నీరు యిచ్చే శక్తి ద్వారా మీరు జీవించ గలుగుతారు. పదోన్నతి రావడం గౌరవాన్ని, ఆదాయాన్ని పెంచుతుంది. శరీరాకృతి మీ ఆరోగ్యాన్ని పెంచుతుంది. ఆనందాన్ని ఇస్తుంది. అయితే వెనువెంటనే లభ్యమయ్యే ఫలితం ఏమిటంటే, మీరు తినాలనే కోరికని, గౌరవం ప్రతిష్ఠ పొందాలనే, విజయాన్ని అంగీకరించే తృప్తి ఎంతో ఉన్నతంగా వుంటుంది. వాంఛకీ తగిన ప్రతిఫలంగా కనిపిస్తుంది. తాత్కాలికంగానైనా ప్రతిఫలాలు తృప్తిని కలిగించి, కోరిక తీరిన ఉపశమనం కలుగుతుంది.

రెండవ విషయమేమిటంటే, ప్రతిఫలాలు మనం ఏ రకంగా క్రియలు చేయడం వలన కలిగేయో, భవిష్యత్తులో గుర్తుండిపోయేలా చేస్తాయి. మీ మెదడు ప్రతిఫలాన్ని కనిపెడుతుంది. మీరు జీవితంలో ముందుకు సాగుతున్నకొలది, మీ నాడీవ్యవస్థ నిరంతరంగా మీకు ఏ విధమైన చర్యలవల్ల తృప్తి కలిగిందో, మీకు ఏ విధమైన క్రియల వలన ఆనందం కలిగిందో, నిరంతరం పర్యవేక్షిస్తూ వుంటుంది. ఆనందానుభూతి, నిరాశ భావన యివన్నీ ఫీడ్ బ్యాక్ లా పనిచేసి, మీ మెదడు వేటివల్ల వుపయోగకరంగా వుందో, వేటివలన నిష్ప్రయోజనం కల్గిందో తారతమ్యం తెలుసుకోగలుగుతుంది. ప్రతిఫలాలు ఫీడ్ బ్యాక్ లూప్ ని, అలవాట్లని పరిపూర్ణం చేస్తాయి.

ఈ నాలుగు అంచెలలో ఎక్కడైనా ప్రవర్తన సమృద్ధిగా లేకపోతే, అది అలవాటుగా మారదు. మీరు సంకేతాన్ని వదిలిపెడితే అలవాటుగా ఎప్పటికీ మొదలుకాదు. అదేవిధంగా కోరికని, వాంఛని తగ్గించుకుంటే ఎప్పటికీ ప్రోద్బలం అనుభవంలోకి రాదు. మీ ప్రవర్తనని

క్షిప్తతరం చేసుకుంటే మీరు ఎప్పటికీ చేయలేరు. ఎప్పుడైతే మీకు అందిన ప్రతిఫలం మీ కోరికని సంతృప్తిపరచలేకపోయిందో, అప్పుడు భవిష్యత్తులో మరోసారి చేయవలసిన అవసరం కనబడదు. అందువలన మొదటి మూడు అడుగులు వుండకపోవడం వలన మీ ప్రవర్తన మార్పు రాదు. అదే విధంగా నాలుగు అంచెలు వుండకపోతే, మీ ప్రవర్తన పడేపడే అదే పనిని చేయదు.

అలవాటు ముడి



చిత్రం 6 : నాలుగంచల అలవాటుని ఫీడ్ బ్యాక్ లూప్ గా అభివర్ణించవచ్చు. ఆవి మీ జీవితంలోని ప్రతి సందర్భంలోనూ పునరావృతమవుతుంటాయి. ఈ 'హ్యాబిట్ లూప్' నిరంతరం మీ పరిస్థితులను సమీక్షిస్తూ, తరువాత జరగబోయేదానిని పూహిస్తూ, పలు రకాల ప్రతిస్పందనలని ప్రయత్నిస్తూ అలవాట్ల నుండి నేర్చుకుంటుంది. ఈ చిత్రపటంపై ఛార్లెస్ దుహిగ్గ్ మరియు నీర్ ఇల్ యొక్క ప్రభావాన్ని గుర్తు పెట్టుకోవాలి. ఈ హ్యాబిట్ లూప్ లోని భాషని ప్రసిద్ధిలోకి తీసుకువచ్చింది దుహిగ్గ్ పుస్తకం 'ది పవర్ ఆఫ్ హ్యాబిట్'. అదే విధంగా ఈ 'హూకుడ్' చిత్రాన్ని ప్రసిద్ధి చేసింది ఇల్ పుస్తకం.*

సారాంశం ఏమిటంటే, సూచి వాంఛని కల్గిస్తే, ఆ వాంఛ ప్రతిస్పందనని కల్గిస్తుంది. ఆ ప్రతిస్పందన ఫలితాన్ని అందిస్తుంది. ఆ ఫలితం వాంఛని తృప్తిపరిచి, సూచికలో కలిసిపోతుంది. ఈ నాలుగు అంచెలు నాడీసంబంధిత 'ఫీడ్ బ్యాక్ లూప్'. సూచిక, వాంఛ, ప్రతిస్పందన, ప్రతిఫలం - ఈ నాలుగు అటోమేటిగ్గా అలవాట్లని సృష్టించడానికి హేతువవుతాయి. ఈ ప్రక్రియనే 'హ్యాబిట్ లూప్' అంటారు.

* ఈ చిత్రం రూపకల్పన విషయంలో ఛార్లెస్ దుహిగ్గ్, నీర్ ఏల్ లని ప్రత్యేకంగా గుర్తించాలి. ఈ 'అలవాటు ముడి' హోని మాటలో దుహిగ్గ్ వ్రాసిన 'ది పవర్ ఆఫ్ హ్యాబిట్' ద్వారా ప్రసిద్ధి చెందింది. నీర్ ఏల్ రాసిన పుస్తకం 'హూకెడ్' చిత్ర ఆకృతికి పేరు తెచ్చింది.

ఈ నాలుగంచెల పరిణామక్రమం అప్పుడప్పుడు జరిగేది కాదు. అవధులు లేని ఫీడ్ బ్యాక్ లూప్ వలన అది పరుగుపెట్టానే వుంటుంది. మీ జీవితంలోని ప్రతి సందర్భంలోనూ చురుగ్గా వుంటుంది. వర్తమానంలో కూడా అదే స్థితి. మెదడు నిరంతరం వాతావరణాన్ని స్కాన్ చేస్తూనే వుంటుంది. భవిష్యత్తులో ఏం జరుగుతుందని పలురకాల స్పందనలని ప్రయత్నించి ఫలితాలనుండి నేర్చుకుంటుంటుంది. ఈ ప్రక్రియ మొత్తం ఒక సెకన్ కన్నా తక్కువ సమయంలో జరిగిపోతుంది. దానినే మనం పదేపదే వుపయోగిస్తుంటాం.

పూర్వపు స్థితిలో ఆ అనుభవమే వుందన్న ఎరుక కూడా లేకుండా మనం ఈ నాలుగంచెలని రెండు భాగాలుగా విభజించవచ్చు. సమస్య భాగం, పరిష్కార భాగం. సమస్య భాగంలో సూచిక, వాంఛ వుంటాయి. అప్పుడే ఏదో మార్పు రావాలని మీకు తెలుస్తుంది. పరిష్కార విభాగంలో ప్రతిస్పందన, ఫలితం వుంటాయి. ఈ స్థితిలో మీరు చర్యలు తీసుకుని మీరు సాధించాలనుకున్న మార్పుకై పాటుపడతారు.

సమస్య విభాగం		పరిష్కార విభాగం	
1. సూచి	2. వాంఛ	3. ప్రతిస్పందన	4. ఫలితం

మన ప్రవర్తన అంతా సమస్యని పరిష్కరించాలనే వాంఛని ప్రేరేపిస్తుంది. కొన్ని సమయాల్లో సమస్య ఏమిటంటే, మీరు మంచి అంశాన్ని గమనిస్తారు. దానిని మీరు పొందాలనుకుంటారు. మరికొన్ని సందర్భాలలో సమస్య ఏమిటంటే మీ అనుభవంలోకి బాధ వస్తుంది. దాని నుండి బయటపడాలనుకుంటారు. ఏ విధంగా చూసినా, ప్రతి అలవాటు యొక్క ఉద్దేశ్యం మీరు ఎదుర్కొంటున్న సమస్యని పరిష్కరించడమే.

దీని తరువాత పేజీలో మీకు నిజజీవితంలో ఎదురయిన ఉదాహరణలు చూడవచ్చు.

మీరు చీకటిగదిలోకి అడుగు పెట్టారనుకోండి. లైట్ స్విచ్ వేశారు. ఈ చిన్న అలవాటుని ఎన్నోసార్లు మీరు ఏమాత్రం ఆలోచించకుండా చేసి వుంటారు. మీరు నాలుగు అంచెల ప్రక్రియలోకి సెకన్ కన్న తక్కువ సమయానికి చేరుకున్నారు. మీకు లైటు వేయాలన్న కోరిక ఆలోచనారహితంగా చేశారు.

మీరు క్రమంగా పెద్దవారు అయ్యాకా, మనం ఎప్పుడోగాని ఈ అలవాట్లే మన జీవితాలని నడిపిస్తున్నాయన్న విషయం గమనించరు. మనలో చాలామంది వాస్తవాలకి సంబంధించిన రెండో ఆలోచన చేయం. మనం ప్రతిరోజు మొదటగా అదే 'ఘా'ని వేసుకుంటాం. టోస్టర్ ని ప్లగ్ లోంచి ప్రతిసారి వుపయోగించిన వెంటనే తీసేస్తాం. ఆఫీసు నుండి యింటికి వెళ్ళిన వెంటనే సౌకర్యవంతమైన బట్టలని వేసుకుంటాం. కొన్ని దశాబ్దాల మెంటల్ ప్రోగ్రామింగ్ తరువాత, మనం ఆటోమేటిగా ఈ రకమైన ఆలోచనలని, చర్యలని అనుసరిస్తాం.

సమస్య విభాగం		పరిష్కార విభాగం	
1. సూచి	2. వాంఛ	3. ప్రతిస్పందన	4. ఫలితం
మీ ఫోన్ టెక్స్ మెసేజ్ శబ్దంతో మోగుతుంది.	మీరు మెసేజ్ లో ఏముందో తెలుసుకోవాలనుకుంటారు.	మీరు ఫోన్ ని అందుకుని మెసేజ్ ని చదువుతారు.	మెసేజ్ చదవాలన్న కోరిక తీరింది. ఫోన్ ని అందుకోవడం మీ ఫోన్ శబ్దంతో సంబంధించి వుంది.
మీరు ఈ-మెయిల్స్ కి జవాబు యిస్తాయి.	మీరు పని ఒత్తిడిలో మునిగిపోయి వున్నారు. మీరు మిమ్మల్ని మీరు నియంత్రించుకోవాలనుకున్నారు.	గోళ్ళని కొరుకుతారు.	మీ ఒత్తిడి తగ్గించుకోవాలనుకున్న కోరికని తీర్చుకున్నారు. గోళ్ళు కొరుకుతూ ఈ-మెయిల్ జవాబు యివ్వడంతో కలిసిపోయింది.
మీరు లేచారు.	మీరు చురుకుగా వుండాలనుకున్నారు.	మీరు ఒక కప్పు కాఫీ తాగాలనుకున్నారు.	మీరు చురుకుగా వుండాలనుకున్న కోరికని తీర్చుకోవాలనుకున్నారు. మీరు లేపడానికి మీరు కాఫీ తాగడంలో కలిసి వుంది.
మీ ఆఫీసుకి దగ్గర్లో వున్న షాపు ముందర నుండి నడుస్తుంటే మీకు 'డానట్' వాసన వచ్చింది.	మీరు 'డానట్'ని కొరుకున్నారు.	మీరు 'డానట్'ని కొనుక్కుని తిన్నారు.	మీరు డానట్ తేవడం ద్వారా సంతృప్తి పొందారు. మీరు డానట్ కొనడం మీరు మీ ఆఫీసుకి దగ్గర వున్న షాపు ముందర నుండి నడవడంతో ముడిపడి వుంది.

సమస్య విభాగం		పరిష్కార విభాగం	
1. సూచి	2. వాంఛ	3. ప్రతిస్పందన	4. ఫలితం
మీరు చేస్తున్న ప్రాజెక్ట్ లో తొట్రుపాటుకి గురిచేసే అడ్డంకులు వచ్చాయి.	మీరు ఆగిపోయి మీరు మీ విసుగుని పోగొట్టుకోవాలనుకున్నారు.	మీరు మీ ఫోన్ ని అందుకుని సోషల్ మీడియాలో వచ్చిన వార్తలు చూస్తారు.	మీ విసుగుని పోగొట్టుకునే మార్గం కావాలి. సోషల్ మీడియాని చూడడం మీ ఒత్తిడిని తగ్గించుకోవడంతో కలిగివుంది.
మీరు చీకటి గదిలోకి నడిచారు.	మీరు చూడాలనుకుంటున్నారు.	మీరు లైటు స్విచ్ వేశారు.	మీరు చూడాలనుకున్న కోరిక తీరింది. లైట్ వేయడం అనేది చీకటి గదితో సంబంధించిన అంశమైంది.

ప్రవర్తన మార్పు యొక్క నాలుగు సూత్రాలు

రాబోయే అధ్యాయాలలో మనం పడేపడే ఈ నాలుగు అంచెలు, సంకేతం, వాంఛ, ప్రతిస్పందన, ప్రతిఫలం ప్రతిరోజు మనం చేసే పనులలో ఏ విధంగా ప్రభావం చూపిస్తాయో చూస్తాం. అయితే, దానికన్నా ముందు, మనం ఈ నాలుగు అంచెలని ఏ ఫ్రేమ్ వర్క్ ద్వారా వాస్తవరూపంలోకి తీసుకురాగలమో తెలుసుకోవాలి. తర్వాత మంచి అలవాట్లు రూపుదిద్దుకుని చెడుఅలవాట్లు తొలగిపోతాయి.

నేను ఈ ఫ్రేమ్ వర్క్ నే 'నాలుగు సూత్రాల వలన ప్రవర్తనలో మార్పు' అంటున్నాను. ఇవి సులభతరమైన సూత్రాల వలన మంచి అలవాట్లు ఏర్పడి, చెడు అలవాట్లు పోతాయి. మీరు ప్రతి సూత్రాన్ని మానవ ప్రవర్తనపై ప్రభావం చూపే 'లివర్'గా భావించవచ్చు. ఈ 'లివర్' సరైన స్థానంలో వుంటే, శ్రమ లేకుండా మంచి అలవాట్లు వస్తాయి. అదే అవి తప్పుడు స్థానంలో వుంటే, అసాధ్యంగా పరిణమిస్తాయి.

	ఏ విధంగా మంచి అలవాటుని సృష్టించుకోవాలి
మొదటి సూత్రం (సంకేతం)	స్పష్టంగా చేయడం.
రెండవ సూత్రం (వాంఛ)	ఆకర్షణీయంగా చేయడం.
మూడవ సూత్రం (ప్రతిస్పందన)	సులభంగా చేయడం.
నాలుగవ సూత్రం (ప్రతిఫలం)	సంతృప్తివరచడం.

మీరు ఈ సూత్రాలని విలోమపరచడం వలన చెడు అలవాట్లు ఏ విధంగా బద్దలు కొట్టవచ్చో నేర్చుకోవచ్చు.

	ఏ విధంగా చెడు అలవాటుని బద్దలు కొట్టవచ్చు
మొదటి సూత్రానికి విలోమం (సంకేతం)	అస్పష్టంగా చేయడం.
రెండవ సూత్రానికి విలోమం (వాంఛ)	ఆకర్షణంగా లేకపోవడం.
మూడవ సూత్రానికి విలోమం (ప్రతిస్పందన)	కష్టతరం చేయడం.
నాలుగవ సూత్రానికి విలోమం (ప్రతిఫలం)	అసంతృప్తిగా చేసుకోవడం

ఈ నాలుగు సూత్రాలే ఏ ఒక్క మనిషి ప్రవర్తనైనా మార్చే ఫ్రేమ్‌వర్క్ అని చెప్పడం, నా బాధ్యతారాహిత్యం అవుతుంది. అయితే అవి దగ్గరగా వుంటాయి. మీరు త్వరలోనే తెలుసుకుంటారు. ఈ నాలుగు సూత్రాల ప్రవర్తనామార్పు దాదాపుగా ప్రతి రంగంలోనూ, క్రీడల నుండి రాజకీయాల వరకు, కళ నుండి వైద్యశాస్త్రం వరకు, హాస్యచతురత నుండి కార్యనిర్వహణ వరకు అన్నింటికి అనుసంధానమై వుంటాయి. ఈ నాలుగు సూత్రాలని ఏ విధమైన సవాలు మీకు ఎదురైనా మీరు వుపయోగించవచ్చు. పూర్తిగా ప్రతి అలవాటుకి ఒక కొత్త వ్యూహం వేసుకోవలసిన అవసరం లేదు.

మీరు ఎప్పుడైతే మీ ప్రవర్తనని మార్చుకోవాలని నిర్ణయించుకున్నారో, మిమ్మల్ని మీరు ఈ విధంగా ప్రశ్నించుకోండి.

1. నేను ఏ విధంగా దీనిని స్పష్టంగా చేయగలను?
2. ఏ విధంగా ఆకర్షణీయంగా చేయగలను?
3. సులభంగా చేయగలను?
4. ఏ విధంగా సంతృప్తికరంగా చేయగలను?

మీకే ఆశ్చర్యమనిపిస్తుంది “నేను చెప్పన్న పని ఎందుకు చేయలేదు, నేను చేస్తాను? నేను ఎందుకు బరువు తగ్గను, ధూమపానాన్ని ఎందుకు ఆపను, పదవీవిరమణ తరువాతకై పొదుపు ఎందుకు చేయను? కాగా వేరే వ్యాపారం ఎందుకు మొదలుపెట్టాను? నేను ఎందుకు ముఖ్యమైన దానికోసం సమయాన్ని కేటాయించడం లేదు? ఈ ప్రశ్నలకి జవాబులు ఈ నాలుగు సూత్రాలలో మీకు దొరుకుతాయి. మంచి అలవాట్లు పెంచుకోవడానికి, చెడు అలవాట్లని బద్దలు కొట్టడానికి ఈ ప్రాథమిక సూత్రాలని అర్థం చేసుకుని, మీ ప్రత్యేక అవసరాలకి అనుగుణంగా మార్చుకోవాలి. ప్రతి లక్ష్యం, మానవ స్వభావానికి వ్యతిరేకంగా పనిచేసినప్పుడే విఫలమవుతుంది.

మీ జీవన పద్ధతులు మీ అలవాట్లకి ఆకృతిని ఇచ్చాయి. రాబోయే అధ్యాయాలలో, మనం ఈ సూత్రాలని ఒక్కొక్కటిగా చర్చించి, వాటిని మీరు విధంగా వుపయోగించుకోవచ్చు,

ఒక పద్ధతిని సృష్టించుకుని, ఆ పద్ధతిలో మంచి అలవాట్లు ఉద్భవించి, చెడు అలవాట్లు దూరమైపోతాయి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ఒక అలవాటు ఒక ప్రవర్తన, దానిని పదేపదే పలుసార్లు చేయడం వలన ఆటోమేటిగ్గా మారుతుంది.
- అలవాట్ల యొక్క ముఖ్య లక్ష్యం జీవితంలోని సమస్యలు పరిష్కరించుకోవడం అదే కొద్దిపాటి శక్తితో, శ్రమతో.
- ఏ అలవాటునైనా ఫీడ్ బ్యాక్ లూప్ గా విభజించుకోవచ్చు. దాంట్లో నాలుగు అంచెలు వుంటాయి. సంకేతం, వాంఛ, ప్రతిస్పందన మరియు ప్రతిఫలం.
- నాలుగు సూత్రాల ప్రవర్తన మార్పు ద్వారా సులభంగా మంచి అలవాట్లని పెంపొందించుకోవచ్చు. అవి (1) స్పష్టంగా చేయడం. (2) ఆకర్షణీయంగా చేయడం. (3) సులభంగా చేయడం. (4) సంతృప్తికరంగా చేయడం.

మొదటి సూత్రం

స్పష్టంగా చెప్పండి

స్వప్నపరచండి సరిచూసుకోలేని వ్యక్తి

మా నసిక వైద్య నిపుణుడైన గేరీ క్లెయిన్ ఒకసారి ఒకావిడ గురించి చెప్పాడు. ఆవిడ చాలాకాలం వైద్య విభాగంలో పనిచేసింది. ఆవిడ తన కుటుంబ మిత్రులు కలుసుకునే చిన్న సమావేశానికి హాజరైంది.

అక్కడ తన మామగార్ని చూసి అంది “మిమ్మల్ని చూస్తుంటే.. మీ మొహం అదోలా వుంది.”

తన ఆరోగ్య విషయంలో ధోకా లేకుండా వున్నానని నమ్ముతున్న ఆవిడ మామగారు కూడా ఆవిడ మాటకు నవ్వు తెచ్చుకుని “అవును..నువ్వన్నట్టు నా మొహం మరోలా వుంది.”

ఆవిడ ఆ విషయాన్ని పరిహాసంగా తీసుకోకుండా “కాదు.. మీరు తక్షణం హాస్పిటల్ కు వెళ్లటం మంచిది” అని బలవంతపెట్టింది.

కొన్ని గంటల తర్వాత, గుండెకు సంబంధించిన రక్తనాళాలు పూడుకుపోయాయని తెలుసుకున్న వైద్యులు, ఆయనకు శస్త్రచికిత్స చేసారు. తన కోడలు చెప్పి వుండకపోతే తాను గుండెపోటుతో మరణించి వుండేవాడినని ఆయన చెప్పుకున్నాడు.

వైద్య విభాగంలో పనిచేసిన ఆవిడ ఆయన మొహంలో చూసిందేవిటి? గుండెకు సంబంధించిన సమస్య వున్నట్టు ఆవిడ ఎలా గమనించింది?

రక్తప్రసరణలో ప్రధాన ధమనులకు అవరోధం జరిగినప్పుడు, శరీరం క్లిష్టమైన అవయవాలకు రక్తాన్ని పంపించడంపై దృష్టి పెడుతుంది. అంతేకాకుండా చర్మం యొక్క ఉపరితలానికి దగ్గరగా ఉన్న పరిధీయ స్థానాల నుండి దూరం చేస్తుంది. దాని ప్రభావంగా ముఖ భాగాలలో రక్తప్రసరణ పంపిణీ తేడా వస్తుంది. కొన్ని సంవత్సరాలపాటు వైద్య విభాగాలలో గుండెజబ్బు వున్నవాళ్లతో దగ్గరగా వుండటంవల్ల, ఆవిడ మొహం చూడగానే

గుర్తుపట్టగల సామర్థ్యం ఆవిడకు తెలీకుండానే వచ్చేసింది. అది ఏమిటనేది ప్రత్యేకంగా ఆవిడ చెప్పలేకపోవచ్చు కానీ యేదో తప్పు జరుగుతుందనే విషయాన్ని మాత్రం ఆవిడ గ్రహించగలుగుతుంది.

ఇతర రంగాలలో కూడా యిలాంటి విషయాలు చాలాసార్లు జరుగుతూ వుంటాయి. సైనిక స్థావరాలలోని విశ్లేషకులు రాడార్ తెరపై కనిపించే సన్నటి వెలుగురేఖనుబట్టి శత్రు క్షిపణులను గుర్తిస్తూ వుంటారు. శత్రు క్షిపణులు కూడా వారి సొంత విమానాల మోస్తరు గానే ఒకే వేగంతో ప్రయాణిస్తున్నప్పటికీ, ఒకే ఎత్తులో ఎగురుతున్నప్పటికీ లేదా దాదాపు ప్రతి విషయంలో రాడార్ పై ఒకేలా కనిపించేలా వున్నప్పటికీ వారు గుర్తించటం జరుగుతూ వుంటుంది. గల్ఫ్ యుద్ధం జరిగే రోజుల్లో, లెఫ్టినెంట్ కమాండర్ మైకేల్ రిలే, సూచన మేరకు ఒక యుద్ధనౌక రక్షించబడింది. తమకు సంబంధించిన యుద్ధనౌకలు మాదిరిగా వున్న ఒక శత్రునౌక నుంచి వస్తున్న ఒక క్షిపణి నుంచి ఆ యుద్ధనౌక రక్షించబడింది. రాడార్ తెరపై ఆ విషయాన్ని యెలా గుర్తించాడనేది ఆయన పైఅధికారులు కూడా చెప్పలేకపోయారు.

అలాగే మ్యూజియమ్ క్యూరేటర్ గా పనిచేసేవాళ్లు కూడా, ఏదైనా వస్తువును చూసే చూడగానే ఆ వస్తువుకు ప్రాచీనతా ప్రమాణం వున్నదా లేక అది ప్రాచీన వస్తువుకు అనుకరణగా చేసిన నకలా అనేది చెప్పేస్తారు. రేడియాలజిస్టులు కూడా తమ అనుభవంతో మెదడు స్కానింగ్ చేసేప్పుడు యే ప్రాంతంలో సమస్య వుండి వుండొచ్చునో అని ఊహించి పసిగట్టేస్తారు. తలలోని వెంట్రుకలను సృజించి తమ క్లయింట్ గర్భవతా కాదా అనే విషయాన్ని కొందరు హెయిర్ డ్రెస్సర్స్ చెప్పగలుగుతారని నేను విన్నాను.

మానవ మస్తిష్కం ఒక అంచనా యంత్రం. అది మీ చుట్టుపక్కల విషయాలను నిరంతరం సేకరిస్తూ విశ్లేషిస్తూ వుంటుంది. ఒక విషయం పదేపదే అనుభవంలోకి వస్తున్నప్పుడు, మనం చెప్పుకున్న వైద్యవిభాగంలో పనిచేసినావిడ మాదిరిగా, సైనిక స్థావర విశ్లేషకుల మాదిరిగా - మీ మస్తిష్కం ఆ విషయాలలోని ప్రాధాన్యతలను గుర్తించి, వాటిని వేరుపరిచి, భవిష్య వినియోగం కోసం భద్రపరుస్తుంది.

తగినంత అభ్యాసం ద్వారా, మీరు ఉద్దేశ్యపూర్వకంగా ఆలోచించకుండా కొన్ని ఫలితాలను ఊహించే క్యాలను ఎంచుకోవచ్చు. అనుభవం ద్వారా నేర్చుకున్న పాఠాలను సంకేతాలుగా మీ మెదడు మాల్చేస్తుంది. మనం నేర్చుకునే విషయాలను మనం స్పష్టంగా బయటికి చెప్పలేకపోవచ్చు కానీ మనం నిరంతరం నేర్చుకుంటూ వుండటం వల్ల, నేర్చుకునే విషయంలో యేదైనా భేదం కలిగినప్పుడు తక్షణమే దానిని గుర్తించే సామర్థ్యం మనకు అలవడుతుంది.

ఏ మాత్రం ఆలోచనలు లేకుండా మన మెదడు, శరీరాలు ఎంత పనిచేయగలవు అనే విషయాన్ని మనం తక్కువ అంచనా వేస్తాం. మీరు మీ శరీరంమీద వున్న వెంట్రుకలకు ఎదగమని చెప్పారా? మీ హృదయానికి రక్తప్రసరణ గురించి చెప్పారా? ఊపిరి తీసుకుంటూ వుండమని శ్వాసకోశాలకు చెప్పారా? తిన్న ఆహారాన్ని జీర్ణం చేయమని

పొట్టకు చెప్పారా? మీ శరీరం మీ ప్రమేయం లేకుండానే యీ పనులన్నీ నిర్వహిస్తూ వుంటుంది. మీ శరీరం చేతన స్థితిలో చాలా ఎక్కువగా వుంటుంది.

ఆకలిని పరిగణలోకి తీసుకోండి. మీకు ఆకలిగా వుందని మీకెలా తెలుస్తుంది? ఏ రెస్టారెంట్లోనో యేదైనా తినేదాన్ని చూడవలసిన అవసరం లేకుండానే మీరు ఆకలిగా వున్న విషయాన్ని మీ శరీరం మీకు తెలుపుతుంది. మీ శరీరానికి వివిధ రకాల అనుభవాలు నిక్షిప్తమై ఉన్నాయి, వీటిద్వారా మీరు తినడానికి సమయం వచ్చినపుడు, మీ చుట్టూ మరియు మీ లోపల ఏమి జరుగుతుందో గుర్తించడం ద్వారా క్రమేపీ మిమ్మల్ని ఆహారం తీసుకునేందుకు సిద్ధం చేస్తుంది. ఆ దశలో మీ శరీరం ద్వారా ఉత్పత్తి కాబడిన హార్మోన్లు మరియు రసాయనాలకు, కోరికలు ధన్యవాదాలు తెలుపుకోవచ్చు. అకస్మాత్తుగా, మీరు ఏమి తిలకిస్తున్నారో మీకు స్పష్టంగా తెలియకపోయినా, మీరు ఆకలితో ఉంటారు.

మన అలవాట్ల గురించి ఆశ్చర్యపరిచే అవలోకన ఒకటి: మీరు ప్రారంభించడానికి ఒక అలవాటు కోసం సంకేతం గురించి చూడవలసిన అవసరం లేదు. మీరు ఒక అవకాశాన్ని గమనించి దాని పట్ల వివేచనాత్మక దృష్టిని అంకితం చేయకుండా చర్య తీసుకోవచ్చు. ఈ విధంగా అలవాట్లు ఉపయోగపడుతాయి.

ఇది ఒక్కోసారి ప్రమాదకరంగా కూడా మారుస్తుంది. అలవాట్ల రూపంగా మీ పనులు మీరు ఒక అలవాటుగానో లేక అచేతన మనస్సుగానో చేసేస్తూ వుంటారు. అసలు ఏం జరుగుతోందో గ్రహించకముందే మీరు ఒక నమూనాకి అలవాటు పడిపోతారు. ఎవరైనా ఆ అలవాటును బయటకు చెబితే తప్ప, మీరు నవ్విసప్పుడల్లా మీ నోటిని మీ చేతితో కప్పేవారని మీరు గమనించ లేకపోవచ్చు, ఒక ప్రశ్న అడగడానికి ముందు మీరు క్షమాపణ చెబుతారా లేదా ఇతర వ్యక్తులు చెప్పే విషయాలను పూర్తి చేయనిస్తారా.. అలాంటి అలవాటు మీకు ఉందని మీరు గమనించవచ్చు. మీరు ఈ అలవాటును ఎక్కువసార్లు పునరావృతం చేస్తూ వుంటే, మీరు ఏమి చేస్తున్నారో, ఎందుకు చేస్తున్నారో ప్రశ్నించడానికి తక్కువ అవకాశం ఉంటుంది.

గిఫ్ట్ కార్డుల మీద కొనుగోలు చేసిన తర్వాత ఆ కార్డులో బ్యాలెన్స్ అయిపోతుంది. అంటే ఆ కార్డు మీద కొనుగోలు వీలుపడదు. అలాంటి కార్డులను కత్తిరించవలసిందిగా ఒక షాపులో వున్న గుమాస్తాకి ఆదేశాలు యివ్వబడ్డాయి. ఆ రోజు తమ దగ్గర కొనుగోలు చేసిన ఖాతాదారుల గిఫ్ట్ కార్డులు వరుసగా కత్తిరిస్తూ వచ్చాడు ఆ గుమాస్తా. ఆ వరుసలోనే క్రెడిట్ కార్డ్ మీద కొనుగోలు చేసిన ఖాతాదారుడి క్రెడిట్ కార్డు కూడా అలవాటుగా కత్తిరించివేసాడు. ఆ ఖాతాదారుడు బిత్తర పోయాడు. కానీ జరగకూడనిది జరిగిపోయింది.

నా పరిశోధనలో భాగంగా ఒక మహిళను కలుసుకున్నాను. ఆవిడ అంతకు మునుపు చిన్నపిల్లల పాఠశాలలో ఉపాధ్యాయురాలిగా పనిచేసింది. ప్రస్తుతం ఒక కార్పొరేట్ ఉద్యోగానికి మారింది. ఆవిడ ఉద్యోగం మారినా ఆవిడ అలవాటు మాత్రం మారలేదు. బాత్రూంలోకి వెళ్లివచ్చిన తోటి ఉద్యోగస్తులందర్నీ “మీరు చేతులు శుభ్రం చేసుకున్నారా?” అని ప్రశ్నిస్తూ వుండేది. అలాగే సముద్రతీరప్రాంతంలో గార్డుగా

పనిచేసిన ఓ వ్యక్తి పరుగులు తీస్తున్న చిన్నపిల్లలు కనిపిస్తే “జాగ్రత్త.. పరుగుపెట్టాద్దు.. నడవాలి” అని అరిచేవాడు. అది అతని అలవాటులోనుంచి వచ్చింది.

కాలక్రమేణా, మన అలవాట్లని గుర్తించే సంకేతాలు క్రమక్రమంగా అదృశ్యమైపోవడం సర్వసాధారణం: కిచెన్ కౌంటర్ మీద చిన్నచిన్న పార్టీలు, జేబులో మొబైల్ పెట్టేసుకోవడం.. ఈ సంకేతాలకు మన ప్రతిస్పందనలు చాలా లోతుగా ఏర్పడిపోతూ వుంటాయి. అందు వల్ల ప్రవర్తన మార్పు ప్రక్రియను చాలా జాగ్రత్తగా మొదలుపెట్టాలి.

మనం కొత్త అలవాట్లను సమర్థవంతంగా ఏర్పరుచుకోవడానికి ముందు, మన ప్రస్తుత అలవాట్లను నిర్వహిస్తూ ఉండాల్సి ఉంటుంది. ఇది అనుకున్నంత తేలిక కాదు. ఎందుకంటే ఒక అలవాటు మీ జీవితంలో దృఢంగా పాతుకుపోయిన తరువాత, అది ఎక్కువగా అచేతన, లేదా కాకతాళీయంగా జరిగే విధంగా ఉంటుంది. ఒకవేళ ఆ అలవాటు దారితప్పి ఉన్నట్లయితే, దానిని మెరుగుపరుచుకోవాలని మీరు ఆశించలేరు. సైకాలజిస్ట్ కార్ల్ జంగ్ చెప్పినట్టు, “మీరు స్పృహలో లేనిదాన్ని స్పృహలోకి తెచ్చే వరకు, అది మీ జీవితాన్ని నిర్దేశిస్తూ వుంటుంది, దాన్ని మీరు “విధి” అని సరిపెట్టుకుంటారు”.

హాబిట్స్ స్కార్ కార్డ్

జపాన్ రైల్వేవాళ్లు అనుసరించే పద్ధతుల్లో ప్రపంచంలోనే అగ్రగణ్యులుగా పేర్కొంటారు. మీరు ఎప్పుడైనా టోక్యోలో రైల్లో ప్రయాణం చేసినట్లయితే వాళ్లు పాటించే విచిత్రమైన అలవాట్లు మనం గమనించగలం.

రైలు నడిపే ప్రతి ఆపరేటర్ కూడా రైలును నడిపే దశలలో, వివిధ వస్తువుల వద్ద “సూచించడం మరియు పిలవడం” అనే ఆచారాన్ని పాటిస్తూ ముందుకు సాగుతారు. రైలు ఒక సిగ్నల్‌ని చేరుకున్నప్పుడు, ఆపరేటర్ దానిని పాయింట్ చేసి, “సిగ్నల్ గ్రీన్” అని గట్టిగా బయటకు చెబుతారు. రైలు ప్రతి స్టేషన్‌లో ఆగి మళ్లీ కదిలి సాగిపోయేటప్పుడు ఆపరేటర్ స్పీడ్‌మీటర్‌ని పాయింట్ చేసి, ఖచ్చితమైన వేగాన్ని గట్టిగా బయటకు చెబుతాడు. రైలు స్టేషన్ విడిచిపెట్టడానికి సమయం ఉన్నప్పుడు, ఆపరేటర్ టైమ్ టేబుల్‌ని పాయింట్ చేస్తాడు మరియు సమయాన్ని గట్టిగా అరిచి చెబుతాడు. ప్లాట్‌ఫారం మీద కూడా ఇతర ఉద్యోగులు ఇలాంటి చర్యలు నిర్వర్తిస్తుంటారు. ప్రతి రైలు బయలుదేరటానికి ముందు, ఉద్యోగులు ప్లాట్‌ఫారం యొక్క అంచు వెంబడి తనిఖీ చేస్తూ వారు గమనించిన విషయాన్ని బిగ్గరగా చెబుతూ కేకలుపెడతారు.*

* నేను జపాన్ దేశం సందర్శించినప్పుడు, యీ రకమైన అలవాటు వల్ల ఒక స్త్రీ రక్షించబడటం చూశాను. ఆవిడ చిన్న కొడుకు జపాన్ దేశపు ప్రఖ్యాతమైన “షింకాన్సేన్” బుల్లెట్ రైలు - ఆ రైలు గంటకు 200 మైళ్లు వేగంతో ప్రయాణం చేస్తుంది. గేట్లు మూసుకునే సమయంలో ఎక్కేసాడు. ఆవిడ బయట ఫ్లాట్‌ఫాం మీద వుండిపోయింది. పైగా ఆవిడ చేయి రైలు గేటులో చిక్కుపడిపోయింది. రైలు బయలుదేరటానికి సిద్ధంగా వున్న క్షణంలో, రక్షణ విభాగంలో వున్న ఉద్యోగి “సూచించడం మరియు పిలవడం” అనే ప్రక్రియ పూర్తిచేస్తూ ఆవిడను గమనించటం, అయిదు క్షణాలకంటే తక్కువ

ఈ ప్రక్రియను “సూచించడం మరియు పిలవడం” అని అంటారు. ఈ విధానంలో రక్షణ పెంపొందుతూ తప్పులు తక్కువ జరుగుతాయని ఋజువయింది. ఇది చూడటానికి కాస్త హాస్యంగా వుంటుంది. కానీ యిది నమ్మకక్యం కానంతగా విజయం సాధించింది. ఈ విధానంలో 85 శాతం తప్పులు జరగకుండా నివారించబడ్డాయి. అలాగే 30 శాతం వరకూ ప్రమాదాలు నివారించగలిగారు.

“సూచించడం మరియు పిలవడం” అనే ప్రక్రియ ఎంతో సమర్థవంతమైనది, ఎందుకంటే, ఇది ఒక అచేతన అలవాటు నుంచి మరింత స్పృహతో కూడిన స్థాయికి సంబంధించిన అవగాహన స్థితికి పెంచుతుంది. ఎందుకంటే రైలు ఆపరేటర్లు తమ కళ్లను, చేతులను, నోటిని, చెవులను తప్పనిసరిగా ఉపయోగించాలి, ఏదైనా తప్పు జరగడానికి ముందు వారు సమస్యలను గమనించే స్థితికి చేరుకుంటారు.

మా ఆవిడ కూడా అలాంటిదే చేస్తుంది. మేము ఒక ట్రిప్ కోసం తలుపు బయటకు నడవడానికి సిద్ధమవుతున్నప్పుడల్లా, ఆమె తన ప్యాకింగ్ జాబితాలో అత్యంత అవశ్యకమైన దానిని మౌఖికంగా పిలుస్తుంది. “నా తాళాలు తెచ్చాను. నా వ్యాలోలే తెచ్చుకున్నాను. నా కళ్లజోడు తీసుకున్నాను. నా భర్తను సిద్ధం చేసాను.”

ఒక ప్రవర్తన ఎంత సహజసిద్ధంగా జరిగిపోతూ ఉంటే, మనం అంతగా ఎరుకతో దాని గురించి ఆలోచిస్తాం. ఇంతకు ముందు వెయ్యిసార్లు ఏదైనా పని చేసినప్పుడు, మనం యిక ఆ పనిని పట్టించుకోం. ఆ పని గతంలో చేసినట్టుగానే వుంటుందని అనుకుంటాం. మనం ఎప్పుడూ చేసే పని అయినప్పటికీ అది సరిగా చేస్తున్నామా లేదా అని మనం ప్రశ్నించడం మానుకోం. పనితీరులో మన వైఫల్యాలు చాలావరకు స్వీయ అవగాహన రాహిత్యాల కారణాలుగానే ఉంటాయి.

అలవాట్లను మార్చుకోవడంలో మనకున్న గొప్ప సవాళ్లలో ఒకటి మనం వాస్తవంగా చేస్తున్నదాన్ని గురించి అవగాహన కలిగి వుండటం ముఖ్యం. దీనివల్ల చెడు అలవాట్లు మన జీవనవిధానంలోకి ఎలా దొంగచాటుగా చొచ్చుకువస్తాయో మనం గమనించ గలుగుతాం. మన వ్యక్తిగత జీవితాలలో కూడా “సూచించడం మరియు పిలవడం” విధానాన్ని పాటించవచ్చు. మీ అలవాట్ల మూలం, మీ ప్రవర్తన గురించి మరింత అవగాహన కలిగించుకోవటానికి మీరు ఒక పద్ధతిని ఉపయోగించవచ్చు.

ఒక చిన్నపాటి అభ్యాసం చేయండి. మీ రోజువారీ అలవాట్ల జాబితాను రూపొందించండి.

- | | |
|------------------|-------------------------------|
| ■ నిద్ర లేవటం | ■ పళ్లు తోముకోవటం |
| ■ అలారం ఆపుచేయటం | ■ పళ్లని ఫ్లాస్ చేయటం |
| ■ ఫోన్ చూసుకోవటం | ■ డియోడ్రంట్ (స్నే) చేసుకోవటం |

సమయంలో రైలు ఆగటం జరిగిపోయింది. తలుపులు తెరుచుకున్న తర్వాత ఆవిడ కన్నీటి పర్యంతం అయిపోయి కొడుకును కలుసుకుంది. ఆ తర్వాత రైలు బయలుదేరింది.

- | | |
|-------------------------|-----------------------------------|
| ■ బాత్రూంకి వెళ్లటం | ■ స్నానానికి వాడిన టవల్ ఆరబెట్టటం |
| ■ బరువు తనిఖీ చేసుకోవటం | ■ బట్టలు వేసుకోవటం |
| ■ స్నానం చేయటం | ■ టీ తయారుచేసుకోవటం |

...యిలా రాసుకోండి.

మొత్తం లిస్టు రాసుకున్నామని మీరనుకుంటే.. ఇప్పుడు చేయాల్సింది. మీరు రాసుకున్న విషయం దగ్గర ఆగి ఆలోచించి.. ఆ అలవాటు మంచిదా? చెడ్డదా? అని నిర్ణయం తీసుకోండి. ఆ అలవాటు మంచిదని మీరు అనుకుంటే దాని యెదురుగా (+) ప్లస్ గుర్తు పెట్టండి. లేక అది చెడ్డ అలవాటని అనుకుంటే (-) మైనస్ గుర్తు పెట్టండి. అది మధ్యస్థంగా వుందని అనుకుంటే (=) సమానాంతర గుర్తు పెట్టుకోండి.

ఇప్పుడు చూడండి.

- | | |
|-----------------------------|---------------------------------------|
| ■ నిద్ర లేవటం (=) | ■ పళ్లు తోముకోవటం (+) |
| ■ అలారం ఆవుచేయటం (=) | ■ పళ్లని ఫ్లాస్ చేయటం (+) |
| ■ ఫోన్ చూసుకోవటం (-) | ■ డియోడ్రంట్ స్ప్రే చేసుకోవటం (+) |
| ■ బాత్రూంకి వెళ్లటం (=) | ■ స్నానానికి వాడిన టవల్ ఆరబెట్టటం (=) |
| ■ బరువు తనిఖీ చేసుకోవటం (+) | ■ బట్టలు వేసుకోవటం (=) |
| ■ స్నానం చేయటం (+) | ■ టీ తయారుచేసుకోవటం (+) |

మీరు పెట్టే గుర్తులు మీరున్న పరిస్థితి మీ యొక్క లక్ష్యం ఆధారంగా పెడతారు. ఉదాహరణకు, బరువు తగ్గించుకోవాలని చూసేవాళ్లు ఉదయం అల్పాహారం కింద కొవ్వు పదార్థాలు తినటం చెడు అలవాటుగా గుర్తుపెడతారు. బరువు పెంచుకోవాలని చూసేవాళ్లకి అదే అలవాటు మంచి అలవాటుగా భావిస్తారు.*

అందువల్ల మీ అలవాట్లనుబట్టి స్కోరు నిర్ణయించటం కష్టసాధ్యమైన పని. “మంచి అలవాటు”, “చెడ్డ అలవాటు” అనే గుర్తులు అంత ఖచ్చితమైనవిగా చెప్పలేం. అయితే యే వ్యక్తికైనా వుండేవి “సమర్థవంతమైన అలవాట్లు” మాత్రమే. అందువల్ల పరిష్కారాలు కూడా “సమర్థవంతంగా” నిర్వహించుకోవచ్చు. ప్రతి అలవాటూ ఏదో విధంగా మీకు సేవ చేస్తుందని అనుకోవాలి. అది మంచి అలవాటైనా, చెడు అలవాటైనా. అందుకే మీరు ఆ పనులు పదే పదే చేస్తూ వుంటారు. పట్టికలా తయారుచేసుకుని గుర్తించిన అలవాట్లు మీకు దీర్ఘకాలంలో మంచి చేస్తాయో చెడు చేస్తాయో గుర్తించుకోండి. సాధారణంగా మంచి అలవాట్లవల్ల మంచి, చెడు అలవాట్లవల్ల కీడు జరిగే అవకాశమే వుంటుంది. సిగరెట్ తాగటం వల్ల ఒత్తిడి తగ్గుతుందని అనుకోవటం మీకు కలిగే తాత్కాలిక ఉపశమనం అయినప్పటికీ అది దీర్ఘకాలంలో మీ ఆరోగ్యానికి నష్టం కలగజేస్తుంది.

* అలవాట్ల పట్టిక ఎవరికివాళ్లు తయారుచేసుకుని గుర్తులు పెట్టుకోవడం మంచి ఫలితాలనిస్తుంది

ఒక అలవాటును గుర్తించటంలో మీరు అశక్తులుగా వున్నట్లయితే మిమ్మల్ని మీరు యిలా ప్రశ్నించుకోండి. “ఈ అలవాటు నా వ్యక్తిత్వ నిర్మాణానికి ఏ విధంగా ఉపయోగ పడుతుంది? నేను అనుకున్న లక్ష్యాన్ని సాధించటంలో యీ అలవాటు ఎలా ఉపయోగ పడుతుంది?” మీ యొక్క వ్యక్తిత్వ పరిణతిని ఉన్నతంగా తీర్చిదిద్దే అలవాట్లు సాధారణంగా మంచివై వుంటాయి. అందుకు విరుద్ధంగా వుండేవి చెడ్డ అలవాట్లుగా అనుకోవచ్చు.

అభ్యాసం కోసం మీ అలవాట్లను ముందుగానే యేమీ మార్చుకోనక్కరలేదు. మీ లక్ష్యం యేమిటంటే అసలు యేం జరుగుతుందో తెలుసుకోవడమే. మీ ఆలోచనలను, మీరు చేస్తున్న పనులను మీకు మీరుగా తీర్పు చెప్పుకోకుండానూ, ఆత్మవిమర్శ చేసుకోకుండానూ వుండండి. మీ తప్పులకు మిమ్మల్ని నిందించుకోకండి. అలాగే విజయం సాధిస్తే పొంగిపోకండి.

మీరు ప్రతి ఉదయమూ ఒక చాకొలెట్ బార్ తింటున్నారనుకోండి. ఆ పని ఇతరులు చేస్తే యెలా భావిస్తారో ఆ విధంగానే మిమ్మల్ని మీరు పరామర్శించుకోండి. “వావ్.. ఆ పనివాళ్లు ఎంత ఉత్సాహంగా చేస్తున్నారో”.. మీరలా తింటున్నంత కాలం.. మీరు తీసుకోవాల్సిన దానికంటే ఎక్కువ కేలరీలు తీసుకుంటున్నారని తెలుసుకోండి. ఇంటర్నెట్, ఆన్లైన్ షాపింగ్ వంటి అలవాట్ల మీద ఎక్కువ సమయాన్ని గడుపుతుంటే.. మీరు మీ జీవితాన్ని అవాంఛిత మార్గంలోకి తీసుకు వెళుతున్నారని గుర్తించండి.

చెడ్డ అలవాట్లనుంచి మార్పు పొందాలంటే ముందు మీరు వాటి గురించి అవగాహన పెంచుకోవాలి. అదనపు సహాయం కావాలంటే మీరు “సూచించడం మరియు పిలవడం” పద్ధతిని మీ జీవితంలో ప్రవేశపెట్టుకోవచ్చు. మీరు ఆ అలవాటు ద్వారా మీరు చేయాలనుకుంటున్నారో దానివల్ల మీకు ఏం జరుగుతుందో పైకి గట్టిగా అనండి. జంక్ ఫుడ్ తినే అలవాటును వదులుకోవాలని మీరు అనుకున్నారు. అప్పటికే ఒక కుక్కీ తిన్నారు. మళ్లీ యింకొకటి తినాలని అనిపిస్తుంటే గట్టిగా యిలా అనుకోండి “ఈ కుక్కీని యిప్పుడు తినబోతున్నాను. కానీ యిది నాకు అవసరం లేదు. ఇప్పుడిది తినటంవల్ల నేను బరువు పెరుగుతాను తద్వారా నా ఆరోగ్యం చెడుతుంది”

మీరు అనుకున్నది మీరు వినటం ద్వారా ఆ ప్రభావం చాలా సహజంగా అనిపిస్తుంది. దానివల్ల మీరు చేయబోయే పని మతిలేకుండా చేసే పనిలా వుండదు. మీరు “చేయవలసిన పనులు” కూడా యీ విధంగా చేసుకున్నట్లయితే వాటిని మరచిపోయే అవకాశం వుండదు. మీరు ఒకసారి గట్టిగా పైకి అనుకోండి. “రేపు లంచ్ తర్వాత నేను పోస్టాఫీసుకు వెళ్లాలి”. ఇలా అనుకోవటమే మీకు ఆ పని పూర్తిచేయగలిగినంత అనుభూతిని కలుగజేస్తుంది. వ్యత్యాసం మీకు అనుభవంలోకి వస్తుంది కూడా.

ప్రవర్తన మార్పు అనే ప్రక్రియ ఎప్పుడూ ఎరుకతో మొదలవుతుంది. “సూచించడం మరియు పిలవడం” లేదా “మంచి చెడుల స్కోరు బోర్డులు” వంటి వ్యూహాలు మీ అలవాట్లను మీరు గుర్తించుకోవడానికి వాడుకుంటారు. క్యూలను గుర్తించడంపై దృష్టి కేంద్రీకరణ చేస్తారు, ఇది మీకు ప్రయోజనమైన రీతిలో ప్రతిస్పందించడానికి అవకాశం కలిగిస్తుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- తగినంత అభ్యాసం చేయడం ద్వారా, ఒక అలవాటు యొక్క నిర్దిష్ట ఫలితాలను అంచనా వేసే సంకేతాలను మీ మెదడు ఎంచుకుంటుంది.
- మన అలవాట్లు స్వయంచాలకంగా మారగానే మనం చేస్తున్న పని మీద శ్రద్ధ పెట్టడం మానేస్తాం.
- మార్పు అనే ప్రక్రియ ఎప్పుడూ ఎరుకతో మొదలవుతుంది. వాటిని మార్చుకునే ముందు మీ అలవాట్ల గురించి స్పష్టంగా తెలుసుకోవాలి.
- మీ చర్యలను మౌఖికరించడం ద్వారా, చేతకాని అలవాట్ల నుంచి మరింత చైతన్యవంతమైన స్థాయికి మీ అవగాహన స్థాయిని పెంచుకోవడం జరుగుతుంది.
- “మంచి చెడుల స్కోరు” అనేది మీ ప్రవర్తన గురించి మరింత అవగాహన కలగడానికి మీరు ఉపయోగించే సరళమైన వ్యాయామం.

ఒక కొత్త అలవాటును ప్రారంభించేందుకు మంచి మార్గం

2001లో, గ్రేట్ బ్రిటన్ పరిశోధకులు 248 మంది సభ్యులతో అలవాట్లపై మంచి అభ్యాసాలను చేసేందుకు రెండు వారాలపాటు కోర్సును ప్రారంభించారు. అందులోని విషయాలు మూడు గ్రూపులుగా విభజించారు.

మొదటి సమూహం “నియంత్రణ” సమూహం. వారు ఎంత తరచుగా వ్యాయామం చేశారో గుర్తిస్తూ వుండమని అడిగారు.

రెండవ సమూహం “ప్రేరణ” సమూహం. తమ పనిని గుర్తిస్తూ వుండటమే కాకుండా, వ్యాయామాలవల్ల కలిగే ప్రయోజనాలపై కూడా కొంత మెటీరియల్ను చదవమని కోరారు. వ్యాయామంవల్ల కరోనరీ గుండె జబ్బుల ప్రమాదాన్ని తగ్గించి, గుండె ఆరోగ్యాన్ని మెరుగుపరచవచ్చని కూడా పరిశోధకులు బృందానికి వివరించారు.

ఆఖరిది, మూడవ సమూహం. ఈ సమూహంలోని వారు రెండవ సమూహం మాదిరిగానే అందుకున్నారు. అదనంగా వారు తర్వాతి వారంలో ఎప్పుడు, ఎక్కడ వ్యాయామం చేస్తారో కూడా ఒక ప్రణాళికను రూపొందించమని కోరారు. ప్రత్యేకంగా, మూడవ సమూహంలోని ప్రతి సభ్యుడు ఈ క్రింది వాక్యాన్ని పూర్తి చేశాడు: “తర్వాతి వారంలో నేను కనీసం 20 నిమిషాలపాటు కఠినమైన వ్యాయామం చేస్తాను.”

మొదటి మరియు రెండవ సమూహాలలో, 35 నుండి 38 శాతం మంది ప్రజలు వారానికి కనీసం ఒకసారి వ్యాయామం చేశారు. (ఆసక్తికరమైన విషయమేమిటంటే, రెండవ గుంపునకు ఇవ్వబడిన ప్రేరణ ప్రవర్తనపై ఎలాంటి అర్థవంతమైన ప్రభావం చూపలేదనిపించింది.) అయితే మూడో సమూహంలోని 91 శాతం మంది వారానికి కనీసం ఒక్కసారి వ్యాయామం చేశారు - సాధారణంగా కంటే రెట్టింపు.

వారు నింపిన వాక్యం, పరిశోధకులు ఒక ప్రయోగపూర్వక ఉద్దేశంగా పేర్కొంటారు,

ఇది ఎప్పుడు మరియు ఎక్కడ చర్య తీసుకోవాలని మీరు ముందస్తుగా అనుకున్నది అమలు చేసినట్లుగా ఒక ప్రత్యేకమైన అలవాటును ఎలా అమలుచేయాలనే మీ ఆలోచన తెలుపుతుంది.

ఒక అలవాటును ప్రేరేపించగల సూచనలు విస్తృత రూపాల్లో వస్తాయి. జేబులో మీ ఫోన్ సందడిని నింపడం, చాక్లెట్ చిప్ కుకీల వాసన, అంబులెన్స్ వ్యాన్ యొక్క ధ్వని వగైరా. రెండు అత్యంత సాధారణ సూచనలు “సమయం మరియు స్థానం”. అలవాటు అమలుచేసే ఉద్దేశాలు ఈ రెండు స్థిరం చేస్తాయి.

స్థూలంగా చెప్పాలంటే, అమలుపరచే ఉద్దేశ్యాన్ని సృష్టించడం కొరకు చెప్పుకునే సూత్రం ఏదంటే “ఎక్స్” పరిస్థితి తలెత్తినప్పుడు, నేను ప్రతిస్పందనను “వై”గా నిర్వహిస్తాను.

మన లక్ష్యాలను చేరుకోవటం కోసం “అమలు ఉద్దేశ్యాలు” సమర్థవంతంగా పనిచేస్తాయని వందలాది అధ్యయనాలు నిరూపించాయి. మీరు ఫ్లూ షాట్ ఎప్పుడు వేసుకోవాలి లేదా కొలనోస్కోపీ అపాయింట్మెంట్ సమయాన్ని రికార్డు చేయటం వంటి అవకాశాలను పెంచుతుంది. ప్రజలు అంటుకుపోయిన కొన్ని అలవాట్లను, అంటే చదువుకోవటం, సైక్లింగ్ చేయటం, పెండళాడే నిద్రపోవటం, ధూమపానం అలవాటు మానుకోవడం వంటి, విషమంగా పెంచుతుంది.

ఈ సమయంలో ఓటరు టర్న్ కూడా పెరుగుతుందని పరిశోధకులు గుర్తించారు. “మీరు పోలింగ్ స్టేషన్ కు ఏ రూట్ లో వెళుతున్నారు? మీరు ఏ సమయంలో వెళ్లాలని యోచిస్తున్నారు? అక్కడ మీకు ఏ బస్ వస్తుంది?” సకాలంలో పన్నులు పంపడానికి లేదా ఎప్పుడు ఆదేశాలు అందించాలో లేదా ట్రాఫిక్ బిల్లులు ఎక్కడ చెల్లించాలి లాంటి విజయవంతమైన ప్రభుత్వ కార్యక్రమాలు పౌరులను తీర్చిదిద్దేందుకు పురికొల్పాయి.

కొసమెరుపు సృష్టంగా ఉంది: ఒక కొత్త అలవాటును ఎప్పుడు మరియు ఎక్కడ చేస్తారు అనేదానికోసం ఒక నిర్దిష్ట ప్రణాళికను తయారుచేసే వ్యక్తులు వాటిని ఎక్కువగా అనుసరించే అవకాశం ఉంది. తమ అలవాట్లను మార్చుకోవాలనుకునే ఎక్కువమంది బేసిక్ వివరాలు లేకుండా వుండరు. “నేను ఆరోగ్యవంతంగా తింటున్నాను” లేదా “నేను మరింత ఎక్కువ వ్రాయబోతున్నాను,” కానీ, మేము ఎప్పుడూ చెప్పలేదు ఈ అలవాట్లన్నీ ఎప్పుడు, ఎక్కడ అమలుపరచబోతున్నాయని. మేము ఆ అవకాశం వదిలిపెట్టాం. మేము ఆశావహంతో వున్నాం. “దానిని చేయడం గుర్తుంచుకో” లేదా సరైన సమయంలో స్ఫూర్తిని పొందినట్లుగా భావించండి. “అమలుపరచే ఉద్దేశ్యం” ఊహాత్మక పొగమంచుకు దూరంగా వుంటుంది. “నేను పని చేయాలనుకుంటున్నాను” “నేను మరింత ఉత్పాదకంగా ఉండాలని అనుకుంటున్నాను” “నేను ఓటు వేయాలి” లాంటి పొగమంచును ఒక దృఢమైన కార్యాచరణ ప్రణాళికగా చేస్తారు.

చాలామంది వ్యక్తులు తమకు స్ఫూర్తి లోపించినట్లుగా భావిస్తారు కానీ నిజానికి

వాళ్లలో స్పష్టత లోపించింది. ఎప్పుడు, ఎక్కడ ఎలాంటి చర్య తీసుకోవాలి అనేది ఎప్పుడూ స్పష్టంగా తెలియదు. కొంతమంది ప్రజలు తమ జీవితాలను సరిగ్గా గడపడానికి లేదా మెరుగుపరుచు కోవటానికి రాబోయే సమయం కోసం ఎదురుచూస్తూ గడుపుతారు.

“అమలుపరిచే ఉద్దేశ్యం” మీరు నిర్ణయించుకున్నాక మళ్లీ వేరే స్ఫూర్తికోసం వేచి చూడాల్సిన అవసరం లేదు. నేనొక అధ్యాయం యీ రోజు రాస్తానా లేదా? నేను ఈ ఉదయము లేదా మధ్యాహ్న భోజన సమయంలో ధ్యానం చేస్తానా? ఎప్పుడైతే యేదైనా చర్య జరిగిందో మళ్లీ దానికోసం నిర్ణయం తీసుకోవసరం లేదు. మీ ముందే నిర్ణయించిన ప్రణాళికను అనుసరించండి.

మీ అలవాట్లకు ఈ వ్యూహాన్ని వర్తింపజేయడానికి సులువైన మార్గం యేమిటంటే :

ఈ వాక్యాన్ని పూర్తి చేయండి :

“లోకేషన్”లో “సమయం” వద్ద నేను “ప్రవర్తనను” కలిగి ఉంటాను.

- ధ్యానం. నా వంటగదిలో ఉదయం 7 గంటలకు ఒక్క నిమిషం ధ్యానం చేస్తాను.
- చదువుకోవడం. నేను స్పానిష్‌ని సాయంత్రం 6 గంటలకు ఇరవై నిమిషాలపాటు నా పడకగదిలో అధ్యయనం చేస్తాను.
- వ్యాయామం. నేను నా జిమ్‌లో సాయంత్రం 5 గంటలకు ఒక గంటపాటు వ్యాయామం చేస్తాను.
- వివాహం. నా భాగస్వామి కోసం ఉదయం 8 గంటలకు వంటగదిలో ఒక కప్పు టీ తయారుచేస్తాను.

మీ అలవాటును ఎప్పుడు ప్రారంభించాలనే విషయం మీద మీకు స్పష్టత లేనట్లయితే, వారంలోని, నెలలోని, లేదా సంవత్సరంలోని మొదటి రోజు ప్రారంభించండి. సాధారణంగా ఆశ ఎక్కువగా ఉండటంవల్ల ఆ సమయాల్లో ప్రజలు చర్యలు తీసుకునే అవకాశం ఎక్కువగా ఉంటుంది. మనకు ఆశ ఉంటే, మనకు చర్యలు తీసుకోవాలని కూడా అనిపిస్తుంది. కొత్తగా మొదలుపెట్టటం అనేది సహజంగా ప్రేరణ కలగజేస్తుంది.

“అమలుపరిచే ఉద్దేశ్యాల”కు మరొక ఉపయోగం కూడా ఉంది. మీకు కావలసింది యేమిటో మీకు తెలిసివున్నప్పుడు, కావాల్సింది సాధించటానికి యేం చేయాలో తెలిసి నప్పుడు మీ అభివృద్ధిని ఆటంకపరిచే పనులు చేయటానికి విముఖత చూపిస్తారు. మనకు అవసరమయ్యే విషయాలపట్ల స్పష్టత లేనప్పుడు మాత్రమే అభివృద్ధికి ఆటంకం కలిగించే పనులు చేస్తుంటాం. మీ కలలు అస్పష్టంగా ఉంటే రోజంతా హేతుబద్ధం కాని అనేక చిన్న చిన్న పనులు చేసుకుంటూ వుంటారు. విజయం సాధించడానికి చేయవలసిన ప్రత్యేక విషయాలపై దృష్టి సారించలేకపోతారు.

మీ అలవాట్ల కోసం ఒక సమయం మరియు ఒక స్పేస్ ఇవ్వండి. మీ లక్ష్యానికి చేరువగా సమయం మరియు లోకేషన్ అంత స్పష్టంగా ఉండేలా చూసుకోండి. తగినంత

పునరుక్తి ద్వారా, మీరు సరైన సమయంలో సరైన పనిచేయాలన్న తపన పొందండి. రచయిత జాసన్ జ్యేగ్ పేర్కొన్నట్లు, “సహజంగానే మీరు కేవలం స్పృహలో లేని పని చేయాలనే ఆలోచనలో వుండరు. కానీ ఒక గడియారం దగ్గర కాపలా కుక్కలాగా, బహుశా మీరు సాధారణంగా పని చేసే సమయంలో మీరు యాంటాప్పీ పొందడం ప్రారంభిస్తారు.”

మీ జీవితంలో “అమలు ఉద్దేశ్యాల”ను ఉపయోగించడానికి మార్గాలు అనేకం వుంటాయి. నాకు నచ్చిన విధానం ఒకటి స్టాన్ ఫోర్డ్ ప్రాఫెసర్ BJ ఫాగ్ నుంచి నేర్చుకున్నాను - ఇది ఒక వ్యూహం, ఇది నేను “అలవాట్ల రాశి”గా పేర్కొంటాను.

అలవాట్ల రాశి : మీ అలవాట్లను పరిశోధించటానికి ఒక సాధారణ ప్రణాళిక

మీ అలవాట్లను మార్చుకోవడానికి ఫ్రెంచి తత్వవేత్త డెనిస్ డైద్రాట్ దాదాపు తన జీవితమంతా పేదరికంలో బ్రతिकाడు. కానీ అదంతా మొత్తం ఒక్క రోజులో, 1765 సంవత్సరంలో మారిపోయింది.

డైద్రాట్ కుమార్తె పెళ్లి కావలసి వుంది. కానీ పెళ్లి ఖర్చులు భరించే స్థితిలో ఆయన లేడు. ఆయన వద్ద సంపద లేనప్పటికీ, ఎన్ సైక్లోపీడియా తయారుచేసిన రచయితగానూ, సహవ్యవస్థాపకుడు గానూ ప్రజల్లో ఆ కాలంలో ప్రసిద్ధి చెందాడు. ఘనత వహించిన రష్యా యొక్క సామ్రాజ్య కేథరిన్ డైద్రాట్ ఆర్థిక యిబ్బందుల గురించి తెలుసుకుంది. ఆమె గుండె ద్రవించింది. ఆమె పుస్తక ప్రేమికురాలు. పైగా డైద్రాట్ ఎన్ సైక్లోపీడియా పుస్తకం ఆవిడకు ఎంతగానో నచ్చింది. డైద్రాట్ యొక్క వ్యక్తిగత లైబ్రరీని కొనుగోలు చేసేందుకుగాను వెయ్యి పౌండ్లు యిచ్చింది. ఆ మొత్తం యీ రోజు 150,000 డాలర్ల కంటే ఎక్కువ.* (లైబ్రరీ పుస్తకాలు తనకు అవసరమైనపుడు తీసుకువెళతాననీ, అంతవరకూ డైద్రాట్ లైబ్రెరియన్ గా వ్యవహరించమని చెప్పి అందుకుగాను ప్రతి సంవత్సరం కొంత మొత్తాన్ని చెల్లించేటట్లుగా చేసింది) డైద్రాట్ తనకు కొత్తగా వచ్చిన సంపదతో పెళ్లి ఖర్చులు పెట్టుకోవటమే కాకుండా తన కోసం గౌరవప్రదమైన ఎర్రని స్కార్వెట్ వస్త్రం కూడా సంపాదించు కున్నాడు.

డైద్రాట్ స్కార్వెట్ వస్త్రం అందంగా వుంది. ఎంత అందంగా వుందని అతను గమనించాడంటే నిజానికి తను సాధారణంగా దాని చుట్టూ ఉన్నప్పుడు తన ఆధీనంలో లేని అతను ఆ వస్త్రం మీద యిలా రాసాడు. “సమన్వయం లేదు, ఐక్యత లేదు, సౌందర్యం లేదు.”

తన ఆస్తిపాస్తులను ఉద్ధారణ చేయాలని డైద్రాట్ త్వరలోనే భావించాడు. డమాస్కస్ నుండి వచ్చిన రగ్గుతో తన ప్రస్తుత రగ్గును మార్చుకున్నాడు. ఖరీదైన శిల్పాలతో తన

* లైబ్రరీ కోసం ఆమె చెల్లించుతో పాటు, కేథరిన్ ది గ్రేట్ డిడెరోట్ ను పుస్తకాలు తనకు అవసరమైనపుడు యిచ్చేంత వరకు ఉంచమని కోరింది. అతను తన లైబ్రెరియన్ గా వ్యవహరించినందుకు అతనికి వార్షిక జీతం చెల్లిస్తానని ప్రతిపాదన కూడా ఇచ్చింది.

యింటిని అలంకరించుకున్నాడు. అతను మాంటేల్ పైన పెట్టేందుకుగాను ఒక అద్దం కొన్నాడు. అంతేకాకుండా ఒక మేలైన వంటింటి బల్బ కూడా కొన్నాడు. తన పాత గడ్డి కుర్చీ ప్రక్కన పడవేసి దాని స్థానంలో మంచి లెదర్ కుర్చీ పెట్టాడు. పతనమౌతున్న డౌమినోస్ లాగా ఒక కొనుగోలు తరువాత మరో కొనుగోలుకు దారితీసింది.

డైట్రాట్ ప్రవర్తన ఏమాత్రం అసాధారణం కాదు. నిజానికి అది ఒక ధోరణి. ఒక దానినుంచి మరోదానికి దారితీసే కొనుగోలుకి ఒక పేరు ఉంది: “డైట్రాట్ ఏ పెక్ట్”. దాని ప్రభావం ఏమంటే ఒక కొత్త వస్తువు స్వాధీనత దాని వినియోగ ముసాయిదానుబట్టి అదనపు కొనుగోళ్లకు దారితీస్తుంది.

ప్రతిచోటా ఈ తరహా పద్ధతి మీరు గుర్తించవచ్చు. మీరు ఒక డ్రెస్ కొనుగోలు చేసి దానికి మ్యూవ్ కావడానికి కొత్త షూలు మరియు చెవి రింగులు కూడా కొనుగోలు చేస్తారు. మీరు ఒక సోఫా కొనుగోలు చేసి దాని ప్రభావంగా మొత్తం లివింగ్ రూమ్ యొక్క రూపురేఖలను పరిశీలిస్తారు. అలాగే మీ పిల్లవాడి కోసం ఒక బొమ్మ కొనుగోలు చేసి దాని తర్వాత దానికి అనుబంధంగా వుండే వస్తువులన్నీ కొనే అవసరం వచ్చిందని భావిస్తారు. ఇది “కొనుగోళ్ళ గొలుసు చర్య”.

మానవ ప్రవర్తనలు అనేకం ఈ చక్రాన్ని అనుసరిస్తాయి. మీరు ఏమి చేయాలో నిర్ణయించు కోవడం అనేది మీరు పూర్తి చేసిన దాని ఆధారంగా చేస్తారు. స్నానానికి వెళ్ళడం అనేది మీ చేతులను కడుక్కోవడం మరియు తువ్వాలతో తుడుచుకోవడానికి దారితీస్తుంది, మీరు వాడే తువ్వాలు మురికిగా అయిందనీ దానిని ఉతకవలసిన అవసరం వుందని గుర్తిస్తారు. ఉతికేందుకు డిటర్జెంట్ కావాలని గుర్తుకొస్తుంది. వెంటనే దానిని సరుకుల కొనుగోలు జాబితాలో చేరుస్తారు. ఇలా మీ ప్రవర్తన దానంతట అది కాకుండా ముందు ప్రవర్తించిన దానికి సంబంధితమై ఉంటుంది.

ఇది ఎందుకు ముఖ్యమైనది?

కొత్త అలవాట్లను రూపొందించుకోవడానికి వచ్చినప్పుడు, మీ పాత అలవాటుకు సంబంధించిన ప్రవర్తన మీరు ఉపయోగకరంగా వాడుకోవచ్చు. కొత్తదానిని నిర్మించడానికి ఒక ఉత్తమ మార్గం యేమిటంటే మీరు ఇప్పటికే ప్రతిరోజూ చేసే ఒక ప్రస్తుత అలవాటును గుర్తించడం మరియు తరువాత దాన్ని కొత్తగా చేసేందుకు సిద్ధం కావటం. మీ కొత్త అలవాటును పాత అలవాటు పైన కప్పి వేయండి.

అలవాటు స్టాకింగ్ అనేది అమలు ఉద్దేశ్యం యొక్క ప్రత్యేక రూపం. మీ క్రొత్త అలవాటును నిర్దిష్ట సమయం మరియు స్థానంతో జత చేయడానికి బదులుగా, మీరు దానిని ప్రస్తుత అలవాటుతో జత చేయండి. తన చిన్న అలవాట్ల కార్యక్రమంలో భాగంగా బిజె ఫాగ్ చేత సృష్టించబడిన ఈ పద్ధతి దాదాపు ఏ అలవాటుకైనా సృష్టమైన సూచిక రూపకల్పనకు ఉపయోగపడుతుంది.*

* ఫాగ్ ఈ వ్యూహాన్ని “చిన్న అలవాట్ల రెసిపీ”గా సూచిస్తుంది, కాని నేను దానిని పుస్తకం అంతటా ‘అలవాటు స్టాకింగ్ ఫార్ములా’ అని పిలుస్తాను.

BJ ఫాగ్ రూపకల్పన చేసిన సూత్రాన్ని గమనించండి :
 “తరువాత [ప్రస్తుత అలవాటు], నేను [కొత్త అలవాటు] చేస్తాను.”

ఉదాహరణకి:

- ధ్యానం. నేను ప్రతి ఉదయం కప్పు కాఫీ తీసుకున్న తరువాత నిమిషంపాటు నేను ధ్యానం చేస్తాను.
- వ్యాయామం. నేను నా పని బూట్లు తీసివేసిన తరువాత నేను వెంటనే దుస్తులు మార్చుకుంటాను.
- కృతజ్ఞత. నేను రాత్రి భోజనానికి కూర్చున్న తరువాత ఆ రోజు జరిగినదానికి కృతజ్ఞత చెప్పుకుంటాను.
- వివాహం. నేను నిద్రపోయేందుకు సిద్ధమైన తరువాత నా భాగస్వామికి ఒక ముద్దు ఇస్తాను.
- భద్రత. నేను నడకకోసం బూట్లు వేసుకున్న తరువాత స్నేహితుడికిగానీ, కుటుంబ సభ్యులకుగానీ నేను ఎక్కడ నడుస్తున్నదీ, ఎంత సమయం నడిచేదీ తెలియజేస్తాను.

మీరు ఇప్పటికే చేసిన పని దేనినైనా మీరు కోరుకున్న ప్రవర్తనను ముడిపెట్టడం అనేది కీలకం. ఒక్కోరోజు ఒక్కోలా చేయండి. ఈ ప్రాథమిక నిర్మాణంలో మీరు ప్రావీణ్యం పొందాక మీరు చిన్న చిన్న అలవాట్లను కలిపి వుంచడం ద్వారా పెద్ద దౌంతరలను సృష్టించండి. అది డైర్యాట్ ఎఫెక్ట్‌ను సహజసిద్ధంగా యేర్పాటు చేసే చర్యలా అది తయారవుతుంది. ఒకదానితో ఒకటి ముడిపడి వున్న చిన్నచిన్న అలవాట్లు ఒక కొత్త అలవాటుగా మారేందుకు ఉపయోగపడుతుంది.

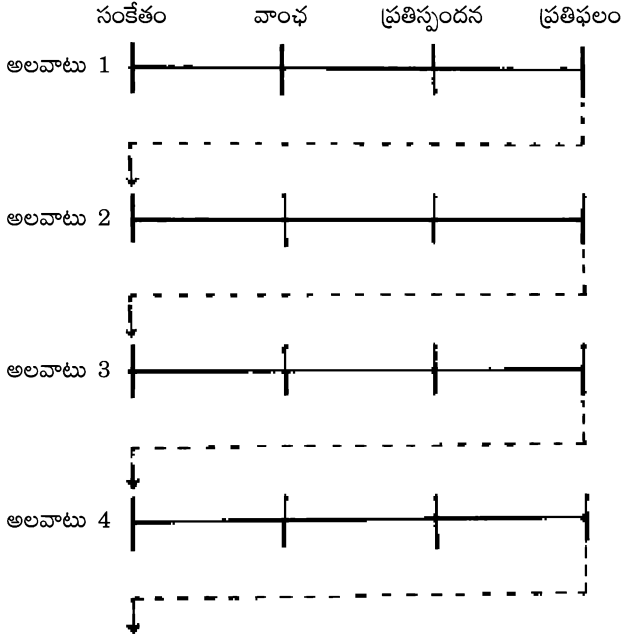
మీ ఉదయం దినచర్య అలవాటు స్టాక్ ఇలా ఉండవచ్చు :

1. నేను ఉదయాన్నే కాఫీ తీసుకున్న తర్వాత నిమిషం పాటు ధ్యానం చేస్తాను.
2. ధ్యానం చేసుకున్న తర్వాత ఆ రోజు చేయవలసిన పనుల జాబితా రాసుకుంటాను.
3. ఆ రోజు చేయవలసిన పనుల జాబితా రాసుకున్న తర్వాత చేయవలసిన మొదటిపని మొదలుపెడతాను.

అలాగే సాయంత్రం పనులగురించి..

1. నేను విందు భోజనం తినడం పూర్తిచేసిన తర్వాత నా ఫ్లేట్ నేరుగా డిప్‌వాషర్లో ఉంచుతాను.
2. వంటపాత్రలన్నీ దూరంగా పెట్టిన తర్వాత వంటగది గట్టు శుభ్రం చేస్తాను.
3. వంటగది గట్టు శుభ్రం చేసిన తర్వాత రేపటి కోసం కాఫీ మగ్గ పెట్టుకుంటాను.

అలవాటు స్థాపించుకోవడం



చిత్రం 7 : 'అలవాటు స్థాపించుకోవడం' మీ కొత్త ప్రవర్తనను పాఠదానిపై అమర్చుటం ద్వారా మీరు అలవాటుతో అంటుకుపోయే అవకాశాన్ని పెంచుతుంది. ఈ విధానాన్ని అనేక అలవాట్లతో కలిపి పునరావృతం చేయవచ్చు, ప్రతి ఒక్కటి తరువాతి సూచికగా పనిచేస్తాయి.

మీరు కోరుకున్న కొత్త అలవాట్ల మధ్యలోకి మీ ప్రస్తుత అలవాటులను కూడా చొప్పించవచ్చు. ఉదాహరణకు, మీరు ఇప్పటికే, యిక్కడ ఉదహరించిన, ఉదయపు దినచర్య కలిగి ఉండవచ్చు నిద్రనుండి లేవటం > దుప్పట్లు సర్దుకోవటం > స్నానం చేయటం. ఇప్పుడు కొత్తగా ప్రతి రాత్రి ఎక్కువగా చదివే అలవాటును పెంపొందించు కోవాలనుకుంటున్నారని అనుకుందాం. ఇప్పుడు మీరు మీ అలవాటు వరుస యీ విధంగా విస్తరిస్తుంది : నిద్రనుండి లేవటం > దుప్పట్లు సర్దుకోవటం > దిండు మీద పుస్తకం ఉంచటం > స్నానం చేయటం. ఇప్పుడు, ప్రతిరోజూ ఒక పుస్తకం మీరు ఆస్వాదించడానికి అక్కడ ఉంటుంది.

మొత్తం మీద, అలవాటు స్థాపించుకోవడం అనేది సరళమైన నియమాలతో మీ భవిష్యత్తు ప్రవర్తనకు మార్గదర్శనం అవుతుంది. ఇది మీరు ఎల్లప్పుడూ ఒక గేమ్ ప్రణాళికలా ఏ చర్య తరువాత యేది రావాలి అని నిర్ణయిస్తూ వుండాలి. ఈ విధంగా మీరు ఒకసారి సౌకర్యవంతంగా యేర్పాటు చేసుకోగలిగితే, మీకు మార్గదర్శనం చేయడం కొరకు

సాధారణ అలవాటు దొంతరలను మీరు అభివృద్ధి చేసుకోగలగటంవల్ల సముచితమైన పరిస్థితుల్లో తగినట్టుగా నిర్ణయం తీసుకుంటారు.

- వ్యాయామం. నేను మెట్లు చూసినప్పుడు, లిఫ్ట్ బదులుగా నేను మెట్లను వాడుతాను.
- సామాజిక నైపుణ్యాలు. నేను విందు పార్టీకి వెళ్ళినప్పుడు అక్కడవరూ నాకు తెలియక పోయినా నన్ను నేను పరిచయం చేసుకుంటాను.
- ఆర్థిక వ్యవహారాలు. వంద డాలర్లకు పైగా ఏదైనా కొనాలనుకున్నప్పుడు, నేను ఒకరోజు మొత్తం వేచి చూస్తాను.
- ఆరోగ్యం. నేను భోజనం చేసినప్పుడు, ఎల్లప్పుడూ నా ప్లేటులో వెజిటేరియన్ వుండేట్టు చూసుకుంటాను.
- మినిమలిజం. కొత్త వస్తువు కొనేటప్పుడు పాత వస్తువుల్లో ఏదో ఒకటి వదిలించుకుంటాను. (“వన్ ఇన్, వన్ అవుట్.”)
- మూడ్. ఫోన్ మోగుతున్నప్పుడు, నేను గాఢమైన శ్వాసను తీసుకుని సమాధానం చెప్పడానికి ముందు చిరునవ్వుతో వుంటాను.
- మతిమరుపు. నేను బహిరంగ ప్రదేశాలను విడిచివెళ్ళినప్పుడు, నేను కూర్చున్న ప్రాంతాన్ని ఒకటికి రెండుసార్లు తనిఖీ చేసుకుంటాను. నేను కూర్చున్న కుర్చీల వెనుక ఏమీ వదిలిపెట్టలేదని నిర్ధారించుకుంటాను.

మీరు ఈ వ్యూహాన్ని ఎలా ఉపయోగించుకున్నా మీరు సమకూర్చుకునే అలవాట్ల దొంతరలు మీ పనిని విజయవంతం చేస్తాయి. “అమలు ఉద్దేశం”లో మాదిరిగా ఇది ప్రత్యేక సమయాన్ని మరియు ప్రవర్తనను ఎంచుకోనక్కరలేకుండానే నిర్మితమైన కాలం, ప్రదేశాలలోనే మీరు ఒక అలవాటును చొప్పించే విధంగా ఎంచుకుంటారు. మీరు కొత్త అలవాటును జోడించేందుకు ప్రయత్నిస్తుంటే ఒక్కొక్కసారి మీ దినచర్యలో పెద్ద తేడా రావచ్చు. మీ ఉదయపు దినచర్యలో ధ్యానం వుంది. అయితే మీ పిల్లలు రూమ్లోనికి పరిగెత్తుతూ అస్తవ్యస్తం చేసారు. అటువంటప్పుడు మీరు యెంచుకున్న సమయం, ప్రదేశం తప్పు అవుతుంది. మీరు ఎక్కువగా విజయం సాధించినప్పుడు కారణాలను పరిశీలించండి. మీరు యితరత్రా పనులతో వున్నప్పుడు ఒక అలవాటు చేసుకోవాలని మీ అంతట మీరుగా కోరుకోవద్దు.

మీ క్లబ్ కూడా మీరు కోరుకున్న అలవాటుకు అదే ప్రీక్వెసిస్ని కలిగి ఉండాలి. మీరు ప్రతి రోజు ఒక అలవాటు చేయాలనుకుంటే, కానీ మీరు ఒక అలవాటు పైన వేసుకున్న దొంతర కేవలం సోమవారంనాడు మాత్రమే జరుగుతుంది అనుకుంటే అది మంచి ఎంపిక కాదు.

మీ అలవాట్ల దొంతర స్టాక్ కొరకు సరైన ట్రేగ్గర్ కోసం ఒక మార్గం మెదడు - మీ ప్రస్తుత అలవాట్ల జాబితాను స్టోమింగ్ చేయండి. మీరు మీ అలవాట్లు స్కోర్

ఉపయోగించవచ్చు - చివరి అధ్యాయం నుంచి ఒక ప్రారంభ బిందువుగా కార్డు పెట్టుకోండి. ప్రత్యామ్నాయంగా మీరు రెండు కాలమ్లతో ఒక జాబితాను సృష్టించండి. ఫస్ట్ కాలమ్లో, ప్రతిరోజూ మీరు చేసే అలవాట్లు గురించి విధిగా రాయండి.*

ఉదాహరణకి:

- | | |
|-----------------------------------|---------------------------|
| ■ మంచం దిగాను. | ■ పని దినం ప్రారంభించండి. |
| ■ షవర్ తీసుకోండి. | ■ మధ్యాహ్న భోజనం తినండి. |
| ■ మీ పళ్లు తోముకోండి. | ■ ఆ రోజు పనిని ముగించండి. |
| ■ దుస్తులు వేసుకోండి. | ■ పని దుస్తులను మార్చండి. |
| ■ ఒక కప్పు కాఫీ తీసుకోండి. | ■ భోజనానికి కూర్చోండి. |
| ■ అల్పాహారం తినండి. | ■ లైట్లను ఆఫ్ చేయండి. |
| ■ పిల్లలను స్కూలుకు తీసుకెళ్లండి. | ■ బెడ్ రూంలోకి వెళ్లండి |

మీ జాబితా మరింత పొడవుగా ఉండవచ్చు, అయితే మీకు ఒక ఆలోచన తప్పకుండా వస్తుంది. రెండవ వరుసలో ప్రతిరోజూ మీకు జరిగే అన్ని విషయాలను రాయండి. ఉదాహరణకి:

- సూర్యుడు ఉదయిస్తాడు
- మీకు సందేశం వస్తుంది.
- పాట మీరు చివరి వరకూ విన్నారు.
- సూర్యుడు అస్తమించాడు.

ఈ రెండు జాబితాలతో మీరు సిద్ధమైన తర్వాత శోధించడం ప్రారంభించండి. మీ కొత్త అలవాటును మీ జీవనశైలిలో ఆ పొరల్లో పొరలుగా ఉంచండి.

క్లా అత్యంత నిర్దిష్టమైనది మరియు తక్షణమే చేయగలిగింది అయినప్పుడు అలవాటుగా స్థాకింగ్ పనిచేస్తుంది. చాలామంది చాలా అస్పష్టంగానే ఉండే క్యూలను సెలెక్ట్ చేస్తుంటారు. ఈ తప్పు నేనే చేశాను. నేను ఫుష్-అప్ అలవాటు ప్రారంభించాలను కున్నప్పుడు, నా అలవాటు దొంతర “నేను భోజనానికి విరామం తీసుకొంటే, నేను పది ఫుష్-అప్స్ చేస్తాను” ఇది చూడగానే సహేతుకంగా అనిపించింది. కానీ త్వరలోనే అది చాలా అస్పష్టంగా ఉంది. “నేను లంచ్ తినక ముందు నా ఫుష్-అప్స్ చేయనా?” లేక “లంచ్ తిన్నాక చేయనా?” లంచ్ తిన్నాను కదా? నేను వాటిని ఎక్కడ చేస్తాను? ఇలా కొన్ని రోజులు గడిచిన తర్వాత, నేను నా అలవాటుగా మారిన స్టాక్ ని ఇలా మార్చారు: “లంచ్ కి నా లాప్ టాప్ క్లోజ్ చేయగానే నేను నా డెస్క్ పక్కన పది ఫుష్-అప్స్ చేస్తాను” సందిగ్ధత పోయింది!!

* మీరు మరిన్ని ఉదాహరణకోసం, సూచనలకోసం చూడాలనుకుంటే, మీరు ‘హ్యాబిట్ స్థాకింగ్ ని’ atomichabits.com/habitstacking ద్వారా డౌన్ లోడ్ చేసుకోవచ్చు.

“మరింత చదవండి” లేదా “బాగా తినండి” వంటి అలవాట్లు యోగ్యమైన కారణాలు, కానీ ఈ లక్ష్యాలు ఎలా, ఎప్పుడు ఎలా వ్యవహరించాలనే దానిపై సూచనలు ఇవ్వవు. ప్రత్యేకంగానూ, స్పష్టతతోనూ వుండండి. “నేను తలుపు మూసుకున్న తర్వాత. నేను దంతధావనం చేసుకున్న తర్వాత, నేను మేజాబల్ల దగ్గర కూర్చున్న తర్వాత” యిలా.. దేనికైనాగాని స్పష్టత చాలా ముఖ్యం. మీ కొత్త అలవాటు క్లా, మంచి స్పష్టతతో వున్నప్పుడు ఆ చర్యను చేయగలిగే అవకాశాన్ని మీరు పొందుతారు.

1వ నియమం.. ప్రవర్తనామార్పు స్పష్టంగా ఉండేలా చేస్తుంది. అమలు ఉద్దేశ్యాలు మరియు అలవాటు స్టాకింగ్ అనేవి అత్యంత ముఖ్యమైన వ్యూహాలు. మీ అలవాట్లకు స్పష్టమైన క్యూలు రూపొందించడానికి ఆచరణాత్మక మార్గాలు మరియు ఒక స్పష్టమైన రూపకల్పనతో ఎప్పుడు, ఎక్కడ చర్యలు తీసుకోవాలనో ప్రణాళిక వేసుకోండి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ఇది 1వ నియమం యొక్క ప్రవర్తన మార్పు స్పష్టం చేస్తుంది.
- రెండు అత్యంత సాధారణ క్యూలు సమయం మరియు ప్రదేశం
- ఆచరణ ఉద్దేశ్యాన్ని సృష్టించడం అనేది మీరు ఉపయోగించగల వ్యూహం. దానిలో ఒక ప్రత్యేకమైన సమయం మరియు ప్రదేశంతో ఒక కొత్త అలవాటును జత చేయాలి.
- ఆచరణ ఉద్దేశ్యం ఫార్ములా: నేను [[ప్రవర్తనను] వద్ద [సమయం]లో [స్థానము].
- అలవాటు స్టాకింగ్ అనేది ఒక కొత్త అలవాటును జత చేయడం కొరకు మీరు ఉపయోగించగల వ్యూహం.
- అలవాటు స్టాకింగ్ ఫార్ములా: తరువాత [[ప్రస్తుత అలవాటు], నేను చేస్తాను [కొత్త అలవాటు].

ప్రేరణ అతిగా ఉంది; పర్యావరణం తరచుగా మరింత గణించాలి

అన్నె టోర్నడైక్ బోస్టన్లో మసాచుసెట్స్ ప్రాంతంలో ఒక జనరల్ హాస్పిటల్లో ప్రాథమిక సంరక్షణ వైద్యురాలు. ఆవిడకు ఒక వెలి ఆలోచన వచ్చింది. తన హాస్పిటల్లోని వేలాదిమంది ఉద్యోగుల మరియు సందర్శకుల యొక్క ఆహారపు అలవాట్లను వారి సంకల్పశక్తిని లేదా ప్రేరణను స్వల్పంగా కూడా మార్చకుండా చేయ గలమని ఆవిడ నమ్మింది. నిజానికి, ఆమె వారితో యీ విషయం మాట్లాడేందుకు ప్రణాళిక వేసుకోలేదు.

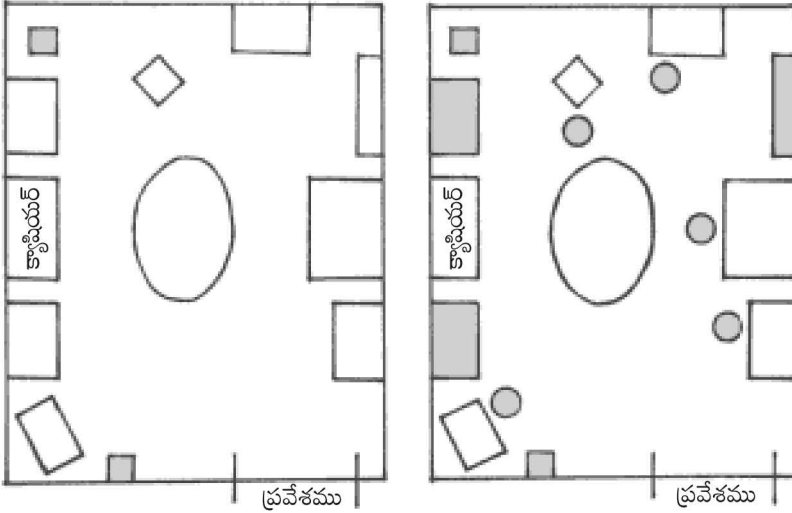
టోర్నడైక్ మరియు ఆమె సహచరులు కలిసి ఆరునెలల అధ్యయనాన్ని రూపొందించారు. ముందుగా ఆసుపత్రి ఫలహారశాల యొక్క “ఛాయిస్ ఆర్కిటెక్చర్” మార్పు చేశారు. గదిలో పానీయాలు ఎలా అమర్చబడిందో మార్చడంతో ప్రారంభించారు. వాస్తవానికి, ఫలహారశాలలోని నగదు రిజిస్టర్ల పక్కన ఉన్న రిఫ్రిజిరేటర్లలో సోడాతో మాత్రమే ఉంచారు. పరిశోధకులు ప్రతి ఒక్కరికీ నీటిని ఒక ఎంపికగా చేశారు. అదనంగా వారు గది అంతటా ఆహార పదార్థాల పక్కన వాటర్ బాటిల్ బుట్టలను ఉంచారు. సోడా ఇప్పటికీ ప్రాథమిక రిఫ్రిజిరేటర్లలో ఉంది, కాని ఇప్పుడు అన్ని పానీయాల ప్రదేశాలలో నీరు అందుబాటులో ఉంది.

మాడు నెలల్లో, హాస్పిటల్ వద్ద సోడా అమ్మకాల సంఖ్య 11.4 శాతం పడిపోయింది. ఇంతలో, బాటిల్ వాటర్ అమ్మకాలు 25.8 శాతం పెరిగాయి. వాళ్లు ఫలహారశాలలోని ఆహారంతో కూడా యిలాంటి సర్దుబాట్లు కొన్ని చేసి ఫలితాలను చూసుకున్నారు. ఫలహారశాలలో తింటున్నవాళ్లతో ఎవరూ ఒక్కమాట కూడా మాట్లాడలేదు.

ప్రజలు తరచుగా ఉత్పత్తులు “అవేమిటన్నది” కాకుండా “అవి ఎక్కడ ఉన్నది” అనే దాని మీద ఎంపిక చేసుకుంటూ వుంటారు. నేను వంటగదిలోకి నడిచి వెళుతున్నప్పుడు అక్కడ ఫ్లేట్లో కుక్కీలు చూస్తే నేను వాటి గురించి ముందే ఆలోచించకపోయినా, ఆకలిగా

ముందు

తరువాత



చిత్రం 8: ఫలహారశాలలో పర్యావరణ మార్పులు చేయకముందు (ఎడమ) చేసిన తరువాత (కుడి) నల్లగా మాస్క్ చేయబడిన భాగాలు నీళ్లనీసాలు అందు బాటులో ఉంచిన ప్రదేశం - రెండవ పటంలో అది ఎక్కువగా ఉండడంవల్ల అమ్మకాలలో తేడా కనిపిస్తుంది.

అనిపించకపోయినా అరడజను తీసుకొని తినడం ప్రారంభిస్తాను. ఒకవేళ కౌంటర్లో ఎల్లప్పుడూ బాగెల్స్ తో నిండిపోతుంటే, ప్రతిసారీ తినకుండా ఉండటం కష్టం. మీరు ఉన్న గదినిబట్టి, మీ ముందువున్న సూచనల బట్టి మీ అలవాట్లు మారుతాయి.

పర్యావరణం అనేది మానవ ప్రవర్తనను రూపొందించే అదృశ్య హస్తం. మన యొక్క వ్యక్తిత్వాలు స్వయంప్రతిపత్తితో ఉన్నప్పటికీ, కొన్ని ప్రవర్తనలు, కొన్ని పర్యావరణ పరిస్థితుల్లో మళ్లీ మళ్లీ పొడసూపుతూ వుంటాయి. చర్చిలో ప్రజలు గుసగుసలుగా మాట్లాడతారు. చీకటి వీధిలో, ప్రజలు జాగ్రత్తగా మరియు రక్షణగా వ్యవహరిస్తారు. ఈ విధంగా మార్పు యొక్క అత్యంత సాధారణ రూపం అంతర్గతమైనది కాదు. మన చుట్టూ ఉన్న ప్రపంచం ద్వారా మనం మార్చబడు తున్నాము. ప్రతి అలవాటు ఆయా సందర్భం మీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

1936లో, మనస్తత్వవేత్త కుర్ట్ లెవిన్ ఒక సరళమైన సమీకరణాన్ని వ్రాసాడు. అది శక్తివంతమైన ప్రకటన చేస్తుంది: వ్యక్తి ప్రవర్తన అనేది ఆ వ్యక్తి కలిగివున్న వాతావరణంలో ఆ వ్యక్తి యొక్క పని, లేదా $B = f(P, E)$.

లెవిన్ యొక్క సమీకరణాన్ని వ్యాపారంలో పరీక్షించడానికి ఎక్కువ సమయం పట్టలేదు. 1952లో, హాకిన్స్ స్టేర్న్ అనే ఆర్థికవేత్త, “సూచన ప్రేరణాత్మక కొనుగోలు” అనే విషయాన్ని పరిచయం చేసాడు. “దుకాణదారుడు ఒక కొత్త వస్తువును చూపించి కొనుగోలు చేసేందుకు మాటలతో ప్రేరేపిస్తాడు” అనేది అందులోని విషయం. మరోలా చెప్పాలంటే వినియోగదారులు తమకు అవసరమైన వస్తువుల కంటే కూడా ఆ వస్తువు తమకు కలిగించిన ప్రేరణవల్లనే దానిని కొనుగోలు చేస్తారు.

ఉదాహరణకు, కంటి స్థాయిలో ఉన్న వస్తువులు కింద అరల్లో అమర్చిన సరుకులు కంటే ఎక్కువగా కొనుగోలు చేయబడతాయి. ఈ కారణంగానే చాలా ఖరీదైన బ్రాండ్ వస్తువులను స్టోర్ అల్పారాల్లో సులభంగా కనిపించే చోటు లేదా చేరుకోదగ్గ ప్రదేశాలలో ప్రదర్శిస్తారు. ఎందుకంటే ఆ వస్తువులు అమ్మకం ద్వారా చాలా లాభాలను గడిస్తారు. చౌకైన ప్రత్యామ్నాయాలు చీకటి ప్రదేశాలలోనో చేరుకోవటానికి కష్టతరమైన ప్రదేశాల్లోనో వుంచుతారు. బాగా లాభం వచ్చే వస్తువులను అందరికీ కనిపించే ప్రదేశాల్లో ఉంచటం అనే వ్యూహం వెనుక అసలు రహస్యం యిదే. ఉదాహరణకు, కోకా-కోలా అమ్మకాలలో 45 శాతం ప్రత్యేకంగా మెషిన్ల ద్వారా జరుగుతుంది.

ఒక ఉత్పత్తి లేదా సేవ మరింత స్పష్టంగా అందుబాటులో ఉంటే దానిని వినియోగించుకునే ప్రజలు పెరుగుతూ వుంటారు. మీరు దీన్ని ప్రయత్నించే. ప్రజలు బడ్ లైట్ తాగుతారు ఎందుకంటే ఇది ప్రతి బార్లో ఉంటుంది అలాగే స్టోర్ బక్స్ సందర్శించండి ఎందుకంటే ఇది ప్రతి మూలలో ఉంది. మనకి మనం నియంత్రణలోనే ఉన్నామని అనుకుంటాం. సోదా కంటే నీటిని ఎంచుకుంటే, మనం అలా చేయాలనుకుంటున్నాం కనుక అలా చేసామని అనుకుంటాం. అయితే, సత్యమేమిటంటే ప్రతి రోజు మనం తీసుకునేచర్యలు ఉద్దేశపూర్వకమైనవి కాకుండా తప్పనిసరి ఎంపికగా వుంటాయి.

ప్రపంచంలోని ప్రతి జీవీకీ విషయాలను గ్రహించటానికి దాని స్వంత పద్ధతులుంటాయి. ఉన్నాయి. ఈగల్ఫ్ గొప్ప దూరదృష్టిని కలిగి ఉన్నాయి. పాములు తమ సున్నితమైన నాలుకలతో “గాలిని రుచి చూడటం” ద్వారా వాసన పడతాయి. నీటిలో సొరచేపలు తమ చుట్టూ వున్న చిన్న చేపల కదలికలవల్ల చిన్న మొత్తంలో విద్యుత్తు మరియు ప్రకంపనలను గుర్తించగలవు. బ్యాక్టీరియాలో కూడా కెమోరెసెప్టర్లు-చిన్న ఇంద్రియ కణాలు ఉన్నాయి, ఇవి వాటి పరిసరాలలో విష రసాయనాలను గుర్తించటానికి అనుమతిస్తాయి.

మానవులలో, అవగాహన ఇంద్రియ నాడీవ్యవస్థ ద్వారా నిర్దేశించబడుతుంది. దృష్టి, ధ్వని, వాసన, స్పర్శ మరియు రుచి ద్వారా మనం ప్రపంచాన్ని గ్రహిస్తాము. కానీ ఉద్దీపనలను సెన్సింగ్ చేసే ఇతర మార్గాలు కూడా మనకు ఉన్నాయి. కొందరు స్పృహలో ఉన్నారు, కానీ చాలామంది అవస్మారక స్థితిలో ఉన్నారు. ఉదాహరణకు, “గమనించవచ్చు” తుఫానుకు ముందు ఉష్ణోగ్రత పడిపోయినప్పుడు లేదా మీ గట్లో నొప్పి పెరిగినప్పుడు కడుపునొప్పి సమయంలో లేదా నడుస్తున్నప్పుడు మీరు బ్యాలెన్స్ తప్పి రోడ్డు మీద పడిపోయినప్పుడు మీ శరీరంలోని రిసెప్టర్లు విస్తృత శ్రేణిలో అంతర్గత మార్గాలను ఎంచు కుంటాయి. మీ రక్తంలో ఉప్పు ఎంత అవసరం, లేదా దాహం వేసినప్పుడు మంచినీళ్లు తాగవలసిన అవసరాలను గుర్తిస్తాయి.

అన్ని మానవ ఇంద్రియ సామర్థ్యాలలో అత్యంత శక్తివంతమైనది “దృష్టి” మానవ శరీరంలో పదకొండు మిలియన్ ఇంద్రియ గ్రాహకాలు ఉన్నాయి. వాటిలో దాదాపు పది మిలియన్లు దృష్టికి అంకితం చేయబడ్డాయి. కొంతమంది నిపుణులు మెదడు యొక్క వనరులలో సగం దృష్టికి ఉపయోగిస్తారని అంచనా వేస్తున్నారు. భావనలకన్నా మరే ఇతర విషయాల కన్నా మనం దృష్టిపై ఎక్కువ ఆధారపడటం వల్ల, దృశ్య సూచనలు గొప్ప ఉత్పేదకం అని చెప్పడంలో ఆశ్చర్యం లేదు. మన ప్రవర్తనకు. ఈ కారణంగా, మీరు చూసే వాటిలో ఒక చిన్న మార్పు చేసే పనిలో పెద్ద మార్పుకు దారితీస్తుంది. తత్ఫలితంగా ఉత్పాదకత వాతావరణంలో జీవించడం, పనిచేయడం ఎంత ముఖ్యమో ఊహించవచ్చు.

ఈ విషయంలో స్పష్టంగా ఒక శుభవార్త ఉంది. మీరు మీ వాతావరణానికి బాధితులు కావనవరం లేదు. మీరు దానిని నిర్మించే వాస్తుశిల్పి కూడా కావచ్చు.

చుట్టూ వున్న వాతావరణాన్ని మీ విజయానికి మార్గంగా యెలా మార్చుకోవచ్చు.

1970 సంవత్సరం చమురు సంక్షోభం, ఆంక్షల సమయంలో డచ్ పరిశోధకులు దేశంలో ఇంధన వినియోగాన్ని క్షుణ్ణంగా పరిశీలించారు. ఆమ్స్టర్డేమ్ ప్రాంతంలోని ఒక కుటుంబం వాళ్లు తమ పొరుగువారికంటే 30 శాతం తక్కువగా ఇంధనాన్ని వినియోగించారు. ఆ పొరుగు కుటుంబం అన్ని విషయాల్లోనూ, ముఖ్యంగా ఇంధనం ఛార్జీలు, ఒకే పోలికతో వున్నాయి.

ఈ పరిసరాల్లోని ఇళ్ళు దాదాపు ఒకేలా ఉన్నాయి ఒక లక్షణం మినహా అదేమంటే ఎలక్ట్రికల్ మీటర్ యొక్క స్థానం. కొన్ని నేలమాళిగలో ఉన్నాయి. మరికొందరు మేడ మీద ప్రధాన హాలు పైన ఎలక్ట్రికల్ మీటర్ పెట్టారు. ప్రధాన హాలులో మీటర్లతో ఉన్న గృహాలు తక్కువ విద్యుత్తును ఉపయోగించాయని మీరు ఊహించవచ్చు. వారి విద్యుత్ వినియోగాన్ని నియంత్రించే చేయగలిగి వున్నప్పుడు వారి ప్రవర్తన మార్చుకున్నారు.

ప్రతి అలవాటు క్యూ ద్వారా ప్రారంభించబడుతుంది, దానిని మనం ప్రత్యేకంగా గమనించే అవకాశం ఉంది. దురదృష్టవశాత్తు, మనం నివసించే మరియు పని చేసే వాతావరణాలు సూచనలను. సులభం చేయకుండా లేనందున కొన్ని చర్యలను, ప్రవర్తనను ప్రేరేపించడానికి స్పష్టమైన క్యూ చేస్తాయి. తలుపులు మూసివంచిన గదిలో గిటార్ సాధన చేయడం సులభం కాదు. ఒక మూలగా వున్న అతిథి గదిలో మీరు వున్నకం చదువుకుంటూ కూర్చోడం సులభం కాదు. అలవాటును ప్రేరేపించే క్యూ సూక్ష్మంగా వున్నా లేదా దాచబడినా అవి విస్మరించడం సులభం.

పోల్చి చూస్తే, స్పష్టమైన దృశ్య సూచనలను సృష్టించడం వల్ల మీ దృష్టిని కావలసిన అలవాటువైపు ఆకర్షించవచ్చు. 1990ల ప్రారంభంలో, ఆమ్స్టర్డేమ్లోని షిపోల్ విమానాశ్రయంలోని ఉద్యోగులు మూత్రశాలలోని ప్రతిచోటా ఒక ఈగ స్టిక్కర్ అంటించారు. పురుషులు మూత్రశాలలో అడుగుపెట్టినప్పుడు వారు దాన్ని బగ్ అని

భావించారు. ఈ స్టిక్కర్లు వారి లక్ష్యాన్ని మెరుగుపర్చాయి. మూత్రం పోసే సమయంలో ఉమ్మి ఊయటం తగ్గిపోయింది. దానివల్ల మూత్రశాల పరిశుభ్రం చేసే ఖర్చు సంవత్సరానికి 8 శాతం తగ్గిపోయింది.

నేను నా జీవితంలో స్పష్టమైన సూచనల శక్తిని అనుభవించాను. నేను స్టోర్ నుండి యాపిల్స్ కొని రిఫ్రిజిరేటర్ అడుగున పడేసేవాణ్ణి. వాటి గురించి మర్చిపోయేవాణ్ణి. నేను జ్ఞాపకం చేసుకునే సమయానికి యాపిల్స్ అన్నీ చెడిపోయేవి. నేను వాటిని ఎప్పుడూ చూడలేదు, కాబట్టి నేను వాటిని ఎప్పుడూ తినలేదు.

చివరికి, నేను నా వాతావరణాన్ని పునఃకల్పన చేసాను. నేను ఒక పెద్ద బౌల్ కొని కిచెన్ మధ్యలో వున్న కౌంటర్లో వుంచాను. నేను తర్వాత యాపిల్స్ కొనివచ్చు వాటిని ఆ బౌల్లో వేసాను. అది నేను చూడగలిగే బహిరంగ ప్రదేశం. అందువల్ల దాదాపు మ్యాజిక్‌లాగా, ప్రతిరోజూ నేను తినడం మొదలుపెట్టాను.. అవి నాకు స్పష్టంగా కనిపిస్తున్నాయి మరి.

మీరు మీ వాతావరణాన్ని పునఃకల్పన చేయగల కొన్ని మార్గాలు ఇక్కడ ఉన్నాయి. వీటివల్ల మీకు ఇష్టమైన అలవాట్ల సూచనలను మరింత స్పష్టంగా చెప్పవచ్చు:

- మీరు రోజూ నిద్రపోయే ముందు మందు బిళ్లలు వేసుకోవాలనుకుంటే మంచినీళ్ల బాటిల్ పక్కనే మీ మందు బిళ్లలను ఉంచండి.
- మీరు తరుచుగా గిటార్ వాయింపడం అభ్యాసం చేయాలనుకుంటే, గిటార్‌ను మీ లివింగ్ హాల్ మధ్యలో అమర్చుకోండి.
- మీరు ఎవరికైనా కృతజ్ఞతలు తెలియజేయాలని అనుకుంటే ఆ సంగతి మీరు స్టేషనరీ వుంచుకునే చోట ఉంచండి.
- మీరు మంచినీళ్లు యెక్కువగా తాగాలని అనుకుంటే మీరు మరికొన్ని యెక్కువ సీసాలతో మంచినీళ్లు నింపి మీ దృష్టి పడే ప్రదేశాలలో ఉంచండి.

మీరు మీ జీవితంలో ఒక అలవాటును పెద్ద భాగంగా చేసుకోవాలనుకుంటే, మీ సూచనను మీ వాతావరణంలో భాగం చేసుకోండి. చాలావరకు నిరంతర ప్రవర్తనలు సాధారణంగా బహుళ సూచనలను కలిగి ఉంటాయి. ధూమపానం చేయాలనుకున్న వ్యక్తి యెన్ని విధాలుగా ప్రేరేపించు కుంటాడో గుర్తుతెచ్చుకోండి. కాదు డ్రైవింగ్ చేయటం, పొగ తాగే స్నేహితుణ్ణి చూడటం, పనిలో ఒత్తిడికి గురికావడం మొదలైనవి.

మంచి అలవాట్ల కోసం అదే వ్యూహాన్ని ఉపయోగించవచ్చు. మీ పరిసరాల చుట్టూ ట్రీగ్గర్లను చిమ్ముడం ద్వారా మీరు రోజంతా మీ అలవాటు గురించి ఆలోచిస్తారు. ఎంపిక చాలా స్పష్టంగా ఉందని నిర్ధారించుకోండి. మంచి నిర్ణయం తీసుకోవడం సులభం. మంచి అలవాట్ల సూచనలు మీ ముందు ఉన్నప్పుడు అది సహజం.

పర్యావరణ రూపకల్పన శక్తివంతమైనది ఎందుకంటే మనం ప్రపంచంతో ఎంత సన్నిహితంగా మెలగాలో అంత అరుదుగా నిర్ణయిస్తుంది. చాలామంది ప్రజలు ఇతరులు

వారి కోసం సృష్టించిన ప్రపంచంలో నివసిస్తుంటారు. కానీ మీరు నివసించే, లేదా పనిచేసే స్థలాలను సానుకూల సూచనలకు అనుకూలంగా ప్రతికూల సూచనలను తగ్గించే విధంగా చేసుకోవచ్చు. పర్యావరణ రూపకల్పన మిమ్ములను వాస్తుశిల్పిగా మారుస్తుంది. మీ జీవితానికి మీరే డిజైనర్ గా ఉండండి కానీ వినియోగదారుడిగా మాత్రం కాదు.

ప్రేరేపించే సూచన

ఒక అలవాటును ప్రేరేపించే సూచనలు చాలా నిర్దిష్టంగా ప్రారంభమవుతాయి. అయితే కాల క్రమేణా మీ అలవాట్లు ఒకే ట్రిగ్గర్ తో కాకుండా మొత్తం సందర్భంతో సంబంధం కలిగి ఉంటాయి.

ఉదాహరణకు, చాలామంది ఒంటరిగా ఉన్నప్పటికంటే సామాజిక సమూహాల్లో కాస్త యెక్కువగా తాగుతారు. ట్రిగ్గర్ చాలా అరుదుగా ఒకే క్యూ, కానీ మొత్తం పరిస్థితి వేరుగా వుంటుంది. మీ స్నేహితులు పానీయాలను ఆర్డర్ చేయడం, సంగీతం వినడం వగైరా.. మన అలవాట్లను అవి జరిగే ప్రదేశాలకు మానసికంగా కేటాయించాము.

ఇల్లు, ఆఫీసు, జిమ్. ప్రతి స్థానం కొన్ని అలవాట్లు మరియు నిత్యకృత్యాలను అభివృద్ధి చేస్తుంది. మీరు మీ డెస్క్ లోని వస్తువులు, మీ కిచెన్ కౌంటర్ లోని వస్తువులతో, మీ పడకగదిలోని వస్తువులతోనూ ఒక నిర్దిష్ట సంబంధాన్ని యేర్పరచుకుంటారు.

మన ప్రవర్తన పర్యావరణంలోని వస్తువులతో మాత్రమే కాదు, వాటితో మనకున్న సంబంధం ద్వారా కూడా ఆధారపడుతుంది. వాస్తవానికి, మీ ప్రవర్తనపై పర్యావరణం గురించి ఆలోచించడానికి ఇది ఉపయోగకరమైన మార్గం. లక్ష్యాలతో వున్న పర్యావరణం గురించి మీరు ఆలోచించటం మానేయండి. సంబంధాలతో వున్న పర్యావరణం గురించి ఆలోచించడం ప్రారంభించండి. మీ చుట్టూ వున్న వాతావరణంతో మీరు ఎలా వ్యవహరించాలో ఆలోచించండి. ఒకామె వుంది. ప్రతిరోజూ ఒక గంటసేపు తన మంచం మీద చదువుతూ వుంటుంది. మరొకళ్లు, అదే మంచంమీద కూర్చుని టెలివిజన్ చూస్తూ ఐస్ క్రీం తింటూ వుంటాడు. విభిన్నమైన ప్రజలు విభిన్నమైన జ్ఞాపకాలు కలిగి ఉంటారు. అలాగే విభిన్నమైన అలవాట్లు ఒకే ప్రదేశంతో సంబంధం కలిగి ఉంటాయి.

శుభవార్త? ఒక నిర్దిష్ట అలవాటును అనుసంధానించడానికి మీరు మీరే శిక్షణ పొందవచ్చు. ఒక నిర్దిష్ట సందర్భంతో.

ఒక అధ్యయనంలో, శాస్త్రవేత్తలు నిద్రలేమికి మాత్రమే మంచం ఎక్కుమని అదేశించారు, అది కూడా బాగా అలసిపోయినప్పుడు మాత్రమే. వారు నిద్రపోలేకపోతే, వారిని వేరు గదిలో నిద్ర వచ్చేంతవరకూ కూర్చోమని చెప్పారు. కాలక్రమేణా, వారు మంచం యొక్క సందర్భాన్ని నిద్ర చర్యతో ముడిపెట్టడం వారు మంచం ఎక్కిన తర్వాత త్వరగా నిద్ర పోవడం సులభం అయింది. మంచం ఎక్కిన తర్వాత నిద్రపోవాలని వారి మెదళ్లు అర్థం చేసుకున్నాయి. టెలివిజన్ చూడటం, ఫోన్ లో బ్రౌజ్ చేయడం, గడియారం వంక చూస్తూ వుండటం కాదని తెలుసుకున్నాయి.

సందర్భం యొక్క శక్తి కూడా ఒక ముఖ్యమైన వ్యూహాన్ని వెల్లడిస్తుంది: అలవాటు కొత్త వాతావరణంలో మార్పడం సులభం. ఇది మీ ప్రస్తుత అలవాట్ల వైపు మిమ్మల్ని ఆకర్షించే సూక్ష్మ ట్రిగ్గర్లు మరియు సూచనల నుండి తప్పించుకోవడానికి సహాయపడుతుంది. క్రొత్త ప్రదేశానికి వెళ్లండి - వేరే కాఫీ షాప్, పార్కులో బెంచ్, మీరు అరుదుగా ఉపయోగించే మీ గది మూలలో - మరియు అక్కడ కొత్త దినచర్యను సృష్టించండి.

పోటీ సూచనల మధ్య కొత్త అలవాట్లు పొందటం కంటే కొత్త వాతావరణంలో అలవాట్లు మారడం సులభం. మీ గదిలో కూర్చుని ప్రతిరోజూ టీవీ చూసే అలవాటు ఉన్నప్పుడు పెండెలాడే నిద్రపోవటం అనేది కష్టమౌతుంది. హాల్లో కూర్చుని పుస్తకం చదవాలన్నా కూడా కష్టంగానే వుంటుంది ఎందుకంటే మీరు ఎప్పుడూ ఆ హాల్లోనే కూర్చుని వీడియో గేమ్స్ ఆడే అలవాటుతో వున్నారు. కానీ యెప్పుడైతే మీరు కొత్త ప్రదేశాన్ని ఎన్నుకున్నారో కొత్త అలవాట్లు నిరంతరంగా నిర్మించుకునే వీలు కలగజేసుకున్నారు. పాత పర్యావరణ సూచనలతో పోరాడటం లేదు, ఇది కొత్త అలవాట్లను అంతరాయం లేకుండా ఏర్పరుస్తుంది.

మరింత సృజనాత్మకంగా ఆలోచించాలనుకుంటున్నారా? పెద్ద గది, పైకప్పు దాబా లేదా విస్తారమైన నిర్మాణంతో ఉన్న భవనానికి వెళ్లండి. మీరు మీ రోజువారీ పనిని చేసే స్థలం నుండి విరామం తీసుకోండి. ఎందుకంటే అది మీ ప్రస్తుత ఆలోచనా విధానానికి కట్టుబడి వుంది.

ఆరోగ్యంగా తినడానికి ప్రయత్నిస్తున్నారా? మీరు మీ రెగ్యులర్ సూపర్ మార్కెట్ దగ్గర షాపింగ్ చేసే అవకాశం ఉంది. క్రొత్త కిరాణా దుకాణాన్ని ప్రయత్నించండి. మీరు సులభంగా అనారోగ్య ఆహారాన్ని నివారించుకుంటారు ఎందుకంటే మీ మెదడు స్వయం చాలకంగా నిర్ణయం తీసుకుంటుంది.

మీరు పూర్తిగా క్రొత్త వాతావరణాన్ని పొందలేకపోయినప్పుడు మీ ప్రస్తుత వాతావరణాన్ని మార్చండి లేదా క్రమాన్ని మార్చండి. పని కోసం ప్రత్యేక స్థలాన్ని సృష్టించండి, అధ్యయనం, వ్యాయామం, వినోదం మరియు వంట. నేను ఉపయోగించే మంత్రం “ఒకే స్థలం, ఒకే ఉపయోగం.”

నేను ఒక పారిశ్రామికవేత్తగా నా వృత్తిని ప్రారంభించినప్పుడు, నా మంచం నుండి లేదా కిచెన్ టేబుల్ వద్దనుండి నేను తరుచూ పనిచేసేవాణ్ణి. సాయంత్రం వేళల్లో పని ఆపడం కష్టమని నేను గుర్తించాను. పని సమయం ముగింపు మరియు వ్యక్తిగత సమయం ప్రారంభం అనే దాని మధ్య స్పష్టమైన విభజన లేకుండా పోయింది. నేను భోజనం చేసిన స్థలమే నా ఆఫీసు పని చేసుకునే ప్రదేశమా అన్నట్లుగా అయింది. మంచం అనేది నేను విశ్రాంతి తీసుకోవటానికా లేక మెయిల్స్ యివ్వటానికా? అంతా ఒకేచోట జరుగుతూ వుండేది.

కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత, ఇల్లు, కార్యాలయం విడివిడిగా అయిపోయాయి. అకస్మాత్తుగా, ఏదో జరిగిపోయింది. “ఇక్కడ” ఆఫీసు పని జరిగితే నా వ్యక్తిగత జీవితం

“అక్కడ”గా మారిపోయింది. పని జీవితానికి వ్యక్తిగత జీవితానికి మధ్య స్పష్టమైన విభజన రేఖ ఉన్నప్పుడు నా మెదడు యొక్క వృత్తిపరమైన వైపు తిరగడం నాకు చాలా సులభం అయింది. ప్రతి గదికి ఒక ప్రాథమిక ఉపయోగం ఉంది. కిచెన్ వంట కోసం. ఆఫీస్ అనేది పని కోసం. సాధ్యమైనప్పుడల్లా, ఒక అలవాటు యొక్క సందర్భాన్ని మరొకదానితో కలపకుండా ఉండండి. మీరు సందర్భాలను కలపడం ప్రారంభించినప్పుడు, మీరు మిక్సింగ్ అలవాట్లను ప్రారంభిస్తారు. తేలికైనవి సాధారణంగా గెలుస్తాయి. ఆధునిక సాంకేతిక పరిజ్ఞానం పాండిత్యము ఒక బలం మరియు బలహీనత కూడా. మీరు మీ ఫోన్ ను అన్ని రకాల పనుల కోసం ఉపయోగించవచ్చు, అది శక్తినిచ్చే పరికరం. మీరు మీ ఫోన్ ను దాదాపు ఏదైనా చేయడానికి ఉపయోగించినప్పుడు, దాన్ని ఒక పనితో అనుబంధించడం కష్టం అవుతుంది. మీరు ఉత్పాదకంగా ఉండాలని కోరుకుంటారు కానీ మీరుసోషల్ మీడియాను బ్రౌజ్ చేయడానికి, ఇమెయిల్ ను తనిఖీ చేయడానికి కూడా వాడుతున్నారు. మీ ఫోన్ ను తెరిచినప్పుడల్లా వీడియో గేమ్లను ఆడుతుంటారు. ఇది మిప్పాష్ సూచన.

మీరు ఆలోచిస్తూ ఉండవచ్చు, “మీకు అర్థం కాలేదు. నేను న్యూయార్క్ లో నివసిస్తున్నాను నగరంలో. నా అప్ డెవలప్ మెంట్ స్ట్రాట్జీ ఫోన్ పరిమాణం. నాకు ప్రతి గది బహుళ పాత్రలను పోషిస్తాయి.” సరిపోతుంది. మీ స్థలం పరిమితం అయితే, మీ గదిని కార్యాచరణ మండలాలుగా విభజించండి. చదవడానికి కుర్చీ, రాయడానికి డెస్క్, టేబుల్ తినడానికి. మీరు మీ డిజిటల్ స్థలాలతో కూడా చేయవచ్చు. నాకు తెలుసు తన కంప్యూటర్ ను రాయడానికి మాత్రమే, తన టాబ్లెట్ చదవడానికి మాత్రమే ఉపయోగించే రచయిత అతని ఫోన్ ను సోషల్ మీడియా మరియు టెక్నింగ్ కోసం. ప్రతి అలవాటుకు ఒక ఇల్లు ఉండాలి.

మీరు ఈ వ్యూహంతో కట్టుబడి ఉండగలిగితే, ప్రతి సందర్భం విధానంతో ఒక నిర్దిష్ట అలవాటు మరియు ఆలోచనా ముడిపడి ఉంటుంది. ఇలాంటి అలవాట్లు ఊహించదగిన పరిస్థితులలో వృద్ధి చెందుతాయి. మీరు మీ వర్క్ డెస్క్ వద్ద కూర్చున్నప్పుడు స్వయంచాలకంగా వెలుగు వస్తుంది. మీరు ఆ ప్రయోజనం కోసం రూపొందించిన స్థలంలో ఉన్నప్పుడు విశ్రాంతి సులభం. మీ పడకగదిలో మాత్రమే జరిగేటప్పుడు నిద్ర త్వరగా వస్తుంది. మీరు కోరుకుంటే స్థిరంగా మరియు ఊహించదగిన ప్రవర్తనలను, మీకు స్థిరమైన మరియు ఊహించదగిన వాతావరణం అవసరం.

ప్రతిదానికీ స్థలం మరియు ఉద్దేశ్యం స్థిరమైన వాతావరణం ఉన్న అలవాట్లు సులభంగా ఏర్పడే వాతావరణం.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- సందర్భంలో చిన్న మార్పులు ప్రవర్తనలో పెద్ద మార్పులకు కాలక్రమేణా దారితీస్తుంది.

- ప్రతి అలవాటు క్యూ ద్వారా ప్రారంభించబడుతుంది. మనము ప్రత్యేకమైన సూచనలను గమనించే అవకాశం ఉంది.
- మీ వాతావరణంలో మంచి అలవాట్ల సూచనలను స్పష్టంగా చేయండి.
- క్రమంగా, మీ అలవాట్లు ఒకే ట్రిగ్గర్ తో కాకుండా ప్రవర్తన చుట్టూ ఉన్న మొత్తం సందర్భంతో సంబంధం కలిగి ఉంటాయి. సందర్భం క్యూ అవుతుంది.
- ఇది మీరు ఎందుకంటే ఒక కొత్త వాతావరణంలో కొత్త అలవాట్లు నిర్మించడానికి మాత్రమే తప్ప పాత సూచనలకు వ్యతిరేకంగా చేసే యుద్ధం కాదు.

స్వీయ నియంత్రణకు రహస్యం

1 971లో వియత్నాం యుద్ధం పదహారవ సంవత్సరానికి చేరుకున్నప్పుడు, రాబర్ట్ స్టీల్ అనే రాజకీయ ప్రముఖుడు, ఇల్లినాయిస్ నుంచి చేసిన ఒక ఆవిష్కరణ అమెరికన్ ప్రజలను ఆశ్చర్యపరిచింది. అదేమంటే అక్కడ వున్న సైనిక స్థావరాలలో 15 శాతం అమెరికన్ సైనికులు హెరాయిన్ అనే మత్తుపదార్థానికి అలవాటుపడి వున్నారని తెలిసింది. ఆ తర్వాత జరిగిన పరిశోధనలలో వియత్నాంలో వున్న సైనికులలో 35 శాతం మంది హెరాయిన్ రుచి చూసారని అందులో 20 శాతం మంది దానికి బానిసలుగా మారారని తేలింది. ఇది వాళ్లు ఊహించిన దానికంటే ఘోరంగా వుంది.

ఈ ఆవిష్కరణ వాషింగ్టన్ కార్యకలాపాలలో ఆవేశానికి దారితీసింది. సేవా సభ్యులు ఇంటికి తిరిగి వచ్చినప్పుడు వారిని గుర్తించి హెరాయిన్ అలవాటు నివారణ మరియు పునరావాసం ప్రోత్సహించడానికి అధ్యక్షుడు నిక్సన్ ఆధ్వర్యంలో మాదకద్రవ్యాల దుర్వినియోగ నివారణ యొక్క ప్రత్యేక కార్యచరణ కార్యాలయం ఏర్పాటు చేయటం జరిగింది.

పరిశోధకుల్లో లీ రాబిన్స్ ఒకరు. ఆయన కనుగొన్నది యేమిటంటే హెరాయిన్ వినియోగదారులుగా ఉన్న సైనికులు ఇంటికి తిరిగి వచ్చినప్పుడు వారిలో 5 శాతం మంది మాత్రం ఒక సంవత్సరంలోనే తిరిగి బానిసలయ్యారు, 12 శాతం మందికి మూడేళ్లు పట్టింది. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, వియత్నాంలో హెరాయిన్ వాడిన పదిమంది సైనికుల్లో తొమ్మిదిమంది ఆ వ్యసనాన్ని ఒక్కరాత్రిలో తొలగించారు. ఆ సమయంలో ఉన్న అభిప్రాయానికి యిది విరుద్ధంగా ఉంది.

ఎందుకంటే హెరాయిన్ వ్యసనం కోలుకోలేనిదిగానూ మరియు శాశ్వతంగా వుండిపోయేదిగానూ అందరూ భావించేవారు. దానికిబదులుగా రాబిన్స్ చెప్పిందేమిటంటే పర్యావరణంలో సమూలమైన మార్పు ఉంటే హెరాయిన్ వ్యసనం కనిపించకుండా మాయమైపోతుందని ఆయన వెల్లడించారు. వియత్నాంలో సైనికులు రోజంతా హెరాయిన్

వాడకాన్ని ప్రేరేపించే సూచనలతో గడిపారు. సులభంగా లభించడం పైగా వారు నిరంతరం యుద్ధ ఒత్తిడితో మునిగిపోయి వుండేవారు. వారు తోటి సైనికులతో స్నేహాన్ని పెంచుకున్నా వాళ్లు కూడా హెరాయిన్ వినియోగదారులుగా వుండేవారు. అదీగాక వారు ఇంటి నుండి వేల మైళ్ళ దూరంలో ఉన్నారు. ఒకసారి ఒక సైనికుడు యునైటెడ్ స్టేట్స్ కు తిరిగి వచ్చాడు. అతను యిలాంటి వాతావరణానికి దూరంగా వున్నప్పటికీ అలవాటు మాత్రం అలాగే వుండిపోయింది.

ఈ పరిస్థితిని సాధారణ మాదకద్రవ్యాల వినియోగదారుతో పోల్చండి. ఇంట్లో ఒకరు మత్తుపదార్థానికి బానిసగా మారుతారు. వాళ్ల స్నేహితులకు కూడా అలవాటు వుంది. వారిని ప్రేరేపించే పర్యావరణ ఉద్దీపనలు లేని ప్రదేశంలో ఒక పునరావాసానికి వెళతారు. ఈ అలవాటును వదిలిపెట్టేందుకు వీలైన ఉద్దీపనలు, ప్రేరణలు తీసుకున్న తర్వాత తిరిగి యింటికి చేరుకుంటారు. వియత్నాం అధ్యయనంలో జరిగిన దానికి వ్యతిరేకంగా జరిగినట్లు మనకు తెలుస్తుంది. అంటే సాధారణంగా 90 శాతం మంది పునరావాసం నుండి ఇంటికి తిరిగి వచ్చిన తర్వాత తిరిగి హెరాయిన్ వినియోగానికి బానిసలుగా మారుతున్నారు.

చెడు అలవాట్ల గురించి వియత్నాం అధ్యయనాలు మన సాంస్కృతిక నమ్మకాలకు వ్యతిరేకంగా ఉన్నాయి, ఎందుకంటే ఇవి సాంప్రదాయక అనుబంధాలను సవాలు చేసే విధంగానూ, అనారోగ్య ప్రవర్తనతోనూ నైతిక బలహీనతగానూ రూపొందాయి. మీరు అధిక బరువు కలిగినవారై ధూమపానానికి బానిసగా వున్నట్లయితే, ధూమపానం లేదా మరో దురలవాటుకు బానిస అయితే, మీ జీవితమంతా చెప్పేది ఏమిటంటే మీకు స్వీయ నియంత్రణ లేకపోవడంవల్ల బహుశా మీరు చెడ్డ వ్యక్తిగా మిగిలిపోవచ్చు. కొంచెం క్రమశిక్షణ మన సమస్యలన్నింటినీ పరిష్కరిస్తుందనే విషయం మన సంస్కృతిలో బలంగా చెప్పారు.

ఇటీవలి పరిశోధనలో యీ విషయం విభిన్నంగా గోచరించింది. విపరీతమైన స్వీయ నియంత్రణ ఉన్నట్లు కనిపించే వ్యక్తులను శాస్త్రవేత్తలు విశ్లేషించినప్పుడు తేలిక విషయం యేమిటంటే ఆ వ్యక్తులు కష్టపడుతున్న వ్యక్తుల కంటే కూడా విభిన్నంగా లేరని. బదులుగా, “క్రమశిక్షణ కలిగిన” వ్యక్తుల యొక్క జీవన విధానం “వీరోచిత సంకల్ప శక్తి మరియు స్వీయ నియంత్రణ” అవసరం లేనట్లుగా వుంది. మరోలా అనుకుంటే పరిస్థితుల్లో ఉత్సాహం తెచ్చేందుకు తక్కువ సమయాన్ని వెచ్చిస్తారు.

ఉత్తమ స్వీయ-నియంత్రణ ఉన్న వ్యక్తులు సాధారణంగా దానిని కనీసం ఉపయోగించాల్సిన అవసరం ఉంది. ఉపయోగించేందుకు అవసరంలేని స్వీయ నిగ్రహాన్ని పాటించడం సులభం. కాబట్టి, అవును, పట్టుదల, గ్రీట్ మరియు సంకల్పంతో వుండటం విజయానికి చాలా అవసరం. కానీ ఈ లక్షణాలను మెరుగుపరచడానికి క్రమశిక్షణ గల వ్యక్తి ద్వారా కాకుండా క్రమశిక్షణతో కూడిన వాతావరణాన్ని సృష్టించడం ద్వారా సాధ్యపడుతుంది.

మెదడులో ఒక అలవాటు ఏర్పడినప్పుడు ఏమి జరుగుతుందో మనస్సులో ఎన్కోడ్ చేయవలసి వచ్చినప్పుడల్లా ఉపయోగించడానికి సిద్ధంగా ఉండే పరిస్థితి. ఆస్టిన్, టెక్నాస్కు చెందిన పాటీ ఓల్వోల్ అనే చికిత్సకురాలు తన స్నేహితులతో కలిసి గుర్రపు స్వారీ మొదలుపెట్టినపుడు ధూమపానం చేసేది. తరువాత కాలంలో ఆమె ధూమపానం మానేసి కొన్నేళ్లుగా దానిని తప్పించు కుంది. ఆమె స్వారీ చేయడం కూడా మానేసింది. దశాబ్దాల తరువాత, ఆమె గుర్రంపై సవారీ చేసినపుడు సిగరెట్ తాగాలనే కోరిక మళ్లీ మొలకెత్తింది. మళ్లీ పరుగెత్తింది మరియు ఆమె సిగరెట్ను ఇప్పటికీ కోరుకుంటుంది. సూచనలు ఇప్పటికీ అంతర్గతీకరించబడ్డాయి కానీ ఆమె వాటిని బహిర్గతం కానీయలేదు.

ఒక అలవాటు ఎన్కోడ్ చేయబడిన తర్వాత, అలాంటి వాతావరణం పునరావృతమైనపుడు వదిలిపెట్టిన కోరిక కూడా మళ్లీ కనిపిస్తుంది. దానికి కారణం ఆ ప్రవర్తన మార్పు పరిజ్ఞానం వెనుకకు రావటం ఒక కారణం. ఊబకాయం ఉన్నవారిని షేమ్ చేయడంవల్ల వారు ఒత్తిడికి గురవుతారు ఫలితంగా చాలామంది ప్రజలు తిరిగి అతిగా తినటం ప్రారంభించి వెనకటిలా తయారవుతారు. నల్లబడిన ఊపిరితిత్తులను చూపించటం ద్వారా అధికస్థాయి ఆందోళనకు దారితీస్తుంది, దానివల్ల వాళ్లు మళ్లీ సిగరెట్ కాల్చటానికి యిది దారితీస్తుంది. మీరు సూచనల గురించి జాగ్రత్తగా లేకపోతే, మీరు ఆపాలనుకునే ప్రవర్తన మళ్లీ మొదలయ్యేందుకు కారణం కావచ్చు.

చెడు అలవాట్లు ఆటోకాటలిటిక్: ఈ ప్రక్రియ స్వయంగా ఫీడ్ చేస్తుంది. వారు మొద్దుబారడానికి ప్రయత్నించే భావాలను పెంచుతారు. మీరు చెడుగా భావిస్తారు, కాబట్టి మీరు జంక్ఫుడ్ తింటారు. ఎందుకంటే, మీరు జంక్ ఆహార తినడాన్ని మీరు చెడుగా భావిస్తున్నారు. టెలివిజన్ చూడటం మీకు మందగించినట్లుగా అనిపిస్తుంది, కాబట్టి మీరు ఎక్కువ టెలివిజన్ చూస్తారు ఎందుకంటే మీకు మరేదైనా పనిచేయటానికి శక్తి లేదు. మీ ఆరోగ్యం గురించి మీరు ఆందోళన చెందడంవల్ల ఆశ్రుతగా ఉంటుంది, ఇది మీ ఆందోళనను తగ్గించడానికి బదులు పొగ త్రాగడానికి కారణం అవుతుంది. ఇది మీ ఆరోగ్యాన్ని మరింత దిగజారుస్తుంది మరియు త్వరలో మీరు మరింత ఆందోళన చెందుతారు. ఇది దిగజారుడు, చెడు అలవాట్లవైపు పరుగులు తీసే రైలుబండి అవుతుంది.

పరిశోధకులు ఈ దృగ్విషయాన్ని “క్యూ-ప్రేరిత కోరిక” అని సూచిస్తారు. బాహ్య ట్రిగ్గర్ చెడు అలవాటును పునరావృతం చేయడానికి బలవంతపు కోరికను కలిగిస్తుంది. మీరు తర్వాత గమనించిన దానిని ఏదైనా, మీరు దానిని కోరుకుంటారు. ఈ ప్రక్రియ అనేది మనకు తెలియ కుండానే అన్ని సమయాలలో ఉంటుంది. వ్యసనపరులకు కొకైన్ చిత్రాన్ని కేవలం ముప్పై మూడు మిల్లీసెకన్లు చూపించడం మెదడులోని బహుమతి మార్గాన్ని ప్రేరేపిస్తుందని తద్వారా ఆ కోరికను రేకెత్తిస్తుందని శాస్త్రవేత్తలు కనుగొన్నారు. వారు చూసిన దానిని మెదడు స్పృహతో నమోదు చేసుకోవడానికంటే చాలా వేగంగా వారు మాదకద్రవ్యాలను కోరుకున్నారు. మాదకద్రవ్యానికి బానిసలు అయినవారు వారు చూసిన వాటిని కూడా సరిగా చెప్పలేరు.

ఇక్కడ పంచ్ లైన్ ఉంది : మీరు ఒక అలవాటును విచ్చిన్నం చేయవచ్చు, కానీ మీరు దాన్ని మరచిపోయే అవకాశం లేదు. అలవాటు యొక్క మానసిక పొడవైన కమ్మీలు మీ మెదడులో చెక్కబడిన తర్వాత అవి కొంతకాలం ఉపయోగించబడకపోయినా వాటిని పూర్తిగా తొలగించడం దాదాపు అసాధ్యం. ఉత్తేరకాలను నిరోధించటం అనేది పెద్దగా ఫలించని వ్యూహం. అంతరాయాలతో నిండిన యీ జీవితాన్ని సన్యాసిలా గమనిస్తూ వుండటం కష్టమైన విషయం. ఇది చాలా శక్తిని తీసుకుంటుంది. స్వల్పకాలంలో మీరు ప్రలోభాలను అధిగమించవచ్చు. కానీ దీర్ఘకాలంలో మనం మన చుట్టూ వున్న పర్యావరణంలో భాగంగా వుండిపోతాము. దానిని నిర్మోహమాటంగా చెప్పాలంటే, ప్రతికూల వాతావరణంలో.

సానుకూల అలవాట్లకు స్థిరంగా అంటుకుపోయి స్థిరంగా వున్న మనిషిని నేను ఎప్పుడూ చూడలేదు. నమ్మదగ్గ విధానం యేమిటంటే మనలోని చెడు అలవాట్లను తగ్గించడం అనే విషయం. ఒక చెడ్డ అలవాటు తొలగించడానికి అత్యంత ఆచరణ మార్గాలలో ఒకటి “ప్రేరణ కలిగించేందుకు కారణమైన వాటినుంచి దూరంగా వుండటం”

- మీ పనికి ఆటంకంగా వున్నదని మీరు భావిస్తే మీ ఫోన్ ను ఇతర గదిలో కొన్ని గంటలు ఉంచండి.
- నిరంతరం అనుసరించటం అనేది అసూయగా అనిపిస్తుంటే, ఆ విషయాన్ని రేకెత్తించే సోషల్ మీడియా ఖాతాలను మానేయండి.
- మీరు టెలివిజన్ చూడటానికి ఎక్కువ సమయం వృధా చేస్తుంటే టీవీని బెడ్ రూమ్ నుండి బయటకు తరలించండి.
- మీరు ఎలక్ట్రానిక్స్ కోసం ఎక్కువ డబ్బు ఖర్చు చేస్తుంటే టెక్ గేర్ యొక్క తాజా సమీక్షలను చదవటం మానేయండి.
- మీరు వీడియో గేమ్లు ఎక్కువగా ఆడుతుంటే అన్ ప్లగ్ చేసి వేరే గదిలో వుంచండి.

ఈ విధమైన అభ్యాసం అనేది ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 1వ నియమం యొక్క విలోమం. స్పష్టంగా బదులుగా చెప్పడానికి, మీరు దానిని అదృశ్యంగా చేయవచ్చు. సాధారణ విషయాలు ఎంతటి విలువైనవిగా వుంటాయో తెలిసినపుడు నేను ఆశ్చర్యపోతాను. ఒక చిన్న సూచన (క్యూ) మార్పుకున్నపుడు మొత్తం అలవాటు మసకబారుతుంది.

స్వీయ నియంత్రణ అనేది స్వల్పకాలిక వ్యూహమే తప్ప దీర్ఘకాలికమైనది కాదు. మీరు ఒకటి లేదా రెండుసార్లు మీ కోరికను ఎదిరించగలుగుతారు, కానీ మీరు ప్రతిసారీ మీ కోరికలను అధిగమించే సంకల్పశక్తిని సేకరించలేరు. అంతేకాకుండా మీరు చేయడానికి కావలసినప్పుడు దృఢ నిశ్చయం ఒక కొత్త మోతాదు రప్పించడం కూడా పనిని మీ శక్తి మంచి గరిష్టంగా ఖర్చు చేయవలసి వస్తుంది. ఇదే స్వీయ నియంత్రణ యొక్క రహస్యం. మీ మంచి అలవాట్ల సూచనలను స్పష్టంగా మరియు మీ చెడు అలవాట్ల సూచనలను కనిపించకుండా చేయండి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- స్పష్టమైన ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 1వ నియమం యొక్క విలోమం అది కనిపించకుండా చేస్తుంది.
- ఒక అలవాటు ఏర్పడిన తర్వాత, అది మరచిపోయే అవకాశం లేదు.
- అధిక స్వీయ-నియంత్రణ కలిగిన వాళ్లు ఎక్కువ ఉత్సాహం తక్కువ సమయం ఖర్చు అనే పరిస్థితుల్లో ఉంటారు. ప్రలోభాలను నివారించడం కంటే దానిని నిరోధించటం సులభం.
- ఒక చెడ్డ అలవాటు తొలగించడానికి అత్యంత ఆచరణ మార్గాలలో ఒకటి “ఉద్దీపనను సూచనగా తీసుకోకండి”.
- స్వీయ-నియంత్రణ అనేది స్వల్పకాలిక వ్యూహం, దీర్ఘకాలికమైనది కాదు.

కొత్త అలవాటు చేసుకోవడం

1వ నియమం	స్పష్టత కలిగి వుండడం
1.1	మీ ప్రస్తుత అలవాట్ల పట్టి తయారుచేసుకుని వాటికి మార్కులు కేటాయించండి.
1.2	ప్రయోగ ఉద్దేశ్యాలను తెలపండి. “నేను (అలవాటు) సమయంలో (సమయం) (ప్రదేశం).”
1.3	అలవాటు స్టాకింగ్‌ను వాడండి “తరువాత (ప్రస్తుత అలవాటు) నేను (కొత్త అలవాటు).”
1.4	మీ చుట్టూ వున్న పర్యావరణం తెలపండి. మీ మంచి అలవాట్లకు స్పష్టంగానూ కనిపించే విధంగానూ దానిని వాడండి.
2వ నియమం	ఆకర్షణ కలిగేలా చేయండి
3వ నియమం	సులభతరం చేయండి
4వ నియమం	సంతృప్తి పొందే విధంగా చేయండి

చెడు అలవాట్లు యిలా వదిలెయ్యండి

1వ నియమం యొక్క విలోమం	కనిపించనీయకండి
1.5	బహిరంగపరచడం తగ్గించండి. మీ చుట్టూవున్న వాతావరణంలో చెడు అలవాటు సూచనలను కనిపించనీయకండి.
2వ నియమం యొక్క విలోమం	ఆకర్షణని తగ్గించండి
3వ నియమం యొక్క విలోమం	కఠినతరం చేయండి
4వ నియమం యొక్క విలోమం	అసంతృప్తి పెంపొందించండి

మీరు ఈ అలవాట్ల చీట్ షీట్ ముద్రించదగిన సంస్కరణను
atomichabits.com/cheatsheet నుంచి డౌన్‌లోడ్ చేసుకోవచ్చు.

రెండవ సూత్రం

ఆకర్షణీయం

ఆ అలవాటు మానుకోలేకపోతున్నాను

సలభయ్యా దశకంలో నికో టిన్బెర్గిన్ అనే దచ్ శాస్త్రవేత్త ఒక ప్రాణికి ప్రేరణ కల్పించే అంశాల మీద పరిశోధనలు చేశాడు. ఉత్తర అమెరికా తీరప్రాంతంలో సంచరించే గల్ పక్షుల మీద ఆ పరిశోధనలు చేపట్టాడు. వాటికి ఎరగా వేసిన చేపల ఆధారంగా వాటికి కల్గిన ప్రేరణాంశాలను అధ్యయనం చేశాడు. టిన్బెర్గిన్ ఆ తర్వాత నోబెల్ బహుమతి గెల్చుకున్నాడు అనేది వేరే విషయం.

పెద్ద గల్ పక్షుల ముక్క మీద ఎర్రటి చుక్క వుంటుంది. టిన్బెర్గిన్ గమనించిన దేమిటంటే కొత్తగా పుట్టిన పిల్లలు ఆహారం కావాల్సి వచ్చినప్పుడు ఆ ఎర్రటి చుక్క మీద తాకుతాయి. ఒక ప్రయోగంలో కొన్ని కృత్రిమ ముక్కలని కార్డు బోర్డు మీద తయారు చేశాడు. తల మాత్రమే వుండి మిగిలిన శరీరం లేకుండా. తల్లిదండ్రులయిన పక్షులు ఎక్కడికి ఎగిరివెళ్ళినప్పుడు, ఆ పక్షుల గూటి దగ్గరకి వెళ్ళి, ఈ కృత్రిమ ముక్కలని చూపెట్టాడు. కృత్రిమ ముక్కలు గదా, వాటికి పిల్లలు ఒప్పుకోవని భావించాడు.

చిత్రంగా ఆ ముక్కలని పిల్ల పక్షులు చూసి, తమ తల్లి ముక్కలనే భావించి, తాకాయి. వాటికి ఎర్రటి చుక్కల పట్ల ప్రాధాన్యత వుంది. పుట్టుకతోనే ఆ లక్షణం వచ్చి వుందనిపించింది. టిన్బెర్గిన్ మరో గమనించిన విషయమేమిటంటే పెద్దగా ఎర్రటి చుక్కలు వుంటే వేగంగా పిల్లలు వాటివైపు సాగాయి. ఆ పరంపరలో ఆయన ఒక పెద్ద ముక్క మీద మూడు పెద్ద ఎర్ర చుక్కలు పెట్టాడు. వాటిని ఆ గూటి దగ్గర పెడితే, పిల్ల పక్షులు ఆనందంగా, ఆశ్చర్యంగా ఆ ముక్కని చూశాయి. అవి చిన్నగా వున్న ఎరుపురంగు అతుకుల దగ్గర ఎక్కువ తడిమాయి అవి చూసిన గొప్ప ముక్కగా దానిని భావిస్తూ.

అదే విధంగా 'గూస్' తన దగ్గరలోవున్న గుండ్రటి వస్తువుని, అంటే బిలియర్డ్ బంతి లేదా బల్బు కన్సిస్టే తన గూటిలోకి లాగేసుకుంటుందని టిన్బెర్గిన్ కనిపెట్టారు. వస్తువు ఎంత పెద్దగా వుంటే స్పందన అంత ఎక్కువగా వుంటుంది. ఒక గూస్ వాల్ బాల్ తన

గూటిలోకి లాక్కుని దానిమీద కూచుంది. అదే విధంగా పిల్ల పక్షులు ఆటోమెటిగ్గా ఎర్ర చుక్కలని తాకుతున్నాయి. గూస్ అదే విధంగా ప్రవర్తిస్తోంది. ఏదైనా గుండ్రటి వస్తువుని దగ్గరలో చూస్తే, తన గూటిలోకి దానిని తీసుకురావాల్సిందే. ఎంత పెద్దగా ఎర్రటి వస్తువుంటే, అంత బలంగా ప్రయత్నించింది.

ఇలాంటి పరిశోధనలే ఇతర జంతువుల మీద కూడా టీన్ బెర్గిన్ చేపట్టాడు. ప్రతి ప్రాణి మెదడు కూడా ఎలా ప్రవర్తించాలి అనే విషయంలో కంప్యూటర్ ప్రోగ్రామ్ లా ముందే నిర్దేశించబడి ఉంటుంది. ఏదైనా ఒక ఆసక్తికర విషయాన్ని గమనించగానే అది క్రిస్టల్ చెట్టులాగే జిగేల్ మని కాంతులీనుతుంది. దీన్నే శాస్త్రజ్ఞులు “అసాధారణ ప్రేరకం” అంటూ ఉంటారు. మనుషులు కూడా ఇలాంటి ప్రవర్తనకు అతీతులు కారు. ఉదాహరణకు, హోటళ్లు మిగతాచోట్ల దొరికే తినుబండారాలను “జంక్ ఫుడ్” లాంటిది చూస్తే మనుషులు తక్షణం ప్రతిస్పందించడమే దీనికి ఉదాహరణ.

ప్రాచీన మానవుడు అడవుల్లో, గడ్డిమైదానాల్లో సంచరించే రోజుల్లో అధిక క్యాలరీలు - లవణాలు, చక్కెర, కొవ్వు అధికంగా ఉండే ఆహారాన్ని తినేవాడు కాదు. అది జీర్ణం కూడా అయ్యేది కాదేమో... క్రమేణా అధిక క్యాలరీలుండే ఆహారానికి మనిషి విపరీతంగా అలవాటు పడ్డాడు.

ఇవాళి రోజున అధిక క్యాలరీల ఆహారం కోసం వెంపర్లాడటం మనిషికి పరిపాటి అయి పోయింది. అది మనకు ఆరోగ్యకరం ఏమాత్రం కాదు అని తెలిసినా దాని వెంట పడుతూనే ఉన్నాం. మన పాతరాతియుగం ఆహారపుటలవాట్లు మనిషి మెదడుల్లో ప్రోగ్రామ్ చేయబడినట్లుగా స్థిరపడ్డాయి. వాటిని మనం మార్చుకోజాలకున్నాము.

ఆహారాన్ని ఆకర్షణీయంగా మలిచేందుకు, అమ్మేందుకు ప్రపంచవ్యాప్తంగా ఆహార ఉత్పత్తుల కంపెనీలు కోట్లు వెచ్చిస్తున్నాయి. నోట్లో పడగానే ఓ ఆహారపదార్థం ఎలా రుచి కల్గిస్తుందో అనేదాని మీద విపరీత పరిశోధనలు చేసి, వినియోగదారులను ఆకర్షించడానికి ప్రయత్నం చేస్తున్నాయి కంపెనీలు. ఆలూచిప్స్ దీనికి ఓ మంచి ఉదాహరణ.

తిన్నకొద్దీ మళ్లీమళ్లీ తినాలి అనించేలా ప్రోసెస్డ్ ఫుడ్ పరిశ్రమ తయారైంది. అలా చేయకపోతే ఆ పరిశ్రమ మనుగడే కష్టం.

ఆహార శాస్త్రవేత్తలు ఓ “బ్రహ్మానంద స్థితి”ని అన్వేషిస్తున్నారు. ఈ స్థితిని చేరుకునే క్రమంలో వినియోగదారులు విపరీతంగా ప్రోసెస్డ్ పదార్థాలను వినియోగిస్తున్నారు. అంటే కావాల్సిందానికన్నా ఎక్కువ స్వీకరిస్తున్నారన్నమాట. స్టీఫెన్ గుయెట్ అనే న్యూరో శాస్త్రవేత్త అన్నట్లుగా మన ఉదరాన్ని మనమే ఊదరగొట్టేసి ఊబకాయం వైపు నెడుతున్నాం.

అతిగా తినటం, ఆధునిక ఆహారపరిశ్రమలు ఇవన్నీ “ఆకర్షణీయతకు” మనిషి ఎలా ప్రభావితమవుతాడన్నదానికి ఓ ప్రబల తార్కాణం.

మనం ఒక్కసారి మన చుట్టూ గమనిస్తే అద్దాల బీరువాల్లోంచి దుస్తుల మార్కెటింగ్ కి వయ్యారాలు ఒలకబోసే ముద్దుగుమ్మల బొమ్మలు, సోషల్ మాధ్యమాల్లో క్షణాలమీద వచ్చిపడే “లైక్”లు, ఇతరత్రా అశ్లీలకర సైట్లు... వీటన్నింటి లక్ష్యం ఒకటే - ప్రతిదాన్ని ఆకర్షణీయంగా మలచటం. లేని అందాన్ని ఆపాదించి చూపరులు లేదా వినియోగదారుల్ని ప్రలోభపెట్టి తమ వశం చేసుకోవటం. ప్రమోదం పేరుతో ప్రలోభమే - దీని పేరు. మనకు మన పూర్వీకులు మెదడు అయితే ఉంది గానీ మనకున్నన్ని ప్రలోభాలకు బహుశా వారు కూడా ఎన్నడూ గురిఅయి ఉండరు.

చరిత్ర మనకి మార్గదర్శిగా భావిస్తే, భవిష్యత్తు అవకాశాలు ఇవాల్లికన్నా ఎక్కువ ఆకర్షణీయంగా వుంటాయి. ధోరణి లాభాల కేంద్రీకృతంపై దృష్టిపెట్టి, ఆకర్షణీయంగా మారుతున్నాయి. జంక్ ఫుడ్ లో ఎక్కువ కాలరీలు సహజపదార్థాలకన్నా కలిగివున్నాయి. ‘హార్డ్ లిక్యూర్’ బీర్ కన్నా ఎక్కువ సాంద్రత గలిగిన ఆల్కహాల్ కలిగి వుంటుంది. బోర్డు గేమ్స్ కన్నా వీడియోగేమ్స్ లో ఎక్కువ ఆటలు వుంటాయి. సహజమైన వాటికన్నా కృత్రిమంగా రూపుదిద్దినవి ఎక్కువ ఆకర్షణీయంగా వుంటాయి.

రెండవ సూత్రంలో ఇదే ముఖ్యమైన అంశం. మన అలవాట్లను తిరుగులేనివిగా చేయాలి అంటే దాంట్లో ఆకర్షణీయత చొప్పించాలి. రెండవ సూత్రంలోని చర్చలో, మన అలవాట్లని అనివార్యంగా ఎలా మలుచుకోవాలో తెలుసుకుంటాం. మనం ప్రతి అలవాటుని అద్భుతమైన శక్తితో రూపుదిద్దుకోవడం సాధ్యం కాకపోయినా, మన అలవాటుని మనం ఆకర్షణీయంగా మలుచుకోగలం. దీని కోసం, మనం కోరికని అర్థం చేసుకోవడంతోపాటు అది ఏ విధంగా పనిచేస్తుందో తెలుసుకుందాం.

జీవశాస్త్ర అంశాలు అలవాట్లపై ఏ విధంగా ప్రభావం చూపుతాయో, డోపమైన్ విశ్లేషణ ద్వారా తెలుసుకుందాం.

డోపమైన్ విశ్లేషణ

‘డోపమైన్’ అనే న్యూరోట్రాన్సిమిటర్ ని కొలవడం ద్వారా శాస్త్రజ్ఞులు ఓ మనిషిలో తపన కలిగే క్షణాన్ని కనిపెట్టడానికి ప్రయత్నించారు.* 1954లో జేమ్స్ ఓల్ట్స్, పీటర్ మిల్నర్ ఓ ప్రయోగం చేపట్టారు. ఎలుకల మెదడులో ఎలక్ట్రోడ్లు పెట్టి పరీక్షించారు. దాంతో డోపమైన్ విడుదల దెబ్బతిని ఆ ఎలుకలకు జీవించాలనే కోరిక నశించింది. తిండికీ, సెక్స్ కీ కూడా అవి దూరమయ్యాయి. వాటిలో ‘తపన’ నశించింది. దాహానికి తాళలేక, కొన్నిరోజుల్లో అవి చచ్చిపోయాయి.

* డోపమైన్ మీ అలవాట్లని ప్రభావితం చేసే రసాయనమే కాదు. ప్రతి ప్రవర్తనలో మెదడులోని పలు పార్శ్వాలు, న్యూరోకెమికల్స్ పాత్ర వుంటుంది. ఎవరైతే అలవాట్లు డోపమైన్ కి సంబంధించినవంటారో, వారు ఈ ప్రక్రియలో పెద్ద భాగాలని వదిలిపెట్టేస్తున్నారు. డోపమైన్ అలవాట్లు రూపుదిద్దుకోవడంలో ప్రముఖపాత్ర వహిస్తాయి. నేను ఈ అధ్యాయంలో డోపమైన్ ప్రసావన మాత్రమే తీసుకోవచ్చును. ఎందుకంటే అది జీర్ణ సంబంధమైన కోరికని, కాంక్షని, ప్రేరణని ప్రతి అలవాటులో కలిగిస్తుంది.

ఆ తర్వాత జరిగిన మరొకొన్ని పరిశోధనల్లో ఆ ఎలుకల్లో నోటికి చక్కెర వేసి చూశారు. అయితే క్షణకాలం మాత్రమే వాటిని ఊరించింది. ఆ తర్వాత అవి కూడా చనిపోయాయి.

కొంతకాలం తర్వాత, శాస్త్రజ్ఞులు డోపమైన్ నిరోధించే పరిశోధనలకు బదులు, డోపమైన్ అధికంగా ఇచ్చి చూశారు. ఫలితం ఓ ఎలుకపిల్ల ప్రచండ వేగంతో, అత్యుత్సాహంతో ప్రవర్తించింది.

అలవాట్లు డోపమైన్ ఆకర్షణకు లోబడి మనిషి చూపించే ప్రతిస్పందనలే డ్రగ్స్ కి అలవాటు పడటం, జంక్ ఫుడ్ తినటం, వీడియోగేమ్స్ ఆడటం, సామాజిక మాధ్యమాలను బ్రౌజింగ్ చేయటం - ఇవన్నీ అలవాటుగా మారిన ప్రవర్తనాధోరణులే. డోపమైన్ మోతాదు అధికమైతే కలిగే ప్రతిస్పందనలే.

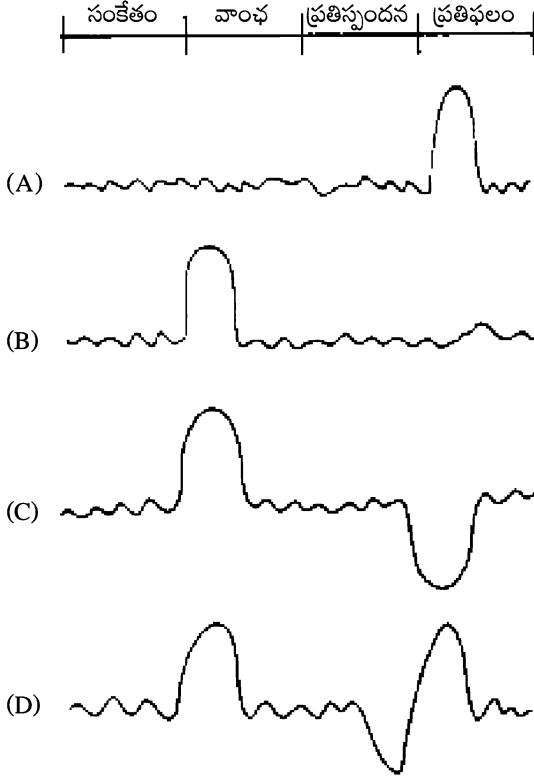
చాలాకాలం వరకూ శాస్త్రజ్ఞులు డోపమైన్ అంటే సుఖానికి, ఆనందానికి సంబంధించినదిగా భావించారు. కానీ తర్వాత తెల్పిందేమంటే చాలా న్యూరో ప్రక్రియలలో డోపమైన్ పాత్ర చాలా కీలకమైంది.

ప్రేరణ అభ్యాసం, నేర్చుకోవటం, జ్ఞాపకముంచుకోవటం, శిక్షించటం లేదా దండించటం, వ్యతిరేకత, స్వచ్ఛందంగా చేయటం... వీటన్నింటిలోనూ డోపమైన్ పాత్ర అతిముఖ్యమైనదని శాస్త్రజ్ఞులు గుర్తించారు.

కేవలం ఆనందం, సుఖం... వీటిల్లోనేకాక వాటికోసం ఎదురుచూడటంలో కూడా డోపమైన్ విడుదల అధికమౌతుంది. జూదం ఆడేవారిలో బెట్టింగ్ కి ముందే డోపమైన్ అధికమౌతుంది. గెలిచిన తర్వాత కాదు... అలాగే మత్తుమందు కొక్కెన్ సేవించేవారిలో... అంటే ఏదైనా ఒక ప్రతిఫలం ఆశించటంలోనే మనకు ప్రతిస్పందనలు అధికమౌతాయి. ప్రతిఫలాన్ని అనుభవించటంలో. విచిత్రమేమిటంటే... మన మెదడులో ప్రతిఫలాపేక్షకి సంబంధించిన ప్రక్రియ ఎలా పనిచేస్తుందంటే... ప్రతిఫలాన్ని అనుభవించటంలో కూడా అలాగే పనిచేస్తుంది. ఇంకా చెప్పాలంటే ఎదురుచూడటంలో ఆనందం ఎక్కువ అంటారు, అనుభవించటంకన్నా... ఓ విహారయాత్రకి వెళ్లటంకన్నా వెళ్లేరోజు కోసం ఎదురుచూడటం లోనే మజా, అనుభూతి ఎక్కువ. దీన్నే శాస్త్రజ్ఞులు “కోరుకోవడానికి” “ఇష్టపడడానికి” మధ్యగల తేడాగా అభివర్ణిస్తారు.

మన మెదడులో “కోరుకోవడం” కన్నా “ఇష్టపడటం” కోసం ఉన్న ప్రదేశ పరిమాణమే ఎక్కువ. ప్రధాన భాగం, అనుబంధ భాగాలన్నింటిలోనూ “ఇష్టపడటం” అనే అంశాన్ని సూచించే సర్క్యూట్లే ఎక్కువ. దీంతో పోలిస్తే, “కోరుకోవడాన్ని” సూచించే సర్క్యూట్లు తక్కువ ప్రదేశంలో అమరి ఉన్నాయి. వీటిని ఆనందోత్పాదక ప్రదేశాలు” అంటారు. మన మెదడులో ఇవి చిన్నచిన్న దీవుల మాదిరి పరుచుకుని ఉంటాయి. ఇష్టపడే పరిశోధనల్లో తేలిందేమంటే “ఇష్టపడే” ప్రక్రియలో భాగంగా మెదడులోని యావత్ ప్రాంతమూ సక్రియాత్మకంగా వ్యవహరిస్తుండగా, “కోరుకునే” ప్రక్రియలో మాత్రం కేవలం పది శాతం ప్రదేశంలోనే సందడి కనిపించిందట.

డోపమైన్ డోలిక



చిత్రం 9: (A) లో అలవాటు ఏర్పడుటకు ముందు స్థితి. ప్రతిఫలాన్ని అనుభవించినప్పుడు మొదటిసారిగా డోపమైన్ విడుదల అవుతుంది. (B) లో చర్యకి ముందే సూచన కనబడగానే డోపమైన్ ప్రకోపం అధికమైతుంది. (C) లో సూచన కనబడి ప్రతిఫలాన్ని ఆశించి, పొందకపోవడంతో డోపమైన్ పడిపోతుంది. (D) లో ఆశించిన ప్రతిఫలం అలస్యంగా అందడంవల్ల కలిగే ఆశాభంగం చూడవచ్చు.

కోరిక అనేది ప్రవర్తనని నడిపించే వాహనంలాంటిది. అంటే తపించటం అనేది కారణం. చర్య లేక ప్రతిస్పందన అనేది కార్యం.

మన రెండో సూత్రాన్ని వివరించే అంశాలే పైవన్నీ. అందుకే మన అలవాట్లని ఆకర్షణీయంగా మలుచుకోవాలి. ఆకర్షణే ఆచరణకి దారితీస్తుంది. ఆకర్షణకి కావలసిన ముందస్తు వ్యూహం ఏంటో ఇప్పుడు చూద్దాం.

ఆకర్షణీయ అలవాట్లు - ప్రచోదకాలు

డబ్లిన్ లోని రోసన్ బైర్స్ అనే ఎలక్ట్రికల్ ఇంజనీర్ నెట్ ఫ్లిక్స్ ఎక్కువగా చూసేవాడు. తన మోటార్ బైక్ ని, తన లాప్ టాప్ కీ.. టీవీకి అతను అనుసంధించి బైక్ స్పీడ్ కీ... నెట్ ఫ్లిక్స్ రావడానికి లింక్ ఏర్పరచేట్టుగా ప్రోగ్రామ్ చేశాడు. దీన్నే ప్రచోదకాల్ని ప్రోవు చేయటం అనవచ్చు.

నెట్ ఫ్లిక్స్ చూడటం, బైక్ నడపటం రెండూ క్లబ్ చేశారు. బైక్ ఒక స్థాయి స్పీడ్ లో తిరిగితేనే నెట్ ఫ్లిక్స్ వచ్చేటట్టు చేశాడు. అంటే అతను నెట్ ఫ్లిక్స్ చూడాలనుకుంటే బైక్ ఒక స్థాయిలో నడపాలి. ఒకరకంగా నెట్ ఫ్లిక్స్ అనే ఎరని వేసి బండి నడిపేట్టు చేశాడు బైర్స్.

ప్రచోదకాల్ని ప్రచారం చేయడంలో వ్యాపారవర్గాలది అందెవేసిన చేయి. అనడంలో అతిశయోక్తి లేదు.

ప్రపంచ ప్రసిద్ధి చెందిన ఎబిసి అమెరికన్ బ్రాడ్ కాస్టింగ్ కంపెనీవాళ్లు కూడా తమ కార్యక్రమాల ప్రచారానికి ఈ పద్ధతినే వాడేది. వాళ్లు ప్రతీ గురువారం ప్రసారం చేసే “గ్రేస్ అనాటమీ, స్కాండల్, హాటు గెట్ అవే విత్ మర్డర్” అనే కార్యక్రమాల్ని చూడటంలో భాగంగా ప్రేక్షకులు పాప్ కార్న్ తినడం, వైన్ తాగడం, సాయంత్రాలు ఆహ్లాదంగా గడపడం అనే దైనందిన చర్యలతో ముడిపడేట్టు చేసి, ప్రేక్షకులు ఆ టీవీ ప్రోగ్రామ్ లకోసం ఎదురుచూసేలా చేయడంలో కృతకృత్యులయ్యారు. ఎబిసి కార్యక్రమాల అధిపతి ఆండ్రూ కుబిట్స్ ఈ విషయాన్ని స్వయంగా వెల్లడించారు.

ఒకేసారి మనకిష్టమైన పనిచేయడంతో వేరే కార్యక్రమం లేదా వ్యాపకం పెనవేసు కున్నట్లుంటే ఆ వ్యాపకం లేదా అలవాటు మరింత ప్రబలం అవుతుంది.

మనస్తత్వశాస్త్రంలో “ప్రీమాక్స్ సూత్రం” అని ఓ సిద్ధాంతం ఉంది. ప్రొఫెసర్ డేవిడ్ ప్రీమాక్ ఈ సూత్రాన్ని ప్రతిపాదించాడు. ఈ సూత్రం సారాంశం ఏమిటంటే... తక్కువ సంభావ్యత కల్గిన ప్రవర్తనలు... అధిక సంభావ్యత కల్గిన ప్రవర్తనలచేత ప్రభావితమై, వృద్ధిపొందుతాయి.

తక్కువ సంభావ్యత అంటే జరగడానికి తక్కువ అవకాశం, అధిక సంభావ్యత జరిగే అవకాశం, ధోరణి ఎక్కువ. కొంతమంది గోళ్లను అందంగా అలంకరించుకుంటూ ఉంటారు. పనిలో పనిగా వచ్చిన ఈమెయిల్స్ ని చెక్ చేసి, క్లీన్ చేసుకుంటే నఖసంరక్షణ, మెయిల్ ప్రక్షాళన రెండూ అవుతాయి.

అలవాట్లని కలిపికట్టడం, ప్రబోదనాల్ని ప్రోవు చేయటం... దీనికి ఈ క్రింది సూత్రం వర్తిస్తుంది.

1. (ప్రస్తుతం ఉన్న అలవాటు) తర్వాత, (నాకు కావాల్సిన అలవాటు)
2. (నాకు కావలసిన అలవాటు) తర్వాత, (నేను కోరుకున్న అలవాటు)

మీరు వార్తలను చదవాలని అనుకుంటే మీరు మరింత కృతజ్ఞతాభావం ప్రకటించాలి.

1. ఉదయం కాఫీ సేవించిన తర్వాత, నిన్న జరిగినదానికి కృతజ్ఞతలు వ్యక్తం చేస్తా. (కావాల్సింది)
2. నేను కృతజ్ఞతలు చెప్పాల్సినదానికి వ్యక్తం చేసిన తర్వాత, వార్తలు చదువుకుంటాను. (కోరుకున్నది).

మీరు క్రీడలను చూడాలనుకుంటే, మీరు అమ్మకాల కాల్స్ చేయాలి :

1. నేను నా భోజన విరామం నుండి తిరిగి వచ్చిన తరువాత, నేను ముగ్గురు సంభావ్య ఖాతాదారులను (అవసరం) పిలుస్తాను.
2. నేను ముగ్గురు సంభావ్య క్లయింట్లను పిలిచిన తరువాత, నేను ఇఎస్పిఎన్ని తనిఖీ చేస్తాను (కావాలి).

మీరు ఫేస్బుక్ తనిఖీ చేయాలనుకున్నా, మీరు మరింత వ్యాయమాం చేయాలి :

1. నేను నా ఫోన్ను బయటకు తీసిన తరువాత, నేను పది బర్బిలు చేస్తాను (అవసరం).
2. నేను పది బర్బిలు చేసిన తరువాత, నేను ఫేస్బుక్ తనిఖీ చేస్తాను (కావాలి).

చివరికి మీరు ముగ్గురు క్లయింట్లను పిలవడానికి లేదా పది బర్బిలను చేయడానికి ఎదురు చూస్తున్నారని అనుకోవచ్చు. ఎందుకంటే మీరు తాజా క్రీడావార్తలను చదవడం లేదా ఫేస్బుక్ను తనిఖీ చేయడం చేసారు. మీరు చేయవలసిన పనిని చేయడం అంటే మీరు చేయానుకున్న పనిని మీరు చేసుకోవాలి.

ఈ అధ్యాయంలో అసాధారణ ప్రేరకాలు లేదా ఊరించే అంశాలను గూర్చి చర్చించాం. అవి వాస్తవాన్ని (విపరీత) స్థాయిల్లోకి చూపించి మనల్ని కార్మోస్మ్యుఖులని చేస్తాయి. ఒక మంచి అలవాటుని మనం జీవితంలో ఒక అవిభాజ్య అంశంగా మార్చుకోవటం అంత తేలికేమీ కాదు. కానీ... ఆ అలవాటుకి ఆకర్షణీయత అనే అలంకారాన్ని అద్దటం ద్వారా అది అత్యంత ఆచరణాత్మకం అవుతుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 2వ నియమం 'ఆకర్షణీయంగా' ఉండే విధంగా చూడండి.
- అవకాశం ఎంత ఆకర్షణీయంగా ఉంటే, అంతగా అది అలవాటుగా మారే అవకాశం ఉంది.

- అలవాట్లు డోపమైన్ నడిచే ఫీడ్బ్యాక్ లూప్. డోపమైన్ పెరిగినప్పుడు, మన ప్రేరణ కూడా పనిచేస్తుంది.
- ఇది ప్రతిఫలం యొక్క ఎదురుచూపు - అది నెరవేర్చడం కాదు - అది చర్య తీసుకోవడానికి మనకు లభిస్తుంది. ఎంత ఎక్కువ ఆపేక్ష వుంటే, డోపమైన్ సైక్ అంత ఎక్కువగా ఉంటుంది.
- ఎంతగా ప్రేరణ వుంటే అంతగా మీ అలవాట్లను మరింత ఆకర్షణీయంగా మార్చడానికి ఒక మార్గం. మీరు చేద్దామనుకున్న చర్యతో మీకు అవసరమైన చర్యను జతచేయడం వ్యూహం.

మన అలవాట్లలో స్నేహితులు, కుటుంబం పాత్ర

1 965లో లాస్టో పోల్గర్ అనే హంగరీ దేశస్థుడు - క్లారా అనే ఆవిడకి విచిత్రమైన లేఖలు రాశాడు.

లాస్టో స్వయంకృషిని అమితంగా నమ్మేవాడు. ఒక మనిషిలో స్వతస్సిద్ధంగా ప్రతిభ ఉంటుందనే సిద్ధాంతానికి అతను పూర్తి వ్యతిరేకి. నిరంతర కృషి, మంచి అలవాట్లతో ఏ రంగంలోనైనా మనిషి అద్భుతాలు చేయవచ్చనీ, ప్రతిభాశాలి కావచ్చుననీ అతని ప్రగాఢ విశ్వాసం. “ప్రతిభాశాలి పుట్టడు... సరైన విద్య ద్వారా, శిక్షణ ద్వారా తయారౌతాడు” అన్నదే అతని మంత్రం.

తను నమ్మిన సిద్ధాంతం తన పిల్లల మీదే పరీక్షించాలనుకున్నాడు లాస్టో. దీనికోసం అతనికి వెన్నుదన్నుగా నిలిచే ఓ జీవిత భాగస్వామి కావాల్సి వచ్చింది. అందుకే అతను క్లారా వెంటపడ్డాడు. క్లారా కూడా ఓ ఉపాధ్యాయురాలిగా పనిచేస్తూండడంవల్ల చాలావరకూ లాస్టో అభిప్రాయాలతో ఏకీభవించింది. అత్యంత మొండిపట్టుదల ఆమెకు లేకపోయినా అతనితో కలిసి జీవనయానాన్ని సాగించడానికి ఒప్పుకుంది.

తాను చేయబోయే జీవిత ప్రయోగానికి చెస్ ఆట ఓ మంచి వేదిక అని లాస్టో భావించాడు. తనకు పుట్టబోయే పిల్లలు చెస్ ఆటలో మేధావులు కావాలి అని అభిలషించాడు లాస్టో. పిల్లలకు ఇంట్లోనే విద్యాభ్యాసం చేయించాలని తలచాడు లాస్టో. ఆ రోజుల్లో హంగరీ దేశంలో ఇది ఓ అసాధారణ చర్యగా చెప్పుకునేవారు. ఇంటి నిండా చెస్ కి సంబంధించిన పుస్తకాలు, ప్రసిద్ధ చెస్ క్రీడాకారుల చిత్రాలు, మొదలైనవాటితో నింపేశాడు లాస్టో. దాంతో పిల్లలకి ఇంట్లోనే పోటీతత్వం అలవడి చెస్ లో అభినివేశం, ప్రావీణ్యం ఏర్పడేట్టు చేశాడు. చెస్ క్రీడలో ప్రతిభ కనబర్చిన పిల్లలు, క్రీడాకారుల పైళ్లు భద్రంగా ఉంచి, పిల్లలకు వాటిమీద ఆసక్తి కలిగేలా చేశాడు.

లాస్లో, క్లారాకి ముగ్గురు సంతానం కలిగారు - సూసాన్, సోఫియా, జూడిట్ - ముగ్గురూ అడపిల్లలే.

అందరికంటే పెద్దది సూసాన్. నాలుగేళ్లకే చెస్ ఆడటం మొదలుపెట్టింది. ఆరైల్లు తిరిగే సరికల్లా పెద్దవాళ్లని సైతం ఓడించసాగింది.

సోఫియా రెండోది. మరింత ముందుకెళ్లింది. పద్నాలుగేళ్లు వచ్చేసరికల్లా ప్రపంచ ఛాంపియన్ అయి కూర్చుంది. మరో రెండుమూడేళ్లకి గ్రాండ్మాస్టర్ అయ్యింది. అందరి లోకి చిన్న అయిన జూడిట్ ఉత్తమోత్తమం. అయిదేళ్లకే తన తండ్రినే ఓడించింది. తనకు పన్నెండేళ్లు వచ్చేసరికి ప్రపంచంలోని అత్యుత్తమ వందమంది ఆటగాళ్లలో అతిపిన్న వయస్కురాలిగా ఖ్యాతికెక్కింది. 15 ఏళ్ల నాలుగు నెలలకి ప్రపంచంలోని గ్రాండ్మాస్టర్ లలో అతిచిన్న వయస్సుకల క్రీడాకారిణిగా పేరుగాంచింది. ఈ విషయంలో అప్పటివరకూ ఉన్న బాబీ ఫిషర్ రికార్డుని కూడా తిరగరాసింది. ఇరవైఏడేళ్లపాటు ప్రపంచంలోని చెస్ క్రీడాకారిణుల్లో మొదటిస్థానంలో నిలిచింది.

పోల్గర్ కూతుళ్ల ముగ్గురి గురించి, వాళ్లు చెస్ క్రీడలో కనబరిచిన ప్రతిభని గూర్చి ప్రశ్నించినప్పుడు ఇంట్లో వాతావరణం చాలా ఆనందకరంగా ఉండేదని చెప్పేవారు. బాల్యం అంటే భారంగా కాక భవ్యంగా గడిచిందని చాలా ఇంటర్వ్యూలలో వాళ్లు చెప్పుకొచ్చేవారు. వాళ్లకి చెస్ అంటే ప్రాణం. ఎంత ఆడినా తనివితీరేది కాదు. ఒకరోజు లాస్లో అర్ధరాత్రి నిద్రలేని చూసేసరికి సోఫియా బాత్‌రూమ్‌లో చెస్ ఆడుతూండటం గమనించాడు. “ఆ పావుల్ని వదిలి వెళ్లి పడుకోమ్మా...” అన్నాడు లాస్లో. “నాన్నా... నేను వాటిని వదిలినా... అవి నన్ను వదలవు” అంటూ నవ్వేసిందిట సోఫియా.

పోల్గర్ పిల్లలకి చెస్ ఆటే పరమావధి. అది అంటే మక్కువ పెంచుకుని చెస్‌వల్లే ఖ్యాతిని ఆర్జించారు. ఎన్నో టైటిల్స్, మెడల్స్ సంపాదించారు. చెస్ అంటే వాళ్లకి పిచ్చి, వేలంవెర్రి. అది వేరే లోకం వాళ్లకి.

ఒక్కో సంస్కృతిలో అంతర్భాగమైన కొన్ని అలవాట్లు ప్రపంచంలో అత్యంత ఆకర్షణీయమైన ప్రవర్తనలకి ప్రాణప్రతిష్ఠ చేశాయి.

సాంఘిక కట్టుబాట్లు - అవి చేసే కనికట్లు

మానవుడు సంఘజీవి. మనిషి నలుగురితో కలవాలనుకుంటాడు. ఇమిడిపోవాలనుకుంటాడు. నలుగురి, సాటివారి మెప్పుకోసం నిత్యం తపిస్తాడు. అదే మనిషి మనుగడకి ప్రధానం, జీవగర్భ. మనిషి చరిత్ర ఆదిమానవుడి నుంచి తరచి చూస్తే, మనిషి మొదట్లో గుంపులుగా, సమూహాలుగా మసిలేవాడు. సంఘంనుంచి, సమూహంనుంచి వేరుపడటం మరణసదృశం. “ఒంటరి తోడేలు మరణిస్తుంది, గుంపులోనిది గుంభనగా ఉంటుంది.”*

గుంపులో ఉండే ప్రాణులకి భద్రతకి లోటు ఉండదు. జత దొరుకుతుంది. వనరులు

* గేమ్ ఆఫ్ థ్రోస్' రిఫరెన్స్ ఈ పుస్తకంలో తీసుకురావడం నాకు ఆనందంగా వుంది.

కూడా పుష్పలంగా లభిస్తాయి. డార్విన్ మాటల్లో చెప్పాలంటే “మానవజాతి సుదీర్ఘ చరిత్రలో నలుగురితో కలవడం, కొత్త విషయాలు నేర్చుకుని కొత్త పోకడలు అవలంబించిన వారే బాగా రాణించారు”. అంటే మనిషి ఒంటికొమ్ము రాకాసి కాదు. ఎవరో ఒకరితో మమేకం కావాలనుకుంటాడు. స్నేహం కోసం, పొత్తు కోసం తపిస్తాడు. మనిషిలోని ఈ అనాది నుంచి ఉన్న ధోరణి అతడి ఆధునిక ప్రవర్తనకు చుక్కానిలాంటిది. అతడి చర్యలన్నింటిలో ఆ ప్రభావం ప్రస్ఫుటంగా కనిపిస్తుంది.

మనకు ముందున్న అలవాట్లు మనం కోరుకున్నవి కావు, ఎంపిక చేసుకున్నవీ కావు. మనం వాటిని అనుకరిస్తాం, అనుసరిస్తాం అంతే. మన మిత్రులు, కుటుంబం చర్చి పెద్దలు, స్కూల్లో మన సీనియర్లు, మన ఇరుగుపొరుగువారు, కాలనీ మిత్రులు, సంఘంలో మన సాటివారు... వీళ్లందరూ ఏది చెపితే, ఏది సూచిస్తే దాన్నే మనం అనుసరిస్తాం. మనం చదివే సంభాషణలు వాళ్లు అందించిన స్ట్రీన్ ఫ్లే, చిత్రానువాదంలోనివే. ఇందులో ప్రతి సమూహానికీ లేదా వర్గానికీ కొన్ని ఆశలూ, ఆదర్శాలూ, ప్రమాణాలూ, ఆకాంక్షలూ ఉంటాయి. ఎప్పుడు వివాహం చేసుకోవాలి, ఎంతమంది పిల్లల్ని కనాలి, సెలవులని ఎలా, ఎక్కడ ఆనందంగా గడపాలి మొదలైనవాటి విషయంలో ఎవరి ఊహలూ, అభిప్రాయాలూ, అభిరుచులూ వాళ్లకి ఉంటాయి. వీటికి సంబంధించి స్థిరమైన, లిఖితపూర్వకమైన నియమ నిబంధనలేవీ ఉండవని మనకు తెలుసు. కానీ వీటి ప్రాధాన్యం తిరుగులేనిది. ఈ సామాజిక కట్టుబాట్లూ, నియమాలే మన సాంఘిక ప్రవర్తనని నిర్దేశిస్తాయి, ప్రభావితం చేస్తాయి అనడంలో సందేహం లేదు. ఇవి మనస్సులో నిరంతరం మెదలుతూనే ఉంటాయి. ఫ్రెంచ్ తత్వవేత్త మైకేల్ డా మాన్వేన్ అన్నట్లు “సామాజిక కట్టుబాట్లూ, ఆచారాలూ మనల్ని ముందుకు ఒక ఒరవడిలా లాక్కెళ్లిపోతూనే ఉంటాయి.”

మనవాళ్లు అందుకే “నలుగురితోబాటు నారాయణా” అంటారు. నలుగురితో కలిసి సంచరించేటప్పుడు, పనులు చక్కపెట్టేటప్పుడు మనకు భారం అనిపించదు, నొప్పి తెలీదు. మనం ఓ చెస్ ఆటగాళ్ల కుటుంబంలో పెరిగితే చెస్ ఆట అంటే సహజంగానే ఆసక్తి పెరుగుతుంది. మంచి ఖరీదైన వస్త్రాలు ధరించే సంప్రదాయం మన ఇంట్లో ఉన్నట్లైతే మనకూడా ఆ అలవాటు సంక్రమించే అవకాశం మెండుగానే ఉంటుంది కదా. మన స్నేహితులందరూ ఏదైనా జోక్ వేసుకుని నవ్వుతూ ఉంటే, మనమూ దాంట్లో పాలుపంచుకోకుండా ఉండలేం. వీడు కూడా మన సాటివాడే అనే భావన మన గురించి మన స్నేహితులకి కలగాలని మనం కోరుకుంటాం. మనం వాళ్లల్లో కలిసిపోయేలా వాళ్ల ప్రవర్తన మనల్ని ఆకర్షిస్తుంది.

మనం సాధారణంగా మూడురకాలవాళ్ల అలవాట్లని అనుకరిస్తాం:

1. దగ్గరివాళ్లు.
2. జనసామాన్యం - అసంఖ్యాకులు.
3. బలమైన వర్గం.

ఒక్కో వర్గంలో ఒక్కో రకమైన పరిస్థితి తారసపడుతుంది. అవేంటో చూద్దాం.

1. దగ్గరి వ్యక్తులు

మనకు కొందరితో ఉండే సాన్నిహిత్యం మన ప్రవర్తనని ప్రభావితం చేయడం చాలా సహజమైన విషయం. భౌతికమైన సాన్నిహిత్యమే కాదు, సాంఘికంగా సన్నిహితంగా ఉండేవారిలో కూడా ఇది సహజమే.

మన చుట్టూపక్కల ఉండేవాళ్ల అలవాట్లు మనకు అలవడటం సహజం. మన తల్లిదండ్రులు సంభాషించే విధానం, వాదోపవాదాలు చేయటం, మన సమవయస్కులు సాటివారితో వ్యవహరించే తీరు, ఇవన్నీ మనకు తెలియకుండానే మన ప్రవర్తనని ప్రభావితం చేస్తాయి. మన అలవాట్లకు ప్రాణం పోస్తాయి. ఉదాహరణకు, మన స్నేహితులకు సిగరెట్ తాగే అలవాటు ఉంటే మనం కూడా ఒకసారి కాలిస్తే తప్పింటి అని ప్రయత్నించటం సహజం. ఇంట్లో భార్యకి తలుపుకు 'లాక్' పడిందో లేదో ఒకటికి రెండుసార్లు చెక్ చేసే అలవాటు ఉంటే మనం కూడా అలవోకగా ఆ అలవాటుని అందిపుచ్చుకుంటాము.

మన పక్కవాళ్ల ప్రవర్తనని మనకు తెలియకుండానే మనం అనుకరిస్తూ ఉంటాం. మనం ఒకరితో సంభాషించేటప్పుడు అవతలివాళ్ల శరీర భంగిమను మనకు స్ఫురణ లేకుండానే అనుకరిస్తూ ఉంటాం. మనం విదేశాలకు వెళ్లినప్పుడు మనకు తెలియకుండానే అక్కడి భాషలోని యాసను అనుకరించడానికి ప్రయత్నిస్తాం.

సాధారణంగా, ఒక వ్యక్తికి మనం ఎంత దగ్గరగా సంచరిస్తే, ఆ వ్యక్తి అలవాట్లను మనం అంత ఎక్కువగా అనుకరించడానికి ఆస్కారం ఉన్నది. ఈ విషయంలో జరిగిన పరిశోధనల్లో ముప్పైరెండేళ్లవాళ్ళని, పన్నెండువేలమందిని వాళ్ల అలవాట్లను అధ్యయనం చేశారు. ఒక వ్యక్తికి ఊబకాయం వచ్చే అవకాశం ఎంత ఉన్నదీ అని ఈ పరిశోధనల్లో అధ్యయనం చేశారు. ఒక ఊబకాయంగల వ్యక్తి మిత్రుడిగా ఉండే అతడికి కూడా ఊబకాయం వచ్చే అవకాశం 57 శాతం ఎక్కువగా ఉన్నట్లు అందులో తేలింది. దీనికి వ్యతిరేక ఫలితం కూడా సాధ్యమే అని మరో అధ్యయనంలో తేలింది. మన స్నేహితుడొకరు బరువు తగ్గితే మనం కూడా బరువు తగ్గే అవకాశం 30 శాతం ఉంటుంది. మన స్నేహితులూ, కుటుంబం, మనసాటివాళ్లు - వీళ్లంతా మనమీద ఓ అదృశ్యహస్తంలా పనిచేసి మనల్ని ప్రభావితం చేస్తూ ఉంటారు.

ఈ సాటివారి ప్రభావం చెడుగా కూడా ఉండవచ్చు. ఎంబటీలో గ్రాడ్యుయేషన్ చేసే సందర్భంలో ప్రసిద్ధ వ్యోమగామి మైక్ మసిమినో రోబోటిక్స్ గురించి విద్యార్థులకు క్లాస్ తీసుకున్నాడు. ఆ క్లాసులో (అందులో) పదిమందిలో నలుగురు వ్యోమగాములయ్యారు. మనం అంతరిక్షంలోకి వెళ్లాలి. వ్యోమగామిగా అవ్వాలంటే ఆ క్లాస్ రూమ్ అతడి సోపానం. అలాగే మనకు అత్యంత సన్నిహితంగా ఉండే మిత్రుడి ఐక్యూ (మేథో గుణకం) అతడికి పదకొండేళ్లప్పుడే చాలా ఎక్కువగా ఉండే అవకాశం ఉంది అని ఓ పరిశోధనలో తేలింది. మనకు సన్నిహితులుగా మనలేవారి గుణాలూ, పద్ధతులూ మనం ఆపాదించేసుకుంటాం, పీల్చేసుకుంటాం.

మంచి అలవాట్లు చేసుకోవడానికి ఓ చక్కటి మార్గం ఉంది. మన ప్రవర్తన చాలా సామాన్యంగా ఉండేటట్లు చూసుకోవడమే. మనం కొంతమంది నిత్యం చేసే పనులు గమనిస్తూ ఉంటే మనకూడా కొత్త అలవాట్లు ఆచరణసాధ్యాలే అనిపిస్తుంటుంది. మీ చుట్టూ మంచి శరీర దారుఢ్యం కల వ్యక్తులు నిత్యమూ ఉండేటట్లయితే మీకూడా కసరత్తులూ అవీ చేస్తే శారీరక దృఢత్వం, చక్కటి అంగసౌష్ఠ్యం కోసం ప్రయత్నించాలనిపిస్తుండటం సహజమే. జాజ్ సంగీతం కోసం చెవికోసుకునేవారు సాంగత్యంలో ఉన్నవారికి ప్రతిరోజూ జాజ్ అభ్యాసం చేయాలని మీకూ అనిపిస్తుంది కదా! మీ సంస్కృతి ఆనవాళ్లు మీ 'సాధారణ ప్రవర్తన' మీద తమ ముద్ర వేస్తాయి. మీచుట్టూ మీకూవాల్సిన అలవాట్లు కలవాళ్లే ఉండేలా ప్రయత్నించండి. మీకూ అవే అలవాట్లు వస్తాయి. మీ ప్రయాణం విడివిడిగా కాక కలివిడిగా సాగుతుంది.

మీ అలవాట్లు మరింత ముచ్చటగొలిపే విధంగా తయారవ్వాలంటే మీరు ఇలా చేయవచ్చు.

న్యూయార్క్ నగరంలో స్ట్రీవెన్ కాంబ్ అనే వ్యక్తి "నెర్డ్ ఫిట్నెస్" అనే వ్యాయామశాల నడిపేవాడు. అందులో అనాకారులు, మందకొడి వ్యక్తులు మొదలైన వాళ్ళకి బరువు తగ్గడానికీ, బలంగా అవటానికీ, ఆరోగ్యకరంగా మారటానికీ సాయం చేసేవాడు. అతని దగ్గరికి వచ్చే క్లెంట్స్ లో వీడియోగేమ్స్ బాగా చూసేవాళ్ళూ, సినిమా పిచ్చోళ్ళూ... ఇలాంటివాళ్ళు అందరూ ఉండేవారు. ఇలా జిమ్ లేదా వ్యాయామశాలలకు వెళ్లేవాళ్లందరికీ ఒక విషయం అనుభవం ఉండేదే. మన ఆహారపుటలవాట్లు మార్చుకోవడం, కసరత్తులు చేయడం మొదట్లో కొత్తగా, ఇబ్బందిగా అనిపించ వచ్చు. మనతోపాటు అక్కడికి వచ్చిన సాటి అభ్యాసకుల్లో కూడా మన అలవాట్లు కొన్ని ఉన్నట్లయితే, ఉదాహరణకు ఇద్దరికీ "స్టార్ వార్స్" కార్యక్రమం అంటే ఇష్టం అనుకోండి. మన అలవాట్లు మార్చు కోవడం, కసరత్తులు చేయటం మంచి ఆసక్తికరంగా, ఇష్టంగా మారుతుంది. ఎందుకంటే, మన సాటివాళ్ళు కూడా అదే చేస్తున్నారు కదా అనుకుంటాం.

మనకు ఒక ప్రేరణ కలగటానికీ, స్ఫూర్తి పెంపొందటానికీ మొదటి సూత్రం - మనం ఈ సమూహంలోని వారమే అనే భావన. 'మనది, మనవాళ్ళ' అనుకున్నప్పుడు, మనం ఒక వ్యక్తిగా చేసేది సామూహిక ధ్యేయం, అవసరం అవుతుంది. ఉదాహరణకు మీరు ఓ పాఠకుడు, ఓ సంగీత కారుడు, ఓ ఆటగాడు... ఇలా ఏదైనా అనుకుందాం. మీరు ఓ బుక్ క్లబ్ లోగానీ, సంగీత బృందంలో గానీ, సైక్లింగ్ క్లబ్ లో సభ్యుడిగా చేరారు అనుకోండి. మీ అస్తిత్వం ఆ బృందంతో మమేకమై మీ లక్ష్యాలు, సామూహిక గమ్యాలుగా మారి, మా పుస్తక ప్రియులు, మా గాయక బృందం, మా సైక్లింగ్ మిత్రులు అన్న ఉమ్మడి భావన వల్ల మనకు దీర్ఘకాలంలో మేలు జరుగుతుంది.

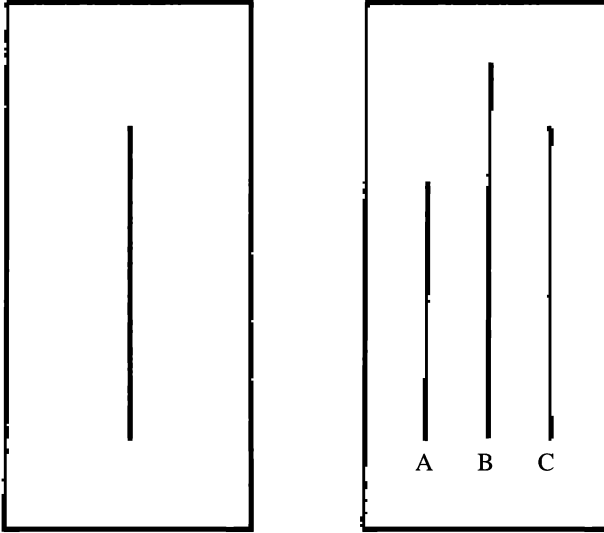
2. పలువురిని అనుకరించటం

యాభయ్యో దశకంలో సోలమన్ యాప్ అనే మానసిక శాస్త్రవేత్త కొన్ని ప్రయోగాలు చేశాడు. ప్రయోగంలో భాగంగా తరగతి గదిలోకి కొత్త ముఖాలతో మన ప్రయోగకర్త

ప్రవేశించేవాడు. ఆ కొత్త ముఖాలన్ని మన ప్రయోగకర్త ప్రవేశపెట్టిన పాత్రధారులే అని ఆ తరగతి గదిలోని వారికెవరికీ తెలీదు. తరగతి గదిలోని విద్యార్థులు వేసే ప్రశ్నలకి ముందుగా సిద్ధం చేసుకున్న సమాధానాలనే ఆ కొత్త వ్యక్తులు చెప్పేవారు.

ప్రతి విద్యార్థికి ఒక కార్డు చూపించి అందులో ఓ గీతను గుర్తించమనేవారు. ఆ తర్వాత రెండో కార్డుని చూపించి అందులో కూడా మొదటి కార్డులో ఉన్న గీతలాంటిదానిని గుర్తించమనేవారు. అంటే అదే పొడవుగల గీతను కూడా రెండో కార్డులో గుర్తించాలి. ఇది చాలా సులభమైన పనే అని చూస్తేనే తెలిసిపోతుంది.

సామాజిక నిబంధనలకు అనుగుణంగా



చిత్రం 10: సోలమన్ తన ప్రసిద్ధ సామాజిక అనుగుణ్యత ప్రయోగాలలో ఉపయోగించిన రెండు కార్డుల ప్రాతినిధ్యం యిది. మొదటి కార్డు (ఎడమ) లోని గీత యొక్క పొడవు స్పష్టంగా 'C'కి సమానం. కానీ ఒక నటీనటుల బృందం. ఇది వేరే పొడవు అని చెప్పినపుడు పరిశోధనా విషయాలు తమ మనసు మార్చుకుని తమ స్వంత నమ్మకంతో కాకుండా ప్రేక్షకులపరంగా వెళతాయి.

ఉదాహరణ క్రింద ఇవ్వబడింది. అలా ప్రయోగాలు చేస్తూపోయారు. మొదట్లో... ఒకటే రకం గీతలను రెండు కార్డుల్లోనూ అందరూ సులభంగానే గుర్తించేవారు. కొన్నింటిని గుర్తించిన తర్వాత మళ్లీ అదే పరీక్షని మరికొంతమంది కొత్త వ్యక్తుల ద్వారా చేయించేవారు. వారు కావాలని తప్పు సమాధానాన్ని ఇచ్చేవారు. ఉదాహరణకు పైనున్న చిత్రంలో సరైన సమాధానం "C" అనుకోండి. కావాలని "A" అని చెప్పేవారు.

మనం పరిశోధన చేస్తున్న విద్యార్థి సందిగ్ధావస్థలో పడిపోయేవాడు. కళ్లు వెడల్పుగా చేసి విచిత్రంగా చూసేవాడు. తనలతోతానే పిచ్చిగా నవ్వుకునేవాడు. సాటి విద్యార్థులతో మళ్ళీమళ్ళీ సమాధానాన్ని “చెక్” చేసుకునేవాడు. కానీ అక్కడే ఉంది మర్మం. ఆ సాటి విద్యార్థులంతా మన మనస్తత్వశాస్త్రవేత్త నియమించిన నటులు. వాళ్లు కావాలనే ఆ విద్యార్థిని తప్పుదారి పట్టించే విధంగా తప్పు సమాధానాన్ని చెప్పేవారు. కావాలనే అప్పుడు ఆ విద్యార్థికి తన కళ్ల మీద తనకే అనుమానం వచ్చేది. ఇక చివరికి చేసేది లేక అతను కూడా ఆ తప్పు సమాధానాన్నే చెప్పేవాడు.

పై ప్రయోగాన్ని యాష్ చాలాసార్లు చేశాడు. అంతేకాకుండా, యాష్ ఆ ప్రయోగాన్ని రకరకాలుగా మార్చిమార్చి చేసి చూశాడు. యాష్ - చివరకు తేల్చిన విషయం ఏమిటంటే... పాత్రధారులు పెరిగినకొద్దీ ప్రయోగానికి గురయిన విద్యార్థి తను చెప్పిన సరైన సమాధానాన్ని కాదని తప్పు సమాధానాన్నే సమర్థించడం అనే ధోరణి కూడా మరింత ప్రస్ఫుటం అయ్యింది. అంటే తను ఎవరితో అయితే సమాధానాన్ని పరీక్షించుకుంటున్నాడో... ఆ వ్యక్తులు ఎంత ఎక్కువమంది అయితే విద్యార్థి సమాధానం చెప్పడంలో కూడా తేడా పెరిగిపోయింది. అంటే మొదట తాను చెప్పింది సరైన సమాధానం అయినా తనతోటివారు పదిమంది తప్పు సమాధానాన్నే చెబితే... అతను తప్పనిసరై ఆ తప్పు సమాధానం వైపు మొగ్గు చూపేవాడు.

శాత్రుత్వం ఏమిటంటే, మనకు ఏదైనా విషయంలో సందేహం కలిగితే సహజంగానే మనకు దారిచూపేవారికోసం మన సందేహాన్ని నివృత్తి చేయగలవారికోసం వెతుకుతాం. ఇది మనమందరం నిరంతరం అప్రయత్నంగా, సహజంగా చేసేదే. మన చుట్టుపక్కల ఏమి జరుగుతోంది, ఎవరెవరు ఎక్కడ షాపింగ్ చేస్తున్నారు, ఎంత ధరలో కొంటున్నారు, నాణ్యత విషయంలో ఏ బ్రాండ్ వైపు మొగ్గుచూపిస్తున్నారు... ఇవన్నీ మనందరం నిత్యం చేసేదే.

కానీ, కొన్ని సందర్భాల్లో ఇది జరగకపోవచ్చు.

ఒక సమూహం ప్రవర్తన వైయక్తిక ధోరణిని ప్రభావితం చేస్తుంది. వైయక్తిక ధోరణి మెరుగైనది అయినప్పటికీ... గుంపు ప్రభావం సాధారణంగా వ్యక్తి మీద పడుతుంది. ఉదాహరణకి చింపాంజీలు గింజలని కొరికి తింటూ ఉంటాయి కదా. అవి ఒక గుంపు లోంచి మరో గుంపులోకి వెళ్లినప్పుడు అది గింజల్ని తినే విధానంలో తేడా వచ్చింది. అంతకుముందు గుంపుతో ఉన్నప్పుడు అది మెరుగైన పద్ధతిలో గింజల్ని కొరికి తిన్నప్పటికీ, కొత్త సమూహంతో మరోరకంగా సాటి చింపాంజీలు గింజల్ని తింటుంటే, మన చింపాంజీ ప్రవర్తనలో కూడా మార్పుని గమనించటం జరిగింది.

మనుషులు కూడా అంతే. సామూహిక వైఖరులతో మమేకం అవ్వాలని వ్యక్తులమీద నిరంతరం ఓ రకమైన ఒత్తిడి ఉంటుంది. కారణం ఏమిటంటే... నలుగురితోబాటు నారాయణ అనడంలో ఉన్న సౌలభ్యం, ప్రయోజనం వైయక్తిక ధ్యానంలో కరువౌతుంది. మనకు తెలిసింది సరియైనదే అని ఖచ్చితంగా తెలిసినా, మనం నలుగురి బాట పట్టడానికి ఇదే ప్రధాన కారణం.

మనిషికి తన సహచరులతో ఎలా మెలగాలో, వారితో ఎలా నెగ్గుకురావాలో బాగా తెలుసు. ఇది మనకి-మనిషికి సహజమైన ధోరణి. మీరు తద్విరుద్ధంగా ప్రవర్తించవచ్చు. కాదనట్లేదు కానీ దానికి పక్కవాళ్లు ఏం అనుకుంటే నాకేం అని ఆలోచించటానికి మనిషికి దిటవు, ధైర్యం కావాలి. ఎటువంటి పరిణామాన్ని అయినా ఎదుర్కునే తెగింపు, సామర్థ్యం కావాలి.

మనం గుంపులోంచి బయటికి రావాలంటే... ఒకటికి పదిసార్లు ఆలోచిస్తాం. నలుగురుతోబాటు నడవడం సులభం, సౌకర్యవంతం అని మనకు తెలుసు కాబట్టి ఎక్కువగా మనం ఆ దారిలోనే వెళతాం.

3. ప్రముఖులని అనుకరించటం

మనిషి అధికారం కోసం, పేరుప్రఖ్యాతుల కోసం, హోదా కోసం ఎప్పుడూ తపిస్తూనే ఉంటాడు. మన పేరులో అందమైన బీరుదులు, అలంకారాలూ ఉండాలని మనం కోరుకోవడం సహజమే కదా! చారిత్రకంగా చూస్తే అధికారం, హోదాకల వ్యక్తులు తమ దైనందిన మనుగడ గురించి ఎక్కువగా ఆందోళన పడిన దాఖలాలు తక్కువ. అందరూ అలాంటివారి ప్రాపకం కోసం అర్రులు చాచినవారే ఉంటారు.

అలాంటి వ్యక్తుల ప్రవర్తన, జీవనశైలి మనల్ని సహజంగానే ఆకర్షిస్తుంది. వారిని అనుకరించటానికే మనం కూడా ప్రయత్నిస్తూ ఉంటాం. జిమ్లో కండలు పెంచిన వ్యక్తి ఆటగాడుగా గానీ, సంగీతం సాధన చేసే ఓ సంగీత విద్వాంసుడుగా గానీ, మంచి ప్రసిద్ధులైన పిల్లల తల్లిదండ్రులుగా గానీ, సంఘంలో అందరి దృష్టిని ఆకర్షించాలని చూస్తాం.

సుప్రసిద్ధులు, సంఘంలో పలుకుబడిగల వ్యక్తుల వ్యక్తిగత అలవాట్ల గురించి మనం ఎక్కువగా పట్టించుకోవడానికి ఇదే ప్రధాన కారణం. వాళ్ల అలవాట్లను తెలుసుకుని అనుకరించాలనీ, అనుసరించాలనీ, తద్వారా వాళ్లు సాధించిన విజయాలనీ, అధిరోహించిన శిఖరాలనీ మనమూ చేరుకోవాలనీ తపిస్తాం. అందుకోసం శ్రమిస్తాం. ఒక పరిశ్రమ ఉందనుకుందాం. అందులోని విజయవంతమైన “బ్రాండ్”ల యజమానుల పద్ధతులనీ, ప్రవర్తననీ పరిశ్రమలోని మిగతా సంస్థలూ, వ్యక్తులూ నిశితంగా గమనిస్తూ ఉంటారు. వారి మార్కెటింగ్ వ్యూహాలనే మిగిలినవారూ అనుకరించడానికి ప్రయత్నిస్తారు.

ఓ ప్రసిద్ధ బేకింగ్ సంస్థ తయారుచేసిన, విక్రయిస్తున్న పానీయాన్ని అందరూ అనుకరించ దానికి ప్రయత్నించడం మనకు తెలిసిన విషయమే.

మనకు బాగా చచ్చిన ఓ ప్రసిద్ధ రచయిత కథనాన్ని మనం గమనించి, అనుసరించటానికి ప్రయత్నిస్తాం. మన బాస్ నలుగురితో సంభాషించే పద్ధతినీ, వ్యవహారశైలినీ మనం అనుసరించాలని ఆరాటపడతాం. అంటే, మనం ఏది కాలేకపోయామో, లేదా ఎవరిలా అవాలనుకుంటామో, ఎవరిని చూసి ఈర్ష్య పడతామో, వాళ్లే మనకు ఆదర్శం అవుతారు.

సంఘంలో పలుకుబడి, ప్రాముఖ్యం గల వ్యక్తులు అందరి ఆదరణనీ, అభిమానాన్ని చూరగొంటారు. అంటే వాళ్ల ప్రవర్తనవల్లే వాళ్లకి ఆ గౌరవం, అభిమానాలూ దక్కాయి కదా! దీనికి విరుద్ధంగా చెప్పాలంటే... ఏ ప్రవర్తనవల్ల మనకు చెడ్డపేరు వస్తుందో లేదా ప్రాముఖ్యం పోతుందో, అలాంటి దానికి మనం దూరంగా ఉండడానికి ప్రయత్నిస్తాం.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- మనం ఏ సంస్కృతిలో అయితే వుంటామో ఆ సంస్కృతే మనకి ఏ విధమైన ప్రవర్తనలు యిష్టమో రూపుదిద్దుతుంది.
- మంచి అలవాట్లు చేసుకోవాలంటే ఒకటే మార్గం - మీ ప్రవర్తనకి దగ్గరగా ఉన్న సమూహాన్ని ఎంచుకుని వారితో మమేకం అవడమే. అందువల్ల మీలో ఆత్మ విశ్వాసం పెరిగి ఉత్తరోత్తరా మీకు అభిలషణీయమైన అలవాట్లు అలవడతాయి.
- మనం మూడురకాలవారి అలవాట్లని అనుసరిస్తాం. దగ్గరవారు (కుటుంబం, మిత్రులు), పలువురు (చుట్టుపక్కలవారు, జాతి), ప్రముఖులు (పరపతి, పలుకుబడి) కలవారి అలవాట్లని అనుసరిస్తాం.
- ఒక గుంపు లేదా సమూహంలో సాధారణంగా కనిపించే ప్రవర్తన, ధోరణి వైయుక్తిక ప్రవర్తనని ప్రభావితం చేస్తుందనడంలో సందేహం లేదు. కొన్ని సందర్భాలలో మనం చేస్తున్నది లేదా అనుసరిస్తున్నదే సరియైనది అని తెలిసినప్పటికీ సామూహిక విధానం- అది తప్పు అని తెలిసినా కూడా దాన్నే అలవరుచుకోవడం మనం సామాన్యంగా గమనించే విషయమే.
- సమూహం యొక్క సాధారణ ప్రవర్తన, వ్యక్తి ఆశించే ప్రవర్తనని నడిపిస్తుంది.
- ఒక రకమైన నడవడి లేదా ప్రవర్తనవల్ల మనకు ఆదరణ, గౌరవం, పేరు ప్రఖ్యాతులు వస్తున్నాయి అంటే మనల్ని అదే ప్రవర్తన ఆకర్షిస్తుందనడంలో సందేహం లేదు.

చెడు అలవాట్లు - వాటి నివారణోపాయాలు

అది 2012 చరమాంకం. నేను ఆ రోజు ఇస్టాంబుల్ నగరంలో ఉన్నాను. ఇస్టిక్‌లాల్ కడేసీ ఇస్టాంబుల్‌లోని ఓ ప్రధాన రహదారి. ఆ రహదారి దగ్గరలోని ఓ పాత అపార్ట్‌మెంట్‌లో కూర్చుని సేదదీరుతున్నాను. టర్కీ వెళ్తూ దారిలో ఉన్న ఇస్టాంబుల్‌లో ఆగాను.

మా టూరిస్ట్ గైడ్ పేరు మైక్. అతను నిజానికి గైడ్ కాదు. అతను మైన్ నగరంలో ఉంటాడు. టర్కీలో కొన్నేళ్లుగా ఉంటున్నాడు. టర్కీ తనకు బాగా తెలుసునని గైడ్‌గా ఉంటానని నాకు ఓసారి చెప్పాడు. నేను సరే అన్నాను. ఆ రోజు రాత్రి నన్ను వాళ్ల టర్కీ మిత్రులతోబాటు ఓ విందులో పాల్గొనమని మైక్ ఆహ్వానించాడు.

ఆ విందులో మేం మొత్తం ఏడుగురు ఉన్నాం. వాళ్లలో రోజుకి కనీసం ఒక్క ప్యాకెట్ అయినా సిగరెట్లు కాల్చునివాడిని నేను ఒక్కడినే! వాళ్లలో ఒకతన్ని “మీకు ఈ అలవాటు ఎలా అయ్యింది” అని నేను అడిగాను. అతను చెప్పడం మొదలుపెట్టాడు “మీకు తెలియంది ఏముంది - స్నేహితుల్లో ఎవరైనా ఒకరు సిగరెట్ తాగేవాళ్లుంటే మనం కూడా ఓసారి చూస్తే పోలా... అనిపిస్తుంది.”

ఓ విచిత్రమైన విషయం ఏమిటంటే ఆ గుంపులో సగంమంది ఎలాగోలా సిగరెట్ అలవాటుని వదిలించుకున్నవాళ్లే! మైక్ అయితే సిగరెట్ తాగడం మానేసి అప్పటికే కొన్నేళ్లు అయింది. అలెన్ కార్ రాసిన “పొగ తాగటం మానేయటం చాలా సులభం” (ఈజీ వే టు స్టాప్ సొకింగ్) అనే పుస్తకాన్ని చదవడంవల్లనే పొగ తాగటం మానేశానని ఘంటాపథంగా చెప్పాడు.

“ఆ పుస్తకం చదవడంవల్ల పొగ తాగటం అనే మనోభారం నుంచి తప్పించుకుని స్వేచ్ఛగా బయటపడ్డాను” అన్నాడు మైక్. “నిన్ను నువ్వు మోసగించుకోకు. నీకు తెలుసు నీకు నిజంగా ‘పొగ తాగాలి’ అని అనిపించడం లేదని. నీకు పొగ తాగడంలో ఆనందం

ఇసుమంత అయినా లేదనీ తెలుసు. పొగ తాగడం అనే మహమ్మారి బారినంది బయటపడ్డ భావన నీకు అర్థమవడం మొదలౌతుంది ఒక్కసారిగా. “నాకు పొగ తాగాల్సిన ‘అవసరం’ లేదు అని.” ఇవన్నీ పుస్తకంలో అద్భుతంగా చెప్పబడ్డాయి అన్నాడు మైక్ అలెన్ కార్ రాసిన ఆ పుస్తకాన్ని ఉటంకిస్తూ.

నాకు మట్టుకు నేను ఎన్నడూ సిగరెట్ జోలికి పోలేదు. కానీ నాకూడా ఎందుకో ఆ పుస్తకం చదవాలనిపించింది. నా కుతూహలాన్ని అణచుకోలేక ఆ పుస్తకాన్ని తెరిచాను. పొగరాయుళ్ల అలవాటే మాన్పించేందుకు అలెన్ కార్ ఓ చిత్రమైన వ్యూహాన్ని ఆ పుస్తకంలో అవలంబించాడు.

పొగ తాగడాన్ని విశ్లేషణాత్మకంగా విభజించి అలెన్ ఇలా అంటాడు:

- సిగరెట్ త్రాగకపోతే ఏదో కోల్పోతున్నామన్న భావనలో ఉంటారు మీరు. కానీ నిజానికి మీరు ఏమీ కోల్పోవటం లేదు. ఎందుకంటే సిగరెట్ తాగడంవల్ల మీకు ఒరిగేది ఏమీ లేదు.
- సిగరెట్ తాగితే సంఘంలో నలుగురితో కలిసిమెలిసి ఉండవచ్చు. అందరితో కలివిడిగా మెలగవచ్చు అని మీ భావన. సిగరెట్ తాగకపోయినా నలుగురితో కలివిడిగా ఉండవచ్చు.
- సిగరెట్ తాగడంవల్ల ఒత్తిడినుంచి ఉపశమనం లభిస్తుందని, నరాలు తేలిగ్గా అవుతాయనీ మీరు భావిస్తూ ఉంటారు. అది నిజం కాదు. సిగరెట్ తాగడంవల్ల నరాలు తేలిగ్గా అవడం, ఉత్తేజితం కావు సరికదా, సర్వనాశనం అవుతాయి.

పై వాక్యాలన్నింటినీ అలెన్ పదేపదే ఉటంకించాడు తన పుస్తకంలో. “మీ మనస్సులోకి బాగా ఎక్కించుకోండి - సిగరెట్ మానేయటంవల్ల మీకు వచ్చిన నష్టం ఏమీ లేదు. ఇంకా ఆరోగ్యవరంగా చక్కటి ప్రయోజనాలున్నాయి. మీ శారీరక దారుఢ్యం మెరుగుపడుతుంది. డబ్బు వృధా కాదు. మీ ఆత్మవిశ్వాసం ఇనుమడిస్తుంది. ఆత్మాభిమానం, ఆత్మగౌరవం, స్వేచ్ఛాయుత ప్రవర్తన చక్కగా ప్రకాశిస్తాయి. అన్నింటికన్నా ముఖ్యమైనది - “మీ భావిజీవితం ఎక్కువకాలం కొనసాగుతుంది. రాబోయే రోజులు మరింత ప్రయోజనకరంగా, ఆశయాల సాధన దిశగా సాగుతాయి. జీవం తొణికిసలాడుతుంది.”

మీరు పుస్తకాన్ని ముగించేటప్పటికి ప్రపంచంలోని అతిచెత్త విషయాల్లో పొగ తాగటం ఒకటి అన్న నిశ్చయానికి మనం వచ్చేయటం ఖాయం. ఒకసారి ఆ నిశ్చయానికి వచ్చిన తర్వాత దానివల్ల ఇసుమంత ప్రయోజనం కూడా లేదని నిర్ధారణకి వచ్చిన తర్వాత మీకు ఇంక పొగ తాగాలి అని అనిపించటం ఆగిపోతుంది. ఇది మన రెండో ప్రవర్తనా నియమానికి విరుద్ధం. ‘అలవాట్లని అనాకర్షణీయం చెయ్యండి.’ మీరు అనుకోవచ్చు ఇదంతా చెప్పటం చాలా తేలిక, మరీ ఆచరణసాధ్యం కాని విషయం అనిపించవచ్చు. మీ మనసు ఆలోచించే విధానాన్ని మార్చుకోండి. పొగ తాగటం ఇట్టే మానేయవచ్చు. మీకు ఇంకోమాట చెప్పాలి.

తపించుటకు మూలము

మనిషి ప్రవర్తనని అధ్యయనం చేస్తే అందులో రెండు పొరలు ఉంటాయి. బాహ్యపొర లేదా పైపైన కనిపించే అంశం - రెండోది అంతర్లీనంగా మరింత లోతైన విషయం. ఉదాహరణకు నాకు టాకోస్ అంటే ఇష్టం. 'మీకు టాకోస్ ఎందుకు ఇష్టం' అని నన్ను అడిగితే "నేను బతకడానికి తినాలి కాబట్టి టాకోస్ ఇష్టం" అని సమాధానం చెప్పను. కానీ నిజానికి నా అంతరాంతరాళాల్లో నాకొక విషయం స్పష్టంగా తెలుసు - నేను బతకడానికి తినాల్సినవాటిల్లో టాకోస్ అంటే నాకు ఇష్టం అని. అంటే బతకాలంటే ఆహారం, నీరు అవసరం. ఆ ఆహారంలో టాకోస్ అంటే నాకు ప్రత్యేకించి ఇష్టం.*

మనందరిలో అంతర్లీనంగా ఉండే ప్రచోదనాలు ఇవే:

- విద్యుచ్ఛక్తి మొదలైనవాటిని ఆదా చేయడం
- బతకడానికి అవసరమైన ఆహారం, నీరు సంపాదించటం
- ప్రేమ, వివాహం, సంతానోత్పత్తి
- సంఘంలో ఇతరులతో కలిసిమెలిసి ఉండటం
- సాంఘికంగా ఆమోదం, అభిమానం సంపాదించటం
- అనిశ్చితత్వాన్ని వీలైనంత తగ్గించుకోవటం
- సంఘంలో పేరు, ప్రఖ్యాతులు సంపాదించటం

అంతర్గతంగా మనలో ఉండే ప్రచోదనాలకి బాహ్యరూపమే ప్రేరణ లేదా తపన. సిగరెట్లు తాగాలనీ, ఇన్స్టాగ్రామ్ చూడాలనీ, వీడియోగేమ్స్ ఆడుకోవాలనీ మన మెదడులో ప్రోగ్రామింగ్ ఏమీ చేసి లేదు. అంతర్గతంగా ఎక్కడో లోపలి పొరల్లో మనకు బలంగా ఉన్న కోరిక లేదా తహతహ, అనిశ్చితి ఉండకూడదు. ఆదుర్దాలు, టెన్షన్లు వీటినుంచి విముక్తి పొందాలి. సాంఘికంగా నలుగురి మెప్పు పొందాలి. నలుగురిలో ఒకరిగా మెలగాలి. పేరు, ప్రఖ్యాతులు సంపాదించాలి. వీటి పరిణామస్వరూపమే పైకి తిండి లేదా ఇతర కోరికల రూపంలో వ్యక్తమయ్యే విషయం.

మార్కెట్లో లభ్యమయ్యే ఏదైనా ఒక ఉత్పాదనని తీసుకుందాం. అది మనకు ఒక అలవాటుగా మారడం వెనుక పెద్ద కథే ఉంటుంది. దానివల్ల మనకు ప్రేరణ కలగడం జరగదు. మనలో అంతర్గతంగా ఉన్న ప్రేరణ, తపనలు ఉద్దీపింపచేసే సాధనమే. ఆ ఉత్పత్తి అయి ఉంటుంది. ఉదాహరణకు -

- ప్రేమ, సంతానోత్పత్తి = టిండర్ వాడటం
- సంఘంలో ఇతరులతో కలిసిమెలిసి ఉండటం = ఫేస్బుక్ చూడటం
- సాంఘికామోదం, ఆదరణ = ఇన్స్టాగ్రామ్లో పోస్ట్ చేయడం

* ప్రచోదనాల పాక్షిక జాబితా అయింది. నేను మీకు మరిన్ని ప్రచోదనల జాబితాని, పలు ఉదాహరణలని, వాటిని వ్యాపారంలో ఎలా ఉపయోగించాలో atomichabits.com/business లో ఇచ్చాను.

- అనిశ్చితి తొలగించుకోవడం = గూగుల్ లో వెదకడం
- పేరు, ప్రఖ్యాతులు సంపాదించటం = వీడియోగేమ్స్ ఆడడం

మన అలవాట్లను ఈ రకంగా నిర్వచించవచ్చు. మన పాత కోరికలకు ఆధునికయుగం సూచించే పరిష్కారాలే మన అలవాట్లు. అంతేకానీ మనిషి ప్రవర్తనలో అంతర్లీనంగా ఉండే ప్రేరణలు, తాపత్రయాలూ ఎన్నటికీ మారవు. అయితే, మన అలవాట్లు అనేవి మనం ఈ 21వ శతాబ్దంలో ఏ తరంలో ఉన్నాము అనేదానిమీద ఆధారపడి ఉంటుంది.

ఇంకో ముఖ్యమైన విషయం - ఒకే రకమైన ప్రేరణలూ, తాపత్రయాలూ వీటిని ఎలా శాంతింపచేయాలి లేదా తీర్చుకోవాలి అన్నది చేయడానికి రకరకాల మార్గాలున్నాయి. ఉదాహరణకు ఒత్తిడిని తగ్గించుకోవడానికి ఒకడు సిగరెట్ త్రాగవచ్చు. మరొకడు పరిగెత్తడం చేయవచ్చు. అయితే ఈ అలవాట్లు ఏవీ కూడా ఒక వ్యక్తి యొక్క సమస్యలకి అద్భుతమైన పరిష్కారాలు కాకపోవచ్చు. ఆ అలవాట్లు ఒక వ్యక్తి వాడుతున్న లేదా అతనికి తెలిసిన పరిష్కారాలు కావచ్చు. అయితే మళ్లీమళ్లీ అదే అలవాటుకి లేదా పద్ధతికి కట్టుబడి ఉండటంవల్ల ఆ సమస్యకి అదౌకృతే పరిష్కారమేమో అనిపిస్తుంది.

అలవాట్లు అంటేనే కట్టుబడటం. ఈ కట్టుబడటం అనేదానిమీద ఒక అలవాటు మంచిదా చెడ్డదా అనే విషయం ఆధారపడి వుంటుంది. మనం మన మొదటి ప్రవర్తనా సూత్రంలో గమనించినట్టు మన మెదడు నిరంతరం పరిణతి చెందుతూ కొత్తదనానికి స్వాగతం చెబుతూనే ఉంటుంది. మన చుట్టుపక్కల ఉండే వాతావరణంలో పొడసూపే మార్పులు, సరికొత్త సైగల్ని మన మెదడు నిరంతరం గమనిస్తూ, ఆహ్వానిస్తూనే ఉంటుంది. అలా కొత్తదనానికి ఎప్పటికప్పుడు స్వాగతం పలుకుతూ సందర్భానుసారంగా ప్రతిస్పందిస్తుంది మానవ మేధస్సు లేదా మెదడు.

సూచన : స్ట్రో వేడిగా ఉందని గమనించారు.

స్పందన : ముట్టుకుంటే కాలుతుంది, కాబట్టి స్ట్రోకి దూరంగా ఉంటారు.

సూచన : ట్రాఫిక్ లైట్ 'గ్రీన్'గా మారింది.

స్పందన : ట్రాఫిక్ లో ముందుకు కదలవచ్చు. మనకు ఎదురుగాగానీ, పక్కనుంచీగానీ ఏ వాహనాలు రావు కాబట్టి.

అంటే మనం మనకు ఎదురైన పరిస్థితిని లేదా సూచనని గమనించి, దానికి అనుగుణంగా ప్రతిస్పందిస్తాం.

ఇదంతా కూడా ఒకక్షణంలో జరిగిపోతుంది. కానీ ఇవన్నీ మనకు ఓ అలవాటుగా మారడానికి ముఖ్యమైనది - దానికి ఓ పూర్వరంగం ఉంది. ఓ సూచన లేదా పరిస్థితికి అనుగుణంగా మన ప్రతిస్పందన ఉంటుంది. పైకి చూస్తే... ఇది ఒక క్రియ-ప్రతిక్రియ అనే ద్వంద్వంలా కనిపిస్తుంది. కానీ వాస్తవానికి ఇది భవిష్యత్తుని ముందుగా అంచనా వేసి, తదను గుణంగా వ్యవహరించటం అని చెప్పుకోవచ్చు. మన గత అనుభవాల దృష్ట్యా, భవిష్యత్తులో ఏం జరగబోతోంది అన్నది మనం ముందే ఊహించుకుని, రాబోయే

పరిణామాలకి ఎలా ప్రతిస్పందించాలి అని ముందే సిద్ధపడి ఉంటాం. ఇది ఓ నిరంతర ప్రక్రియ.

ఇలా జరగబోయేదాన్ని ఊహించటం, భవిష్యవాణిని అంచనా వేయటం మీదే మన ప్రవర్తన ఆధారపడి ఉంటుంది. ఇంకో రకంగా చెప్పాలంటే, మన జీవితంలో సంభవించే సంఘటనలను మనం ఏ దృష్టితో చూస్తాము లేదా ఎలా అన్వయించుకుంటాము అన్నదానిమీద మన ప్రవర్తన ఆధారపడి ఉంటుంది. ఈ విషయం మనందరకు తెలిసిందే. అంతేకానీ, వాస్తవంలో ఆ సంఘటన తాలూకు పూర్వాపరాలు నిష్పాక్షికంగా మనం విశ్లేషించుకోము. ఉదాహరణకు ఒక సిగరెట్‌నే తీసుకుందాం. ఇద్దరు వ్యక్తులు ఓ సిగరెట్‌ని చూడటం తటస్థిస్తే, ఒకడికి సిగరెట్ వాసన అంటేనే పడకపోగా, ఆ వాసనకి వాంతి రావడం లేదా ఒక విధమైన జుగుప్స కలగటం జరగవచ్చు. రెండో వ్యక్తికి సిగరెట్‌ని చూడగానే పొగ త్రాగాలనే బలమైన కోరిక కలగవచ్చు. ఒకే రకమైన ప్రేరణ లేదా సూచిక ఇద్దరిలో చెరో రకమైన ప్రతిస్పందనకీ లేదా ప్రవర్తనకీ కారణభూతమైంది. అంటేమన ఊహని బట్టి, మన ఆలోచనని బట్టి మన ప్రతిక్రియ ఉంటుందన్నమాట. ఈ ఊహే మన అంచనా లేదా భవిష్యత్తుని గూర్చిన మన దిశానిర్దేశం.

ఈ ఊహ లేదా భవిష్యవాణి వల్ల మనకు కలిగే మనోభావాలు లేదా స్పందనలు ఆధారపడి ఉంటాయి. దీన్నిబట్టే మనం ఒక తపన లేదా సూచికని అభివర్ణిస్తాం. ఈ ఊహలే ఉత్తరోత్తరా మనం వేసే అడుగులకు కరదీపికలు అవుతాయి. దాన్నిబట్టే మన ఆలోచనాధోరణి, మన గమ్యవధం ద్యోతకమౌతుంది. ఉదాహరణకు, మీకు చుట్టుపక్కల వాతావరణం వెచ్చగా ఉందా, చల్లగా ఉందా. మీరు ఫీల్ అవుతూనే ఉంటారు లేదా మీకు తెలుస్తూనే ఉంటుంది. మీరు ప్రయత్న పూర్వకంగా గమనించి ఉండకపోయి ఉండవచ్చు. ఉష్ణోగ్రత ఒక డిగ్రీ పడిపోతే మీరు పెద్దగా పట్టించుకోకపోవచ్చు. అదే పది డిగ్రీలు పడిపోతే ఖచ్చితంగా మీరు ఏదో ఒకటి చేస్తారు. అంటే దుప్పట్లు, రగ్గులు... ఏవో ఒకటి అదనంగా శరీరానికి కప్పుకుని చల్లదనం నుంచి ఇంకా చెప్పాలంటే శీతలప్రకోపం నుంచి ఉపశమనం పొందడానికి ప్రయత్నిస్తారు. అంటే చల్లదనం లేదా శీతల వాతావరణం మిమ్మల్ని తదుపరి చర్యకి ప్రేరేపించింది లేదా ఉద్యుక్తుల్ని తక్షణ కార్యోన్ముఖుల్ని చేసింది. అంటే అంతకుముందునుంచి చల్లదనాన్ని మీరు గమనిస్తూనే ఉన్నా, మీకు ఉపశమనం కలుగుతుంది అని భావించిన క్షణాన మీరు తక్షణ కార్యచరణకు ఉద్యుక్తులయ్యారు.

తపన లేదా తహతహ అంటే ఏదో వెలితిగా ఉంది, ఏదో కావాలి అనే భావన. మన అంతర్గత స్థితిని మార్చివేసేదే తపన. ఉష్ణోగ్రతలు పడిపోయినప్పుడు మీ శరీరం ప్రస్తుతం ఉన్న స్థితికీ, అది ఉండాలనుకుంటున్న ఆదర్శ లేదా సౌకర్యవంతమైన స్థితికీ ఉన్న తేడా మిమ్మల్ని తదుపరి పురోగామిచర్యవైపు ప్రేరేపిస్తుంది లేదా ప్రచోదనం చేస్తుంది.

మనం ప్రస్తుతం ఉన్న స్థితికీ, మనం ఉండాలనుకుంటున్న స్థితికీ మధ్య అంతరమే కదా కోరిక అంటే మనం చేపట్టే అతిచిన్న కార్యక్రమం కూడా మన ప్రస్తుత స్థితి కంటే మెరుగ్గా ఉండాలనే కోరిక ఆధారంగానే ప్రచోదితం అవుతుంది. మనం ఆలూచిప్స్ తినడం, సిగరెట్ తాగడం, సామాజిక మాధ్యమాల్ని బ్రౌజ్ చేయడం - ఇవన్నీ చేసేది ఆకలి

కోసమో లేదా మరే దేనికోసమో కాదు. ఏదో కొత్తగా కనిపించాలనే తపన, ఆరాటం మనచేత అలా చేయిస్తుంది.

మన మనోవికారాలూ, భావోద్వేగాలూ మనల్ని నిరంతరం ప్రేరేపిస్తూ ఉంటాయి. ప్రస్తుతం మనం ఉన్న స్థితిలో కొనసాగడమూ లేదా మార్పుని కోరుకోవడమూ అన్నది ఆ ప్రేరేపణల మీద ఆధారపడి ఉంటుంది. దాన్నిబట్టి మన భవిష్యత్ కార్యాచరణ నిర్ణయించ బడుతుంది. ప్రపంచ ప్రసిద్ధ న్యూరాలజిస్ట్లు చేసిన అధ్యయనాల్లో తేలింది ఏమంటే, భావోద్వేగాలు, మనోవికారాలూ దెబ్బతిన్న సందర్భాల్లో మనకు నిర్ణయాలు తీసుకునే శక్తి, సామర్థ్యం సన్నగిల్లుతాయి. మనకు ఏం చేయాలో పాలుపోదు. ఏంటోనియో డమాసియో అనే న్యూరాలజిస్ట్ మాటల్లో చెప్పాలంటే “మీ భావోద్వేగాలే మీకు ఏది మంచి ఏది చెడు విచక్షణని కలిగిస్తాయి. లేదంటే కొన్ని సందర్భాల్లో తటస్థంగా, ఉదాసీనంగా ఉండమని కూడా మనల్ని నిర్దేశిస్తాయి.”

సారాంశం ఏమిటంటే, మీ తపనలూ, పరివేదనలూ, మీ అలవాట్లూ మీలో అంతర్లీనంగా ఉన్న ఆలోచనలకి, కోరికలకి దారిచూపే, సాకారం చేసుకునే సాధనాలు, మార్గాలు. మీకున్న ఒక అలవాటువల్ల మీ అంతర్గత ఆరాటం, కోరిక, తపన సఫలీకృతం అవడమో, తీరడమో జరిగితే ఆ అలవాటుని మీరు మళ్లీమళ్లీ ఆశ్రయిస్తారు. సామాజిక మాధ్యమాల్లో కానీ యూట్యూబ్లో కానీ మనం నిమగ్నం అవడంవల్ల లేదా బ్రౌజింగ్ చేయడంవల్ల జనం మన గురించి ఏమి అనుకుంటున్నారు (ట్రెక్స్... మొ||వి) లేదా కొత్త విషయాలు, హాస్యగల్పికలు చూసి మన కష్టాలనీ, ఇబ్బందులనీ తాత్కాలికంగా మరిచి పోవడం వంటివాటికి మనం దగ్గరౌతాం. అందువల్ల మన అలవాట్లు కూడా ఆకర్షణీయతను సంతరించుకుంటాయి. దీన్ని మనం ఉత్తరోత్తరా సాకార దృక్పథాన్ని అలవరుచుకోవడానికి ఒక సాధనంగా వాడుకోవచ్చు.

కఠినమైన అలవాట్లను సంతోషంగా మార్చుకునేలా మన మెదడును ప్రోగ్రామింగ్ చేయడం ఎలా

కష్టమైన లేదా కఠినమైన అలవాట్లను ఇష్టంగా, ఇంపుగా మలుచుకోవడం ఓ కళలాంటిదే. మన మానసిక స్థితిని, దృక్పథాన్ని కొంచెం మార్చుకుని చూడాలి అంటే. మనం ఏదైనా ఒక పని ఒకరోజులో పూర్తిచేయాలనుకోండి - ముందు ఉదయాన్నే నిద్రలేచి తీరాలి, సేల్స్ కాల్స్ చేయడానికి బయలుదేరి తీరాలి, మీ ఇంట్లోని వాళ్లకోసం వంట చేసి తీరాలి. ఇందులో ‘తీరాలి’ అనే పదం లేదా ప్రత్యయం బదులు ‘చేస్తే బాగు’ ‘చేయటం అలవాటు చేసుకోవాలి’ అని మనసులో అనుకోండి. పనికోసం ముందుగా నిద్ర లేవడం అలవాటు చేసుకోవాలి. అవకాశం రావాలి.

వ్యాపారం పెంచడంకోసం మరో ‘సేల్స్ కాల్’ అదనంగా చేయడం అలవాటు చేసుకోవాలి/అనే అవకాశం దొరకబుచ్చుకోవాలి. ఇంట్లోవాళ్లకోసం వంట చేయటం అలవాటు చేసుకోవాలి/అవకాశం దొరకబుచ్చుకోవాలి. అంటే మన దృక్పథం మార్చుకోవడం ద్వారా అదనపు భారం అనుకున్నది భవ్యమైన అవకాశంగా మారుతుంది.

ఇక్కడ మన గమనించాల్సిన విషయం - పైన చెప్పినవన్నీ ఖచ్చితంగా చేసి తీరవలసిన కార్యక్రమాలు అనేది సత్యం. వాటిని మనం అవకాశంగా మార్చుకోవడం కూడా అంతే సత్యం. మన మనసునిబట్టే, దృష్టినిబట్టే అంతా ఉంటుంది అనే సారాంశం.

నేను పూర్వం ఓ వ్యక్తి గురించిన ఓ చిన్నకథలాంటిది విన్నాను. అతను చక్రాలకుర్చీని వాడతాడు. 'ఎప్పుడూ ఆ చక్రాలకుర్చీకి పరిమితం అవడం/బంధింపబడడం ఇబ్బందిగా ఉందా' అని అతన్ని అడిగాను. అతనిచ్చిన సమాధానం నా కళ్లు తెరిపించింది. "నేను చక్రాలకుర్చీకి పరిమితం కావడం/బంధింపబడడం కాదంటే - బంధవిముక్తుడిని అయినందుకు ఆనందంగా ఉంది" అన్నాడతను. "ఈ చక్రాలకుర్చీనే లేకపోయినట్లైతే నేను ఆసుపత్రిలోనో, ఇంట్లోనో పడకమంచానికో పరిమితం అయ్యేవాడిని/కట్టివేయబడేవాడిని. ఇక ఎప్పటికీ ఇల్లు దాటి బయటకు రాగలిగేవాడిని కాదు." చూశారా... అతని దృక్పథంలో మార్పు అతని జీవన విధానాన్నే మార్చివేసింది.

మనకున్న లేదా చేసుకోవాలనుకుంటున్న అలవాట్లలోని లోపాలు/ఇబ్బందులు కాక వాటిలోని ప్రయోజనాలు/సుగుణాలు మనం ఎక్కువగా మననం చేసుకుంటే/అర్థం చేసుకుంటే మన మనసు ఆలోచనావిధానాన్ని మార్చుకోవచ్చు. తద్వారా జీవితం అర్థవంతం అవుతుంది.

కసరత్తులు. చాలామంది దృష్టిలో వ్యాయామం/కసరత్తు అంటే అది ఓ యుద్ధంలాంటిది. శరీరం నీరసపడిపోయి/నిస్సత్తువ ఆవరిస్తుంది అనుకుంటారు. కానీ, వాస్తవానికి అది దానికి పూర్తి విరుద్ధం. దానివల్ల మన శారీరక నైపుణ్యం వృద్ధి చెంది, దేహ సౌష్ఠ్యం ఇనుమడిస్తుంది. "పొద్దునే పరిగెత్తాలి... వ్యాయామం చేయాలి" అనుకునే బదులు "నా శారీరక దారుణ్యం పెంచాలి, వడి, వేగాన్ని పెంచుకోవాలి" అనుకోవాలి.

ఆర్థికాంశాలు. చాలామంది దృష్టిలో ఆదా చేయడం అంటే ఏదో త్యాగం చేయడమే. ఇందులో చిన్న మర్మం ఉంది. ఈ నెలలో నువ్వు ఖర్చు తగ్గించుకుంటే, వచ్చే నెలకు నీ కొనుగోలు శక్తి పెరుగుతుంది. అంటే నీకు రాబోయే నెలలో ఖర్చుపెట్టే సొమ్ము పరిమితి పెరుగుతుంది. ఆ మేరకు నీ స్వేచ్ఛస్వాతంత్ర్యాలు విస్తరించినట్టే కదా!

ధ్యానం. మనం మూడుసెకన్లు ధ్యానంలో కూర్చున్నాం అనుకోండి. మన ఏకాగ్రతకి చిన్న భంగం వాటిల్లినా చిరాకుపడిపోతాం. అసహనంతో అతలాకుతలం అవుతాం. ఆ అసహనం, నైరాశ్యం మనకు ఒక మేలు కూడా చేస్తాయి. మళ్లీ స్వేచ్ఛగా గాలి పీల్చి తిరిగి అభ్యాసం మొదలెడతాం. అంటే నైరాశ్యం అనే చీకటిలోంచే వెలుగురేఖలు ప్రసరిస్తాయి/విచ్చుకుంటాయి.

ఆటకు ముందు భయాలు. చాలామందికి ఏదైనా ముఖ్యమైన ప్రదర్శన ఇచ్చే ముందుకానీ (సంగీత కచేరీలు/ఇంద్రజాల ప్రదర్శన/నాటకాలు వగైరా) ఏదైనా ముఖ్యమైన ఆటలపోటీల్లో/ఇతరత్రా పోటీకార్యక్రమాల్లోగానీ పాల్గొనేముందు ఒకరకమైన మానసిక ఒత్తిడికి/అలజడికీ గురి అవుతూ ఉంటారు. ఉన్నట్టుండి వేగంగా గుండె వేగంగా కొట్టుకోవడం ఉచ్చాసనిశ్వాసాలు అధికం కావటం, ఏదో తెలీని ఆరాటం.. మానసికోద్దేశక

ఎక్కువ అవటం చాలామందికి సహజంగా జరిగేదే. అయితే వీటిని మనం సకారాత్మక దృష్టితో చూస్తే మన టెన్షన్ లేక ఉద్రిక్తత మరింత పెరుగుతుంది. దాన్ని అనుకూల దృష్టితో చూస్తే మనలో ఓ రకమైన తేలికపాటి మనస్తత్వం అలవడి, మన రీవి, సంయమనం కోల్పోకుండా ప్రవర్తించగలుగుతాం. నేను “అలజడి”గా ఉన్నాను అనికాక నాలో ఉత్సాహం ఉరకలేస్తోంది అని భావిస్తే కార్యోన్ముఖులం అవుతాం.

ఇందులో మర్మం కానీ, మంత్రతంత్రాలూ కానీ ఏమీ దాగలేవు. కానీ ఇలాంటి మనోనిశ్చయం, నిబ్బరం అలవర్చుకునే తత్వంవల్ల మనం ఎలాంటి పరిస్థితివైనా ఎదుర్కొనగలం.

ఇంకో అడుగు ముందుకు వేసి “ప్రోత్సాహక ప్రకరణాన్ని” మొదలుపెట్టవచ్చు. మీకు నచ్చే విషయాన్ని మీ అలవాట్లతో ముడిపెట్టడం ద్వారా ఆ ప్రేరకాన్ని మీకు కావాల్సినప్పుడల్లా వాడుకోవచ్చు. ఉదాహరణకు కొంతమంది శృంగారానికి ముందు కొన్నిరకాల పాటలు వినడానికి ఇష్టపడతారు. వారు శృంగారోన్ముఖులు కావాలను కున్నప్పుడల్లా ఆ పాటని వింటే సరి!

పిట్స్ బర్గ్ నగరంలో ఎడ్లలాటిమోర్ అనే బాక్సర్ ఉండేవాడు. ఆయనకి ఓ విచిత్రమైన అలవాటు ఉండేది. ఆయన ఓ రచయిత కూడా అవడం అతనికి బాగా ఉపకరించింది. నేను ఏదైనా రాస్తున్నప్పుడు హెడ్ ఫోన్స్ పెట్టుకోవడంవల్ల నా ఏకాగ్రత మరింత ఇసుమడిస్తున్నదని నాకు అర్థమవడం ప్రారంభించింది అన్నాడతను. “తల్చుకుంటేనే ఈ విషయం విచిత్రంగా అనిపిస్తుంది.” “కేవలం హెడ్ ఫోన్స్ తగిలించుకుంటేనే నాకు బాగా రాయాలని మూడ్ వచ్చేది. సంగీతం వినకుండా కేవలం హెడ్ ఫోన్స్ తగిలించుకోవడంతోటే ఇలా చేయగలుగుతున్నాను. మొదట్లో హెడ్ ఫోన్స్ తగిలించుకుని, సంగీతం వింటే బాగా రాయగలిగేవాడిని. రాసురానూ కేవలం హెడ్ ఫోన్స్ ధరిస్తే చాలు. చక్కటి ప్రేరణ, ఉత్తేజం కలిగి, నాణ్యతగల రచనలు చేసేవాడు లాటిమోర్. ఇదంతా ప్రయత్న పూర్వకంగా చేసింది కాదు. యాదృచ్ఛికంగా అలా సహజంగా జరిగిపోయిందంటే!

అడ్లెట్లు కూడా వాళ్ల రంగంలో రాణించడానికి ఇలాంటి వ్యూహాన్నే అనుసరించేవారు. వాళ్ల మానసికస్థితిని సిద్ధం చేసుకోవడం ద్వారా వాళ్లు తమ క్రీడాజీవితాన్ని అర్ధవంతం చేసుకునేవారు. నేను బేస్ బాల్ ఆడే రోజుల్లో నేను ఓ రకమైన క్రీడోన్ముఖ చర్యకు ఉపక్రమించేవాడిని. దేహాన్ని ముందుకూ వెనుకకూ వంచడం, ఆటమైదానంలోకి అమాంతం దూకడమే ఆ చర్య. ఇదంతా చేయడానికి నాకు దాదాపు పదినిమిషాల పట్టేది. నేను ఆట మొదలెట్టేముందు ప్రతీసారీ ఇలాగే చేసేవాడిని.

దానివల్ల నేను భౌతికంగా అంటే శారీరకంగా ఆటకు ఉద్యుక్తుడిని అయ్యేవాడిని. ఆటకు కావలసిన శారీరకదారుధ్యాన్ని, సంసిద్ధతనూ సంపాదించేవాడిని. ఇంకో ముఖ్యమైన విషయం నేను మానసికంగా మరింత దృఢంగా, సంతులితస్థితిలో ఉండడం అలవాటు అయ్యేది. ఈ క్రీడాపూర్వ ప్రక్రియవల్ల నాలో పోటీతత్వం బాగా పెరగడానికి దోహదం చేసేది. ఆట మీద ఏకాగ్రత కూడా పెరిగేది. అంతకుముందువరకూ కూడా ఆట ఆడడానికి నాకు అంత ఉత్సాహం లేకపోయినా, ఈ క్రీడాపూర్వప్రక్రియవల్ల నాలో ఒక్కసారిగా

ఉత్సాహం పెల్లుబికి క్రీడోన్ముఖుడిని అయ్యేవాడిని “ఆటకు సిద్ధం” అన్నట్టుగా ఉండేవాడిని.

నేను అవలంబించిన పైన చెప్పిన వ్యూహాన్ని ఏ కార్యక్రమం లేదా ప్రక్రియకి అయినా ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఉదాహరణకు మీరు ఎల్లప్పుడూ సంతోషంగా, ఉత్సాహంగా ఉండాలి అనుకోండి. మీకు బాగా ఇష్టమైన ఒక విషయం తీసుకోండి - మీ కుక్కని ముద్దాడటం లేదా టబ్లో జలకాలాడటం... ఇలా ఏదైనా మనకిష్టమైనవి చేసి పనిలో పడటంవల్ల పని ఒత్తిడి తెలీదు.

మూడుసార్లు దీర్ఘంగా శ్వాస తీసుకుని ఓ చిరునవ్వు చిందించండి.

ఇలా క్రమం తప్పకుండా చేస్తూపోతే మీకు అది మంచి మూడ్లో రావడానికి ఓ నాందీ ప్రస్తావనలా మారిపోతుంది. సంతోషానికి అది ఒక సూచిక లేక కేంద్రబిందువు అవుతుంది. అలా అలవాటు అయిపోయిన తర్వాత కావాలనుకున్నప్పుడు అలవాటుని మీ అవసరం వచ్చినప్పుడు అవలంబించవచ్చు. పని ఒత్తిడితో సతమతమవుతున్నారా? మూడుసార్లు గాలి పీల్చి చిరునవ్వు నవ్వండి. జీవితం నిరాశగా ఉందా? మూడుసార్లు శ్వాసించి, నవ్వేసేయండి. ఒకసారి ప్రేరణకి అంకురార్పణ జరిగిన తర్వాత అది ఓ ప్రచోదనంగా మారుతుంది. మీ పరిస్థితికి సంబంధం పెద్దగా లేకపోయినా అలా కొనసాగుతుంది.

సారాంశం - చెడు అలవాట్లను దూరం చేసుకోవడానికి ఒకటే మార్గం. వాటిపట్ల మన ఆలోచనాసరళిలో చిన్నమార్పులు చేయటమే. అదంత తేలికైన విషయం కాదు అన్నది నిజమే. కానీ అలా చేయగలిగితే కష్టమైనదే ఇష్టమౌతుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- రెండో ప్రవర్తనాసూత్రానికి వ్యతిరేక క్రమం - “అలవాటుని అనాకర్షణీయంగా చేయండి”.
- ప్రతి ప్రవర్తనాసరళిని గమనిస్తే బాహ్యమైన అంశం, అంతర్లీనమైన తపన లేదా కారణం దాగి ఉంటాయి.
- మనలో దాగిన కోరికలకు సరికొత్త పరిష్కారాలే మన అలవాట్లు.
- అలవాటుకి మూలం - భవిష్యత్తుని ఊహించుకోవడం. దానివల్ల భావనలు కలిగి అలవాట్లు పోగుపడతాయి.
- చెడు అలవాట్లలోని లోపాలను ఎత్తిచూపి, దానికి దూరంగా ఉండే ప్రయోజనాలను ప్రచారం చేయడం ద్వారా చెడు అలవాట్లను అనాకర్షణీయంగా మార్చవచ్చు.
- ప్రయోజనాత్మకమైన అలవాట్లు మంచివనీ, నకారాత్మక అలవాట్లు చెడ్డవనీ భావన కలుగచెయ్యాలి. కఠినమైన అలవాట్ల విషయంలో వాటిని రసరంజకంగా మార్చడానికి ఆకర్షణ ప్రక్రియ ప్రారంభించు.

కొత్త అలవాటు చేసుకోవడం

1వ నియమం	స్పష్టత కలిగి వుండడం
1.1	మీ ప్రస్తుత అలవాట్ల పట్టి తయారుచేసుకుని వాటికి మార్కులు కేటాయించండి.
1.2	ప్రయోగ ఉద్దేశ్యాలను తెలపండి. “నేను (అలవాటు) సమయంలో (సమయం) (ప్రదేశం).”
1.3	అలవాటు స్టాకింగ్‌ను వాడండి “తరువాత (ప్రస్తుత అలవాటు) నేను (కొత్త అలవాటు).”
1.4	మీ చుట్టూ వున్న పర్యావరణం తెలపండి. మీ మంచి అలవాట్లకు స్పష్టంగానూ కనిపించే విధంగానూ దానిని వాడండి.
2వ నియమం	ఆకర్షణ కలిగేలా చేయండి
2.1	ఏది చేయాలని అనుకుంటారో అది మిమ్మల్ని ఆకర్షించేలా చేసుకోండి.
2.2	మీరు సాధించాలనుకున్న ప్రవర్తన ఎక్కడైతే సాధారణంగా వుంటుందో అలాంటి సంస్కృతిలో మెలగండి.
2.3	ప్రేరణ పొందే వాతావరణంలో గడపండి. కష్టమైన అలవాటుకు ముందు మీరు ఆనందించే పని చేయండి.
3వ నియమం	సులభతరం చేయండి
4వ నియమం	సంతృప్తి పొందే విధంగా చేయండి

చెడు అలవాట్లు యిలా వదిలెయ్యండి

1వ నియమం యొక్క విలోమం	కనిపించనీయకండి
1.5	బహిరంగపరచడం తగ్గించండి. మీ చుట్టూ వున్న వాతావరణంలో చెడు అలవాటు సూచనలను కనిపించనీయకండి.
2వ నియమం యొక్క విలోమం	ఆకర్షణని తగ్గించండి
2.4	మీ ఆలోచనల్లో చెడు అలవాటు తప్పించుకోవటం వల్ల వచ్చే లాభాలను మననం చేసుకోండి.
3వ నియమం యొక్క విలోమం	కఠినతరం చేయండి
4వ నియమం యొక్క విలోమం	అసంతృప్తి పెంపొందించండి

మీరు ఈ అలవాట్ల చీట్ షీట్ ముద్రించదగిన సంస్కరణను
atomichabits.com/cheatsheet నుంచి డౌన్‌లోడ్ చేసుకోవచ్చు.

మూడవ సూత్రం

సులభతరం చేయండి

నెమ్మదిగా నడవండి, కానీ వెనకడుగు వేయకండి!

ప్లో రిడా యూనివర్సిటీలో, ప్రొఫెసర్ జెర్రీ ఉల్స్మన్ తన ఫోటోగ్రఫీ విద్యార్థులను రెండు సమూహాలుగా విభజించారు,

తరగతిలోని ఎడమవైపు వున్నవాళ్లంతా ఒక సమూహం. ఆ సమూహం “పరిమాణం” అంటే వాళ్లు ఉత్పత్తి చేసిన పని తరగతి ఆఖరు రోజున ప్రతి విద్యార్థి సమర్పించిన ఫోటోల ఆధారంగా వాళ్ల గ్రేడ్ను నిర్ణయించటం జరుగుతుంది. సుమారు వంద ఫోటోలు ఎ రేట్, తొంభై ఫోటోలు బి, ఎనభై ఫోటోలు సి యిలాగన్న మాట.

తరగతిలో కుడివైపున ఉన్న ప్రతి ఒక్కరూ “నాణ్యత” సమూహం. వారి శ్రేష్ఠతపై మాత్రమే వారి గ్రేడ్ నిర్ణయించబడుతుంది. సెమిస్టర్ సమయంలో ఒక ఫోటోను మాత్రమే ఉత్పత్తి చేయాల్సి ఉంటుంది. కానీ ఎ గ్రేడ్ను పొందడానికి, ఈ ఫోటో దాదాపు అన్నివిధాలా ఖచ్చితమైన చిత్రం అయి ఉండాలి.

సెమిస్టర్ చివరలో, వాళ్లు సమర్పించిన ఫోటోలు చూసి ఆయన ఆశ్చర్యపోయాడు. “పరిమాణం” సమూహం సమర్పించిన ఫోటోలలోనే మంచి ఫోటోలు వుండటం ఆయన గమనించాడు. సెమిస్టర్ సమయంలో, ఈ విద్యార్థులు ప్రయోగాలు చేస్తూ ఫోటోలు తీయడంలో బిజీగా ఉన్నారు. లైటింగ్, చీకటి వెలుగులతో వివిధ పద్ధతులను పరీక్షించడం మరియు వారి తప్పుల నుండి నేర్చుకోవడంవంటి ప్రక్రియలో వారు వారి నైపుణ్యాలను మెరుగుపరుచుకున్నారు.

అదే సమయంలో “నాణ్యత” సమూహం పరిపూర్ణత గురించి ఊహాగానాలు చేసుకుంటూ నాణ్యత చూపించడానికి అనేక సిద్ధాంతాలు చర్చించుకుంటూ చివరకు యే మాత్రం నాణ్యత లేని ఫోటో* సమర్పించారు.

* డేవిడ్ బేల్స్ మరియు టెడ్ ఓర్లాండ్ రాసిన ఆర్ట్ & ఫియర్ పుస్తకంలో ఇలాంటి కథ చెప్పబడింది. అది అనుమతితో ఇక్కడ స్వీకరించబడింది. పూర్తి వివరణ కోసం ఎండ్ నోట్స్ చూడండి.

మార్పు కోసం సరైన ప్రణాళికను రూపొందించడానికి ప్రయత్నిస్తూ ఉండడం సులభం : బరువు తగ్గడానికి వేగవంతమైన మార్గం, కండరాలు పెంపొందించుకోవటానికి ఉత్తమ కార్యక్రమం, వేగవంతంగా పనిచేయగలిగేందుకు సరైన ఆలోచన. మేము ఎప్పటికీ పొందలేని ఉత్తమ విధానంపై చర్య తీసుకోవటానికి మేము చాలా దృష్టి పెట్టాము. వాల్టర్ చెప్పినట్లు “మంచికి మంచి శత్రువు”. చలనంలో ఉండటం మరియు చర్య పూర్తిచేయటం మధ్య ఉన్న వ్యత్యాసాన్ని యిందుకు ఉదాహరణగా చెప్పుకోవచ్చు.

చర్య, మరోలా చెప్పుకుంటే కదలిక. యీ రెండు ఆలోచనలు ఒకేలా ఉంటాయి, కానీ అవి ఒకటి కావు. మీరు కదలికలో ఉన్నప్పుడు ప్రణాళిక మరియు వ్యూహారచన నేర్చుకుంటున్నారు. అవన్నీ మంచి విషయాలే కానీ అవి ఫలితాన్ని ఇవ్వవు.

మరోవైపు, చర్య అనేది ప్రవర్తన యొక్క రకం, అది ఫలితాన్ని యిస్తుంది. లేదా చూపిస్తుంది. నేను రాయాలనుకుంటున్న వ్యాసాల కోసం ఇరవై ఆలోచనలను నేను వివరిస్తే, అది కదలిక. నేను నిజంగా కూర్చుని ఒక వ్యాసం వ్రాస్తే, అది చర్య. నేను మెరుగైన డైట్ ప్లాన్ కోసం శోధించడం, అదే అంశంపై కొన్ని పుస్తకాలను చదవటం “కదలిక”, నేను నిజంగా ఆరోగ్యకరమైన భోజనం తింటుంటే, అది “చర్య”.

కొన్నిసార్లు కదలిక ఉపయోగపడుతుంది, కానీ అది ఎప్పటికీ దానికదే ఫలితాన్ని ఇవ్వదు. మీరు వ్యాయామ శిక్షకుడితో ఎన్నిసార్లు మాట్లాడినా అది “కదలిక” కాబట్టి అది మిమ్మల్ని ఎప్పటికీ మీ ఆకృతిలో మార్పు తీసుకురాదు. మీరు చేసిన వ్యాయామం “చర్య” మాత్రమే మీరు సాధించా లనుకుంటున్న ఫలితాన్ని యిస్తుంది.

కదలిక ఫలితాలకు దారితీయకపోతే, మనం ఎందుకు చేయాలి? ఎందుకంటే మనం నిజంగా ఒక చర్యను చేసేందుకు ప్రణాళిక లేదా మరింత నేర్చుకోవాల్సి వుంటుంది. మనం ఎక్కువగా “కదలిక” చేయటానికి కారణం అది మనల్ని ముందుకు తీసుకుపోతున్న భావంలో ఉంచుతుంది. కాబట్టి దాన్ని మనం చేస్తాము. వైఫల్య ప్రమాదాలు ఉండవు కాబట్టి మరింత ముందుకు పోగలుగుతాం. మనలో చాలామంది విమర్శనుంచి తప్పించుకునే నైపుణ్యంతో వుంటారు. విఫలమవ్వడం లేదా బహిరంగంగా తీర్పు ఇవ్వడం మంచిది కాదు, కాబట్టి మనం అది జరిగే పరిస్థితులను నివారించడానికి మొగ్గు చూపిస్తాం.

మనం “చర్య” తీసుకోకుండా వీలైనంత ముందుకు పోవటానికి ప్రధాన కారణం యిదే. మీరు “వైఫల్యాలను ఆలస్యం చేయాలనుకుంటారు” కదలికలో ఉండటం, మీరు పురోగతిలో వున్నారని మిమ్మల్ని మీరు ఒప్పించుకోవటం చాలా సులభం. మీరిలా అనుకుంటున్నారు, “నాకు ప్రస్తుతం నలుగురు సంభాష్య క్లయింట్లతో సంభాషణలు వచ్చాయి.

ఇది మంచిది. మేము సరైన దిశలో పయనిస్తున్నాము. ” లేదా, “నేను రాయాలనుకుంటున్న ఆ పుస్తకం కోసం కొన్ని ఆలోచనలను నేను మధించవలసి వుంది. అంతా కలిసి వస్తోంది.”

“కదలిక” మీరు పనులు పూర్తిచేస్తున్నట్లుగా అనిపిస్తుంది. కానీ నిజంగా, మీరు ఏదో ఒక పని చేయడానికి సిద్ధమవుతున్నారు. ఎప్పుడైతే మన సంసిద్ధత వాయిదా వేయటానికి రూపాంతరం చెందిందో మనం దేనినో మార్చాల్సిన అవసరం వస్తుంది. మీరు కేవలం ప్రణాళిక చేయాలనుకోవడం లేదు. మీరు సాధనకూడా చేయాలనుకుంటున్నారు.

మీరు ఒక అలవాటును నేర్చుకోవాలనుకుంటే, దాన్ని పునరావృతంతో ప్రారంభించడమే తప్ప పరిపూర్ణంగా చేయాలనుకోకండి. క్రొత్త అలవాటు యొక్క ప్రతి లక్షణాన్ని మీరు మ్యాప్ చేయవలసిన అవసరం లేదు. మీరు దాన్ని కేవలం సాధన చేయాలి. ఇది 3వ లా గురించి తీసుకోవలసిన మొదటి మెట్టు. మీరు ప్రాతినిధ్యం వుండేలా చూసుకోవాలి.

క్రొత్త అలవాటును రూపొందించడానికి ఎంత సమయం పడుతుంది?

అలవాటు ఏర్పడటం అనేది ఒక ప్రవర్తన. అది పునరావృతం ద్వారా మరింత పురోగతి చెందేందుకు ఉపయోగపడుతుంది. ఎన్నిసార్లు ఒక చర్యను పునరావృతం చేస్తూవుంటే మీ మెదడు అంత చురుకుగా ఆ చర్యలోని మెళకువలను పసిగడుతూ వుంటుంది. ఆ కార్యాచరణనే న్యూరో సైంటిస్టులు దీర్ఘకాలిక శక్తి అని పిలుస్తారు, మెదడులో న్యూరాన్ల మధ్య వుండే సంబంధాలను యీ చర్య బలోపేతం చేస్తుంది. ఒక చర్య పదేపదే పునరావృతం అవుతున్నప్పుడు, చేసిన ప్రతिसారీ అణువుల మధ్య బంధాలు మరింత దృఢంగా తయారవుతుంటాయి. 1949లో మొట్టమొదటి న్యూరో సైకాలజిస్ట్ డోనాల్డ్ హెబ్బ్ దీని గురించి చెప్పాడు. అందువల్ల దీనిని డోనాల్డ్ సూత్రంగా పిలుస్తారు. “కలిసి కాలుతున్న న్యూరాన్లు మరింత బంధాన్ని కలిగివుంటాయి.”

అలవాటును పునరావృతం చేయడంవల్ల మెదడులో స్పష్టమైన మార్పులు వస్తాయి. సంగీతకారులలో, శారీరక కదలికలు కీలకంగా వుంటాయి. వాళ్లు గిటార్ స్ట్రీంగ్ లేదా వయోలిన్ తీగలు పదేపదే లాగడంవంటి పనులు పదేపదే చేస్తూ వుంటారు. సంగీత కళాకారులు. అదే సమయంలో, గణిత శాస్త్రజ్ఞులు బూడిదరంగు పదార్థాన్ని పదేపదే గణన చేయటం కోసం ఆ అలవాటు పెంచుకుంటారు. దీని పరిమాణం నేరుగా గడిపిన సమయంతో సంబంధం కలిగి ఉంటుంది. అనుభవజ్ఞుడైన గణిత శాస్త్రవేత్త, బూడిద పదార్థాన్ని పెంచుతూ వుంటాడు.

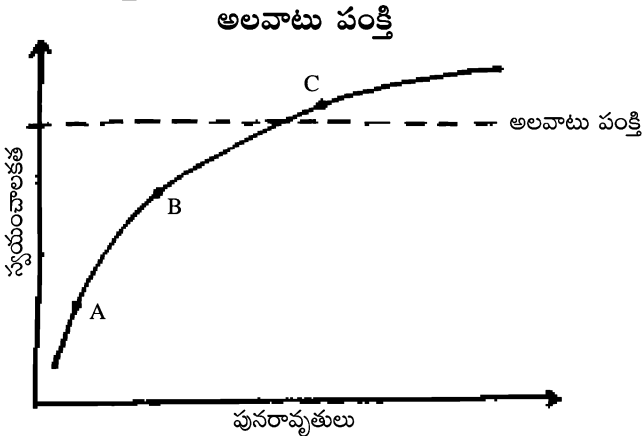
లండన్లోని టాక్సీ డ్రైవర్ల మెదడులను శాస్త్రవేత్తలు విశ్లేషించినప్పుడు, వారు మెదడులోని హిపోకాంపస్ - మెదడులో జ్ఞాపకశక్తికి సంబంధించిన ఒక భాగం - టాక్సీ డ్రైవర్లు కాని వారికంటే పెద్దదిగా వున్నట్లు గమనించారు. మరింత ఆశ్చర్యకరమైన విషయం యేమిటంటే డ్రైవర్ రిటైర్ అయినప్పుడు యీ హిపోకాంపస్ పరిమాణం తగ్గింది. వ్యాయామానికి ప్రతిస్పందించే శరీర కండరాల మాదిరిగా మెదడు యొక్క నిర్దిష్ట ప్రాంతాలు వాడకంలో వున్నప్పుడు మెరుగుపడటం, వాడకం లేకపోతే క్షీణించిపోవటం జరిగింది.

వాస్తవానికి, అలవాట్లను పెంపొందించటంలో పునరావృతం యొక్క ప్రాముఖ్యత న్యూరో సైంటిస్టులు చాలాకాలం ముందు గుర్తించారు. 1860లో, ఆంగ్ల తత్వవేత్త జార్జ్ హెచ్. లూయిస్ ఇలా అన్నారు, “కొత్త భాష మాట్లాడటం నేర్చుకోవడంలో సంగీత వాయిద్యాన్ని వాడటంలో, అనుకూల కదలికలు ప్రదర్శించడంలో గొప్ప అసౌకర్యం కలుగుతుంది, దాటవలసిన అనుభూతి స్థిరపడేలోపు చర్యలు చాలా స్వయంచాలకంగా మారిపోతాయి. సరిగ్గా ఆ సమయంలో మెదడు వేరే చర్యవైపు ఎంగేజ్ అయి వుంటుంది” ఇంగితజ్ఞానం మరియు శాస్త్రీయ ఆధారాలు అంగీకరించిన విషయం ఏమిటంటే “పునరావృతం అనేది మార్పు యొక్క ఒక రూపం”

మీరు చర్యను పునరావృతం చేసిన ప్రతిసారీ, ఆ అలవాటుతో సంబంధం ఉన్న ఒక నిర్దిష్టమైన న్యూరోన్ సర్క్యూట్‌ను పూర్తి చేస్తున్నారు. దాని అర్థం మీరు మీ ప్రతినిధులను కొత్త అలవాటు యొక్క ఎన్కోడింగ్ చేయడానికి అత్యంత క్లిష్టమైన దశలలో ఒకచోట వుంచుతున్నారు. అందుకే టన్నులకొద్దీ ఫోటోలు తీసిన విద్యార్థులు మెరుగుపడ్డారు. ఖచ్చితమైన ఫోటోల గురించి సిద్ధాంతీకరించిన వారు మాత్రం వారి నైపుణ్యాలు యేమాత్రం మెరుగుపరుచుకోలేకపోయారు. అంటే ఒక సమూహం చురుకైన అభ్యాసంలో నిమగ్నమై ఉంది, మరొక సమూహం నిష్క్రియాత్మక అభ్యాసం దగ్గరే ఆగిపోయింది. ఒకటి “చర్య”లో ముందుకు వెళ్లింది మరొకటి “కదలిక”లో కూరుకుపోయింది.

అన్ని అలవాట్లు క్రియాత్మకమైన పంథాలో “స్వయంచాలకం”గా ప్రయాణం చేస్తూ ముందుకు వెళ్తుంటాయి. స్వయంచాలకం అనేది ఒక ప్రక్రియ. స్వయంచాలకత అనేది మన అలవాటులోని ప్రతి దశనూ నిర్దేశిస్తూ వుండే క్రియ. ఇది అచేతనావస్థలో కూడా జరిగిపోతూ వుంటుంది.

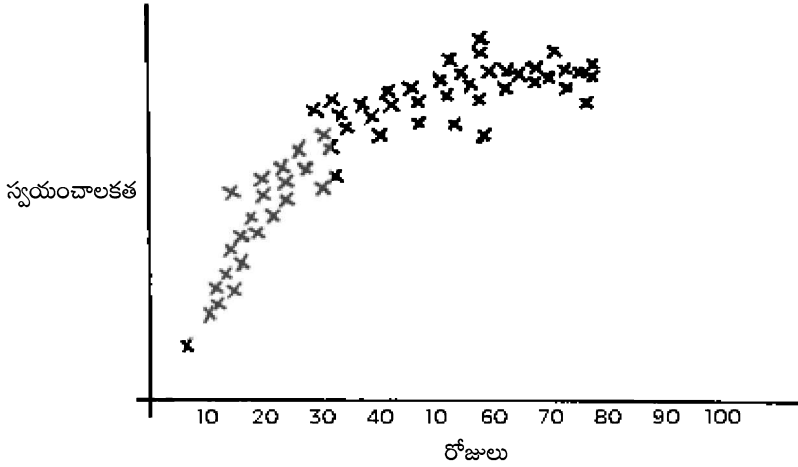
ఇది ఇలా కనిపిస్తుంది:



చిత్రం 11: ఆరంభంలో (A) నుంచి అలవాటు చేయటంలో సాధన అవసరమవుతుంది. పడేపడే చేయడంవల్ల (B) అది సులభతరం అవుతుంది. కానీ మరికొంత శ్రద్ధ అవసరమవుతుంది. తగినంత సాధన (C) చేసేక అది అలవాటుగా మిగిలిపోతుంది.

ఈ పేజీలో, ప్రతిరోజు పదినిమిషాలు నడవడంవంటి వాస్తవ అలవాటుకోసం స్వయంచాలక స్థాయిని పరిశోధకులు ట్రాక్ చేసినపుడు అది ఎలా ఉంటుందో మీరు చూసారు. శాస్త్రవేత్తలు “అభ్యాస వక్రతలు” అని పిలిచే ఈ చార్టుల యొక్క ఆకారం ప్రవర్తన మార్పు గురించి ఒక ముఖ్యమైన సత్యాన్ని వెల్లడిస్తుంది. “అలవాట్లు ఫ్రీక్వెన్సీ ఆధారంగా ఏర్పడుతాయి తప్ప రూపం, సమయం మీద ఆధారపడి కాదు.”

రోజుకి 10 నిమిషాలు నడవండి



చిత్రం 12: ఉదయం ఫలహారం చేసేక 10 నిమిషాలు నడిచే వ్యక్తి యొక్క గ్రాఫ్ యిది. పదేపదే చేయటంవల్ల ఒక స్థాయి తర్వాత అది అలవాటుగా మిగిలిపోతుంది.

నేను వినే సర్వసాధారణమైన ప్రశ్నలలో ఒకటి, “కొత్త అలవాటును ఏర్పరచు కోవటానికి ఎంత సమయం పడుతుంది?” కానీ ప్రజలు నిజంగా అడగవలసిందేమంటే “కొత్త అలవాటు ఏర్పడటానికి ఎందుకంత సమయం పడుతుంది? అలవాటు స్వయంచాలకంగా చేయడానికి ఎన్ని పునరావృత్తులు అవసరం?”

అలవాటుకు సంబంధించి సమయం గడిచేందుకు మాయాజాలం ఏమీ లేదు. అది ఇరవై ఒకరోజు లేదా ముప్పైరోజులు లేదా మూడువందల రోజులు అయినా ఫర్వాలేదు ముఖ్యం ఏమిటంటే మీరు ఎన్నిసార్లు ఆ అలవాటును ప్రవర్తనగా ప్రవర్తిస్తున్నారనేది. మీరు ముప్పైరోజుల్లో రెండుసార్లు చేసారా లేక రెండువందలసార్లు చేసారా అనేది అవసరం. వ్యత్యాసం అంతా ఆ ఫ్రీక్వెన్సీలో వుంటుంది. మీ ప్రస్తుత అలవాట్లు వందల వేల పునరావృతాలతో అంతర్గతీకరించ బడ్డాయి. కొత్త అలవాట్లకు కూడా అదే స్థాయి ఫ్రీక్వెన్సీ అవసరం. మీరు తగినంత సమయం కేటాయించి విజయవంతమైన ప్రయత్నాలను

కలుపుకుంటూ పోయినపుడు మీ మనస్సులో పొందుపరచబడిన పాత ప్రవర్తనను దాటి వెళతారు.

ఆచరణలో, అలవాటు స్వయంచాలకంగా మారడానికి ఎంత సమయం పడుతుందో నిజంగా చెప్పటం వీలుకాదు. ముఖ్యమైనది ఏమిటంటే కొత్త అలవాటు పురోగతి సాధించడానికి మీరు అవసరమైన చర్యలు తీసుకోవాలి. అంతే తప్ప స్వయంచాలకం అనే విషయానికి తక్కువ ప్రాముఖ్యత యివ్వాలి.

అలవాటును పెంపొందించుకోవటానికి, మీరు దానిని ఆచరించాలి. ఆచరించటానికి 3వ ప్రవర్తన యొక్క నియమానికి కట్టుబడి ఉండటమే సాధన మార్చండి: “సులభతరం చేయండి” రాబోయే అధ్యాయాలు ఖచ్చితంగా అది ఎలా చేయాలో మీకు చూపుతాయి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- 3వ ప్రవర్తన యొక్క నియమం “సులభతరం చేయండి”
- నేర్చుకునేందుకు సరైన మార్గం “అభ్యాసం” తప్ప “ప్రణాళిక” కాదు.
- కదలికలో ఉండిపోకుండా చర్య తీసుకోవడంపై దృష్టి పెట్టండి.
- అలవాటు ఏర్పడటం అనేది పునరావృతం ద్వారా మరింత స్వయంచాలకంగా మారే ఒక ప్రక్రియ.
- ఎంతకాలం ఆ అలవాటును ప్రవర్తించారనే దానికన్నా మీరు ఎన్నిసార్లు ఆ అలవాటును వ్యక్తీకరించారనేది ముఖ్యమైనది.

“కనీసం కృషి” చేసే నియమం

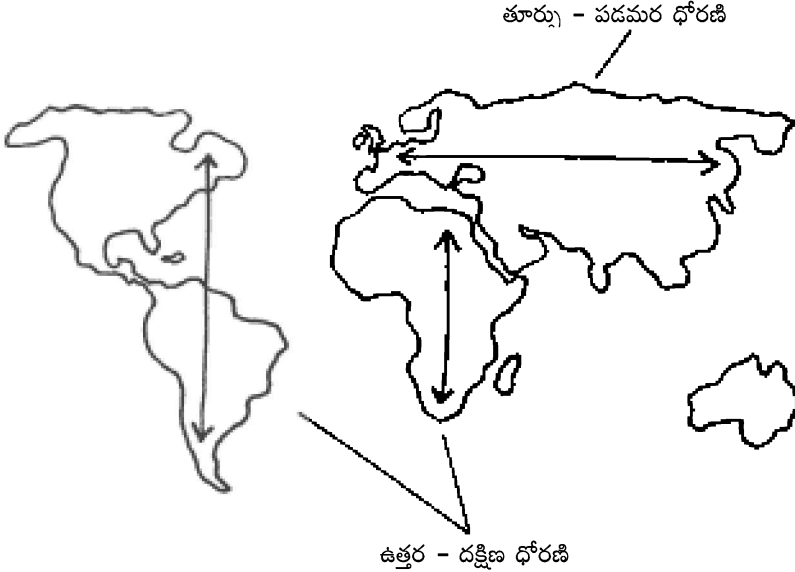
తన అవార్డు గెలుచుకున్న గన్నె, జెర్నీ అండ్ స్టీల్ పుస్తకంలో, మానవ శాస్త్రవేత్త మరియు జీవశాస్త్రవేత్త జారెడ్ డైమండ్ ఒక సాధారణ వాస్తవాన్ని ఎత్తిచూపారు: “వివిధ ఖండాలకు వేర్వేరు ఆకారాలు ఉన్నాయి.” ఈ ప్రకటన మనకు అంతగా సంబంధం లేనట్లు, అప్రధానమైనదిగా అనిపించినా వాస్తవంలో యిది మానవ ప్రవర్తనపై లోతైన ప్రభావం చూపిస్తుంది.

అమెరికా యొక్క ప్రాథమిక అక్షం ఉత్తరం నుండి దక్షిణానికి నడుస్తుంది. అంటే ఉత్తర మరియు దక్షిణ అమెరికా యొక్క భూభాగం వెడల్పుగానూ లావుగానూ వుండకుండా పొడవుగానూ, సన్నగానూ ఉంటుంది. ఆఫ్రికా విషయంలో కూడా యిది వర్తిస్తుంది. ఐరోపా, ఆసియా మరియు మధ్యప్రాచ్య దేశాలను తయారుచేసే భూభాగం దీనికి వ్యతిరేకం. ఈ భారీ విస్తీర్ణం తూర్పు-పడమర వైపు ఒక ఆకారంగా ఉంటుంది. జారెడ్ డైమండ్ ప్రకారం, శతాబ్దాలుగా వ్యవసాయం యొక్క వ్యాప్తిలో యీ ఆకారం ముఖ్యమైన పాత్రను పోషించింది.

వ్యవసాయం ప్రపంచవ్యాప్తంగా వ్యాపించటం ప్రారంభించినప్పుడు, రైతులు ఎక్కువగా తూర్పు-పడమర మార్గాల్లో విస్తరించడం జరిగింది. ఉత్తర దక్షిణాల వైపు యీ విస్తరణ జరగలేదు. ఎందుకంటే సాధారణంగా ఒకే అక్షాంశంతో ఉన్న స్థానాలు ఒకే సారూప్య వాతావరణం కలిగి వుంటాయి. సూర్యరశ్మి, వర్షపాతం. ఋతువులు ఒకే మోస్తరుగా వుంటాయి. వీటి కారణంగా యూరప్ మరియు ఆసియాలోని రైతులను గోవురాలకు కొన్ని పంటలను ఎన్నిక చేసుకుని ఫ్రాన్స్ నుండి చైనా వరకు మొత్తం భూమిలో ఆ పంటలే పండించారు.

పోల్చిచూస్తే, ఉత్తరంనుండి దక్షిణానికి ప్రయాణించేటప్పుడు వాతావరణం చాలా మారుతూ ఉంటుంది. కెనడాతో పోలిస్తే ఫ్లోరిడాలో వాతావరణం ఎంత వైవిధ్యంగా

మానవ ప్రవర్తనకి ఆకారం



చిత్రం 13: యూరప్-ఆసియా వాళ్లది తూర్పు పడమరల ధోరణి. అమెరికా-ఆఫ్రికా వాళ్లది ఉత్తర దక్షిణ ధోరణి. వాతావరణ సంబంధంగా వీళ్లకి అనేక తేడాలు మనకు కనిపిస్తాయి. ముఖ్యంగా వ్యవసాయ ధోరణులు మిగతాచోట్ల కంటే యూరప్ ఆసియాలలో ఎక్కువగా కనిపిస్తాయి. వ్యవసాయదారుల అలవాట్లు కూడా వందల వేల సంవత్సరాలుగా తేడాగా కనిపిస్తాయి.

వుంటుందన్న విషయం మనకు తెలిసిందే. మీరు ప్రపంచంలోనే అత్యంత ప్రతిభావంతులైన రైతు అయినప్పటికీ కెనడాలో ఫ్లోరిడా నారింజను పండించలేరు. కారణం అక్కడ వాతావరణం మీకు సహాయం చేయదు. మంచు మట్టికి ప్రత్యామ్నాయం కానే కాదు. ఉత్తర-దక్షిణ మార్గాలలో పంటలను విస్తరింపజేయడానికి వాతావరణం మారినప్పుడల్లా రైతులు కొత్తరకం మొక్కలు పెంపొందించుకోవాలి.

ఫలితంగా, వ్యవసాయం ఆసియా మరియు యూరప్ ఖండాలలో అమెరికా కంటే రెండు మూడు రెట్లు వేగంగా వ్యాపించింది. శతాబ్దాల వ్యవధిలో, ఈ చిన్న వ్యత్యాసం చాలా పెద్ద ప్రభావాన్ని చూపింది. పెరిగిన ఆహార ఉత్పత్తి మరింత వేగంగా జనాభా పెరుగుదలకు దారితీసింది. జనాభా ఎక్కువగా వుండటంవల్ల బలమైన సైన్యాన్ని నిర్మించుకోగలిగాయి. కొత్త సాంకేతిక పరిజ్ఞానాలను అభివృద్ధి చేయడానికి బాగా వీలయింది. మార్పు చిన్నదిగా ప్రారంభమైంది - కొంచెం దూరం విస్తరించిన వ్యవసాయం, కొంచెం వేగంగా పెరిగిన జనాభా - కాలక్రమేణా గణనీయమైన వ్యత్యాసానికి దారితీసింది.

వ్యవసాయం యొక్క వ్యాప్తి “ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 3వ నియమం” ప్రపంచ స్థాయిలో జరిగినట్లుగా మనం భావించవచ్చు. సాంప్రదాయిక జ్ఞానం ప్రకారం “అలవాటు” మార్పుకు ప్రేరణ కీలకం మీరు గట్టిగా కోరుకుంటే, మీరు దాన్ని మరింత గట్టిగా చేస్తారు. కానీ నిజం ఏమిటంటే, సోమరితనంగా ఉండటమే మన నిజమైన ప్రేరణ. సౌకర్యవంతంగా వుండేదే చేస్తాం. తాజా ఉత్పాదకత గురించి మీకు మరింత తెలిసినప్పటికీ ఆ విధంగానే చేస్తాం.

శక్తి విలువైనది. దానిని సంరక్షించడానికి మెదడు అవసరమైనపుడల్లా తయారుగా వుంటుంది. మానవ స్వభావం ఏమిటంటే రెండు సారూప్య ఎంపికల మధ్య నిర్ణయించేటప్పుడు, తక్కువ కృషి చేయటానికే అవసరమయ్యే ఎంపిక వైపు ఆకర్షించబడతారు.* ఉదాహరణకు, మీ పొలాన్ని తూర్పున విస్తరించండి. ఒకే రకమైన పంటలు పండించే వీలు వుంటుంది. వేరే వాతావరణం ఉన్న ఉత్తరానికి వెళ్ళడం కంటే అదే మేలైనదిగా మీకు కనిపిస్తుంది. మనం చేసే అన్ని పనుల్లోనూ తక్కువ శ్రమతో ఎక్కువ ఫలితాన్ని పొందే విధంగానే మనం ఆలోచిస్తాం. మన ప్రేరణ కూడా అలాగే వుంటుంది. ఏది సులభంగా వుంటే అదే చేయటానికి మనం సిద్ధపడతాం.

ప్రతి చర్యకు ఎంతో కొంత శక్తి అవసరం. ఎంత ఎక్కువ శక్తి అవసరం అయితే అది సంభవించే అవకాశం అంత తక్కువగా వుంటుంది. రోజుకు వంద బస్కెట్లు తీయాలని మీ లక్ష్యం అయితే అది చాలా శక్తి. మీరు ప్రేరణతోనూ, ఉత్సాహంతోనూ వున్నప్పుడు మీరు ప్రారంభించడానికి బలాన్ని సేకరించవచ్చు. కానీ కొన్నిరోజుల తర్వాత మీరు అలసిపోయినట్లు అనిపిస్తుంది. మరోవైపు, రోజుకు ఒక బస్కెట్ చేసే అలవాటును ప్రారంభించడానికి ఎటువంటి శక్తి అవసరం వుండదు. శక్తి తక్కువ అవసరం అయిన అలవాటు సంభవించే అవకాశం ఉంటుంది.

మీ జీవితంలో ఎక్కువ భాగం ఆక్రమించుకున్న ఏదైనా ఒక ప్రవర్తనను గమనించండి. ఆ ప్రవర్తన చాలా తక్కువ స్థాయి ప్రేరణతోనే చేస్తున్నట్లుగా మీరు అర్థమవుతుంది. ఫోన్ లలో స్కోలింగ్ చేయడం, ఇమెయిల్ ను తనిఖీ చేయడం, టెలివిజన్ చూడటం, దొంగిలించడం వంటి అలవాట్లు మన సమయాన్ని చాలావరకు తీసేసుకుంటాయి. ఈ పనులన్నీ మనం ఎటువంటి ప్రత్యేక శ్రద్ధ చూపించకుండానే చేయగలుగుతాం. అవి మనకు చాలా సౌకర్యవంతంగా ఉంటాయి.

ఒక రకంగా చెప్పాలంటే, ప్రతి అలవాటు మీరు ఏదైతే పొందాలనుకుంటారో దానికి అడ్డంకి. ఆహార నియమం అనేది దృఢత్వానికి అడ్డంకి. ధ్యానం ప్రశాంతంగా ఉండేందుకు ఒక అడ్డంకి స్పష్టంగా ఆలోచించడానికి జర్నలింగ్ ఒక అడ్డంకి. అలవాటును

* ఇది భౌతిక శాస్త్రంలో ఒక పునాది సూత్రం, దీనిని తక్కువ చర్య సూత్రం అంటారు. ఏదైనా రెండు బిందువుల మధ్య అనుసరించే మార్గం ఎల్లప్పుడూ కనిష్ట శక్తి అవుతుందని ఇది పేర్కొన్నది. ఈ సాధారణ సూత్రం విశ్వం యొక్క నియమాలను బలపరుస్తుంది. దీని నుంచి ఒక ఆలోచనగా మీరు చలన మరియు సాపేక్షత యొక్క నియమాలను వివరించవచ్చు.

మీరు కావాలని స్వీకరించరు. వాస్తవానికి అలవాటు ద్వారా వచ్చే ఫలితం మాత్రమే నిజంగా మీరు కోరుకుంటున్నది. ఎంత ఎక్కువ అడ్డంకి - అంటే, ఎంత కష్టతరమైన అలవాటు వుంటుందో అంతగా మీకూ మీరు కోరుకున్న ముగింపుకు మధ్య అంత ఘర్షణ ఉంటుంది. ఒకవేళ మీకు ఆ విధమైన భావం కలగకపోయినా మీ అలవాట్లను మీరు సులభతరం చేయడం చాలా ముఖ్యం. మీరు మీ మంచి అలవాట్లను మరింత సౌకర్యవంతంగా చేయగలిగితే మీరు వాటిని అనుసరించే అవకాశం ఉంటుంది.

మనం వ్యతిరేకంగా చేసినట్లు అనిపిస్తే మరి ఆ క్షణాల గురించి ఏమిటి? మన మందరం చాలా సోమరులం అయితే, పిల్లవాడిని పెంచడం లేదా వ్యాపారం ప్రారంభించడం లేదా మౌంట్ ఎవరెస్ట్ ఎక్కడం వంటి కష్టపడి పనులు సాధించే వ్యక్తులను మీరు ఎలా వివరిస్తారు?

ఖచ్చితంగా, మీరు చాలా కఠినమైన పనులు చేయగలరు. సమస్య యేమిటంటే కొన్ని రోజులు మీరు కష్టపడి పనిచేయాలని భావిస్తారు మరికొన్ని రోజులు మీరు ఇవ్వడం వంటి అనుభూతి. కఠినమైన రోజులలో, చాలా విషయాలు మీకు అనుకూలంగా పనిచేయడం ద్వారా మీరు జీవితం విసిరిన సవాళ్లను అధిగమించగలిగే మార్గం దొరుకుతుంది. మీరు తక్కువ ఘర్షణకు గురైతే మీరు బలంగా ఉద్భవించడం సులభం. “సులభం చేయండి” అంటే సులభమైన పనులు మాత్రమే కాదు. అసలైన ఆలోచన యేమిటంటే దీర్ఘకాలంలో చేయగల పనులను కూడా సులభతరం చేయడం.

తక్కువ శ్రమతో ఎక్కువ పొందటం ఎలా?

మీరు మధ్యలో వంగిన గొట్టం పట్టుకున్నారని ఊహించుకోండి. దాని ద్వారా కొంత నీరు వెళుతూ వుంది కానీ యెక్కువేం కాదు. ఇప్పుడు మీరు గొట్టం ద్వారా వెళ్లే నీటి పరిణామాన్ని పెంచాలను కుంటారు. మీకు రెండు ఎంపికలు ఉన్నాయి. మొదటిది నీరు ప్రవహించే వాల్వ్ పగలగొట్టటం. దానివల్ల ఎక్కువ నీరు ప్రవహించే అవకాశం వుంది. రెండవది ఏమిటంటే గొట్టంలోని వంపును తీసివేసి నీటిని తిన్నగా ప్రవహింపజేయటం.

ఒక కఠినమైన అలవాటుతో మీ ప్రేరణను పెంచడానికి ప్రయత్నించడంలాంటిది వంగిన గొట్టం ద్వారా నీటిని బలవంతంగా ప్రవహింపజేయటంలాంటిది. మీరు దీన్ని చెయ్యవచ్చు. కానీ దీనికి అదనపు కృషి చాలా అవసరం అంతేగాకుండా యిది మీ జీవితంలో ఒత్తిడిని పెంచుతుంది. మీ అలవాట్లను సరళంగా మరియు తేలికగా చూస్తే గొట్టంలోని వంపును తొలగించడంలాంటిది. మీ జీవితంలో ఘర్షణను అధిగమించడానికి ప్రయత్నించకుండా, మీరు గొట్టంలోని వంపును తీసివేస్తారు.

ఘర్షణను తగ్గించడానికి వున్న మార్గాలలో అత్యంత ముఖ్యమైనది “పర్యావరణ అలవాటును అభ్యసించడం”. 6వ అధ్యాయంలో, పర్యావరణ డిజైన్ గురించి మనం చర్చించుకున్నాం. ఇది సూచన క్రియ మరింత స్పష్టం చేస్తుంది. కానీ చర్చలు సులభతరం

చేసుకోవటానికి కూడా యీ పర్యావరణాన్ని ఉపయోగించుకోవచ్చు. ఉదాహరణకు, క్రొత్త అలవాటును ఎక్కడ ఆచరించాలో నిర్ణయించేటప్పుడు, దానిని ఇప్పటికే మీ రోజువారీ చర్యల యొక్క మార్గంలో ఉన్న స్థలాన్ని ఎంచుకోవడం మంచిది. మీ జీవితం ప్రవాహంలో కలిసిపోయే అలవాట్లు చేసుకోవడం సులభం. మీరు కార్యాలయానికి వెళ్లే మార్గంలోనే ఉంటే మీరు వ్యాయామశాలకు వెళ్ళే అవకాశం ఉంది. అక్కడ కాసేపు ఆగటం మీ జీవనశైలికి ఎక్కువ ఘర్షణను కలిగించదు. అదే వ్యాయామశాల మీ సాధారణ ప్రయాణానికి విరుద్ధ మార్గంలో వుంటే అది కొద్ది దూరమైనా సరే అది మీకు చాలా యిబ్బందికి గురిచేస్తుంది.

ఇల్లు లేదా కార్యాలయంలో ఘర్షణను తగ్గించటానికి వీలైన అలవాట్లను ప్రారంభించడానికి ప్రయత్నిస్తాము. తరుచుగా మన అలవాట్లను ఘర్షణ యొక్కవగా వున్న వాతావరణంలో ప్రారంభించుతాం. స్నేహితులతో రాత్రి భోజనానికి బయలుదేరి నప్పుడు కఠినమైన ఆహారాన్ని అనుసరించడానికి ప్రయత్నిస్తాము. అస్తవ్యస్తమైన ఇంటిలో పుస్తకం రాయడానికి ప్రయత్నిస్తాము. స్ట్రాట్ఫోర్డ్ ను ఉపయోగిస్తున్నప్పుడు మన మనసంతా యేకాగ్రతగా వుంచుకునేందుకు ప్రయత్నిస్తాము. వాస్తవానికి అలా జరిగే అవకాశం లేదు. మనలో ఘర్షణ కలిగించే విషయాలను తొలగించుకోవచ్చు. ఇది 1970లలో జపాన్ లో ఎలక్ట్రానిక్స్ తయారీదారులు ప్రారంభించిన విషయం.

న్యూయార్కర్లో ప్రచురించిన “అన్ని సమయాలలోనూ మంచిగా” అనే వ్యాసంలో జేమ్స్ సురోవేకి వ్రాస్తూ:

“జపనీస్ కంపెనీలు ‘సన్నపాటి ఉత్పత్తి’ అని పిలవబడే ఒక కాన్సెప్ట్ గురించి నొక్కిచెప్పాయి. ఇందులో ఉత్పాదకత సమయంలో తొలగించవలసిన అనుత్పాదక విషయాల గురించి, పనిచేసే ప్రదేశాలను పునఃరూపకల్పన చేయడం వరకు చెప్పబడింది. కాబట్టి కార్మికులు వారి సాధనాలను చేరుకోవడానికి సమయం వృధా చేయటం అనేది లేదు. దాని ఫలితం ఏమిటంటే, జపనీస్ కర్మాగారాలు మరియు జపనీస్ ఉత్పత్తులు అమెరికన్ ఉత్పత్తుల కంటే నమ్మదగినవి. 1974లో, అమెరికాలో తయారైన కలర్ టెలివిజన్ల కోసం సర్వీస్ కాల్యే జపనీస్ టెలివిజన్లు కంటే 5 రెట్లు యెక్కువ. 1979 నాటికి, వారి సెట్లను సమీకరించటానికి ఇది అమెరికన్ కార్మికులను మూడు రెట్లు తీసుకుంది.”

“తీసివేయటం ద్వారా కలుపుకోవటం” అనేది ఈ వ్యూహం.* కొన్నిసార్లు ఈ వ్యూహాన్ని కొంతమందిని తీసివేయటం ద్వారా సమూహాన్ని బలోపేతం చేసేందుకు కూడా కొన్ని కంపెనీలు తమ వ్యాపారంలో ఉపయోగిస్తాయి. జపనీస్ కంపెనీలు తయారీ సంస్థలలోని ప్రతి పాయింట్ దగ్గర వుండే ఘర్షణ తొలగించారు. వారు ఉత్పాదకతలో వృధాను తీసివేసినప్పుడు వచ్చిన ఆదాయాన్ని కస్టమర్లకు జోడించారు. అదేవిధంగా,

* చక్కనైన అనుభూతిని కలిగించడానికి ఒక కారణం మనం ఒకే సమయంలో ముందుకు సాగడం మరియు అభిజ్ఞాభారాన్ని తేలికపరచడం అనేవి పర్యావరణం మన మీద వుంచుతుంది.

మన సమయం మరియు శక్తిని తగ్గించే ఘర్షణ కలిగించే విషయాలను తొలగించినప్పుడు మనం తక్కువతో ఎక్కువ సాధించగలము.

మీరు అలవాటు-ఏర్పడే ఉత్పత్తులను చూసినట్లయితే, మీరు ఒక విషయం గమనించవచ్చు వస్తువులు మరియు సేవలు ఉత్తమంగా చేసే వాటిలో ఒకటి మీ జీవితం నుండి ఘర్షణను తొలగించడం భోజన పంపిణీ సేవలు పచారి సామాను కొనటం అనే ఘర్షణను తగ్గిస్తాయి. డేటింగ్ యాప్స్ మనల్ని మనం పరిచయం చేసుకునే ఘర్షణను తగ్గిస్తాయి. రైడ్ షేరింగ్ యాప్స్ నగరం గురించి తెలుసుకోవలసిన ఘర్షణ తగ్గిస్తుంది. టెస్ట్ మెసేజ్లు పంపటం అనేది మెయిల్ పంపటం అనే ఘర్షణ తగ్గిస్తుంది.

జవనీస్ టెలివిజన్ తయారీదారు వారి పనిని పునఃరూపకల్పనతో వృధా కదలికలను, స్థలం తగ్గించడంతో ఆ మార్గంలోనే చాలా విజయవంతమైన కంపెనీలు వాటి ఉత్పత్తుల రూపకల్పన సాధ్యమైనంత ఎక్కువ దశలను ఆటోమేట్ చేయడానికి, తొలగించడానికి లేదా సరళీకృతం చేయడానికి ప్రయత్నించారు. వారు ప్రధానంగా ఉత్పత్తి ప్రక్రియలో విభాగాలను తొలగిస్తారు. వారు ఎలాంటి ఉత్పత్తులు పంపిణీ చేస్తారంటే వారి ఖాతాదారులు వాటిని సులభంగా అర్థం చేసుకోవడానికి అనువుగా వుంటుంది.

మొదటి వాయిస్ యాక్టివేటెడ్ స్పీకర్లు విడుదల చేసినప్పుడు - గూగుల్ హోమ్, అమెజాన్ ఎకో మరియు ఆపిల్ హోమ్పాడ్ వంటి ఉత్పత్తులు - తను కొనుగోలు చేసిన దాని గురించి తనకు నచ్చిన విషయం యేమిటని నా స్నేహితుణ్ణి అడిగాను. అతను చెప్పినదేమంటే జేబులోంచి ఫోన్ తీసి, సంగీత అనువర్తనాన్ని ఎంచుకుని, పాటల జాబితాను ఎంచుకునేదాని కంటే "దేశీయ సంగీతాన్ని వినిపించు" అని చెప్పడం చాలా సులభం, కొన్ని సంవత్సరాల క్రితం, మీ జేబులో సంగీతానికి అపరిమిత ప్రాప్యత కలిగి ఉండటం ఘర్షణ లేని ప్రవర్తన. కారణం యేమిటంటే డ్రైవ్ చేసుకుని దుకాణానికి పోవటం, ఒక సిడి కొనడం వంటి ఘర్షణలు తగ్గిపోయాయి. వ్యాపారం అనేది ఎప్పటి కప్పుడు సుకువైన మార్గాల్లో ఖాతాదారులకు సేవలు అందించే ఒక తపన.

ఇలాంటి వ్యూహాలను ప్రభుత్వాలు కూడా ఉపయోగించాయి. పన్ను వసూళ్లు పెంచాలని బ్రిటిష్ ప్రభుత్వం అనుకున్నప్పుడు పౌరులను వెబ్ పేజీకి పంపడం నుండి పన్ను ఫారమ్ను నేరుగా లింక్ చేయడానికి డౌన్లోడ్ చేసుకునే విధంగా చేసారు. ఈ ప్రక్రియలో ఒక దశను తగ్గించడం ద్వారా ప్రతిస్పందన రేటు 19.2 శాతం నుండి 23.4 శాతానికి పెరిగింది. యునైటెడ్ కింగ్డమ్ వంటి దేశానికి, పెరిగిన శాతం పొయింట్లు లక్షలాది పన్ను ఆదాయాన్ని సూచిస్తాయి.

ముఖ్య ఉద్దేశ్యం ఏమిటంటే సరైన పని చేసే వాతావరణాన్ని సృష్టించడం అది కూడా సాధ్యమైనంత సులభంగా. మెరుగైన అలవాట్లను పెంపొందించే యుద్ధంలో ఎక్కువ భాగం మన మంచి అలవాట్లతో ముడిపడి ఉన్న ఘర్షణను తగ్గించడానికి మరియు మన చెడ్డ వాటితో సంబంధం ఉన్న ఘర్షణను పెంచడానికి మార్గాల్లోకి వస్తుంది.

భవిష్యత్ ఉపయోగం కోసం పర్యావరణాన్ని ప్రాథమిక శక్తిగా చేయండి

ఓస్వాల్డ్ నుకోల్స్ మిసిసిప్పిప్పిలోని నాట్జెజ్ నుండి వచ్చిన ఐటి డెవలపర్. అతడు తన పర్యావరణానికి ప్రాథమిక శక్తిని అర్థం చేసుకునే వ్యక్తి కూడా.

అతను తన శుభ్రపరిచే అలవాట్లలో “గదిని పునఃనిర్మించడం” అనే విధానాన్ని సూచించాడు. ఉదాహరణకు, అతను టెలివిజన్ చూడటం పూర్తిచేసిన తర్వాత అతను రిమోట్ టీవీ స్టాండ్ లో ఉంచుతాడు, మంచం మీద దిండ్లు సర్దుతాడు, దుప్పటి మడత పెడతాడు. అతను తన కారును విడిచిపెట్టినప్పుడు, లోపలన్న చెత్తను విసిరివేస్తాడు. అతను స్నానం చేసినప్పుడు, షవర్ వేడిగా అయ్యే సమయంలో టాయిలెట్ తుడిచివేస్తాడు. (మీరు షవర్ చేయటానికి ముందు టాయిలెట్ శుభ్రం చేయటం అనేది సరైనది అని అతను అంగీకరిస్తాడు) గదిని “పునః నిర్మించడం” యొక్క ఉద్దేశ్యం కేవలం శుభ్రపరచడం కాదు. చివరి చర్యను చేసిన పిదప తదుపరి చర్య కోసం సిద్ధం చేయడం.

“నేను గదిలోకి నడిచినప్పుడు ప్రతిదీ సరైన స్థలంలో ఉంది,” నుకోల్స్ రాశారు. “నేను ప్రతి గదిలో ప్రతిరోజూ ఇలా చేస్తున్నందున, ఎల్లప్పుడూ గది శుభ్రంగా వుంటుంది. నేను కష్టపడి పనిచేస్తానని ప్రజలు అనుకుంటారు కాని నేను నిజంగా సానుకూల దృక్పథం గల సోమరిపోతును. అందువలన ఎంతో కాలం మిగులుతుంది.”

మీరు ఉద్దేశించిన ప్రయోజనం కోసం స్థలాన్ని నిర్వహించినప్పుడల్లా, మీరు తదుపరి చర్యను సులభతరం చేయడానికి దాన్ని ప్రాథమికంగా చేస్తుంది. ఉదాహరణకు, నా భార్య ఒక కార్డుల పెట్టెను ఉంచుతుంది. అందులో సందర్భం ప్రకారం వుంచిన గ్రీటింగ్ కార్డులు - పుట్టినరోజు, సానుభూతి, వివాహం, గ్రాడ్యుయేషన్ యిలాంటివి. అవసరమైనప్పుడు, ఆమె ఒక కార్డుని పంపుతుంది. ఆమె గుర్తుపెట్టుకుని కార్డులు పంపడం అనే మంచిపని సునాయాసంగా చేయగలుగుతుంది. ఎందుకంటే ఆమె జ్ఞాపకం పెట్టుకోవలసిన ఘర్షణను తగ్గించుకుంది. సంవత్సరాల తరబడి నేను దీనికి విరుద్ధం. ఎవరికో బిడ్డ పుడుతుంది “నేను ఒక కార్డు పంపాలి” అనుకుంటాను. కానీ రోజులు, వారాలు గడిచిపోతాయి మళ్లీ నేను జ్ఞాపకం చేసుకునే సమయానికి చాలా ఆలస్యం అవుతుంది. చివరకు కార్డు పంపలేకపోతాను. నిజానికి యీ అలవాటు అంత మంచిది కాదు.

మీ పర్యావరణానికి ప్రధానమైన మార్గం ప్రాథమిక శక్తి కాబట్టి దీనిని సిద్ధంగా ఉంచండి. మీరు ఆరోగ్యకరమైన అల్పాహారం చేసుకోవాలనుకుంటే, తగిన పాత్రను తీయండి, స్టవ్ మీద ఉంచండి, వంట స్ట్రేను కౌంటర్ లో అమర్చండి మరియు ఏదైనా వేయండి. స్టేట్లు మరియు పాత్రలు మీరు ముందు రోజు రాత్రి అమర్చుకోండి. మీరు ఉదయం మేల్కొన్నప్పుడు, అల్పాహారం తయారుచేయడం సులభం అవుతుంది.

- మరింత గీయాలనుకుంటున్నారా? మీ పెన్సిల్స్, పెన్నులు, నోట్ బుక్స్ మరియు మీ డెస్క్ పైన సాధనాలను సులభంగా గీయండి.

- వ్యాయామం చేయాలనుకుంటున్నారా? మీ వ్యాయామం బట్టలు, బూట్లు, జిమ్ బ్యాగ్, మరియు నీటి బాటిల్ సమయం కంటే ముందు అమర్చుకోండి.
- మీ ఆహారాన్ని మెరుగుపరచాలనుకుంటున్నారా? పండ్లు మరియు కూరగాయలను వారాంతాల్లో కోసి పెట్టుకుని వాటిని ప్యాక్ చేయండి, కాబట్టి మీకు సులభంగా ఉంటుంది.

మంచి అలవాటును కనీసం మార్గంగా మార్చడానికి యిలాంటివి సాధారణ నిరోధక మార్గాలు.

మీరు ఈ సూత్రాన్ని విలోమం చేసుకుని మరియు పర్యావరణానికి ప్రధానమైనదిగా వుంచి చెడు ప్రవర్తనలను దూరం చేయండి. ఉదాహరణకు, మీరు ఎక్కువగా టెలివిజన్ చూస్తుంటే ప్రతిసారీ ప్లగ్ పెట్టుకుంటూ మళ్లీ తీసేస్తూ వుండండి. మీరు చూడాలను కుంటున్న ప్రదర్శన పేరును మీరు బిగ్గరగా చెప్పగలిగితే. బుద్ధిహీన వీక్షణను నిరోధించడానికి సెటప్ తగినంత ఘర్షణను సృష్టిస్తుంది.

అది చేయలేకపోతే, మీరు మరో అడుగు ముందుకు వేయవచ్చు. టీవీ అన్‌ప్లగ్ చేయండి. బ్యాటరీలను రిమోట్ నుండి ప్రతిసారీ తీయండి. ఇదంతా తిరిగి ప్రారంభించడానికి అదనపు పది సెకన్లు సమయం పడుతుంది కాబట్టి మీరు నిజంగా కఠినంగా ఉంటే, టెలివిజన్ ను ఒక గదిలో నుండి వేరే గదిలోకి తరలించండి. మీరు నిజంగా కోరుకున్నప్పుడు మాత్రమే దాన్ని తీస్తారని మీరు అనుకోవచ్చు ఎక్కువ ఘర్షణ అలవాటు తక్కువ.

సాధ్యమైనప్పుడల్లా, నేను నా ఫోన్ ను భోజన సమయం వరకూ వేరే గదిలో వదిలివేస్తాను. ఇది నా పక్కనే ఉన్నప్పుడు, నేను ఉదయం కాగానే కారణం లేకుండానే చూసుకుంటూ వుంటాను. కానీ అది మరొక గదిలో ఉన్నప్పుడు, నేను దాని గురించి చాలా అరుదుగా ఆలోచిస్తాను. కారణం లేకుండా నేను దాన్ని తీసుకోవటానికి ఘర్షణ చాలా ఎక్కువగా ఉంది, ఫలితం, నేను ఆటంకం లేకుండా పని చేయగలిగినప్పుడు ప్రతి ఉదయం మూడు నుండి నాలుగు గంటలు పొందుతాను.

మీ ఫోన్ ను మరొక గదిలో వుంచితే సరిపోదు అనిపిస్తే, మీ నుండి కొన్ని గంటలు దాచమని స్నేహితుడికి లేదా కుటుంబ సభ్యుడికి చెప్పండి. ఒక సహోద్యోగి ఉదయం వారి డెస్క్ వద్ద ఉంచడానికి మరియు దానిని భోజనం వద్ద తిరిగి ఇవ్వడానికి అడగండి.

అవాంఛిత ప్రవర్తన నివారణకు ఎంత తక్కువ ఘర్షణ అవసరమో చెప్పుకోదగినది. నేను చూడలేని ఫ్రీజ్ వెనుక భాగంలో బీరును దాచినప్పుడు నేను తక్కువ తాగుతాను. నేను నా ఫోన్ నుండి సోషల్ మీడియా అనువర్తనాలను తొలగించినప్పుడు, నేను వాటిని మళ్లీ డౌన్ లోడ్ చేసి, లాగిన్ అవ్వడానికి కొన్ని వారాల పడుతుంది. నిజమైన వ్యసనాన్ని అరికట్టే అవకాశం లేదు యిదంతా కొద్ది నివారణ మాత్రమే. కానీ మనలో చాలామందికి, కొద్దిపాటి ఘర్షణ మంచి అలవాటు లేదా స్టైడింగ్ తో అంటుకోవడం మధ్య వ్యత్యాసం చెడ్డదిగా కావచ్చు. దజన్ల కొద్దీ తయారుచేసే యీ సంచిత ప్రభావాన్ని ఊహించుకోండి.

ఈ మార్పులు చేయడానికి రూపొందించిన వాతావరణంలో జీవించడం, మంచి ప్రవర్తనలు సులభం మరియు చెడు ప్రవర్తనలు కష్టం. మనం ఒక వ్యక్తిగా ప్రవర్తన మార్పును సమీపిస్తున్నామా? తల్లిదండ్రులు, కోచ్ లేదా నాయకుడు, మనకి మనం కూడా ఇదే ప్రశ్న అడగాలి: “సరైనది చేయడం సులభం అయిన ప్రపంచాన్ని మనం ఎలా రూపొందించగలం?” మీ జీవితాన్ని రీడిజైన్ చేయండి, అందువల్ల చాలా ముఖ్యమైన చర్యలు కూడా చేయడానికి సులభం అవుతాయి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- మానవ ప్రవర్తన తక్కువ కృషి యొక్క నియమాన్ని అనుసరిస్తుంది. మనందరం సహజంగా తక్కువ కృషితో యెక్కువ ఫలితం పొందాలనుకుంటాం.
- సరైనది చేయడం సాధ్యమైనంత సులభంగా అయ్యే వాతావరణాన్ని సృష్టించండి.
- మంచి ప్రవర్తనలతో సంబంధం ఉన్న ఘర్షణను తగ్గించండి. ఎప్పుడు ఘర్షణ తక్కువగా వుంటే, అప్పుడు అలవాట్లు సులభం.
- చెడు ప్రవర్తనలతో సంబంధం ఉన్న ఘర్షణను పెంచండి. ఎప్పుడు ఘర్షణ ఎక్కువ, అలవాట్లు భిన్నంగా ఉంటాయి.
- భవిష్యత్ చర్యలను సులభతరం చేయడానికి మీ వాతావరణానికి ప్రాధాన్యత ఇవ్వండి.

రెండు నిమిషాల నియమాన్ని ఉపయోగించడం ద్వారా వాయిదా వేయడం ఎలా ఆపాలి

ప్రై లా థార్ప్ ఆధునిక యుగానికి చెందిన గొప్ప నృత్యకారులలో ఒకరిగా పరిగణించబడుతుంది. ఆమె నృత్య దర్శకురాలు కూడా. 1992లో, మాక్ ఆర్థర్ ఫెలోషిప్ బహుమానంగా వచ్చింది. ఆ ఫెలోషిప్ ను జీనియస్ గ్రాంట్ అని పిలుస్తారు. ఆమె తన కెరీర్లో ఎక్కువ భాగం ప్రపంచవ్యాప్తంగా తన నృత్యాలు ప్రదర్శించడానికి పర్యటించింది. ఆమె సాధించిన విజయానికి చాలా సాధారణమైన రోజువారీ అలవాట్లు కూడా ముఖ్య కారణంగా చెబుతుంది యీవిడ.

“నేను నా జీవితంలో ప్రతి రోజు ఒక కర్మతో ప్రారంభిస్తాను” అని ఆమె వ్రాస్తుంది. “నేను అయిదున్నరకే నిద్ర లేస్తాను. వ్యాయామ బట్టలు ధరిస్తాను. కాళ్లకు వేసుకునే మేజోళ్లు, చొక్కా టోపీ వగైరా తీసుకుంటాను. నా మానూటన్ ఇంటి వెలుపల నడుస్తాను. టాక్సీ ఎక్కినన్ను 91వ వీధిలోని పంపింగ్ ఐరన్ జిమ్ కు తీసుకెళ్లమని డ్రైవర్ కు చెబుతాను. అక్కడ నేను రెండు గంటలు వ్యాయామం చేస్తాను.”

“కర్మ నేను నా శరీరానికిచ్చే శ్రమ వ్యాయామాలు, బరువులతో కూడిన శిక్షణ కాదు. కర్మ క్యాబ్. ఏ క్షణం నేను ఎక్కడికి వెళ్ళాలో డ్రైవర్ కు చెప్పానో అప్పుడే నేను కర్మ పూర్తి చేశాను.”

“ఇది చాలా సులభమైన చర్య. కానీ ప్రతి ఉదయం అలవాటుగా అలానే చేయడం వల్ల - ఇది పునరావృతమయ్యేలా చేస్తుంది. చేయడం సులభం. ఇది నేను దాటవేయటాన్ని లేదా విభిన్నంగా చేసే అవకాశాన్ని తగ్గిస్తుంది. ఇది నా నిత్యకృత్యాలు ఆయుధాగారంలో ఒక అంశం. ఇలా చేయటానికి యింక ఏమాత్రం ఆలోచించే అవసరం లేదు.”

ప్రతి ఉదయం ఒక క్యాబ్ ను ఎక్కడం చిన్న చర్య కావచ్చు, కానీ ఇది అద్భుతమైనది. ఇది ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 3వ నియమం యొక్క ఉదాహరణ.

మా చర్యలలో 40 నుండి 50 శాతం ఏదైనా అలవాటు లేకుండా జరుగుతూ ఉంటుందని పరిశోధకులు అంచనా వేస్తున్నారు. ఇప్పటికే గణనీయమైన శాతం ఉంది. కానీ మీ అలవాట్ల యొక్క నిజం వీటిలో కంటే ఎక్కువ సంఖ్యలు సూచిస్తున్నాయి. అలవాట్లు స్వయంచాలక ఎంపికలు అది చేతనావస్థలో తీసుకున్న నిర్ణయాలను అనుసరిస్తాయి. అవును, ఒక అలవాటు కొద్ది క్షణాలలో పూర్తి అవుతుంది కానీ ఇది తరవాత మీరు నిమిషాలపాటు, లేదా గంటలపాటు తీసుకునే చర్యలకు రూపం యిస్తుంది.

అలవాట్లు హైవేకి ప్రవేశద్వారంలాంటివి. అవి మిమ్మల్ని ఒక దారికి తీసుకొస్తాయి. అంతే కాకుండా మీరు ఒక అలవాటు ప్రవర్తన చేస్తున్నారని మీరు తెలుసుకోకముందే, మీరు మరో ప్రవర్తనవైపు వేగవంతంగా ప్రయాణం చేస్తారు. కొత్త అలవాటు ప్రారంభించడం కంటే మీరు ఇప్పటికే ఏమి చేస్తున్నారో దానినే కొనసాగించడం సులభం అనిపిస్తుంది. మీకు యిష్టం లేకపోయినా రెండు గంటలు బాగాలేని సినిమా చూస్తూ కూర్చుంటారు. కడుపు నిండుగా అనిపిస్తున్నా కూడా మీరు చిరుతిండిని కొనసాగిస్తారు. మీరు మీ ఫోన్ ను “కేవలం ఒక సెకను” కోసం ప్రారంభించి స్క్రీన్ చూస్తూ ఇరవై నిమిషాలు గడిపారు. ఈ విధంగా, ఆలోచించకుండా మీరు అనుసరించే అలవాట్లు మీరు ఆలోచిస్తున్నప్పుడు మీరు చేసే ఎంపికలుగా ఉండిపోతాయి.

ప్రతి సాయంత్రం, ఒక చిన్నక్షణం ఉంటుంది. సాధారణంగా సాయంత్రం 5:15 గంటలకు - యీ సమయం నా మిగిలిన రాత్రిని ఆకృతి చేస్తుంది. నా భార్య పని నుండి తిరిగి వస్తుంది. మేము మా వ్యాయామ దుస్తులు వేసుకుని జిమ్ కు వెళ్తాము లేదా మంచం మీద కూలబడతాం. ఆహారాన్ని తిని చివరగా టీవీ సీరియల్ చూస్తాము.* టైప్ లా టార్ప్ క్యాబ్ ను అభినందించినట్లే, నా కర్ర వ్యాయామం బట్టలతో మొదలవుతుంది. నేను బట్టలు మార్చుకుంటేనే వ్యాయామం జరుగుతుందని నాకు తెలుసు. దానిని అనుసరించే ప్రతిదీ - వ్యాయామశాలకు వెళ్లడం, ఏ వ్యాయామాలను చేయడానికి నిర్ణయించడం నేను మొదటి అడుగు వేసిన తర్వాత బార్ కింద అడుగు పెట్టడం - యదంతా సులభం.

ప్రతి రోజు, లెక్కపెట్టగలిగినన్ని ప్రభావవంతమైన కొన్ని క్షణాలు ఉన్నాయి. నేను వాటిని “నిర్ణయాత్మక క్షణాలుగా” సూచిస్తాను. ఏ క్షణాన్ని టేక్ అవుట్ ఆర్డర్ లేదా వంట విందు మధ్య మీరు నిర్ణయించుకుంటారు. ఏ క్షణం మీరు మీ కారును నడపడం లేదా మీ బైక్ రైడింగ్ మధ్య ఎంచుకుంటారు. ఏ క్షణం మీ ఇంటి పనిని ప్రారంభించడం లేదా వీడియో ఆట నియంత్రకను పట్టుకోవడం మధ్య మీరు నిర్ణయించుకుంటారు. ఈ ఎంపికలు రహదారిలో ఒక ఫోర్క్.

నిర్ణయాత్మక క్షణాలు మీ భవిష్యత్ స్వీయానికి అందుబాటులో ఉన్న ఎంపికలను సెట్ చేస్తాయి. ఉదాహరణకు, రెస్టారెంట్ లోకి నడవడం నిర్ణయాత్మక క్షణం ఎందుకంటే ఇది మీరు భోజనం కోసం ఏమి తినబోతున్నారో వివరిస్తుంది. సాంకేతికంగా, మీరు ఆర్డర్ చేసిన వాటి యొక్క నియంత్రణలో మీరు వుంటారు. కానీ అసలు విషయం మీరు మెనులో

*నిజం చెప్పాలంటే, ఇది ఇప్పటికీ అద్భుతమైన రాత్రిలా అనిపిస్తుంది.

రెండు నిమిషాల నియమం

చిన్నదిగా ప్రారంభించాలని మీకు తెలిసినప్పటికీ, చాలా పెద్దదిగా ప్రారంభించడం సులభం. మీరు మార్పు గురించి కలలు కన్నప్పుడు, ఉత్సాహం అనివార్యంగా పడుతుంది. పైగా మీరు చాలా త్వరగా చేయడానికి ప్రయత్నిస్తారు. ఈ ధోరణిని ఎదుర్కోవటానికి నాకు తెలిసిన మార్గం “రెండు-నిమిషాల నియమం” ఉపయోగించడం. ఆ నియమం ఏమిటంటే “మీరు కొత్త అలవాటును ప్రారంభించినప్పుడు, అది చేయడానికి రెండు నిమిషాల కన్నా తక్కువ సమయం తీసుకోవాలి”

దాదాపు ఏ అలవాటునైనా రెండు నిమిషాల నియమానికి అనుకూలంగా వుంచుకోవచ్చు.

- “ప్రతి రాత్రి నిద్రపోయే ముందు చదవండి” అనే నియమం “ఒక పేజీ చదవండి”గా మారుతుంది.
- “ముప్పై నిమిషాల యోగా చేయండి” అనే నియమం “నా యోగా చాపను తీయండి”గా మారుతుంది.
- “తరగతి కోసం అధ్యయనం” అనే నియమం “నా గమనికలను తెరవండి” అవుతుంది.
- “లాండ్రీని మడవండి” అనే నియమం “ఒక జత సాక్స్‌ను మడవండి.” గా మారుతుంది.
- “మూడు వైళ్ళు పరుగెత్తండి” అనే నియమం “నా నడుస్తున్న బూట్లు కట్టండి”గా మారుతుంది.

దీని ప్రధాన ఉద్దేశ్యం మీ అలవాట్లను ప్రారంభించడానికి వీలైనంత సులభం చేయాలని మాత్రమే. ఎవరైనా ఒక నిమిషం ధ్యానం చేయవచ్చు, ఒక పేజీని చదవవచ్చు లేదా ఒక వస్తువు దుస్తులను దూరంగా ఉంచవచ్చు. మనం ఇప్పుడే చర్చించినట్లుగా, ఇది శక్తివంతమైన వ్యూహం. మీరు సరైన పని చేయడం ప్రారంభించిన తర్వాత, అది చాలా సులభం అవుతుంది. దీన్ని కొనసాగించండి. కొత్త అలవాటు సవాలూగా అనిపించకూడదు. అనుసరించే చర్యలు సవాలూగా ఉంటాయి, కాని మొదటి రెండు నిమిషాలు సులభంగా ఉంచుకోండి. మీకు కావలసినది సహజంగా మిమ్మల్ని మరింత ఉత్సాహక మార్గంలో నడిపించే “గేట్‌వే అలవాటు”.

మీరు సాధారణంగా మీ లక్ష్యాలకు దారితీసే గేట్‌వే అలవాట్లను గుర్తించవచ్చు. మీ లక్ష్యాలను స్కేల్‌గా మ్యాప్ చేయడం ద్వారా ఆశించిన ఫలితం “చాలా సులభం” నుండి “చాలా కష్టం” వరకు గుర్తించుకోవచ్చు. ఉదాహరణకు, మారథాన్ నడవడం చాలా కష్టం. పరుగుతీయడం కష్టం. పదివేల మెట్లు నడవడం మధ్యస్థంగా ఉంటుంది. పది నిమిషాలు నడవడం సులభం. మరియు మీ నడక బూట్లు ధరించడం చాలా సులభం. మీ లక్ష్యం మారథాన్‌లో పరుగు తీయడం కావచ్చు, కానీ మీ గేట్‌వే అలవాటు మీ నడక బూట్లు ధరించడం. ఇదే మీరు పాటించవలసిన “రెండు నిమిషాల నియమం”.

చాలా సులభం	సులభం	ఒక మోస్తరు	కష్టం	చాలా కష్టం
నడక బూట్లు పెట్టుకోవడం	పది నిమిషాలు నడవడం	పది వేలు అడుగులు నడక	5K పరుగు తీయటం	మారథాన్ లో పరుగుతీయటం
ఒక వాక్యం రాయడం	పేరాగ్రాఫు రాయడం	వెయ్యి పదాలు రాయడం	ఐదు వేల పదాలతో వ్యాసం రాయడం	ఒక గ్రంథం రాయడం
మీ నోట్ బుక్ తెరవడం	పది నిమిషాలు చదవడం	3 గంటలు చదవడం	A గ్రేడులు పొందడం	పీహెచ్ డీ పొందడం

ప్రజలు ఒక పేజీని చదవడం గురించి లేదా ఒక నిమిషం ధ్యానం చేయడం లేదా ఒక అమ్మకాల కార్డ్ చేయడం గురించి విచిత్రంగా భావిస్తారు. కానీ విషయం ఏమిటంటే అలాంటి పని చేయకూడదు. అసలు విషయం యేమిటంటే చూపించే అలవాటును మెరుగ్గా నేర్చుకోవడం. నిజం, దాన్ని మెరుగుపరచడానికి ముందు ఒక అలవాటు ఏర్పరచుకోవాలి. ఒకవేళ నువ్వు చూపించే ప్రాథమిక నైపుణ్యాన్ని నేర్చుకోవట్లయితే అప్పుడు మీకు నైపుణ్యం సంపాదించే విషయం మీద తక్కువ ఆశ ఉంటుంది. ప్రారంభం నుండి పరిపూర్ణ అలవాటును ఇంజనీర్ చేయడానికి ప్రయత్నించే బదులు సులభమైన పనిని మరింత స్థిరమైన ప్రాతిపదికన చేయండి. మీరు ఆప్టిమైజ్ చేయడానికి ముందు ప్రామాణీకరించండి.

మీరు చూపించే కళలో నైపుణ్యం సాధించినప్పుడు. దినచర్య ప్రారంభంలో మొదటి రెండు నిమిషాలు ఒక కర్మగా మారండి. టీస్ కేవలం కాదు. అలవాట్లను సులభతరం చేయడానికి యిది ఒక గొల్లెంలా అనిపించినా వాస్తవానికి నైపుణ్యం సాధించడానికి అనువైన మార్గం ఒక ప్రక్రియ ప్రారంభంలో మీరు ఎంతగా ఆచారం చేస్తే అంతగా మీరు గొప్ప పనులు చేయాల్సిన అవసరం ఉందని గుర్తించే లోతైన స్థితిలోకి జారిపోయే అవకాశం ఉంది. ప్రతి వ్యాయామం ముందు అదే రకమైన వార్మప్ లు చేయడం ద్వారా మీరు గరిష్ట పనితీరును పొందడం సులభం చేస్తారు. అదే సృజనాత్మక కర్మను అనుసరిస్తూ, మీరు సులభంగా సృష్టించే కృషి చేస్తారు. స్థిరమైన శక్తిని తగ్గించే అలవాటును అభివృద్ధి చేయడం ద్వారా, మీరు ప్రతి రాత్రి సహేతుకమైన సమయంలో పడుకోవడం సులభం చేస్తారు. మీరు మొత్తం ప్రక్రియను ఆటోమేట్ చేయలేకపోవచ్చు, కానీ మీరు తొలిగా చేసే చర్య బుద్ధి ప్రమేయం లేకుండానే చేయవచ్చు. ప్రారంభించడం సులభంగా చేయండి మిగతావి అనుసరిస్తాయి.

ఈ రెండు నిమిషాల నియమం కొంతమందికి ఒక ట్రిక్ లాగా అనిపించవచ్చు. మీరు కేవలం రెండు నిమిషాల కన్నా ఎక్కువ చేయడమే నిజమైన లక్ష్యం అని తెలుసుకోండి, ఇది మిమ్మల్ని మీరు మోసం చేయడానికి ప్రయత్నిస్తున్నట్లు అనిపిస్తుంది.

వాస్తవానికి ఎవరూ ఒక పేజీని చదవటం, ఒక పుష్ అప్ చేయటం లేదా నోట్ పుస్తకం తెరవటం చేయరు. తెరవండి. మీకు తెలిస్తే ఇది మానసిక ఉపాయం, మీరు దానికోసం ఎందుకు పడతారు?

రెండు నిమిషాల నియమం బలవంతంగా అనిపిస్తే, దీన్ని ప్రయత్నించండి: రెండు నిమిషాలు చేయండి ఆపై ఆపండి. పరుగు కోసం వెళ్ళండి, కానీ మీరు రెండు నిమిషాలు తర్వాత తప్పక ఆపాలి. ధ్యానం చేయడం ప్రారంభించండి, కానీ మీరు రెండు నిమిషాల తర్వాత తప్పక ఆపాలి. అరబిక్ అధ్యయనం చేయండి, కానీ మీరు రెండు నిమిషాల తర్వాత తప్పక ఆపాలి. ఇది ప్రారంభించడానికి ఒక వ్యూహం కాదు, ఇదే మొత్తం విషయం. మీ అలవాటు నూట ఇరవై సెకన్లు మాత్రమే ఉంటుంది.

నా పాఠకులలో ఒకరు ఈ వ్యూహాన్ని ఉపయోగించి వంద పౌండ్లకు పైగా బరువు కోల్పోయారు. ప్రారంభంలో, అతను ప్రతి రోజూ జిమ్కు వెళ్లేవాడు, కానీ అతను స్వయంగా అయిదు నిమిషాల కంటే ఎక్కువసేపు ఉండలేదు. అతను వ్యాయామశాలకు వెళ్లటం, అయిదు నిమిషాలపాటు వ్యాయామం చేయటం, వెంటనే బయలుదేరటం. ఉంది. కొన్ని వారాల తరువాత, అతను అనుకున్నాడు “సరే, నేను ఎలాగూ ఇక్కడకు వస్తున్నాను. మరికొంచెంసేపు వ్యాయామం చేస్తాను” కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత, బరువు పోయింది.

జర్నలింగ్ మరొక ఉదాహరణను అందిస్తుంది. దాదాపు ప్రతి ఒక్కరూ వారి ఆలోచనలను తలనుంచి కాగితంపైకి ప్రవహింపజేసే వీలుంది. కానీ చాలావరకు, కొన్ని రోజుల తర్వాత యీ అలవాటు వదులుకుంటారు లేదా జర్నలింగ్ అనేది ఒక విధిలా అనిపించి పూర్తిగా నివారిస్తారు.* ఈ రహస్యం అనేది ఎల్లప్పుడూ ఉన్నచోటికి దిగువ ఉండే పనిలా అనిపిస్తుంది. గ్రేగ్ మెక్కీన్, నాయకత్వ సలహాదారు, యునైటెడ్ కింగ్డమ్, ప్రత్యేకంగా రాయడం ద్వారా రోజువారీ జర్నలింగ్ అలవాటును అతను భావించిన దానికంటే తక్కువగా చేసింది. అతను ఎప్పుడూ అవాంతరం వచ్చేముందు ఆగిపోయే వాడు. ఎర్రెస్ట్ హెమింగ్‌వే కూడా ఇలాంటి సలహాలపట్ల నమ్మకంతో వుండేవాడు. “మీరు సక్రమంగా వెళ్ళేటప్పుడు ఆగిపోవడమే ఉత్తమమైన మార్గం” అంటాడు.

ఇటువంటి వ్యూహాలు మరొక కారణం కోసం కూడా పనిచేస్తాయి: మీరు నిర్మించాలను కుంటున్న గుర్తింపును అవి బలోపేతం చేస్తాయి. మీరు వ్యాయామశాలలో గడిపేది కేవలం రెండు నిమిషాలు అయినా ఇది మీకు క్రొత్త గుర్తింపు యిస్తుంది. మీరు ఆకారం పొందడం గురించి ఆందోళన చెందరు. మీరు ఆకారం కోసం బస్కీలు తీయకుండా వుండలేని వ్యక్తిగా మారడంపై దృష్టి పెట్టారు. మీరు మీ వ్యక్తిత్వ రకాన్ని నిర్ధారించే అతిచిన్న చర్య తీసుకునే విధంగా ఉండాలను కుంటున్నారు.

* జర్నలింగ్ సులభతరం చేయడానికి నేను ప్రత్యేకంగా ఒక అలవాటు పత్రికను రూపొందించాను. ఇందులో “రోజుకు ఒక వాక్యాన్ని” వ్రాసే విభాగం గురించి మరింత తెలుసుకోవచ్చు atomicchabits.com/journal.

మనం చాలా అరుదుగా యిలా ఆలోచిస్తాం. ఎందుకంటే ప్రతివాళ్లకీ వాళ్ల లక్ష్యం చేరాలని వుంటుంది. వ్యాయామం చేయకుండా వుండటం కన్నా ఒక పుష్ అప్ మంచిది. గిటార్ ప్రాక్టీస్ అసలు చేయకపోవటంకన్నా నిమిషంపాటు చేస్తే మంచిది. పుస్తకాన్ని ఎన్నడూ ముట్టుకోకుండా వుండటంకన్నా నిమిషంపాటు చదవడం మంచిది. తక్కువ చేయడం మంచిది మీరు ఏదో చేయాలని ఆశించిన దానికంటే ఎంతో కొంత చేయటం ఏమీ చేయలేకపోవటంకన్నా ఉత్తమం.

అలవాటు రూపకల్పన యొక్క ఉదాహరణలు

అలవాటు	త్వరగా గ్రహించండి	వెగాన్ అవటం	వ్యాయామం దశ
దశ 1	ప్రతిరోజూ రాత్రి 10 గంటలకు యిల్లు చేరటం.	ప్రతి భోజనం అనంతరం కాయ-గూరలు తినటం.	వ్యాయామం దుస్తులు ధరించడం.
దశ 2	రాత్రి 10 గంటలకు డివైజ్ లన్నీ ఆపివేయటం.	నాలుగు కాళ్ళ జంతువులు (ఆవు, పంది, గొర్రె, మొదలైనవి) తినటం మానేయండి.	తలుపు తీసుకుని బయటకు రండి (నడక కోసం ప్రయత్నించండి).
దశ 3	ప్రతి రాత్రి 10 గంటలకల్లా మంచం మీద ఉండండి (పుస్తకం చదవండి, మీ భాగస్వామితో కబుర్లు చెప్పుకోవటం).	రెండు కాళ్ళు జంతువులు (చికెన్, టర్కీ మొదలైనవి) తినడం మానేయండి.	వ్యాయామశాలకు డ్రైవ్ చేయండి, ఐదు నిమిషాలు వ్యాయామం చేయండి, వెళ్లండి.
దశ 4	ప్రతి రాత్రి 10 గంటలకు దీపాలు ఆర్పివేయండి.	కాళ్ళ లేని జంతువులని తినడం మానేయండి (చేపలు, స్కాల్డోప్స్ మొదలైనవి).	కనీసం వారానికి ఒకసారి పదిహేను నిమిషాలు వ్యాయామం.
దశ 5	ప్రతి రోజూ ఉదయం 6 గంటలకే నిద్ర లేవండి.	జంతు ఉత్పత్తులు అన్నీ తినడం మానేయండి (గుడ్లు, పాలు, జున్ను).	వారానికి మూడుసార్లు వ్యాయామం చేయండి.

ఒకానొక సమయంలో, మీరు రెండు నిమిషాల నియమాన్ని ఒక సాంకేతికతతో మీ అలవాటును మిళితం చేసి “అలవాటు ఆకృతిని” నిర్మించటమనే లక్ష్యం వైపు సాగిపోవచ్చు. రెండు నిమిషాలు నియమాన్ని మాస్టరింగ్ చేయడం ద్వారా ప్రవర్తనను రూపుదిద్దుకోవటం మొదలుపెట్టండి. ఆ తర్వాత మధ్య దశకు చేరుకోండి. ప్రవర్తనను పునరావృతం చేయండి. కేవలం రెండు నిమిషాల వ్యవధిలో దృష్టి కేంద్రీకరించడం మరియు మాస్టరింగ్ చేయడం తదుపరి స్థాయికి వెళ్ళే ముందు దశ. చివరికి, మీరు మొదట నిర్మించాలనుకున్న అలవాటు ఎక్కడ ఉండాలని మీరు దృష్టి వుంచారో అక్కడ ఉంచేటప్పుడు అది దృష్టి పెట్టండి. ప్రవర్తన యొక్క రెండు నిమిషాల ముందు అది ముగుస్తుంది.

దాదాపు ఏ పెద్ద జీవిత లక్ష్యాన్నయినా రెండు నిమిషాల ప్రవర్తన నియమంగా మార్చవచ్చు. నేను ఆరోగ్యకరమైన మరియు సుదీర్ఘ జీవితాన్ని గడవాలనుకుంటున్నాను > నేను మంచి శరీరాకృతిలో ఉండాల్సిన అవసరం ఉంది > నేను వ్యాయామం చేయాలి > నేను నా వ్యాయామం చేసే బట్టలు మార్చాలి. సంతోషకరమైన వివాహం చేసుకోవాలని నేను కోరుకుంటున్నాను > నాకు మంచి భాగస్వామి కావాలి > నా భాగస్వామి జీవితాన్ని సులభతరం చేయడానికి ప్రతిరోజూ నేను ఏదో ఒకటి చేయాలి > నేను వచ్చే వారం భోజనం ప్లాన్ చేయాలి.

మీరు ఏదైనా అలవాటుతో యిబ్బంది పడుతున్నప్పుడు, మీరు నిమిషాల ప్రవర్తనా నియమాన్ని పాటించవచ్చు. మీ అలవాట్లను సులభతరం చేయడానికి ఇది ఒక సరళమైన మార్గం.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- మీ ప్రవర్తన అలవాట్లను కొన్ని సెకన్లలో పూర్తి చేయవచ్చు కాని దాని ప్రభావం కొన్ని నిమిషాలు లేదా కొన్ని గంటలు కొనసాగుతుంది.
- నిర్ణయాత్మక క్షణాలలో చాలా అలవాట్లు సంభవిస్తాయి - ఫోర్స్ మాదిరిగా బహుమార్గాలు గోచరిస్తాయి. అవి మిమ్మల్ని ఉత్పాదకత ఉన్న రోజు లేదా అనుత్పాదకత రోజు వైపు నడిపించవచ్చు.
- రెండు నిమిషాల నియమం ఇలా చెబుతోంది, “మీరు క్రొత్త అలవాటును ప్రారంభించి నప్పుడు, అది చేయడానికి రెండు నిమిషాల కన్నా తక్కువ సమయం పడుతుంది.”
- మీరు ఎంతగా కర్మలను ఆచారబద్ధంగా వ్యవహరిస్తారో అంతగా మీరు లోతైన దృష్టి స్థితిలోకి జారిపోతూ మరింత గొప్ప పనులు చేయాల్సిన అవసరం ఉంది.
- ఆస్టిమైజ్ చేయడానికి ముందు ప్రామాణీకరించండి. మీరు ఉనికిలో లేని అలవాటును మెరుగుపరచలేరు,

మంచి అలవాట్లు ఎలా చేసుకోవాలి అనివార్యమైన మంచి మరియు చెడు అలవాట్లు అసాధ్యం

1 830 వేసవిలో, ఫ్రెంచ్ రచయిత విక్టర్ హ్యూగో అసాధ్యమైన గడువు ఎదుర్కొన్నాడు. పన్నెండు నెలల ముందు తన ప్రచురణకర్తకు ఒక క్రొత్త పుస్తకం రాసి యిచ్చేందుకు వాగ్దానం చేసి వున్నాడు. కానీ ఆ పుస్తకం రాయడానికి బదులుగా ఇతర ప్రాజెక్టులు, అతిథులను అలరించడం, పనిని ఆలస్యం చేయడం.. యిలా అతను ఆ సంవత్సరాన్ని గడిపేసాడు. విసుగు చెందిన హ్యూగో యొక్క ప్రచురణకర్త ఆరు నెలల కంటే తక్కువ గడువును నిర్ణయించాడు. ఫిబ్రవరి 1831 నాటికి పుస్తకాన్ని పూర్తిచేయాల్సి వచ్చింది.

హ్యూగో తన గడువును పూర్తిచేయటానికి ఒక వింత ప్రణాళికను రూపొందించాడు. అతను తన బట్టలన్నింటినీ పోగుచేసి వాటిని ఒకచోటికి చేర్చి లాక్ చేయమని తన సహాయకుడికి చెప్పాడు. పెద్ద శాలువ తప్ప ధరించడానికి అతని దగ్గర ఏమీ లేదు. ఆరుబయట వెళ్ళడానికి తగిన దుస్తులు లేకపోవడం వల్ల అతను తన అధ్యయనం చేసే గదిలోనే ఉండిపోయి 1830 సంవత్సరంలో ఆకురాలే కాలం, శీతాకాలం మొత్తం నిర్విరామంగా రాసుకుంటూ కూర్చున్నాడు. ఆ కారణంగా అతని పుస్తకం “ది హంచ్ బ్యాక్ ఆఫ్ నోట్రే డాం” అనుకున్నదాని కంటే రెండు వారాల ముందు అంటే 1831 జనవరి 14న ప్రచురించబడింది.*

కొన్నిసార్లు మంచి అలవాట్లను సులభతరం చేయడం, చెడు అలవాట్లను కష్టతరం చేయడంకన్నా విజయం తక్కువే అనిపిస్తుంది. ఇది ప్రపర్తన మార్పు 3వ నియమం యొక్క విలోమం : “దాన్ని కష్టతరం చేయండి” మీరు నిరంతరం మీ ప్రణాళికలను అనుసరించడానికి

* ఈ పుస్తకం రాసే నా ప్రక్రియకు ఎంత దగ్గరగా సరిపోతుందనేది నా వైన వ్యంగ్యంగా చెప్పుకోవచ్చు. నా ప్రచురణకర్త చాలా ఎక్కువ వసతి కల్పించినప్పటికీ, నా గది పూర్తిగా అలాగే ఉంది. నేను మాన్యుస్క్రిప్టును మెరుగుపరచడానికి గృహనిర్బంధంలో ఉంచవలసి వచ్చినట్లు నాకు అనిపించింది.

కష్టపడుతూ, విక్టర్ హ్యూగో నుండి మీరు ఒక పేజీని తీసుకోవచ్చు, మరియు మీ చెడు అలవాట్లను మరింత కష్టతరంగా సృష్టించుకోవడాన్ని మనస్తత్వవేత్తలు “నిబద్ధత పరికరం” అని పిలుస్తారు.

నిబద్ధత పరికరం అనేది ప్రస్తుతం మీరు చేసే ఎంపిక అయితే అది భవిష్యత్తులో మీ చర్యలను నియంత్రించేస్తుంది. భవిష్యత్ ప్రవర్తనలో లాక్ చేయడానికి ఇది ఒక మార్గం. మీరు మంచి అలవాట్లతో బంధించండి మరియు చెడు వాటి నుండి మిమ్మల్ని పరిమితం చేసుకోండి. విక్టర్ హ్యూగో తన దుస్తులను తనకు లభించకుండా చేసుకోవడంవల్ల అతను రచనపై దృష్టి పెట్టాడు, అతను “నిబద్ధత పరికరం” యొక్క సృష్టికర్త.*

నిబద్ధత పరికరాన్ని సృష్టించడానికి చాలా మార్గాలు ఉన్నాయి. ఆహారాన్ని పెద్ద పరిమాణంలో కాకుండా వ్యక్తిగత ప్యాకేజీలలో కొనుగోలు చేయడం ద్వారా అతిగా తినడం తగ్గించుకోవచ్చు. మీరు భవిష్యత్ జూదం (స్ట్రీలను నివారించడానికి కాసినోలు మరియు ఆన్లైన్ పోకర్ సైట్లు వద్ద నిషేధించబడిన జాబితాలో చేర్చమని స్వచ్ఛందంగా అడగవచ్చు. పోటీ కోసం “బరువును” కలిగి ఉన్న అడ్డెట్ల గురించి కూడా నేను విన్నాను. బరువుకు ముందు వారంలో వారి పర్ఫులు ఇంట్లో ఉంచడానికి ఎంచుకోవడాన్నిబట్టి వారు ఫ్యాస్ఫుడ్ కొనేందుకు ప్రలోభపడరు.

మరొక ఉదాహరణగా, నా స్నేహితుడు మరియు తోటి అలవాట్ల నిపుణుడు నిర్ ఈయల్ ఒక అవుట్లెట్ టైమర్ను కొనుగోలు చేసాడు. ఇది తన ఇంటర్నెట్ రౌటర్ మరియు పవర్ అవుట్లెట్ మధ్య వుండే అడాప్టర్. ప్రతిరోజూ రాత్రి 10 గంటలకు అవుట్లెట్ టైమర్ రౌటర్కు వెళ్ళే కరెంట్ నిలిపివేస్తుంది. ఎప్పుడైతే ఇంటర్నెట్ ఆగి పోయిందో అందరూ పడుకునే సమయం అని తెలుస్తుంది.

మీరు ప్రలోభాలకు బలైపోయే ముందు మంచి ఉద్దేశ్యాలు ప్రయోజనాన్ని మీరు తీసుకోవడానికి నిబద్ధత పరికరాలు వీలు కల్పిస్తాయి. ఉదాహరణకు, నేను కేలరీలను తగ్గించాలని అనుకున్నప్పుడు, నా భోజనం సగంగా చేసి పెట్టమని వెయిటర్ను అడుగుతాను. ఒకవేళ భోజనం బయటకు వచ్చే వరకు వేచి ఉండి, “నేను సగం తింటాను” అని అప్పుడు చెబితే అది పనిచేయదు. పనిని మార్చడానికి ఎక్కువ పని అవసరమయ్యే పనిని మార్చడం ముఖ్య విషయం.

దాన్ని ప్రారంభించడం కంటే మంచి అలవాటు లేదు. శరీర ఆకృతిని పొందాలనే ఉద్దేశ్యం మీకు ఉంటే యోగా సెషన్ను షెడ్యూల్ చేయడానికి మరియు సమయానికి

* దీనినే “యులిస్సెస్ ఒప్పందం” లేదా “యులిస్సెస్ కాంట్రాక్ట్” అని కూడా పిలుస్తారు. “ది ఒడిస్సీ” నావకు నాయకుడు అయిన యులిస్సెస్ పేరు పెట్టారు, తన నావికులకు అతన్ని ఓడ యొక్క మాస్ట్తో కట్టమని చెప్పాడు, తద్వారా సైరెన్స్ యొక్క మంత్రముగ్ధమైన పాట అతను వినగలడు కానీ ఓడను వారి వైపుకు నడిపించలేరు మరియు శిలలపై క్రాష్ చేయలేరు. మీ భవిష్యత్ చర్యలలో లాకింగ్ యొక్క ప్రయోజనాలను యులిస్సెస్ గ్రహించాడు. మీ కోరికలు మిమ్మల్ని ఎక్కడికి తీసుకువెళతాయో వేచి చూడటం కంటే మనస్సుకు సరైన స్థలం ఎక్కడ వుంటుంది?

ముందే చెల్లించడం అవసరం. మీరు వ్యాపారం ప్రారంభించాలనుకుంటున్నప్పుడు మీకు నచ్చిన వ్యాపారస్తుడికి ఇమెయిల్ చేయండి కన్సల్టింగ్ కాలను సెటప్ చేయండి. చర్య చేయవలసిన సమయం వచ్చినప్పుడు బెయిల్ కోసం ఏకైక మార్గం సమావేశాన్ని రద్దు చేయడమే, దీనికి కాస్త కృషి, డబ్బు అవసరం కావచ్చు.

వర్తమానంలో మీరు సరిగ్గా చేసే చెడు అలవాట్లను భవిష్యత్తులో విభిన్నంగా చేయడం ద్వారా నిబద్ధత పరికరాలు అసమానతలను పెంచుతాయి. ఏదైనప్పటికీ, మనం ఇంకా బాగా చేయగలము. మంచి అలవాట్లను అనివార్యం చేయవచ్చు మరియు చెడు అలవాట్లు అసాధ్యం చేయొచ్చు. అలవాటును ఎప్పటికీ స్వయంచాలకంగా ఎలా వుంచాలి?

మళ్ళీ దాని గురించి ఆలోచించకుండా ఎలా వుండాలి?

జాన్ హెన్రీ ప్యాటర్సన్ 1844లో ఒహియోలోని డేటన్లో జన్మించాడు. బాల్యంలో పొలంలో పనులను చేయడం. తండ్రికి వున్న రంపపు మిల్లులోనూ పనిచేస్తూ వుండేవాడు. డార్ట్‌మూత్‌లో కళాశాల చదువు తర్వాత ప్యాటర్సన్ ఒహియో తిరిగి వచ్చి బొగ్గు కార్మికులకోసం ఒక చిన్న పచారీ దుకాణాన్ని తెరిచాడు.

ఇది మంచి అవకాశంగా అనిపించింది. పచారీ దుకాణానికి పోటీ తక్కువగానే వుండేది. ఖాతాదారులు బాగానే వస్తున్నా లాభాలు సంపాదించే విధంగా పెరగలేదు. తన ఉద్యోగులు దుకాణంలో సరుకు దొంగిలిస్తున్నారని ప్యాటర్సన్ కనుగొన్నాడు.

1800 మధ్య కాలంలో ఉద్యోగులు దొంగిలించటం అనేది వ్యాపారస్తులకు సాధారణ సమస్యగా వుండేది. రసీదులు ఓపెన్ డ్రాయర్‌లో ఉంచుతున్న కారణంగా వాటిని సులభంగా మార్చవచ్చు లేదా పారేయవచ్చు. ఉద్యోగుల ప్రవర్తనను సమీక్షించడానికి వీడియో కెమెరాలు లేవు. లావాదేవీలను ట్రాక్ చేయటానికి ప్రత్యేక సాఫ్ట్‌వేర్ కూడా లేదు. మీరు అనుక్షణం మీ ఉద్యోగి కదిలికలు గమనిస్తూ వుంటే తప్ప వ్యాపారపు లావాదేవీలను నిర్వహించటం దొంగతనాలు నిరోధించడం కష్టంగా ఉండేది.

ప్యాటర్సన్ ఇలాంటి దుస్థితిలో వున్నప్పుడు, అతను ఒక ప్రకటనను చూశాడు. అది రిట్టీస్ అన్ కరెప్టుబుల్ క్యాషియర్ అనే కొత్త ఆవిష్కరణ. ఇది తన తోటి డేటన్ నివాసి జేమ్స్ రిట్టి చేత రూపకల్పన చేయబడినది. ఇది మొదటి నగదు రిజిస్టర్ మెషిన్. ఈ మెషిన్ ప్రతి లావాదేవీ అనంతరం స్వయంచాలకంగా లోపల నగదు మరియు రశీదులను లాక్ చేస్తుంది. ప్యాటర్సన్ ఒక్కొక్కటి యాభై డాలర్ల చొప్పున రెండు మెషిన్లు కొన్నాడు.

తన దుకాణంలో దొంగతనం చేసిన ఉద్యోగి రాత్రిపూట అదృశ్యమయ్యాడు. తదుపరి నెలల్లో, ప్యాటర్సన్ వ్యాపారం డబ్బును పోగొట్టుకోవడం నుండి \$ 5,000 సంపాదించడం వరకు వెళ్ళింది. ఆ సంపాదన ఈ రోజు \$ 100,000 కంటే ఎక్కువ.

ప్యాటర్సన్‌కు ఆ యంత్రం ఎంతగానో నచ్చింది. అతను తన వ్యాపారాన్ని వృద్ధి

చేసాడు. అతను రిట్టి యొక్క ఆవిష్కరణకు హక్కులను కొనుగోలు చేసి నేషనల్ క్యాష్ రిజిస్టర్ కంపెనీ అనే దాన్ని ప్రారంభించాడు. పది సంవత్సరాల తరువాత, నేషనల్ క్యాష్ రిజిస్టర్ కంపెనీలో వెయ్యి మందికి పైగా ఉద్యోగులు ఉన్నారు అంతేకాక ఆనాటి అత్యంత విజయవంతమైన వ్యాపారాల్లో ఆ కంపెనీ కూడ ఒకటిగా మిగిలింది.

చెడు అలవాటును విచ్చిన్నం చేయడానికి ఉత్తమమైన మార్గం ఏమిటంటే అది చేసేందుకు అసాధ్యం చేయడం. మీకు నటించే అవకాశం కూడా లేనంత వరకు ఘర్షణను పెంచండి. నగదు రిజిస్టర్ యొక్క గొప్పతనం ఏమిటంటే ఇది నైతిక ప్రవర్తనను ఆటోమేట్ చేసింది కనుక యిక దొంగిలించడం ఆచరణాత్మకంగా అసాధ్యం. ఉద్యోగుల ప్రవర్తనను మార్చడానికి ప్రయత్నించడం కంటే ఇది వ్యాపారానికి అవసరమైన ప్రవర్తనను స్వయంచాలకంగా చేసింది.

కొన్ని చర్యలు - నగదు రిజిస్టర్‌ను ఇన్‌స్టాల్ చేయడం వంటివి - మళ్ళీమళ్ళీ చేయాల్సి వుంటుంది. ఈ ఒక్కసారి ఎంపికలకు ముందు కొంచెం కృషి అవసరమైనప్పటికీ కాలక్రమేణా పెరుగుతున్న విలువను సృష్టిస్తాయి. చిన్న ఎంపిక మళ్ళీమళ్ళీ రాబడిని ఇవ్వగలదు అనే ఆలోచనకు నేను ఆకర్షితుడయ్యాను. నా పాఠకుల నుంచి కూడా నేను సర్వే చేసి వాళ్లు పాటించిన ఒకసారి చర్య మెరుగైన దీర్ఘకాలిక అలవాట్లకు దారితీసిన పరిస్థితుల గురించి తెలుసుకున్నాను. కింది పేజీలోని టేబుల్‌నందు చాలా జనాదరణ పొందిన సమాధానాలు వున్నాయి.

నేను పందెం వేస్తాను - ఈ జాబితాలోని వన్‌టైమ్ చర్యలు సగటు వ్యక్తి సగం చేయగలిగితే - వారి అలవాట్ల గురించి మరో ఆలోచన లేకపోయినా - ఇప్పటి నుండి ఒక సంవత్సరంపాటు మంచి జీవితాన్ని గడుపుతారు. ఈ వన్‌టైమ్ చర్యలు సూటిగా ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 3వ నియమాన్ని అనుసరిస్తాయి. ఆ చర్యలు బాగా నిద్రపోవటం, ఆరోగ్యంగా తినటం, ఉత్పాదకంగా ఉండటం, డబ్బు ఆదా చేసుకోవటం వంటి అలవాట్లను సులభతరం చేసి మంచి జీవితాన్ని యిస్తాయి.

వాస్తవానికి, మంచి అలవాట్లను స్వయంచాలకంగా మార్చడానికి చెడు అలవాట్లను నిరోధించటానికి అనేక మార్గాలు ఉన్నాయి. చిత్రంగా అవి పనిచేయడానికి సాంకేతికత జోడించడం అవసరమౌతుంది. సాంకేతిక పరిజ్ఞానం ఒకప్పుడు కఠినంగా, బాధించే విధంగా సంక్లిష్టంగా వున్నా అది చర్యలను సులభమైన, నొప్పి లేకుండా మరియు సరళమైన ప్రవర్తనల్లో పూర్తి చేస్తుంది. అది సరైన ప్రవర్తన గురించి హామీ ఇవ్వడానికి అత్యంత నమ్మదగిన మరియు సమర్థవంతమైన మార్గం.

చాలా తక్కువగా జరిగే ప్రవర్తనలకు అలవాటుగా మారడం అనేది ముఖ్యంగా ఉపయోగ పడుతుంది. మీరు నెలవారీ లేదా వార్షికంగా చేయవలసిన పనులు - మీ పెట్టుబడి పోర్ట్‌ఫోలియోను తిరిగి సమతుల్యం చేయడం వంటివి - ఒక అలవాటుగా మారడానికి ఎప్పుడూ పునరావృతం కావు. కాబట్టి ప్రత్యేకించి మీ కోసం వాటిని చేయడానికి సాంకేతికత “గుర్తుంచుకోవడం”.

మంచి అలవాట్లలో ఉన్న ఏక కాల చర్యలు

పోషణ	సంతోషం
మీ త్రాగు నీటిని శుభ్రం చేయడానికి నీటి ఫిల్టర్ కొనండి.	కుక్కుసు పెంచుకోండి.
కేలరీలను తగ్గించడానికి చిన్న ప్లేట్లు ఉపయోగించండి.	ఇరుగుపొరుగుతో స్నేహపూర్వక వాతావరణంతో వుండండి.
నిద్ర	ఆరోగ్యం
మంచి పరుపు కొనండి.	టీకాలు వేయించుకోండి.
బ్లాక్ అవుట్ కర్టన్లు వేయండి.	వెన్నునొప్పిని నివారించడానికి మంచి బాట్లు కొనండి.
మీ బెడ్ రూమ్ నుండి టెలివిజన్ ను తొలగించండి.	సహాయక కుర్చీ లేదా డెస్క్ కొనండి.
ఉత్పాదకత	ఫైనాన్స్
ఇమెయిల్ సౌకర్యం తొలగించండి.	స్వయంచాలక పొదుపు ప్రణాళికలో చేరండి.
నోటిఫికేషన్లు మరియు సమాహ చాట్లు మ్యూట్ చేయండి.	ఆటోమేటిక్ బిల్ పే ఏర్పాటు చేయండి.
మీ ఫోన్ ను నిశ్చబ్దంగా వుంచండి.	కేబుల్ సేవను తగ్గించండి.
ఇమెయిల్ ఫిల్టర్స్ ఉపయోగించండి.	బిల్లులు తగ్గించమని సర్వీసు ప్రొవైడర్లను అడగండి
మీ ఫోన్ లో ఆటలు మరియు సోషల్ మీడియా అనువర్తనాలను తొలగించండి.	

ఇతర ఉదాహరణలు:

- మెడిసిన్: ట్రిప్లిక్షన్లు స్వయంచాలకంగా రీఫిల్ చేయబడతాయి.
- వ్యక్తిగత ఫైనాన్స్: ఉద్యోగులు పదవీ విరమణ కోసం తమ ప్రస్తుత జీతం నుంచి ఆదా చేయవచ్చు.
- వంట: భోజనం - డెలివరీ సేవలు మీ కిరాణా సంగతి చూసుకుంటాయి.
- ఉత్పాదకత: సోషల్ మీడియా బ్రౌజింగ్ ను వెబ్ సైట్ బ్లాకర్ తో తగ్గించవచ్చు.

మీరు మీ జీవితంలో సాధ్యమైనంతవరకు ఆటోమేట్ చేసినప్పుడు, మీ యొక్క దృష్టిని యంత్రాలు చేయలేని ప్రదేశాలలోనూ పనులమీదా పెట్టవచ్చు. మన అలవాటుతో ఉపయోగించే సాంకేతిక పరిజ్ఞానం సమయాన్ని శక్తిని ప్రోదిచేసి తదుపరి వృద్ధి దశకు సాయపడాలి. గణిత శాస్త్రవేత్త మరియు తత్వవేత్త ఆల్బ్రెడ్ నార్మ్ వెట్ హెర్బర్ట్ ఇలా వ్రాశాడు, “మనం చేసే అనేక చర్యలు విస్తరించడం ద్వారా నాగరికత అభివృద్ధి చెందుతుంది”

వాస్తవానికి, సాంకేతిక పరిజ్ఞానం ఒక్కోసారి మనకు వ్యతిరేకంగా కూడా పనిచేస్తుంది. సీరియల్ చూసేందుకు టీవీ చూడాలి కాబట్టి అతిగా చూడటం అలవాటు అవుతుంది. నెట్ ఫ్లిక్స్ లేదా యూట్యూబ్ కి వెళ్లడానికి ఒక బటన్ ను నొక్కండి. తదుపరి ఎపిసోడ్ కోసం అది మీ కోసం దీన్ని ఆటోప్లే చేస్తుంది. మీరు చేయాల్సిందల్లా మీ కళ్ళు తెరిచి చూస్తూ ఉండడం.

టెక్నాలజీ ఒక స్థాయి సౌలభ్యాన్ని సృష్టిస్తుంది. మీ చిన్న ఇష్టాలు మరియు కోరికలు ప్రకారం అది మీకు పనిచేయడానికి వీలు కల్పిస్తుంది. ఆకలి యొక్క సూచన మేరకు, అది మీ తలుపు దగ్గరకే ఆహారాన్ని అందించవచ్చు. మీకు విసుగు కలిగిస్తుందని స్వల్పంగానైనా సూచన యిస్తే కనుక మీరు సోఫల్ మీడియా యొక్క విస్తారమైన సహవాసాన్ని కోల్పోతారు. ఎప్పుడు అయితే మీ కోరికలపై పనిచేయడానికి కృషి చూస్తున్నారంటే ఆ క్షణం ఏ ప్రేరణ వచ్చినా నిలబడకుండా మీరే జారిపోతారు. ఆటోమేషన్ యొక్క ఇబ్బంది ఏమిటంటే, మనంతట మనమే కష్టతరమైన పనులకు సమయం కేటాయించకుండా ఒక సులభమైన పనినుంచి మరో సులభమైన పనిలోకి దుముకుతూ చివరికి అదే గొప్ప పనిగా చిత్రించుకుంటాం.

నేను నాకు అనుకూలంగా వున్న ఏ సమయంలోనైనా సోఫల్ మీడియా వైపు ఆకర్షితుడవుతాను. సెకనులో కొంత భాగామైనా నేను విసుగు చెందితే, నేను నా ఫోన్ తీస్తాను. ఈ చిన్న అపసవ్యాలను “ఇప్పుడే ఒక బ్రేక్ తీసుకోవడం” అని వ్రాయడం సులభం కానీ కాలక్రమేణా అవి తీవ్రమైన సమస్యగా పేరుకుపోతాయి. “ఇంకొక నిమిషం” యొక్క స్థిరమైన టగ్ నన్ను పర్యవసానంగా ఏదైనా చేయకుండా నిరోధించవచ్చు. (నేను మాత్రమే కాదు. సగటు వ్యక్తి సోఫల్ మీడియాలో రోజుకు రెండు గంటలకు పైగా గడుపుతారు. సంవత్సరానికి అదనంగా ఆరువందల గంటలు మీరైతే ఏమి చేయగలరు?)

నేను ఈ పుస్తకం వ్రాస్తున్న సంవత్సరంలో, నేను క్రొత్త సమయ నిర్వహణ వ్యూహం ప్రయోగించాను. ప్రతి సోమవారం, నా అన్ని సోఫల్ మీడియా ఖాతాల్లోని పాస్ వర్డ్ లు నా సహాయకురాలు రీసెట్ చేస్తుంది. అందువల్ల నా దగ్గరున్న ప్రతి పరికరంలోనూ లాగ్ అవుట్ అవుతాను. వారమంతా నేను పరధ్యానం లేకుండా పనిచేశాను. శుక్రవారం, ఆమె నాకు క్రొత్త పాస్ వర్డ్ లను పంపుతుంది. నేను సోఫల్ మీడియా ఆనందించడానికి మొత్తం వారాంతం ఉంది. సోమవారం ఉదయం మళ్ళీ ఆమె రీసెట్ చేసేంతవరకూ యీ ఆనందం వుంటుంది. (మీకు సహాయకుడు లేకపోతే, స్నేహితుడితో జట్టుకట్టండి లేదా కుటుంబ సభ్యుడు మరియు ఒకరికోసం మరొకరు పాస్ వర్డ్ లను రీసెట్ చేయండి.)

అతిపెద్ద ఆశ్చర్యాలలో ఒకటి నేను ఎంత త్వరగా స్వీకరించాను. సోషల్ మీడియా నుండి నన్ను లాక్ చేసిన మొదటి వారం, నేను దాన్ని తనిఖీ చేయవలసిన అవసరం లేదని గ్రహించాను. కనీసం నేను ఉన్నంతవరకు - ఆ తర్వాత ప్రతి రోజు అవసరం లేదని తెలుసుకున్నాను. ఇది చాలా సులభంగానూ దానంతట అది జరిగేట్టుగాను మారింది. నా చెడు అలవాటు అసాధ్యమైన తర్వాత, నేను చేశానని కనుగొన్నాను. వాస్తవానికి మరింత అర్థవంతమైన పనులపై పని చేయడానికి ప్రేరణ ఉంటుంది. నేను నా వాతావరణం నుండి మానసిక ప్రీతిని తొలగించాను. ఆరోగ్యకరమైన ఆహారం తినడం సులభం. ప్రతి రోజు అవసరం కూడానూ.

ఆటోమేషన్ మీకు అనుకూలంగా పనిచేసేటప్పుడు మంచి అలవాట్లపట్ల అభిరుచిని కలిగిస్తుంది అలాగే చెడు అలవాట్లు అసాధ్యం చేస్తుంది. భవిష్యత్ ప్రవర్తనలో లాక్ చేయడానికి సంకల్ప శక్తిపై ఆధారపడటం కంటే ఇది ఆఖరిదారి. నిబద్ధత పరికరాలను ఉపయోగించడం ద్వారా అంటే వ్యూహాత్మక వన్ టైమ్ నిర్ణయాలు సాంకేతికత ఉపయోగించుకోవటం ద్వారా మీరు అనివార్యమైన వాతావరణాన్ని సృష్టించవచ్చు. మంచి అలవాట్లు మీరు ఆశించిన ఫలితం మాత్రమే కాకుండా ఫలితం వాస్తవంగా ఖచ్చితంగా వుండేందుకు హామీ ఇవ్వబడుతుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 3వ నియమం యొక్క విలోమం అది “కష్టతరం చేయండి”.
- నిబద్ధత పరికరం అనేది ప్రస్తుతం మీరు చేసే ఎంపిక చేసిన ప్రవర్తన భవిష్యత్తులో మంచి ప్రవర్తనగా లాక్ అవుతుంది.
- భవిష్యత్ ప్రవర్తనను లాక్ చేయడానికి అంతిమ మార్గం మీ ఆటోమేట్ అలవాట్లు.
- వన్ టైమ్ ఎంపికలు - మెరుగైన పరుపు కొనడం లేదా స్వయంచాలక పొదుపు ప్రణాళిక నమోదు చేయడం వంటివి - భవిష్యత్ అలవాట్లను ఆటోమేట్ చేసే ఏకకాల చర్యలు. ఈ అలవాట్లను పెంచుకోవడంవల్ల కాలక్రమేణా రాబడి పెరుగుతుంది.
- మీ అలవాట్లను ఆటోమేట్ చేయడానికి సాంకేతిక పరిజ్ఞానాన్ని ఉపయోగించడం అత్యంత నమ్మదగినది మరియు సరైన ప్రవర్తనకు హామీ ఇవ్వడానికి ఖచ్చితమైన మార్గం.

మంచి అలవాట్లు ఎలా సృష్టించుకోవాలి

1వ నియమం	సృష్టత కలిగి వుండండి
1.1	మీ ప్రస్తుత అలవాట్లు పట్టి తయారుచేసుకుని వాటికి మార్పులు కేటాయించండి.
1.2	ప్రయోగ ఉద్దేశ్యాలను తెలపండి “నేను (అలవాటు) సమయంలో (సమయం) (ప్రదేశం).”
1.3	అలవాటు స్టాకింగ్‌ను వాడండి “తరువాత (ప్రస్తుత అలవాటు) నేను (కొత్త అలవాటు).”
1.4	మీ చుట్టూ వున్న పర్యావరణం తెలపండి. మీ మంచి అలవాట్లకు సృష్టంగానూ కనిపించే విధంగానూ దానిని వాడండి.
2వ నియమం	ఆకర్షణ కలిగేలా చేయండి
2.1	ఏది చేయాలని అనుకుంటారో అది మిమ్మల్ని ఆకర్షించేలా చేసుకోండి.
2.2	మీరు సాధించాలనుకున్న ప్రవర్తన ఎక్కడైతే సాధారణంగా వుంటుందో అలాంటి సంస్కృతిలో మెలగండి.
2.3	ప్రేరణ పొందే వాతావరణంలో గడపండి. కష్టమైన అలవాటుకు ముందు మీరు ఆనందించే పని చేయండి.
3వ నియమం	సులభతరం చేయండి
3.1	ఘర్షణ తగ్గించండి. మీకూ మంచి అలవాటుకూ మధ్య వున్న దూరాన్ని తగ్గించండి.
3.2	పర్యావరణాన్ని సిద్ధం చేసుకోండి. దానివల్ల మీ భావి చర్యలు సులభతరం చేసుకోండి.
3.3	నిర్ణయాత్మకంగా వుండండి. ఎక్కువ ప్రభావాన్ని అందించే చిన్న ఎంపికలను అనుకూలపరుస్తుంది.
3.4	రెండు నిమిషాల నియమాన్ని పాటించండి. మీరు సాధించదలుచుకున్న అలవాట్లు రెండు నిమిషాలు అంతకంటే తక్కువలో పూర్తిచేసేట్టుగా సాధన చేయండి.
3.5	మీ అలవాట్లు ఆటోమేట్ చేయండి. సాంకేతికతను పెంపొందించండి. భవిష్యత్ చర్యలు నియంత్రించుకునేందుకు ఉపయోగపడే ఏకకాల పెట్టుబడులు పెట్టండి.
4వ నియమం	సంతృప్తి పొందే విధంగా చేయండి

చెడు అలవాట్లు యిలా వదిలెయ్యండి

1వ నియమం యొక్క విలోమం	కనిపించనీయకండి
1.5	బహిరంగపరచడం తగ్గించండి. మీ చుట్టూ వున్న వాతావరణంలో చెడు అలవాటు సూచనలను కనిపించనీయకండి.
2వ నియమం యొక్క విలోమం	ఆకర్షణని తగ్గించండి
2.4	మీ ఆలోచనల్లో చెడు అలవాటు తప్పించుకోవటం వల్ల వచ్చే లాభాలను మననం చేసుకోండి.
3వ నియమం యొక్క విలోమం	కఠినతరం చేయండి
3.6	ఘర్షణను పెంచండి. మీ చెడ్డ అలవాటును చేరుకోవటం కఠినతరం చేయండి. (మీకూ మీ చెడ్డ అలవాటుకు మధ్య దూరం పెరిగేలా చేసుకోండి)
3.7	నిబద్ధత పరికరం ఉపయోగించండి. భవిష్యత్తులో వచ్చే విభిన్నమైనవాటిని మీకు లాభం కలిగే ఒక్కటిగా చేసుకోండి.
4వ నియమం యొక్క విలోమం	అసంతృప్తి పెంపొందించండి

మీరు ఈ అలవాట్ల చీట్ షీట్ ముద్రించదగిన సంస్కరణను
atomichabits.com/cheatsheet నుంచి డౌన్‌లోడ్ చేసుకోవచ్చు.

నాల్గవ సూత్రం

దాన్ని సంక్షిప్తంగా చేయండి

ప్రవర్తనలో మార్పు తెచ్చే ప్రాథమిక సూత్రం

1 990లో ప్రాథమిక ఆరోగ్య ప్రతినిధి స్టీఫెన్ లూబీ ఆయన తన స్వస్థలం అయిన ఒమహా నెబ్రాస్కాని విడిచి కరాచీ, పాకిస్తాన్ కు ప్రయాణమయ్యాడు.

దేశంలోకల్లా కరాచీ ఒక ప్రసిద్ధ నగరం. 1998 నాటికి తొమ్మిది మిలియన్ల జనాభా వున్నారు. పాకిస్తాన్ లో అది ఒక ఆర్థిక సంస్థ, రవాణా కేంద్ర బిందువు, కార్యశీల విమానాశ్రయం మరియు సముద్రపురేవులు వున్న ప్రదేశం. వాణిజ్య సంస్థల ప్రాంతాల్లో విస్తృతమైన పట్టణ సౌకర్యాలు ప్రతి వీధిలోనూ కనిపిస్తూ వుంటాయి. అయినప్పటికీ దేశంలో కరాచీ నివసించటానికి అనువైన నగరం కాదు.

60 శాతం కరాచీ నివాసస్థులు కబ్జాదారులు మరియు మురికివాడలలో నివసించే వారే. తాత్కాలిక గృహాలు కట్టుకొని పాత బోర్డు పార్టిషన్లతో ఇరుకుప్రాంతాల్లో నివసించే వారు. ఒక చెత్తాచెదారం తీసే ఏర్పాటు లేదు, విద్యుత్తు సరఫరా లేదు, త్రాగునీరు లేదు, నేల పొడిబారిపోతే దుమ్ముధూళీ లేస్తుంది, అదే తడిగా వుంటే మురుగునీరుతో దుర్వాసన వస్తుంది. దోమలు పుట్టలుపుట్టలుగా చేరివున్న ప్రదేశం, అక్కడే చెత్తాచెదారం మధ్యలో పిల్లలు ఆడుకుంటూ వుంటారు.

పారిశుధ్యలోపం వలన రోగాలు వ్యాపిస్తున్నాయి. కాలుష్య నీటి సరఫరా వలన డయేరియా, వాంతులు మరియు జీర్ణసంబంధిత అనారోగ్యాలు వ్యాపిస్తున్నాయి. సుమారు మూడవవంతు పిల్లలు రక్తక్షీణత, పోషకాహారలోపం వలన బాధపడుతున్నారు. అత్యధిక జనాభా ఇరుకు ఇళ్ళల్లో నివసించటం వలన వైరస్ మరియు బ్యాక్టీరియా వలన అంటువ్యాధులు వేగంగా ప్రబలుతున్నాయి. పరిశుభ్రత సంక్షోభం స్టీఫెన్ లూబీను పాకిస్తాన్ కు వచ్చేట్లు చేసింది.

లూబీ మరియు అతని జట్టు అపరిశుభ్ర వాతావరణంలో చేతులు కడుగుట వలన వారి ఆరోగ్యము అభివృద్ధి కాగలదని తెలుసుకొన్నారు కాని అప్పటికే చాలామంది ప్రజలు చేతులు కడుగుకొనుట చాలా ముఖ్యమైనదని తెలిసినప్పటికీ, చాలామంది చేతులను బాగుగా కడుక్కోవడం లేదు.

కొంతమంది ప్రజలు నీటి కింద చేతులను తొందరగా పైపైన కడుగుకొనేవారు. ఇంకొందరు ఒక చేతినే కడుగుకొనేవారు. చాలామంది ఆహారము తయారుచేయుటకు ముందు చేతులు కడుగుకునేవారు కాదు. ప్రతివారికి చేతులు కడుగుట ముఖ్యమని చెప్పినప్పటికీ కొద్దిమంది మాత్రమే అది ఒక అలవాటుగా చేసికొన్నారు. కావున సమస్య తెలుసుకొనుట కాదు ఆవరణలోపమే అసలు సమస్య.

ఆ సమయంలో లూబీ మరియు అతని జట్టు ప్రోక్టర్ అండ్ గ్యాంబెల్ తో కలిసి భాగస్వామ్యం అయి “సేఫ్ గార్డ్” సోప్ ను మార్కెట్ లోకి ఆ ప్రాంతంలో వాడుకలో తీసుకొచ్చారు. స్టాండర్డ్ బార్ సోప్ కన్నా సేఫ్ గార్డ్ సోప్ ఎక్కువ ఆనందదాయక మైన అనుభవముగా తెలుసుకున్నారు.

“పాకిస్తాన్ లో సేఫ్ గార్డ్ ఒక ప్రీమియం సోప్” అని లూబీ చెప్పాడు. అధ్యయన భాగస్వాములు సోప్ వాడుట ఎంత యిష్టపడుతున్నారో వివరించారు. నురగ బాగా రావటంతో ప్రజలకు వాడటం వీలుగా వుంది. మంచి సువాసన. తాత్కాలికంగా చేతులు శుభ్రం చేసుకోవటం చాలా ఆనందాన్ని ఉత్సాహాన్ని పెంచింది.

“సబ్బు వాడటం అన్న తీర్మానం ప్రవర్తనగా కాకుండా ఒక అలవాటుగా మారింది” అన్నాడు లూబీ. ఒక కొత్త వస్తువుకి దాని సువాసనే అతిపెద్ద ప్రచారసాధనం. ఉదాహరణకు పిప్పర్ మెంట్ రుచి టూత్ పేస్ట్ లో ఒక ఆనందాన్ని అందిస్తుంది. ప్రోక్టర్ అండ్ గ్యాంబెల్ లోని నిపుణుల జట్టు చేతులు కడుక్కోవటం ఒక గొప్ప అనుభవంగా వుండాలని భావించ సాగారు.

కొద్దికాలంలోనే ఊహించని పెనుమార్పులను శాస్త్రవేత్తలు కనుగొన్నారు. మెరుగైన ఆరోగ్యం చిన్నపిల్లల సొంతం అయ్యింది. డయేరియా 52 శాతానికి పడిపోయింది. న్యూమోనియా 48 శాతం మరియు బ్యాక్టీరియల్ అంటువ్యాధులు 35 శాతానికి తగ్గాయి.

దీర్ఘకాలిక రోగాలు తగ్గుతూ వచ్చాయి. “మేము ఆరోగ్య తరువాత కరాచీ తిరిగి వెళ్ళము” అని అన్నారు లూబీ. పరిశుభ్రతను ప్రోత్సహించటానికి 95 శాతానికి పైగా జనాభాకు సబ్బులు ఉదారంగా అందించాము. నీరు కూడా ఏర్పాటుచేశాము. మిగతా వారికి సబ్బులు ఇవ్వకపోయినప్పటికీ ఐదు సంవత్సరాలుగా వారే ఏర్పాటుచేసుకొని వాడటం ప్రారంభించారు. ఇది నాలుగవ మరియు చివరి ప్రవర్తనలో మార్పుకి ఒక పటిష్టమైన చక్కని ఉదాహరణ. తృప్తికరంగా కొనసాగింది.

మనము ఒక అలవాటు చేసుకోవాలంటే అది మనకు తృప్తిని, ఆనందాన్ని యివ్వాలి. చేతులు కడిగి సువాసన పీల్చితే హాయిగా వున్నప్పుడు ఆ సంకేతాలు మెదడుని ఉల్లాస పరుస్తాయి. అది పదేపదే తిరిగి మనని చెయ్యమని ప్రోత్సహిస్తుంది.

చాయింగ్ గమ్ ఆధారంగా తీసుకుంటే 1800 నుంచి వ్యాపారపరంగా అమ్మబడు తోంది. కాని 1891లోనే దేశవ్యాప్తంగా ప్రచారంలోకి వచ్చింది. కారణం మొదట్లో దానికి ఒక రుచి లేదు. బ్రిగ్లీ కంపెనీ ఇప్పుడు రుచిని, సువాసనని జోడించింది. స్పియర్మింట్ మరియు పళ్ళ రసం రుచితో కలిపి చెయ్యటం మొదలుపెట్టారు. నోటిని శుభ్రపరిచే పద్ధతిని కూడా జతపరిచారు. వాణిజ్యప్రకటనలు దానికి 'రిఫ్రెష్ యువర్ టేస్ట్' అని చెబుతున్నాయి.

ప్రజలు నోటి దుర్వాసనను దూరం చెయ్యటానికి అత్యధిక సంఖ్యలో వాడుతున్నారు. అందువల్ల దేశంలోకల్లా బ్రిగ్లీ అతిపెద్ద సంస్థగా పేరుకెక్కింది.

టూత్పేస్ట్ కూడా యిటువంటి ప్రత్యేకతను సంతరించుకుంది. స్పియర్మింట్, పిప్పర్మెంట్, దాల్చినచెక్క రుచులు జతచేసి అద్భుత విజయాలు సాధించారు. ఈ సువాసనలు ఏవి టూత్పేస్ట్ యొక్క సామర్థ్యాన్ని మెరుగుపరచవు. కేవలం నోటిని శుభ్రపరిచి మంచి అనుభూతిని యిస్తాయి. నా భార్య సెన్సేషన్ వాడటం మానేసింది. కారణం వాడిన తరువాత కలిగిన ప్రభావం.

మన అనుభవం సరిపోనప్పుడు మరల ప్రయత్నిస్తాం. నా పరిశోధనలో ఒక ఆవిడ తటస్థపడింది. ఆవిడకి ఒక గోవ్యంగా వుండే బంధువు వున్నాడు. అహంకారపూరితమైన ఉన్మాదిని తప్పించుకోవటానికి తను మందమతిగాను, నిరాశావాదిలా నటించేది. కొంతకాలం కలిశాక అతడు ఆమెను తప్పించుకోవటం మొదలుపెట్టాడు. కారణం ఆమె ఏ ఆసక్తి లేనట్టు కనిపించింది.

ఇలాంటి కథలు మౌలిక పద్ధతులుగా వున్న మనస్తత్వ మార్పులకు తార్కాణం. ఫలితం పొందితే ప్రయత్నిస్తాం. శిక్షగా అనిపిస్తే తప్పించుకుంటాం. అనుకూల లక్షణాలు అలవాటుగా మారుతాయి. ప్రతికూల ప్రవర్తన వాటిని నాశనం చేస్తుంది.

మొదటి మూడు నియమాలు ఏమిటంటే, ప్రవర్తన మార్పులు స్పష్టం చేసుకోవడం, ఆకర్షణీయంగా మలుచుకోవడం మరియు తేలిక చేసుకోవడం. నడవడికలో అసాధారణత్వం పెంచుకోవడం. అది నీ మనోగతికి ఉచ్చులా మారుతుంది.

ఇందులో ఒక చమత్కారం వుంది. మనం ఏదో ఒక పరిష్కారం కాదు, మనకు కావలసినది తక్షణ పరిష్కారం.

పొత్తు కుదరని తక్షణ మరియు దీర్ఘకాలిక ఫలితాలు

ఆఫ్రికాలోని నిర్జన ప్రదేశంలో మీరు ఒక జంతువుగా వూహించుకోండి. జిరాఫీ, ఏనుగు, సింహం. ఏ రోజైనా మీ నిర్జయులు తక్షణ కర్తవ్యాలపై ఆధారపడి వుంటాయి. నీ ఆలోచన ఎప్పుడూ ఏమి తిందాం లేదా ఎక్కడ పడుకుందాం లేదా శత్రువుని ఎలా తప్పించు కుందాం. నిరంతరం, తక్షణం చేసే పనిమీదా లేదా తొందరలో చేయాల్సి పనిమీదా దృష్టి. శాస్త్రవేత్తలు చెప్పినట్లుగా తక్షణ ప్రాప్తి - వాతావరణంలో నివసిస్తున్నాము.

ఇప్పుడు మానవాళి గురించి ఆలోచిద్దాం. ఆధునిక సమాజంలో నువ్వు తీసుకున్న నిర్ణయాలు తక్షణం లాభించకపోవచ్చు. నువ్వు ఒక మంచి వృత్తి చేపడితే దాని తాలూకు ఫలితం కొన్ని వారాల తరువాత అందవచ్చు. ఇప్పుడు ప్రతిరోజూ వ్యాయామం చేస్తే, వచ్చే సంవత్సరం నాటికి అధికబరువు పెరగకుండా వుండవచ్చు. ధనం పొదుపు చేస్తే పదవీ విరమణ అప్పుడు ఉపయోగపడుతుంది. మనము దీర్ఘకాలిక ప్రాప్తి - వాతావరణంలో నివసిస్తున్నాము.

మానవుని మెదడు దీర్ఘకాలిక లాభప్రాప్తి వాతావరణానికి అనుగుణం కాదు. ఆధునిక మానవుని యొక్క పూర్వీకుల అవశేషం అనగా హోమో సేపియన్స్, సుమారు రెండువందల వందల సంవత్సరాలకి పూర్వం. వీరు ఆదిమానవులు, వారి మెదడు ఇంచుమించు మన మెదడుతో పోలి వుంటుంది. ముఖ్యంగా నియోకార్టెక్స్ - ఇది మన మెదడులోని కొత్తభాగం. ఈ ప్రాంతం పైస్థాయి మెరుగైన ఆలోచనలకు మూలం. ఉదాహరణకు భాష నేర్చుకోవటం. ఈ మెదడు భాగం సుమారు రెండువందల సంవత్సరాలనాటి మెదడుని పోలివుంది. పాత రాతియుగం నాటి హోమో వేర్తోనే జీవిస్తున్నామన్నమాట.

సుమారు అయిదు లేక ఆరు సంవత్సరాలనాటి నుండి సమాజం ప్రధానంగా దీర్ఘకాలిక లాభాల ప్రాంతంగా మారింది.* మెదడు యొక్క వయసుతో పోలిస్తే ఆధునిక సమాజం చాలా కొత్తది. వంద సంవత్సరాల నుండి కారులు, విమానాలు, టెలివిజన్, పిసి, ఇంటర్నెట్, స్మార్ట్ఫోన్ మరియు బియాస్ లోకం చాలా మారిపోయింది. కాని మన మానవుని మనసు కొద్దిగానే మారింది.

African ఉష్ణమండల పచ్చికబయళ్ళలో ఇతర జంతువులలాగ మన పూర్వీకులు భయంకర పరిస్థితులలో జీవించారు. రేపు గడవటం కోసం ఆహారం వెతుక్కునే పరిస్థితి. తుఫాను తాకిడికి స్థావరం కోసం చాలా కష్టపడేవారు. తక్షణ బ్రతుకుతెరువు కోసం వారి జీవిత భవిష్యత్తు ప్రణాళికల గురించి ఆలోచించే మార్గాలు వుండేవి కావు. ప్రజలు వేల సంవత్సరాలు తక్షణ లాభార్జనకై కాలం గడిపేవారు. మన మెదడు దీర్ఘకాలిక లాభాలు వదులుకొని తక్షణ ఫలితం తీసుకునేవారు.

ప్రవర్తనా - ఆర్థిక శాస్త్రజ్ఞులు ఈ ప్రవర్తనను సమయవైరుధ్యంగా పరిగణించారు. ఈ రకంగా మన మనసు తాత్కాలిక ఫలితాల కోసం, సమయానికి వైరుధ్యంగా ఆలోచించ సాగింది.† మనసు భవిష్యత్తు కంటే వర్తమానానికి ఎక్కువ విలువ యిచ్చింది. సామాన్యంగా యిటువంటి ఆలోచన ఒక గడుపుబాటు చర్య. భవిష్యత్తులో మనము పొందబోయే

* ఈ మార్పు వ్యవసాయరంగంలో పదివేల సంవత్సరాల క్రితం మొదలయ్యింది. రైతులు లాభాలు వస్తాయనే ఆశతో మొక్కలని కొన్ని నెలల ముందుగా నాటేవారు. ఈ మధ్యకాలంలో దీర్ఘకాలిక లాభాల అవకాశాలు, ఉద్యోగాల ప్రణాళికల, పదవీవిరమణ ప్రణాళికల సెలవుల ప్రణాళికలలో మన క్యాలెండర్లు అన్ని నిండి పోయాయి.

† సమయ వైరుధ్యాన్ని 'హైపర్ బోలిక్ డిస్కంటింగ్' అని కూడా ప్రస్తావించవచ్చు.

లాభాలను పోలిస్తే వర్తమానంలో మనకు లభించిన లాభం విలువైనది. ఒక్కొక్కసారి ఇదే ఆలోచన దీర్ఘకాలిక లాభాలనుంచి దూరం చేస్తుంది.

ఎవరైనా ఎందుకు ధూమపానం చేస్తారు, వారికి అది హాని చేస్తున్నప్పుడు? ఎందుకు మనం అధిక మొత్తంలో ఆహారం తిని ఊబకాయం తెచ్చుకోవటం? ఎందుకు పరాయివారితో శారీరక సంబంధం పెట్టుకొని, ఎందుకు లైంగిక వ్యాధులు తెచ్చుకోవటం? అంటే మెదడు తక్షణ ఫలితం కోరుకుంటుందని అర్థం. పైన చెప్పిన సందర్భాలన్నింటికి దాని చెడు పర్యవసానం ఎప్పటికో అని భావిస్తాం. అదే కోరిక, ఉత్సాహం వంటివి తక్షణమే లభిస్తాయి. ధూమపానం వలన మనిషి పదేళ్ళ తరువాత చనిపోవచ్చు. కాని అది మానసిక వత్తిడిని దూరం చేసి బలమైన కోరికను తక్షణమే తీర్చగలుగుతోంది. ఊబకాయం భవిష్యత్తులో హానికరమైనప్పటికీ ప్రస్తుతం నాలుక అన్ని రుచులు కోరుకుంటుందని సుష్టుగా తినటం ఆనందాన్ని యిస్తుంది అని తింటూ వుంటాము. సంభోగం హానికరమో కాదో తెలీదు కాని అది ఒక వింత అనుభవాన్ని యిస్తుందని మనిషి భావన. అనారోగ్యం వాటి ఫలితాలు కొన్ని రోజులకో వారాలకో లేక సంవత్సరాలకో బయటపడతాయి.

ప్రతీ అలవాటు ఒక సమయానికి అనేకానేక విషయాలకు దారితీస్తుంది. దురదృష్టకర పరిస్థితి ఏమిటి అంటే దానిని సరిగ్గా చేసుకోలేము. అదే మంచి అలవాట్లు వున్నప్పుడు పద్ధతులు కఠినంగా పాటించినవారు మొదట కష్టపడినప్పటికీ తరువాతికాలంలో సుఖశాంతులతో ఆరోగ్యంగా జీవిస్తారు. ఫ్రెంచ్ ఆర్థిక శాస్త్రజ్ఞుడు ఫెడ్రిక్ బాస్టియెట్ దీన్ని చాలా స్పష్టంగా వ్రాశారు “తక్షణ పరిణామాలు బావుంటే కాలాంతరంలో అవి మనకు వ్యతిరేకంగా మారుతాయి. ఇది తారుమారవుతుంది. మొదటి పండు వున్న తీపి చివరి పండుకు వుండదు.

యింకొక రకంగా చెప్పాలంటే మంచి అలవాట్ల పరిణామాలు వర్తమానంలో అనుభవించాలి. చెడు అలవాట్ల పరిణామాలు భవిష్యత్తులో అనుభవంలోకి వస్తాయి.

మన మెదడు ప్రాధాన్యం వర్తమానానికి అయితే మంచి జరుగుతుందని నమ్మకం లేదు. అధిక బరువు తగ్గటం, పుస్తక రచన, భాష నేర్చుకోవటం వీటికి ఒక ప్రణాళిక వేసుకుంటే అది భవిష్యత్కాలానికి మంచి ఫలితాన్ని యిస్తుంది. మనము దూరదృష్టితో ఆలోచిస్తే నీ జీవితం ఎలా వుండాలి అన్నది తెలుస్తుంది. దీర్ఘకాలిక ఫలితాల కోసం శ్రమించటం అని అనుకోవటం చాలా తేలిక, అదే చేతల్లోకి వచ్చేటప్పటికి చాలా కఠినం. కలలు కనటంకాదు, అది సాకారం చేసు కోవటం చాలా ముఖ్యం. ఆధారభూత మానసిక ప్రవర్తనను మనిషి విశ్లేషించుకొని మెదడు యొక్క ఆలోచనల మీద దృష్టి కేంద్రీకరించి తక్షణ ఫలితమే కోరుకుంటాడు. మన గెలుపు ఎప్పుడు తక్షణ కర్తవ్యాల దిశగా భావిస్తారు. మన దైనందిన చర్యలో అధికశాతం ఆనందాన్ని పొందగలుగుతున్నాము. ఫలితం కోసం ప్రతీకంగా వారికి పోటీపడేవారు తక్కువమంది అవుతారు. చివరి మజిలీకి పోటీపడేవారు తక్కువగా వుంటారు. సంక్షిప్తంగా పరిశోధనలలో యిదే తేలింది.*

* ఇది మన నిర్ణయాని వాయిదా వేస్తుంది. మెదడు మనకు వెంటనే కలిగే ప్రమాదాన్ని ఎక్కువగా

ఎవరైతే ఆనందాన్ని వాయిదా వేసుకున్నారో, వారికి సాట్ పరీక్షలో మంచి మార్కులు వచ్చాయి, తక్కువ స్థాయిలో నిండలు, స్థూలకాయం వచ్చి అవకాశాలు తక్కువగా వుండడం, ఒత్తిడికి చక్కగా ప్రతిస్పందించడం, సామాజికంగా ఉత్తమమైన ప్రావీణ్యత సంపాదించారు. యిదంతా మనం మన జీవితాల్లో చూస్తుంటాం. మీరు టెలివిజన్ చూడడం వాయిదా వేసి, హోమ్ వర్క్ ని పూర్తిచేస్తే, మీరు ఎక్కువగా అభ్యసించడమేగాక, మంచి గ్రేడ్ లని కూడా సాధిస్తారు. అదే విధంగా మీరు చిప్స్, డిసర్ట్స్ పాపులో కొనకపోయి వుంటే, యింట్లో వున్న ఆరోగ్యకరమైన ఆహారం తీసుకుంటారు. ఏదొక స్థాయిలో, ప్రతి రంగంలో విజయం సాధించడానికి మీరు తక్షణమే వచ్చే బహుమతిని అలస్యంగా లభించే కానుకకి బదులుగా స్వీకరించగలుగుతారు.

ఇక్కడే సమస్య వుంది. చాలామందికి ఆనందాన్ని వాయిదా వేసుకోవడం ఉత్తమమైన జ్ఞానమార్గమని తెలుసు. వారు మంచి అలవాట్ల లాభాలు ఆశిస్తారు. ఆరోగ్యంగా వుండాలనుకుంటారు, ఉత్పాదకతని కోరుకుంటారు, ప్రశాంతంగా వుండాలనుకుంటారు. అవన్నీ నిర్ణయం తీసుకునే సమయంలో మనసులో వుండవు. మీరు కూడా ఆనందాన్ని వాయిదా వేసుకునే విధంగా శిక్షణ యివ్వగలుగుతారు. అయితే దానికోసం మానవ స్వభావంతో పనిచేయవలసి వస్తుంది. దానికి వ్యతిరేకంగా కాదు. దానికోసం అలవాట్లకి ఆనందాన్ని కూడా చేర్చాలి. దీర్ఘకాలంలో అవి ఫలితాలని యిస్తాయి. కొన్ని సానుకూలం లేనివి బాధని అందిస్తాయి.

తక్షణ ఆనందాన్ని మీకు అనుకూలంగా ఎలా మార్చుకోవాలి

అలవాటుకి అతుక్కుపోయి వుండాలంటే, అతిముఖ్యమైనది విజయాన్ని వరించినట్లు భావన చేయాలి. అది స్వల్పమార్గంలో అయినప్పటికీ. విజయం వరిస్తోందనే భావన మీ అలవాటుకి సంకేతంగా మారి, ప్రతిఫలాన్ని యిస్తుంది. ఆ పని శ్రమకి తగిన ఫలితాన్ని అందిస్తుందనిపిస్తుంది.

ఈ పరిపూర్ణ ప్రపంచంలో మంచి అలవాటుకి బహుమతి అలవాటే. వాస్తవిక ప్రపంచంలో మంచి అలవాట్ల విలువ వాటి ఫలితాల వలనే భావించడం జరుగుతుంది. మొదట్లో అంతా త్యాగంగా కనిపిస్తుంది. మీరు కొన్నిసార్లు జిమ్ కి వెళ్తే, మీరు దృఢంగాను, దారుఢ్యంగానూ, వేగంగానూ వుండరు. కనీసం గుర్తుపట్టడానికైనా కొన్ని నెలల తరువాత, అది కొన్ని పౌండ్లు బరువు తగ్గాక, మీ చేతలు దారుఢ్యం యొక్క నిర్వచనానికి సరిపోతుంది. అప్పుడు దానికోసమే వ్యాయామం చేయడం జరుగుతుంది. మొదట్లో మీరు ట్రాక్ లో వుండడానికి కారణం కావాలి. అందువలన తక్షణ బహుమతులు ఎంతో అవసరమైనవి.

అంచనా వేస్తుంది. వాస్తవానికి అంత ప్రమాదం జరగకపోయినా. మీరు ప్రయాణిస్తున్న విమానం కూలి పోవడం, మీరు యింట్లో ఒంటరిగా వున్నప్పుడు దొంగ యింట్లో పడడం, మీరు ప్రయాణిస్తున్న బస్సు మీద తీవ్రమాదులు దాడిచేయడం యిలా. అదే విధంగా దూరంగావున్న ప్రమాదాన్ని తక్కువగా అంచనా వేస్తుంది. ఉదాహరణకి, అనారోగ్యకరమైన ఆహారం తినడం ద్వారా కొవ్వు పెరగడం, బల్ల దగ్గర కదలకుండా కూచోడం వలన నరాలు దెబ్బతినడం లాంటివి.

అవి మిమ్మల్ని ఉత్సాహంగా వుంచితే, వాయిదా వేసిన బహుమతుల నేపథ్యంలో పోగు అవుతాయి.

ఇప్పుడు నిజంగా మాట్లాడుకుంటున్నది, తక్షణ బహుమతుల గురించి చర్చిస్తున్నప్పుడు ప్రవర్తన యొక్క ముగింపుకి చేరినట్టే. ఏ అనుభవం యొక్క ముగింపైనా ప్రాధాన్యత సంతరించుకున్నదే, ఎందుకంటే మిగిలిన స్థితులకన్నా ఆ స్థితి గుర్తుంచుకుంటాం. దీనికై చక్కటి మార్గం పరిపుష్టతని వుపయోగించడమే. పరిపుష్టత తక్షణ బహుమతిని వుపయోగించి, ప్రవర్తనాస్థాయిని పెంచడమే. అలవాట్ల దశీకరణ (హ్యాబిట్ స్టాకింగ్) గురించి ఐదవ అధ్యాయంలో ప్రస్తావించడం జరిగింది. మీ అలవాట్లని తక్షణ సంకేతాలని జత చేయడంతో, ఎప్పుడు మొదలుపెట్టారో స్పష్టంగా తెలుస్తుంది. పరిపుష్టత మీ అలవాటుని, తక్షణ బహుమతికి జతచేసి, మీరు పూర్తి చేసినప్పుడు సంతృప్తిని అందిస్తుంది.

తక్షణ పరిపుష్టత ప్రత్యేకంగా 'హ్యాబిట్స్ ఆఫ్ ఎవయిడెన్స్' విషయంలో ఉపయుక్తంగా వుంటుంది. 'హ్యాబిట్స్ ఆఫ్ ఎవయిడెన్స్' అంటే మీరు నిలిపివేయదల్చుకున్న ప్రవర్తనలే. అవి అతుక్కుపోయిన అలవాట్లయిన "అర్థవంతమైన కొనుగోళ్ళు" "ఈ నెలలో ఆల్కహాల్ తీసుకోకుండా వుండడం", ఎందుకంటే మీరు ఆనందకర సమయాల్లో ఆల్కహాల్ సేవించకపోయినా, ఒక జత ఘాస్ కొనకపోయినా ఏమీ కాదు. మొదటిస్థాయిలో ఏ రకమైన క్రియ లేకపోవడం వలన సంతృప్తి కలగదు. మీరు కోరికని అణచివేస్తున్నారు. దానివలన ఎక్కువ సంతృప్తి కలగడం లేదు.

ఒక పరిష్కారం ఏమిటంటే సందర్భానికి ముఖాముఖంగా రావడం. మీరు చూడడం నుండి తప్పించుకోవాలనుకుంటారు. ఒక సేవింగ్స్ బ్యాంక్ ఖాతాని తెరవండి. దానిమీద లేబుల్ వేసుకోండి. "లెదర్ జాకెట్" కోసమనో, మరోటో, మరోటో. మీరు కొనుగోలు జరిపిన ప్రతీసారి అంటే మొత్తాన్ని ఖాతాలో జమచేయండి. ఉదయం తీసుకునేదానిని వదిలిపెట్టండి. 5 రూపాయలని ట్రాన్స్ఫర్ చేయండి. ఆ పైన నెల నెట్ఫ్లిక్స్ని వదిలిపెట్టండి. పది డాలర్లవైపు సాగండి. మీ అండగా మీకై మీరు రూపకల్పన చేసుకున్న విశ్వసనీయత కార్యక్రమం ఇది. తక్షణమే లెదర్ జాకెట్ కోసం డబ్బుని మదుపు చేసుకోవడం ఎంతో ఆనందాన్నిస్తుంది. మీకు ఎంతో ఆనందమిస్తుంది అటువంటి క్రియ.

నా పాఠకులలో ఓ భార్య, భర్త యిటువంటి ఏర్పాట్ చేసుకున్నారు. వారిద్దరు బైట తినడం మానేసి, యింట్లోనే వంట చేసుకోవడం మొదలుపెట్టారు. వారి సేవింగ్స్ ఖాతాకి "యూఆఫ్ ట్రిప్ కోసమని" లేబుల్ వేసుకున్నారు. ఎప్పుడైతే బైట తిండిని వదిలిపెట్టారో, అప్పుడు 50 డాలర్లని వాళ్ళ ఖాతాలో జమ చేసుకున్నారు. సంవత్సరాంతంలో సెలవుకై ఆ డబ్బుని ఉపయోగించుకున్నారు.

ఇక్కడ గమనించవలసిన ముఖ్యవిషయమేమిటంటే స్వల్పకాల బహుమతులని ఎన్నిక చేసుకోవడం ఉత్తమమైనదే. ఆ స్వల్పకాల బహుమతులు మీ వ్యక్తిత్వం, ఉనికితో కలిసిపోతాయి, వాటితో విభేదించకుండా. కొత్త జాకెట్ని కొనడం మంచిదే, మీరు బరువు తగ్గే ప్రయత్నం చేస్తున్నప్పుడు. ఎక్కువ పుస్తకాలు చదవాలని ఆశించినప్పుడు డబ్బుని

పొదుపు చేయడానికి, బడ్జెట్‌ని నియంత్రించడానికి సాధ్యపడిందది. దానికి బదులు బబుల్ బాత్‌ని చేయడం, ప్రశాంతంగా నడవడం, ఖాళీ సమయాల్లో మీకై మీరు యిచ్చుకోదగిన బహుమతి. అది మీ పరమావధి అయిన ఎక్కువ స్వేచ్ఛని, ఆక్షన్ స్వాతంత్ర్యాన్ని అందిస్తుంది. అదే విధంగా, మీరు చేసిన వ్యాయామానికి బహుమతిగా ఒక కప్పు ఐస్‌క్రీం తినాలనుకుంటే, మీకు మీరు విరుద్ధమైన అంశాలకి ఓట్లు వేసినట్లు అవుతుంది. దానివలన ప్రయోజనం వుండదు. దాని బదులుగా మీ బహుమతి మసాజ్ అయితే, అది ఖరీదుతో కూడుకున్నది, శారీరక సౌఖ్యానికి సంబంధించినది. ఇప్పుడు స్వల్పకాలిక బహుమతిని దీర్ఘకాలిక ఆదర్శమైన ఆరోగ్యకరమైన వ్యక్తికి కలిపారు.

క్రమంగా స్వాభావికమైన బహుమతులైన, ఒక్కటే మూడ్‌లో వుండడం, ఎక్కువ శక్తిని కలిగి వుండడం, తగ్గిన ఒత్తిడితో వుండడం వలన మీరు దిగువ స్థాయి బహుమతులని పట్టించుకోరు. ఉనికే పరిపుష్టతగా మారుతుంది. మీరు ఆ పని ఎందుకు చేస్తారంటే, మీకు మీరుగా ఆనందంగా భావించడం వలన. ఎప్పుడైతే అలవాటు మీ జీవితంలో భాగమైపోతుందో, అప్పుడు బైటనుండి ప్రోత్సాహాన్ని తక్కువగా ఆశిస్తారు. బహుమతులు అలవాటుకి శ్రీకారం చుడతాయి. ఉనికి అలవాటుకి నిలకడగా వుంచుతుంది.

రుజువులు రావడానికి, పోగు కావడానికి, కొత్త అస్తిత్వం ఉత్పన్నమవడానికి సమయం పడుతుంది. తక్షణ పరిపుష్టత (రీఇన్‌ఫోర్స్‌మెంట్) స్వల్పకాలికంగా ఉత్సాహంగా వుంచడానికి ప్రేరేపిస్తుంది, మీరు దీర్ఘకాలిక బహుమతులకోసం ఎదురుచూస్తుంటారప్పుడు.

సాధారణంగా చెప్పాలంటే, ఒక అలవాటు ఆనందాలోస్తేనే ఎక్కువకాలం వుంటుంది. పరిపుష్టతలోని చిన్నచిన్న అంశాలయిన చక్కగా స్వచ్ఛ వాసన కలిగివుండడం, రిఫ్రెషింగ్ మింట్ కలిగిన పేస్ట్, లేదా మీ సేవింగ్స్ ఖాతాలో 50 డాలర్లు జమ కావడం, మీ అలవాటుకి ఆనందించి తక్షణ ఆనందమిస్తాయి. ఆనందం పొందుతున్నప్పుడు మార్పు సులభంగా వస్తుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ప్రవర్తన మార్పులో నాలుగవ సూత్రం సంతృప్తికరంగా రూపుదిద్దడం.
- మనం ఒక్కో అనుభవాన్ని పదేపదే చేయాలని అనుకుంటామంటే, ఆ అనుభవం సంతృప్తిని యిచ్చినప్పుడు అనుకుంటాం.
- మనిషి మెదడు వాయిదా తీసుకొనే బహుమతికన్న తక్షణ బహుమతికి ప్రాధాన్యతనిస్తుంది.
- ప్రవర్తన మార్పులో కార్డినల్ సూత్రం ఏమిటంటే, ఏదైతే వెంటనే బహుమతి పొందు తుందో అది పదేపదే చేస్తాము. వెంటనే శిక్ష వేసిన అంశాలు తొలగించుకుంటాము.

- మీరు అలవాటుకి కట్టుబడి వుండాలంటే, మీరు విజయం సాధించినట్టు భావించాలి- అది ఏమాత్రం చిన్నదైనా సరే.
- ప్రవర్తన మార్పులో మొదటి మూడు సూత్రాలు - స్పష్టంగా చేయడం, ఆకర్షణీయంగా చేయడం, సులభంగా చేయడం. ఈసారి చేసే ప్రవర్తన మీద ప్రభావం చూపుతాయి. ప్రవర్తనలోని నాలుగవ సూత్రం - సంతృప్తిపరంగా రూపుదిద్దడం. తదుపరి సందర్భంలో ప్రవర్తన మళ్ళీ చేసే అంశాలను అందిస్తాయి.

ప్రతిరోజు మంచి అలవాట్లనే ఎలా అనుసరించాలి (కట్టుబడి ఉండాలి)

1 993లో కెనడాలోని ఎబట్స్‌ఫోర్డ్‌లో వున్న బ్యాంక్, ట్రెంట్ డ్రెస్మిడ్ అనే ఇరవై మూడేళ్ళ స్టాక్ బ్రోకర్‌ని నియమించింది. ఎబట్స్‌ఫోర్డ్ వ్యాన్‌కోవర్ దగ్గరలోవున్న చిన్న సబర్బన్ ప్రాంతం. వ్యాన్‌కోవర్‌లోనే పెద్దపెద్ద వ్యాపారసంబంధిత వ్యవహారాలు జరుగుతుంటాయి. స్టాక్ బ్రోకర్‌గా ఆ చిన్న ప్రాంతంలో నియమితుడైన డ్రెస్మిడ్ నుండి ఎవరూ పెద్దగా ఏదీ ఆశించలేదు. అయితే అతను చిన్నచిన్న అలవాట్ల ద్వారా వేగవంతంగా ప్రగతిని సాధించాడు.

డ్రెస్మిడ్ ప్రతిరోజుని రెండు జార్‌లను తన బల్లమీద పెట్టుకోవడంతో ప్రారంభించాడు. ఒకదాన్ని 120 కాగితం పేపర్ క్లిప్‌లతో నింపేవాడు. రెండోది ఖాళీగా వుండేది. ఆఫీసుకి జేరాక అతను సేల్స్ కాల్ చేసేవాడు. ఒక కాల్ అయిన వెంటనే ఆ క్లిప్‌ని ఖాళీగావున్న జార్‌లో వేసేవాడు. అలా మిగిలిన క్లిప్‌ల విషయంలో చేసేవాడు. “ప్రతిరోజు నేను 120 పేపర్ క్లిప్‌లని ఒక జార్‌లో వేసుకుని ఫోన్ చేస్తూనే వుండేవాడిని. అలా 120 క్లిప్‌లు ఖాళీగా వున్న జార్‌లో చేరేవరకు చేసేవాడిని” అని చెప్పాడు.

పద్దెనిమిదినెలల సమయంలో డ్రెస్మిడ్ 5 మిలియన్ డాలర్లు ఆ సంస్థకి తీసుకు రాగలిగాడు. ఇరవైవేలగు సంవత్సరాలు వచ్చేసరికి సంవత్సరానికి \$75,000 సంపాదించాడు. అది యిప్పటి \$125,000కి సమానం. దాని తరువాత కొద్దికాలానికి ఆరెంకల వుద్యోగానికి మరో కంపెనీలో జేరాడు.

నేను ఈ టెక్నిక్‌ని ‘పేపర్ క్లిప్ స్ట్రాటర్జీ’ అంటాను. కొన్ని సంవత్సరాల కాలంలోనే ఎందరో పాఠకులు పలు సందర్భాలలో, విషయాలలో ఈ టెక్నిక్‌ని అనుసరించారని తెలుసుకున్నాను. ఒక మహిళ హెయిర్‌పిన్‌ని ఒకదానినుండి మరొకదానిలోకి మార్చేది తను రాసే పుస్తకంలో ఒక పీజీ పూర్తయ్యేసరికి మరొక వ్యక్తి ఒక గులకరాయిని

ఒకదాంట్లోంచి మరొకదాంట్లోకి వేసేవారు. ప్రతి ఫుష్ అప్ పూర్తయిన వెంటనే ప్రగతిని సాధించడమనేది సంతృప్తిని యిస్తుంది.

దానిని దృశ్యరూపంలో పేపర్ క్లిప్ ని మార్చడం, హెయిర్ పిన్ ని లేదా గులకరాయిని ఒకదానిలోంచి మరొకదాంట్లోకి మార్చడం వలన మీ ప్రగతికి స్పష్టమైన సాక్ష్యం కనిపిస్తుంది. దానివలన మీ ప్రవర్తన కొత్త శక్తిని నింపుకుంటుంది. తద్వారా వెంటనే మీరు చేస్తున్న పనిపట్ల సంతృప్తి కలుగుతుంది. దృశ్యరూపంలో కొలమానం చేయడం ఎన్ని రకాలుగా వుంటుంది. ఆహారం, పత్రికలు, వ్యాయామం, కృతజ్ఞత బహుమతులు, సాఫ్ట్ వేర్ డౌన్ లోడ్ లో ప్రగతి కనిపించినట్టు కనిపిస్తుంది. మనం చదువుతున్న పుస్తకంలో చదవడం పూర్తిచేసిన పేజీల్లా కనిపిస్తాయి. మీ ప్రగతిని కొలుచుకునే అత్యుత్తమ విధానం 'హ్యాబిట్ ట్రాకర్'ని అనుసరించడమే.

మీ అలవాట్లని పద్ధతిలో ఎలా వుంచుకోవాలి

'హ్యాబిట్ ట్రాకర్' అనేది మీకున్న అలవాటుకి కొలమానం వంటిది. దీనిలో ప్రాథమికమైన విషయం ఏమిటంటే మీరు ఒక క్యాలెండర్ ని తీసుకుని దానిలోని రోటీన్ గా సాగిపోయిన తేదీలని కొట్టుకుంటూ వెళ్ళడమే. ఉదాహరణకి, మీరు సోమవారం, బుధవారం, శుక్రవారం మెడిటేషన్ చేస్తున్నారనుకోండి. ఈ మూడురోజులు మీరు క్యాలెండర్ లో 'X' మార్కు పెట్టుకుంటారు. కాలక్రమంలో ఈ క్యాలెండర్ మీ 'హ్యాబిట్ ట్రాకర్' రికార్డు అయిపోతుంది.

ఎందరో తమ అలవాట్లని 'ట్రాక్' చేశారు. వారిలో ప్రసిద్ధి పొందిన వ్యక్తి బెంజిమిన్ ఫ్రాంక్లిన్. ఫ్రాంక్లిన్ తనతో ఓ చిన్న పుస్తకం ఎక్కడికి వెళ్ళినా తీసుకువెళ్ళేవారు. వాటిలో పదమూడు వ్యక్తిగతమైన సద్గుణాలని రాసుకునేవారు. ఈ సద్గుణాలలో "...నమయాన్ని వృథా చేయకూడదు. ప్రతి నిమిషం ప్రయోజనకరంగా వుపయోగించాలి" "అల్పమైన విషయాల గురించి మాట్లాడకండి" ప్రతిరోజు నిద్రపోయే ముందు ఫ్రాంక్లిన్ ఆ చిన్న పుస్తకాన్ని చూసుకుని తన అభివృద్ధిని రికార్డు చేసేవారు.

జెర్రీ సియన్ ఫీల్డ్ కి కూడా ఒక 'హ్యాబిట్ ట్రాకర్' వుండేది. అదేమిటంటే జోక్స్ ని పరంపరగా రాసే అలవాటు. 'కమెడియన్' అనే డాక్యుమెంటరీలో ఆయన మాట్లాడుతూ "గొలుసుని ఎప్పుడూ బ్రేక్ చూయకూడదు" అని ప్రతిరోజూ జోక్స్ ని రాసేవారు. ఇంకోవిధంగా చెప్పాలంటే ఒక జోక్ మంచిదా? చెడ్డదా? అనేదానిమీద దృష్టి పెట్టకుండా, ఆ జోక్ తనకి ఎలా అనిపించిందో భావించకుండా, తన జోక్ ల పరంపరకి కలుపుకుంటూ వెళ్ళిపోయేవారు.

"గొలుసుని ఎప్పుడూ బ్రేక్ చేయకండి..." అనేది శక్తివంతమైన మంత్రం. ఎప్పుడూ సంబంధించిన కాల్రీని బ్రేక్ చేయకపోవడం వలన విజయవంతమైన వ్యాపారాన్ని కొనసాగించగలుగుతారు. వ్యాయామం చేసే అలవాటుని బ్రేక్ చేయకండి. మీరు పూహించినదానికన్నా వేగంగా దేవదారుఢ్యం వస్తుంది. ప్రతిరోజు ఏదో ఒక సృజనాత్మక

పని చేస్తుంటే మీ పోర్ట్‌ఫోలియో ఆకర్షణీయంగా మారుతుంది. మీరు ప్రవర్తనలో అద్భుత మార్పుని మీ పరపతిని పెంచడంలో హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ ఎంతో శక్తివంతమైనది. దానివలన మీ ప్రవర్తన స్పష్టంగా, ఆకర్షణీయంగా, సంతృప్తికరంగా అవుతుంది. ఇప్పుడే విషయాలని వివరంగా చూద్దాం.

మొదటి లాభం : హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ స్పష్టమైనది

మీరు చేసిన పనిని రికార్డు చేసుకోవడం వలన తరువాత పనిని చేయడానికి చొరవ వస్తుంది. హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ సహజంగా దృశ్యపరంపర సంకేతాలని అందిస్తుంది. ఉదాహరణకి 'X' అని మీ క్యాలెండర్ మీద మార్క్ చేసుకోవడంలాంటిది. మీ ఆహార పట్టికలో వున్న పదార్థాల పట్టిక. మీరు ఎప్పుడైతే క్యాలెండర్ వైపు చూశారో, మీకు ఆ పని గుర్తుకు వస్తుంది. పరిశోధనల ఫలితంగా తేలిందేమిటంటే, ఎవరైతే బరువు తగ్గడం, సిగరెట్లు తాగడం మానాలనుకోవడం, రక్తపోటుని తగ్గించుకోవడం అనేవి 'ట్రాక్'ని అనుసరించనివాళ్ళకన్నా అనుసరించేవారిలో మంచి ఫలితాలు యిచ్చాయి. ఒక పరిశోధనలో పదమూడువందలమందికి పైగా వ్యక్తులని అధ్యయనంలో భాగంగా చేసినప్పుడు రోజూ ఆహారాన్ని ఓ క్రమపద్ధతిలో గమనిస్తూ రికార్డు చేసుకున్నాము. ఆ రికార్డు చేసుకోనివారికన్న రెండురెట్లు ఎక్కువగా బరువు తగ్గారు. ఎప్పుడైతే మన ప్రవర్తనని ట్రాక్ చేయడం మొదలుపెట్టామో, అప్పుడు మీ ప్రవర్తనలో మార్పు తీసుకు రావాలనే కోరిక మొదలవుతుంది.

హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ మిమ్మల్ని నిజాయితీగా వుంచుతుంది. చాలామందికి మన ప్రవర్తనపట్ల సదభిప్రాయం వుండదు. మనం, మనం చేసేదానికన్నా ఉత్తమంగా నడుచుకొంటామనుకుంటాం. కొలమానం వలన మన ప్రవర్తనపట్ల మనకున్న మూఢతని, గుడ్డితనాన్ని అధిగమించవచ్చు. తద్వారా ప్రతిరోజు వాస్తవంగా మన పరిస్థితి ఏమిటో తెలుసుకోవచ్చు. పాత్రలో వేసిన పేపర్ క్లిప్స్ వైపు ఒకసారి చూడడం వలన మీరు చేయవలసిన పని ఎంత వుందో వెంటనే తెలుస్తుంది. ఎప్పుడైతే మీ ముందు సాక్ష్యం వుందో, అప్పుడు మిమ్మల్ని మీరు మోసం చేసుకోరు. మీకు మీరు అబద్ధం చెప్పుకోరు.

రెండవ లాభం : 'హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్' ఆకర్షణీయమైనది

స్ఫూర్తి పొందడానికి అద్భుతమైన మార్గం సాధించిన ప్రగతిని చూసుకోవడం. ఎప్పుడైతే మనం ముందుకు సాగడానికి సంకేతం అందుతుందో, మనం ముందుకు వెళ్తున్నట్లు అర్థమవుతుందో, తెలుస్తుందో, అప్పుడు మనకి ఆ మార్గంలో కొనసాగడానికి స్ఫూర్తి, ఉత్సాహం వస్తాయి. ఈ రకంగా హ్యాబిట్ ట్రాకర్ స్ఫూర్తిని పొందడానికి ప్రభావం చూపుతుంది. ప్రతి చిన్న విజయం మీ కోరికని పెంచుతుంది.

ముఖ్యంగా కలిసిరాని రోజుల్లో ఇది శక్తివంతమవుతుంది. ఎప్పుడైతే మీరు నిరాశగా, మానసికంగా కృంగిపోయారో, మీరు సాధించిన ప్రగతిని సులభంగా మర్చి

పోతారు. హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ మీరు సాధించిన విజయాలకి, మీ శ్రమకి దృశ్యపరంగా సాక్ష్యంలా వుంటుంది. మీరు ఎంతో విజయం సాధించిన స్ఫూర్తిని యిస్తుంది. దానికి తోడు ప్రతిరోజు మీరు ఖాళీగా వున్న బాక్స్ ని/స్క్వయిర్ ని చూడడంతో, మళ్ళీ మొదలుపెట్టాలనే ఉత్సాహం కలుగుతుంది. ఎందుకంటే మీరు మీ ప్రగతిని పరంపర యొక్క సరళరేఖని బ్రేక్ చేయాలని భావించడం లేదు.

మూడవ లాభం : హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ సంతృప్తికరమైనది

ఇది అన్ని లాభాలలోకల్ల ముఖ్యమైనది. ట్రాక్ చేయడం అనేది కూడా ఒక రూపంలో ప్రతిఫలం, బహుమతిని అందుకోవడమే. మీరు చేయాలని రాసుకున్న పనులలో ఒక్కో పనిని పూర్తి చేయడం మీకు సంతృప్తినిస్తుంది. మీరు ఆ పనిని పూర్తిచేసినట్టు పుస్తకంలో రాయడం, క్యాలెండర్ మీద 'X' మార్కు వేయడం ఎంతో సంతృప్తినిస్తాయి. మీ ప్రగతిని, సత్యలితాలని గమనించడం ఎంతో ఆనందం కలిగిస్తుంది. మీ పోస్ట్ఫోలియోలో పెట్టుబడి పెరగడం, మీరు రాస్తున్న పుస్తకంలో పేజీలు పెరగడం - యిచ్చిన ఆనందంతో, మీరు రెట్టించిన ఉత్సాహంతో పనిచేస్తారు.

హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ మీ దృష్టిని చేయవలసిన పనిమీద కేంద్రీకరించేటట్టు చేస్తుంది. మీరు ఫలితం మీద కాక ఆ ప్రక్రియ మీద దృష్టి పెడతారు. మీరు సిక్స్ప్యాక్ శరీరం కావాలనుకోరు, మీరు మీ ప్రయత్నాలని సజీవంగా వుంచుకుని, క్రమంగా మీరు వ్యాయామాన్ని వదిలిపెట్టలేని వ్యక్తిగా అవుతారు.

సంక్షిప్తంగా చెప్పాలంటే, హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ (1) స్పష్టమైన దృశ్య సంకేతాన్ని యిస్తుంది. మీరు ఎల్లప్పుడు లక్ష్యం వైపు సాగేలా చేస్తుంది. (2) మీకు నిరంతరం స్ఫూర్తి నిస్తుంటుంది. ఎందుకంటే మీరు సాధించిన ప్రగతి కళ్ళముందు కనిపిస్తోంటే, మీరు దానిని వదులుకోవడానికి యిష్టపడరు. (3) ఎప్పుడైతే మీరు విజయాన్ని నమోదు చేస్తుంటారో, అప్పుడే మీకు ఎంతో సంతృప్తికరంగా అనిపిస్తుంది. యింకా హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ దృశ్యపరమైన సాక్ష్యాన్ని అందించడం వలన మీరు ఏ రకమైన వ్యక్తి కావాలను కుంటున్నారో దానికి తోడ్పాటునందిస్తుంది. దానివలన వెనువెంటనే సహజంగా గొప్ప ఆనందం, సంతృప్తి కలుగుతాయి.*

మీరు ఆశ్చర్యపోవచ్చు? హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ యింత ప్రయోజనకారి అయినప్పుడు, దీని గురించి యింత ఆలస్యంగా ప్రస్తావిస్తున్నానని?

ఇన్ని లాభాలు వున్నప్పటికీ, ఒక చిన్న కారణంతో దీనికి సంబంధించిన చర్చ యిప్పటిదాకా వాయిదా వేశాను. చాలామంది వ్యక్తులు ట్రాక్ చేసుకోవడానికి కొలుచు కోవడానికి విరోధిస్తారు. అదొక భారంగా భావిస్తారు. ఎందుకంటే అది మిమ్మల్ని రెండు అలవాట్లవైపు బలవంతంగా తీసుకెళ్తుంది. అదేమిటంటే మీరు పెంపొందించుకోవాలను

* ఆసక్తికరమైన పాఠకులు హ్యాబిట్ ట్రాకర్ టెంప్లేట్ని Atomichabits.com/tracker లో చూడవచ్చు.

కుంటున్న అలవాటు, ఆ అలవాటుని ట్రాక్ చేయడం. క్యాలరీలని లెక్కపెట్టుకోవడం అడ్డుగా అనిపిస్తుంది. ఎప్పుడైతే మీరు డైట్‌ని అనుసరించడానికి ప్రయత్నం చేస్తున్నారో అప్పుడు సేల్స్‌కాల్ ప్రతిఒక్కడూనిని రాసుకోవడం విసుగు తెప్పిస్తుంది, ఎప్పుడైతే మీరు పనిలో వున్నారో “నేను తక్కువగా తింటాను” అనడం సులభంగా అనిపిస్తుంది లేదా “నేను శ్రమపడి ప్రయత్నిస్తున్నాను”. “నేను గుర్తుపెట్టుకుని చేస్తాను”. చాలామంది నాతో అంటుంటారు “నా దగ్గర నిర్ణయాలని రాసుకునే పుస్తకం వుంది, నేను దానిని ఎక్కువగా వినియోగించుకోవాలనుకుంటున్నాని “నేను ఒకవారంరోజులు నా వ్యాయామ వివరాలని రాశాను, తరువాత వదిలేశాను” నేను తీసుకుంటున్న ఆహారపు వివరాలని ట్రాక్ చేశాను, ఒకపూట భోజనం చేసేటప్పుడు ట్రాక్ చేశాను, తరువాత వదిలేశాను అని కొందరంటారు.

ప్రతి ఒక్కరికి ట్రాకింగ్ అవసరం లేదు. మీరు జీవితాంతం కొలుచుకోవలసిన అవసరం లేదు. తాత్కాలికంగా మీరు ట్రాకింగ్‌ని అవలంబించినా మీకు ఎంతో ప్రయోజనకరంగా వుంటుంది.

మనం ట్రాకింగ్‌ని ఏ విధంగా సులభతరం చేసుకోగలం?

మొదట, ఎప్పుడు సాధ్యమో అప్పుడు, కొలుచుకోవడం ఆటోమేటిగ్గా జరగాలి. మీకు తెలికుండా మీరు ట్రాకింగ్ చేసుకుంటున్నారనే విషయం మిమ్మల్ని ఆశ్చర్యపరచాలి. మీ క్రెడిట్‌కార్డు స్టేట్‌మెంట్ వివరాలు ఎన్నిసార్లు మీరు బైటకి వెళ్ళి ఆహారం తిన్నారో తెలియజేస్తుంది. మీ ఫిట్‌బిట్ రిజిస్టర్ ఎన్ని అడుగులు మీరు వేశారో, ఎంతసేపు మీరు నిద్రపోయారో తెలియజేస్తుంది. మీ క్యాలెండర్ ప్రతి సంవత్సరం మీరు చేసిన యాత్రల వివరాలు అందిస్తుంది. మీకు ఎప్పుడైతే సమాచారం అందే మార్గం తెలుస్తుందో, మీరు మీ క్యాలెండర్‌లో ప్రతి వారమో, ప్రతి నెలో సమీక్ష చేసుకోవాలని గుర్తుపెట్టుకోండి. ప్రతిరోజు ట్రాక్ చేసుకోవడంకన్న క్యాలెండర్ ద్వారా సమీక్షించుకోవడం ఉత్తమమైన పని.

రెండవది, అతిముఖ్యమైన అలవాట్లని మాత్రమే మీరే స్వయంగా ట్రాక్ చేసుకోండి. ఒకసారి పది అలవాట్లని ట్రాక్ చేయడంకన్నా ఒక్క అలవాటుని ట్రాక్ చేసుకోవడం ఉత్తమం.

చివరిది, అలవాటుగా జరిగిన వెంటనే దానిని కొలుచుకుని, రికార్డు చేసుకోండి. అలవాటుగా పూర్తయ్యిందని అనేదానికి సంకేతంగా రాసుకోవాలి. ఈ విధానం ‘హ్యాబిట్-స్టాకింగ్’ అని ఐదవ అధ్యాయంలో ప్రస్తావించిన అంశాలని హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్‌తో కలుపుతుంది.

హ్యాబిట్ స్టాకింగ్ + హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ సూత్రం ఏమిటంటే:
(ప్రస్తుత అలవాటు) తరువాత, నేను (నా అలవాటును ట్రాక్ చేస్తాను).

- నేను అమ్మ కలకి సంబంధించిన ఫోన్ కాల్ చేసిన వెంటనే, నేను పేపర్ క్లిప్‌ని ఒకదాని తరువాత మరొకటి పెడతాను.
- నేను జిమ్‌లో ఒక సెషన్ అయ్యాక, నేను నా వ్యాయామానికి సంబంధించిన పుస్తకంలో రాస్తాను.

- నేను ఆహారం తీసుకున్న పళ్ళెన్ని డిష్‌వాష్‌లో వేసిన వెంటనే నేను ఏం తిన్నానో రాస్తాను.

ఈ యుక్తులు మీ హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్‌ని సులభం చేస్తాయి. మీరు స్వభావరీత్యా యిలాంటి దానిని యిష్టపడకపోయినా, రికార్డు చేసుకోవడం వలన ఎంతో ఆనందం పొందుతాను. మీరు కొన్ని వారాలు ట్రాక్ చేసుకుని కొలుచుకోవడం వలన మీకు ఎంతో ఉపయోగకరంగా వుంటుంది. మీరు మీ సమయాన్ని ఎలా వినియోగిస్తున్నారో కూడా తెలుసుకోగలుగుతారు.

ఒకానొక స్థితిలో హ్యాబిట్ స్ట్రీక్ పూర్తయిపోతుంది. అతిముఖ్యంగా ఏ ఒక్క కొలమానం కన్నా, మీకంటూ మీరో ప్రణాళికని రూపుదిద్దుకునే మంచి అలవాట్లని దారిలో పెట్టుకోగలుగుతారు.

మీ అలవాట్లు దారి తప్పినప్పుడు ఎలా త్వరగా దారిలో పెట్టుకోవాలి / రికవర్ కావాలి

మీరు అలవాట్ల విషయంలో ఎంత పద్ధతిగా, నిలకడగా వున్నా, జీవితంలో ఒక్కో సందర్భంలో ఆ పద్ధతికి నిలకడగా అడ్డు తగులుతుంటుంది. సంపూర్ణత సాధ్యం కాదు. సుదీర్ఘంగా సాగే పద్ధతిలో ఒక హఠాత్పరిణామం చోటుచేసుకుంటుంది - మీరు అనారోగ్యం పాలుకావచ్చు లేదా మీ పని విషయమై ఎక్కడికో ప్రయాణం చేయవలసి వస్తుంది లేదా మీ కుటుంబం మీ సమయాన్ని ఎక్కువగా కోరుకోవచ్చు.

ఇలాంటి సందర్భాలు నాకు ఎదురయినప్పుడు, నేను ఒక చిన్న సూత్రాన్ని అనుసరిస్తాను. రెండవసారి పోగొట్టుకోకండి అనేదే ఆ సూత్రం.

ఒకరోజు నేను పోగొట్టుకుంటే, నేను త్వరగా ఆ అలవాటులోకి, పద్ధతిలోకి వచ్చే ప్రయత్నం చేస్తాను. ఒకరోజు వ్యాయామం చేయలేకపోవచ్చు, రెండోరోజు ఎట్టి పరిస్థితుల్లోనూ వ్యాయామం చేయకుండా వుండను. ఒకరోజు మొత్తం పిజ్జాని తినేస్తాను. ఆ వెంటనే ఆరోగ్యకరమైన ఆహారాన్ని తీసుకుంటారు. నేను సంపూర్ణతని సాధించలేక పోవచ్చు, కానీ రెండోసారి అలవాటుని అనుసరించడం తప్పించను. ఒకసారి ఒక అంశం పూర్తయిన వెంటనే, మరో పని వెంటనే మొదలుపెడతాను.

మొదటి పొరబాటు ఎప్పుడు మిమ్మల్ని పాడుచేయదు. అదే పొరబాటుని పదేపదే చేయడం వల్ల సమస్యలు వస్తాయి. ఒకసారి పొరబాటు చేయడం/పోగొట్టుకోవడం అనేది ఎక్సిడెంట్. రెండోసారి పొరబాటు చేయడం అనేది కొత్త అలవాటుకి దారితీస్తుంది.

ఇది విజేతలకి, పరాజితులకి మధ్యగల వ్యత్యాసం. ఎవరికైనా ఒక చెత్త ప్రదర్శన, చెత్తగా చేసే వ్యాయామ పద్ధతిలో పనిలో చెడురోజు వుండొచ్చు. కానీ విజేతలయినవారు, పరాజయం ఏదైనా వెంటనే తిరిగి లేస్తారు. మీరు త్వరగా తిరిగి లేవడం, దారిలోకి రావడంవల్ల మీ పద్ధతి గాడి తప్పదు.

ఈ సూత్రం ఎంతో ముఖ్యమైనది. నేను దీనికే కట్టుబడి వుంటాను. దానిని అలవాటుగా చేయలేకపోయినా లేదా నేను అనుకున్నట్టు చేయలేకపోయినా, తరుచుగా మనం మన అలవాట్లవల్ల ఒక చట్టంలోకి ఇమిడిపోతాము లేదా పూర్తిగా దానిలో ఇమడకుండా వుంటాము. సమస్య ఎక్కడ వుందంటే అలవాటు క్రమం తప్పడంలో కాదు, సమస్య మీరు ఏదొక విషయాన్ని పరిపూర్ణంగా చేయాలనుకోవడంలో, అలాంటప్పుడు మీరు అలాంటి పనిని చేయకపోవడమే మంచిది.

మీకు కలిసిరాని రోజు, లేదా మీరు బాగా బిజీగా వున్నరోజు క్రమపద్ధతిని అనుసరించరో, దాని విలువ మీరు గ్రహించారు. కోల్పోయిన రోజులే ఎక్కువ బాధపెడతాయి, మీకు సాయం చేసి విజయాన్ని అందించిన రోజులకన్నా. ఉదాహరణకి మీరు రూ. 100లలో మొదలుపెట్టారనుకోండి, 50% లాభం మీ దగ్గర 150 రూపాయలు వున్నట్టు చేస్తుంది. కానీ మీరు కేవలం 33% నష్టంవల్ల మీ వంద రూపాయలని వెనక్కి తీసుకున్నారనుకోండి. మరో విధంగా చెప్పాలంటే 33% నష్టాన్ని అధిగమించడం, 50% లాభాన్ని అర్జించినంత విలువైనది. చార్లీ ముంగర్ అన్నట్టుగా “రెట్టింపు చేసుకోవడానికి, పెంచుకోవడానికి మొదటి సూత్రం, అనవసరంగా అడ్డుపడకుండా వుండడమే”.

దీనివలనే తరుచుగా ఎదురయ్యే చెడు లేదా సరిగ్గా కుదరని వ్యాయామం రోజులు ముఖ్యమైనవి. ఇలాంటి రోజులు, మీరు అంత క్రితం పోగు చేసుకున్న మంచి లేదా అనుకూలంగా సాగిన రోజుల ఫలితాన్ని కొనసాగిస్తాయి. సులభంగా ఏదో ఒకటి పది స్క్వాట్స్, ఐదు స్ప్రింట్స్, ఒక పుష్ అప్, ఏదోకటి గొప్ప ఫలితాన్ని యిస్తుంది. ఎట్టి పరిస్థితిలో జీరోగా వుండకూడదు. మీరు అంతకు ముందు సాధించిన విజయాన్ని ప్రభావితం చేసేటట్టు వుండకూడదు.

మరొక విషయం ఏమిటంటే వర్క్వుట్లో జరిగిన విషయం ప్రాధాన్యం సంతరించుకోవచ్చు. మీరు క్రమం తప్పకుండా వర్క్వుట్ని మిస్ చేసుకోని వ్యక్తిగా మారాలి. మీకు బాధ అనిపించినప్పుడు, శిక్షణ యివ్వడం సులభం. అయినా మీకు సరిగ్గా అనిపించినప్పుడు, అనాసక్తిగా వున్నప్పుడు, మీరు ఆశించినదానికన్నా తక్కువగా చేయడంలోనే అసలు విషయం వుంది. జిమ్కి కేవలం ఐదునిమిషాలు వెళ్ళడంవలన మీ సమర్థత పెరగదు. కానీ అది అస్తిత్వాన్ని చాటుతుంది.

సంపూర్ణంగా లేదా అసలు చేయకుండా వుండాలనే ఈ చట్టం, మీ అలవాట్లని పూర్తిగా మార్చివేసి, క్రమం తప్పేటట్టు చేసే పెద్ద అడ్డంకి. మరొక అడ్డంకి ఏమిటంటే - హ్యాబిట్ ట్రాకర్ని ఉపయోగిస్తున్నప్పుడు తప్పుడు అంశాలని కొలుచుకోవడం.

ఎప్పుడు అలవాటుని ట్రాక్ చేయాలి, ఎప్పుడు కాదు

మీరో రెస్టారెంట్ని నడుపుతున్నారనుకోండి. మీ చెఫ్ (వంటవాడు) చక్కగా పనిచేస్తున్నాడా లేదా తెలుసుకోవాలనుకున్నారనుకోండి. ఒక కొలమానం ఏమిటంటే, ప్రతిరోజు భోజనానికి మీ దగ్గరకి ఎంతమంది వినియోగదారులు వస్తున్నారు. ఎక్కువ మంది వినియోగదారులు

వస్తున్నారంటే మీ రెస్టారెంట్ ఆహారం బాగుండివుండి వుండొచ్చు. తక్కువమంది వస్తున్నారంటే ఎక్కడో ఏదో తప్పు, తేడా వుందని గ్రహించవచ్చు.

నిజానికి ఈ ఒక్క కొలమానం - రోజూ వచ్చే ఆదాయం - వాస్తవంగా జరిగే పరిణామాల పరిమిత దృశ్యాన్ని ప్రతిబింబిస్తుంది. ఎవరో భోజనానికి డబ్బు చెల్లిస్తున్నంత మాత్రాన్న వాళ్ళు మీ రెస్టారెంట్లో ఆహారాన్ని ఆనందంగా భుజిస్తున్నారని కాదు. అసంతృప్తికరంగా భావించిన వినియోగదారులు భోజనం చేసి వెళ్ళిపోయి వుండొచ్చు. మీరు కేవలం ఉదయాన్నే పరిగణనలోకి తీసుకుంటే, మీరు అందించే ఆహారం అంత రుచిగా వుండకపోయినా, కానీ మీకున్న మార్కెటింగ్ విధానాలవల్ల డిస్కౌంట్లవల్ల, వేరే ఇతర కారణాల వలన పద్ధతుల వలన మీ రాబడి ఎక్కువగా వుండి వుండొచ్చు. అందు వలన ఎంతమంది వినియోగదారులు భోజనం చేసిన తరువాత, ఎంత ఎక్కువ శాతం మంది ఉదారంగా టిప్లు యివ్వడాన్ని ట్రాక్ చేయడం ద్వారా ప్రభావవంతంగా మీ వంటవాడి ప్రతిభని కొలవవచ్చు.

అయితే ఒక ప్రత్యేకమైన ప్రవర్తనని పద్ధతిని ట్రాక్ చేయడం వలన దుష్పరిణామం ఏమిటంటే, కేవలం సంఖ్యాపరంగా ముందుకు వెళ్తాం తప్ప ఆ ప్రవర్తన వెనకవున్న ఉద్దేశ్యాన్ని వదిలిపెట్టే ప్రమాదం వుంది. మీ విజయాన్ని త్రైమాసిక పద్ధ ద్వారా లెక్కపడితే మీరు అమ్మకాలని అనుకూలంగా మలుచుకుని, రాబడిని ప్రతి త్రైమాసిక పద్ధతులతో గణలోకి తీసుకుంటారు. అదే విధంగా మీ విజయాన్ని మీరు స్కేలులో కనిపెట్టాయి నుండి పరిగణిస్తే, మీరు దానిమీద దృష్టి పెడతారు. అంతే ఆహారాన్ని తగ్గించుకొని, పళ్ళరసాలను సేవించి, స్థూలకాయాన్ని తగ్గించే మాత్రం ద్వారా మీ బరువు తగ్గిన విధానాన్ని స్కేలులోని కనిపెట్ట సంఖ్యలతో బేరీజు వేసుకుంటారు. ప్రతి ఒక్కరు వారు అదే ప్రతి ఆటలోనూ గెలవాలనే ప్రయత్నిస్తారు.

ఈ రకమైన ఊబి/గొయ్యి జీవితంలోని పలు అంశాలలో వుంటుంది. మనం ఎక్కువ గంటల పనిచేయాలనుకుంటాము, అర్థవంతమైన పనిచేయడంకన్నా. మనం పదివేల అడుగులు వేయడం మీద దృష్టిపెడతామే కానీ ఆరోగ్యంగా వుండడం మీద కాదు. మనం నిర్ధారిత పరీక్షలకి బోధించా లనుకుంటామే తప్ప, నేర్పించడం పట్ల దృష్టిని పెట్టం. చదువుపట్ల ఆసక్తిని, విశ్లేషణాత్మకమైన ఆలోచనని తీసుకురాము. క్లుప్తంగా కొలమానమే మనకి ఆదర్శం. మనం తప్పుడు కొలమానాన్ని ఎన్నుకున్నప్పుడు, మనకి తప్పుడు ప్రవర్తనే వస్తుంది.

దీనినే కొన్ని సందర్భాలలో గుడ్ హాబ్ట్ న్యాయం అంటారు. ఈ న్యాయం ఛార్లెస్ గుడ్ హాబ్ట్ అనే ఆర్థిక శాస్త్రవేత్త పేరు మీద ప్రసిద్ధి పొందింది. దీని ప్రకారం “ఎప్పుడైతే కొలమానమే మీకు లక్ష్యమయ్యిందో, అప్పుడది మంచి కొలమానం కాదు. కొలమానం ఎప్పుడు ప్రయోజనకారిగా వుంటుందంటే, అది మీకు మార్గనిర్దేశనం చేసినప్పుడు, సందర్భానికి విస్తృతంగా ఉపయోగపడినప్పుడు. అంతేకానీ మిమ్మల్ని మింగేస్తున్నప్పుడు కాదు. ప్రతి అంకె మీ ఫీడ్ బ్యాక్ వ్యవస్థలో ఒక చిన్న భాగం మాత్రమే.

సమాచార వ్యవస్థ నడిపిస్తున్న ఈ ప్రపంచంలో మనం నెంబర్లకి అధిక విలువని ఆపాదించి, ఏదైతే అశాశ్వతమైనది, సున్నితమైనది, లెక్కించడానికి సాధ్యం కాని వాటికి తక్కువ విలువని యిస్తుంటాం. పొరబాటుగా మన గణనలోకి తీసుకోని లెక్కకట్టగల్గిన అంశాలే వున్నాయని భావిస్తాము. అయితే మీరు లెక్కకట్టగల్గిన, కొలవగల్గిన అంశాలు మాత్రమే ముఖ్యమైనవి కావు. ఏవయితే మీరు లెక్కపెట్టలేకపోయారో, కొలవలేకపోయారో అవి ప్రాధాన్యత కలిగినవి కావు.

ఈ విషయాలు చెప్పడంలోని ఆంతర్యం ఏమిటంటే హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ని ఒక క్రమపద్ధతిలో విధానంలో వుంచుకోవాలి. మీకు ఆ అలవాటుని రికార్డు చేసుకోవడం, దాని ప్రగతిని ట్రాక్ చేసుకోవడం సంతృప్తిని కలిగిస్తుంది. అయితే కొలమానం మాత్రమే పరిగణనలోకి తీసుకునే విషయం కాదు. యింకా ఎన్నో మార్గాల ద్వారా ప్రగతిని కొలవవచ్చు. కొన్ని సమయాలలో పూర్తిగా సరికొత్త అంశంపై, విభిన్న అంశంపై దృష్టి మారవచ్చు.

అందువలన స్కేలులో కొలిచే పద్ధతికన్నా ఎక్కువ ప్రభావవంతమైన మార్గాల ద్వారా బరువు తగ్గడాన్ని లెక్కకట్టవచ్చు. స్కేలు మీద నెంబర్ మొండిగా వుండొచ్చు. ఎప్పుడైతే మీరు ఆ నెంబర్ మీద దృష్టి పెట్టారో, అప్పుడు మీ ఉత్సాహం నీరుకారిపోవచ్చు. కానీ మీరు మీ చర్యంలో మెరుపు, త్వరగా నిద్ర లేవడం, మీ లైంగికశక్తి పెరిగినట్లు కన్పించడం మీరు గమనించవచ్చు. యివన్నీ కూడా మీ ప్రగతిని ట్రాక్ చేసే మార్గాలే. మీకు స్కేలు మీద కన్పించిన నెంబర్ స్ఫూర్తినివ్వకపోతే, మీరు వేరే కొలమానాలపట్ల దృష్టి పెట్టాలి. ఏవైతే మీ ప్రగతిపట్ల ఎక్కువ సంకేతాలు యిస్తాయో వాటిపట్ల దృష్టి పెట్టాలి.

మీరు మీ ప్రగతిని ఎలా కొలుచుకున్నా, హ్యాబిట్ ట్రాకింగ్ సులభంగా మీ అలవాట్లని సంతృప్తికరంగా అందించే మార్గం. ప్రతి కొలమానం మీరు సరైన దిశలో సాగిపోతున్నారనడానికి సాక్ష్యం. తద్వారా చేస్తున్న పనిపట్ల తక్షణమే ఆనందం కలుగుతుంది.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- ఒక సంతృప్తికరమైన భావన ఏమిటంటే ప్రగతిని సాధిస్తున్నాయనే భావన కలగడం.
- హ్యాబిట్ ట్రాకర్ అలవాటుని కొలిచే సులభమైన మార్గం, ఉదాహరణకి క్యాలెండర్ మీద 'X' అని గుర్తుపెట్టడం.
- హ్యాబిట్ ట్రాకర్, ఇతర దృశ్యపరమైన కొలమానాలు మీ అలవాట్లకి స్పష్టమైన రుజువులు యివ్వడం ద్వారా మీకు సంతృప్తిని అందిస్తాయి.
- ఎప్పుడు గొలుసుని బద్దలు కొట్టకండి. ఎప్పుడు మీ అలవాటనే గీతని సజీవంగా వుంచుకోండి.

- రెండవసారి ఎప్పుడూ వదలకండి. ఒకరోజు మీరు వదిలిపెట్టినా, వెంటనే ఆ ట్రాక్ లోకి వచ్చేయండి.
- మీరు ఒకదానిని కొలవగలిగినంత మాత్రాన అదే అతిముఖ్యమైనదని భావించకండి.

ఏ విధంగా జవాబుదారితనం కలిగిన భాగస్వామి ప్రతి అంశాన్ని మారుస్తుంది

రెండవ ప్రపంచ యుద్ధంలో ఫ్రైవేట్‌గా పనిచేశాక రోజర్ ఫిషర్, హార్వర్డ్ లా స్కూలులో ముప్పైనాలుగు సంవత్సరాలు గడిపి, సంప్రదింపులు, సంక్షిప్త పరిస్థితుల నిర్వహణలో ప్రత్యేక అధ్యయనం చేశారు. ఆయనే హార్వర్డ్ నెగోషియేషన్ ప్రాజెక్ట్‌ని నెలకొల్పి, పలుదేశాలలో ప్రపంచ నాయకులతో శాంతి ఒప్పందాలు, బందీల సమస్యలు, రాయబారాల ద్వారా రాజీలు కుదర్చడం అంశాలలో పనిచేశారు. అయితే 1970, 1980 దశకాలలో న్యూక్లియర్ యుద్ధ ప్రమాదం పెరుగుతున్న సమయంలో ఫిషల్ ఎంతో ఆసక్తిదాయకమైన ఆలోచనని, భావనని అభివృద్ధిపరిచారు.

ఆ సమయంలో ఫిషర్ న్యూక్లియర్ యుద్ధాన్ని నిరోధించే వ్యూహాలని రూపకల్పన చేశారు. ఆ సమయంలో ఆయనొక ఇబ్బంది కల్గించే అంశాన్ని గమనించారు. ఏ అధ్యక్షుడైనా న్యూక్లియర్ యుద్ధం ఆరంభించి, లక్షలాది మందిని చంపే కోర్స్‌ని అందుబాటులో పెట్టుకుని కానీ ఎవరూ చనిపోవడం చూడలేదు. ఎందుకంటే, ఆ అధ్యక్షుడు కొన్నివేల మైళ్ళ దూరంలో వుంటారు కనుక.

“నా సలహా అతిసులభమైనది” అని 1981లో ఆయన రాస్తూ ఆ న్యూక్లియర్ కోర్స్‌ని ఒక చిన్న క్యాంపుల్లో పెట్టండి. ఆ క్యాంపుల్‌ని యుద్ధ వాలంటరీ గుండె పక్కగా అమర్చండి. ఆ వాలెంటీర్ (స్వచ్ఛంద సేవకుడు) తనతోపాటు ఓ పెద్ద, బరువైన మాంసాన్ని కోసే కత్తిని పట్టుకుని అధ్యక్షుడితో వుంటాడు. ఎప్పుడైనా అధ్యక్షుడు న్యూక్లియర్ ఆయుధాన్ని ఉపయోగించాడుంటే, ఒకేఒక మార్గం వుంది. తనకితానుగా మొదటిగా తన స్వహస్తాలను ఉపయోగించి, ఒక మానవుడిని చంపేస్తాడు. అధ్యక్షుడు అప్పుడంటాడు “జార్జ్ నన్ను క్షమించు లక్షలమంది ప్రజలు చావాలి..” అతను పక్కనున్న వాలెంటీర్ వైపు చూస్తూ మరణమంటే ఏమిటో అర్థం చేసుకోవాలి. అమాయకమైన మరణమంటే ఏమిటో

తెలుస్తుంది. వైట్‌హాస్ కార్పెట్ మీద రక్తం చిందుతుంది. అదే వాస్తవికతకి రూపం యివ్వడం.

“నేను పెంటాగన్‌లో వున్న నా మిత్రుడికి ఈ సలహా యిచ్చినప్పుడు, అతను “ఓరి దేముడా... ఎంత దారుణం... ఒకరిని చంపడం అనేది అధ్యక్షుడి న్యాయానికి మచ్చ. ఎప్పటికీ అధ్యక్షుడు ఆ బటన్‌ని నొక్కలేరేమో.”

4వ సూత్రమైన ప్రవర్తనలో మార్పులో, మనం మంచి అలవాట్లని వెంటనే అమలు చేయడం యొక్క ప్రాముఖ్యం వలన కలిగే సంతృప్తి గురించి తెలుసుకున్నాము. ఫిబర్ సూచన 4వ సూత్రానికి విరుద్ధమైనది. అసంతృప్తిని వెంటనే అమలుచేసుకోమంటుంది.

ఒక అనుభవం యొక్క ముగింపు సంతృప్తికరంగా వున్నప్పుడు మనం పదేపదే ఆ అనుభవాన్నే అమలుచేస్తాము. అదే విధంగా ముగింపు బాధాకరంగా వున్నప్పుడు మనం ఆ అనుభవాన్ని మళ్ళీ చేసే ప్రయత్నం చేయం. ఆ అనుభవాన్ని వదిలేస్తాము. బాధ అనేది ప్రభావవంతమైన ఉపాధ్యాయుడు. పరాజయం బాధ కల్గిస్తే, అది స్థిరపడిపోతుంది. అదే విధంగా పరాజయం తక్కువ బాధని కల్పించినప్పుడు, దానిని మనం పట్టించుకోము. తక్షణమే ప్రభావం చూపెట్టిన ఎక్కువ ఖరీదైన పొరబాటు, తప్పు అయితే అంత త్వరగా ఆ పొరబాటునుండి నేర్చుకుంటాం. ప్లంబర్ పట్ల వున్న చెడు సమీక్ష, అతను తన పని బాగా చేసేటట్లు చేస్తుంది. అదే విధంగా వినియోగదారుడు మళ్ళీ తన రెస్టారెంట్‌కి రారని భావిస్తూ, చక్కటి ఆహారాన్ని అందించే ప్రయత్నం చేస్తారు. పొరబాటున ఒక సర్జన్ రక్తనాళాన్ని కోసినప్పుడు, ఆ తరువాత మానవ శరీరం మీద జాగ్రత్తగా రక్తనాళాన్ని కోయడంపట్ల ప్రావీణ్యం అందిస్తుంది. ఎప్పుడైతే పరిణామాలు తీవ్రంగా వుంటాయో అప్పుడు ప్రజలు త్వరగా నేర్చుకుంటారు.

వేగవంతంగా బాధ రావడం వలన, ప్రవర్తనలో తక్కువగా మార్పు వస్తుంది. మీరు చెడు అలవాట్లని నిరోధించుకుని అనారోగ్య ప్రవర్తనని తొలగించుకోవాలనుకుంటారో, అప్పుడు మీరు చేపట్టిన క్రియలు, తీవ్రమైన పరిణామాలని తగ్గిస్తాయి.

మనం చెడు అలవాట్లని పదేపదే ఎందుకు చేస్తామంటే, అవి మనని ఏదో ఒక రకంగా అనుసరిస్తాయి. అందువల్ల వాటిని తుడిచివేయడం కష్టమవుతుంది. ఇటువంటి పరిస్థితిని అధిగమించడానికి నా వుద్దేశ్యంలో ప్రవర్తనతో శిక్ష ముడిపడి ఉన్న యొక్క వేగాన్ని పెంచడమే. చర్య క్రియకి, పరిణామాలకి మధ్యలో వ్యత్యాసం వుండకూడదు.

ఎప్పుడైతే చర్య/క్రియ పరిణామానికి జవాబుగా వచ్చిందో, ప్రవర్తనలో మార్పు వస్తుంది. వినియోగదారులు తమ బిల్లులను, లేటు ఫీజు వసూలు చేయడంవల్ల నిర్ణీత సమయానికి కట్టేస్తారు. విద్యార్థులు తరగతులకి తప్పనిసరిగా వస్తారు, వాళ్ళ గ్రేడులని హాజర్‌కి అనుసంధానించి నప్పుడు. మనం తక్షణ చర్యని పోగొట్టుకోవడానికి గెంతడం నేర్చుకుంటాం.

అయితే, దీనికి ఒక పరిమితి వుంది. మీరు ఎప్పుడైతే ప్రవర్తనలో మార్పుకై శిక్ష మీద ఆధారపడ్డారో, అప్పుడు శిక్ష యొక్క శక్తి మీ ప్రవర్తనలో మార్పు తీసుకువచ్చేటంతగా

వుండాలి. ఫలవంతంగా వుండాలంటే, మీరు వాయిదా వేసిన పని యొక్క ఖరీదు మీ చర్యక్రియ కన్నా ఎక్కువగా వుండాలి. ఆరోగ్యంగా వుండాలంటే, మీ బద్ధకం యొక్క ఖరీదు మీరు చేసే వ్యాయామం కన్నా ఎక్కువగా వుండాలి. రెస్టారెంట్ లో ధూమపానం చేసినందుకు వేసే జరిమానా ఎక్కువగా వున్నప్పుడు పరిణామాలు అనుకూలంగా వుంటాయి. ప్రవర్తన ఎప్పుడు మారుతుందంటే, శిక్ష తీవ్రమైన బాధగా వున్నప్పుడే ప్రభావ వంతంగా వుంటుంది.

సాధారణంగా, స్పష్టంగా, స్థానికంగా, పారదర్శకంగా, వెనువెంటనే జరిగే పరిణామమే వ్యక్తిగతమైన ప్రవర్తన మీద ప్రభావం చూపుతుంది. ఎప్పుడైతే అది ప్రపంచ స్థాయిలో, అస్పష్టంగా, పారదర్శకంగా, ఆలస్యంగా పరిణామాలు వస్తాయో, అప్పుడు వ్యక్తిగత ప్రవర్తన మీద తక్కువ ప్రభావం చూపుతుంది.

దీనికొక సూటైన సరైన మార్గం వుంది. ఏ దురలవాటుకైనా తక్షణ ఖరీదు కట్టే మార్గం వుంది. అదే 'హ్యబిట్ కాంట్రాక్ట్'ని రూపకల్పన చేసుకోవడం.

హ్యబిట్ కాంట్రాక్ట్

1984, డిసెంబర్ 1నాడు, న్యూయార్క్ లో మొదటి సీటు బెల్టు 'లా'ని ప్రవేశపెట్టారు. ఆ సమయంలో కేవలం 14% ప్రజలు మాత్రమే అమెరికాలో సీటుబెల్టుని పెట్టుకొనేవారు. ఆ చట్టం వుద్దేశ్యం మార్పు తీసుకురావడమే.

కేవలం ఐదు సంవత్సరాలలో, దేశంలోని సగంపైగా రాష్ట్రాలలో సీటు బెల్టు చట్టాలు వచ్చాయి. ప్రస్తుతం 50 రాష్ట్రాలలో 49 రాష్ట్రాలలో సీటు బెల్టు చట్టాన్ని అమలు చేస్తున్నారు. కేవలం చట్టం వలనే కాదు, సీటుబెల్టుని పెట్టుకునే వారి ప్రవర్తనలో కూడా నాటకీయంగా మార్పు వచ్చింది. 2016లో 98 శాతం పైగా అమెరికన్లు కారు నడిపే టప్పుడు బెల్టు పెట్టుకున్నారు. కేవలం ముప్పైవేళ్ళ వ్యవధిలో లక్షల ప్రజల అలవాటులో ఎంతో మార్పు వచ్చింది.

చట్టాలు, నిబంధనల ద్వారా ప్రభుత్వం ప్రజల అలవాట్లలో (సోఫల్ కాంట్రాక్ట్)/ సాంఘిక కట్టుబడి సృష్టించగలదో యిదో ఉదాహరణ. సహజంగా కొన్ని నిబంధనలకి కట్టుబడి వుండి, ఒక సమూహంగా వాటిని అమలుచేస్తాము. ఎప్పుడైతే ఒక కొత్త చట్టం ప్రవర్తన మీద ప్రభావం చూపుతుందో - సీటుబెల్టు చట్టాలు, రెస్టారెంట్ లోపల ధూమపానం నిషేధించడం, తప్పనిసరిగా రీసైక్లింగ్ చేయడం వగైరా మనం అలవాట్లని రూపుదిద్దే సాంఘిక కట్టుబాటుకి ఉదాహరణ. సమూహంగా అందరూ ఒక పద్ధతిలో ప్రవర్తించడానికి అంగీకరిస్తారు, దానిని మీరు అనుసరించనప్పుడు, మీరు శిక్షార్హులు అవుతారు.

ఏ విధంగా అయితే చట్టాలు పౌరులని బాధ్యతగా ప్రవర్తించడానికి ప్రభుత్వాలు రూపొందిస్తారో, అదే విధంగా మీరు ఒక హ్యబిట్ కాంట్రాక్ట్ ని జవాబుదారితనం కోసం రూపుదిద్దుకోవాలి. హ్యబిట్ కాంట్రాక్ట్ అంటే మౌఖికంగా లేదా వ్రాతపూర్వకంగా

రాసుకున్న ఒప్పందం. దాంట్లో ఒక ప్రత్యేకమైన అలవాటుకి ఏ విధంగా నిబద్ధులై వుంటారో నిర్ధారించుకోవడంతోపాటు, ఆ అలవాటుని అనుసరించకపోవడంవలన వచ్చే శిక్షణని నిర్ధారించుకోవాలి. ఆ తరువాత ఒకరిద్దరు జవాబుదారితనానికి భాగస్వాములుగా, మీతోపాటు ఆ కాంట్రాక్ట్ మీద సంతకం చేస్తారు.

బ్రెయిన్ హారిస్, నాష్విల్లీ టెన్నిసేకి చెందిన పారిశ్రామికవేత్త. అతను ఈ రకమైన వ్యూహాన్ని అమలులోకి తెచ్చిన మొదటి వ్యక్తి. అతనికి కొడుకు పుట్టిన కొన్నాళ్ళకి, హారిస్ కొడుకుకి కొంత డబ్బు కేటాయించాలని తెలుసుకున్నాడు. అప్పుడతను తనతో, తన భార్యతో, తన వ్యక్తిగత శిక్షకుడితో ఒక హ్యూబిట్ కాంట్రాక్ట్ రాసుకున్నాడు.

మొదటి రూపంలో ఇలా వుంటుంది : బ్రెయిన్ ఒకటవ లక్ష్యం 2017లోని మొదటి పావుభాగంలో చక్కగా ఆహారాన్ని స్వీకరించాలి, తద్వారా ఆరోగ్యంగా వుండాలి, కన్పించాలి, అంతేకాదు, దీర్ఘకాలిక ప్రణాళిక అయిన శారీరక కొవ్వులో పదిశాతం 200 పౌండ్లు తగ్గించుకోవాలి.

ఈ ప్రతిపాదనకి, ఏ విధంగా దీన్ని సాధించాలో ప్రణాళిక రచన ఈ విధంగా చేసుకున్నాడు:

- మొదటి దశ: తప్పకుండా 'మెల్లగా పనిచేసే కార్బోడైట్స్ తీసుకోవడం' 2017లోని మొదటి పావులో.
- రెండవ దశ: మాక్రో న్యూటియంట్ ట్రాకింగ్ కార్యక్రమాన్ని ఖచ్చితంగా 2017లో రెండవ పావు భాగంలో అమలుచేయడం.
- మూడవ దశ: 2017లోని మూడవ పావు భాగంలో డైట్ యొక్క వివరాలని, వర్కవుట్ వివరాలని అమలుచేసుకోవడం.

చివరగా, ప్రతిరోజు తన లక్ష్యాన్ని చేరుకోవడానికి పాటించవలసిన అలవాట్లని రాసుకున్నాడు. ఉదాహరణకి ప్రతిరోజు తీసుకునే ఆహారం ఎంత బరువు, ఎలా వుందో రాసుకున్నాడు.

ఆ తరువాత దానిని అమలుచేయకపోతే ఏ విధమైన శిక్షలు వుంటాయో రాసుకున్నాడు. "బ్రెయిన్ కనుక ఈ రెండు అంశాలు అనుసరించకపోతే, ఈ విధమైన పరిణామాలు అమలులోకి వస్తాయి. అవేమిటంటే, ప్రతి పని చేసే రోజు, ప్రతి ఆదివారం ఉదయం అతను 'డ్రెస్ అప్' పావుభాగంలో మిగిలిన అన్ని రోజులు అమలుచేయాలి. 'డ్రెస్ అప్' నిర్వచించుకున్నాడు - అంటే జీన్స్ వేసుకోకపోవడం, టీషర్స్, హుడ్డీస్, షార్ట్స్ ధరించకపోవడం. అంతేకాకుండా తన శిక్షకుడు జోయ్ కి రోజుకి రెండువందల డాలర్లు యిస్తాడు. ఆ డబ్బుతో ఏ విధమైన ఆహారం అవసరమో, జాయ్ నిర్ధారిస్తాడు.

పేజీ అడుగుభాగంలో హారిస్, అతని భార్య, అతని శిక్షకుడు సంతకం చేశారు.

ఆ కాంట్రాక్ట్ పట్ల నా మొదటి ప్రతిస్పందన ఏమిటంటే, అటువంటి కాంట్రాక్ట్ లాంఛనప్రాయంగా, అనవసరంగా కనిపించింది. ముఖ్యంగా సంతకాలు. అయితే హార్లిస్ కాంట్రాక్ట్ సంతకం పెట్టడమనేది తనంత గంభీరంగా ఆ విషయాన్ని పరిగణిస్తున్నాడో తెలియజేయడానికని చెప్పి ఒప్పించాడు. “ఎప్పుడైనా నేను అమలుచేయకపోతే.. వెనువెంటనే పట్టుతెచ్చుకునే ప్రయత్నం చేస్తాను..”.

మూడునెలల తరువాత మొదటిదశలోని లక్ష్యాన్ని చేరుకున్నాక, హార్లిస్ తన లక్ష్యాలని మరింత పెంచుకున్నాడు. పరిణామాలు పెద్దవయ్యాయి. ఒకవేళ అతను కార్పొరేషన్ డైరెక్ట్, ప్రోటీన్ డైరెక్ట్ ని పోగొట్టుకుంటే అతను తన శిక్షకుడికి 100 డాలర్లు యివ్వాలి. హార్లిస్ తన బరువుని చూసుకోకపోతే తన భార్యకి 500 డాలర్లు యివ్వాలి. ఆమె తన ఇష్టమైన రీతిలో ఆ దబ్బుని వుపయోగించుకోవచ్చు. ఇంతకన్నా బాధాకరమైన విషయమేమిటంటే, అతను ఒకవేళ పరిగెత్తకపోతే, ప్రతి పనిరోజు ‘డ్రెస్ అప్’ చేసుకోవాలి. దానితోపాటు ఆలబమా టోపీని మిగిలిన పావు క్వార్టర్ లో పెట్టుకోవాలి. ఆలబమా తన కిష్టమైన ఆప్ బర్న్ జట్టు ప్రత్యర్థులు.

ఈ ప్రణాళిక ఫలించింది. అతని భార్య, శిక్షకుడు జవాబుదారి భాగస్వాములుగా వ్యవహరించడం వలన, హ్యోబిట్ కాంట్రాక్ట్ లో ప్రతిరోజు ఏం చేయాలో తెలిడంతో, హార్లిస్ బరువు తగ్గాడు.*

మీకున్న దురలవాట్లని అసంతృప్తిపరచడానికి, మీకున్న హేతువు, ఆ సమయాన్ని బాధామయం చేసుకోవడమే. హ్యోబిట్ కాంట్రాక్ట్ సృష్టించుకోవడం దానికి చక్కటి రాజమార్గం.

మీరు పూర్తిస్థాయిలో హ్యోబిట్ కాంట్రాక్ట్ ని రూపకల్పన చేసుకోవాలనుకోకపోయినా, మీకు జవాబుదారితనంగల భాగస్వామి వుండడం ఎంతో ఉపయోగకరం. ప్రసిద్ధ హాస్యనటి మార్గరేట్ చో ప్రతిరోజు ఒక జోకో, పాటో రాస్తుంది. రోజుకో పాటని ఆమె స్నేహితురాలితో నవాలు చేస్తుంది. దానివలన యిద్దరు ఒకరికొకరు జవాబుదారితనంగా వుంటారు. ఎవరో మిమ్మల్ని గమనిస్తున్నారనేది మీకు శక్తివంతమైన ప్రేరణగా పనిచేస్తుంది. మీరు వాయిదా వేయడం కానీ, వదిలేయడం కానీ చేయరు. ఎందుకంటే వెంటనే దాని ఖరీదు తెలుస్తుంది గనుక. మీరు యిది అనుసరించకపోతే, మిమ్మల్ని అవతలవారు అపనమ్మకస్తుడిగా, బద్ధకస్తుడిగా చూస్తారు. అందువలన మీరు కేవలం మీ ప్రమాణాలని నిలుపుకోవడంలోనే విఫలమవ్వడం లేదు. ఇతరులకిచ్చిన ప్రమాణాల విషయంలోనూ విఫలమవుతున్నారు.

ఈ క్రియ మీరు యాంత్రికంగా చేయవచ్చు. థామస్ ఫ్రాంక్, బౌల్డర్ కొలరాడోకి చెందిన వ్యాపారస్తుడు ప్రతిరోజు 5.55కి లేస్తాడు. అతను ఒకవేళ లేవలేకపోతే అతను యాంత్రికంగా ట్యీట్ చేస్తూ “యిప్పుడు 6.10 అయ్యింది. నేను లేవలేదు. బద్ధకస్తుడిని

* మీరు బ్రెయిన్ హార్లిస్ ఉపయోగించిన అసలు హ్యోబిట్ కాంట్రాక్ట్ ని చూడడమే కాదు, ఖాళీ నమూనాని atomichabits.com/contract లో నుండి పొందవచ్చు.

అవ్వడం వలన. ఈ టీవీలోకు జవాబుగా పేపాల్ ద్వారా స్పందిస్తే 5 డాలర్లు (ఐదు డాలర్లు పరిమితి) నా అలారం సరిగ్గా పనిచేయడం లేదని భావిస్తూ”.

మనం ఎల్లప్పుడు మనలో వుండే అద్భుతమైన అంశాలనే ప్రపంచానికి చూపెట్టాలనుకుంటాం. మన జుట్టుని దువ్వుకుంటాం. పళ్ళని తోముకుంటాం. అందంగా దుస్తులు ధరిస్తాము. ఎందువలనంటే ఈ అలవాట్లు అనుకూలమైన స్పందనలను అందిస్తాయని. మనం ఉత్తమమైన గ్రేడ్లు సాధించి అత్యుత్తమమైన విద్యాలయాల నుండి చదివి, గొప్ప కంపెనీల నుండి ఆహ్వానం రావాలని, మన బంధుమిత్రులు కుటుంబాన్ని మెచ్చుకోవాలనుకుంటాము. మనం మన చుట్టూ వుండేవారి అభిప్రాయాలకి విలువ యివ్వాలనుకుంటాం. ఎందుకంటే మనలాంటి ఇతరులకి ఆ అభిప్రాయాలు సహాయపడతాయి. అందువలనే జవాబుదారితనం గల భాగస్వామి లేదా హ్యాబిట్ కాంట్రాక్ట్ సంతకం పెట్టడం లాంటివి ఎంతో బాగా పనిచేస్తాయి.

అధ్యాయం యొక్క సారంశం

- 4వ సూత్రమైన ప్రవర్తనలో మార్పుకి విరుద్ధంగా అసంతృప్తిగా రూపుదిద్దడం.
- మనం దురలవాటుని పదేపదే ఆచరించాం, అది కనుక అసంతృప్తిగా లేదా బాధగా అనిపిస్తే.
- జవాబుదారితనంగల భాగస్వామి స్పందన లేకపోవడానికి రుసుము చెల్లించమంటారు. మనం ఎదురుపడ్డా ఏమనుకుంటాన్నారా అని ఆలోచిస్తాము. ఎదుటివారికి మనపట్ల చులకనగా అభిప్రాయం వుండకూడదనుకుంటాం.
- హ్యాబిట్ కాంట్రాక్ట్ ద్వారా మీ ప్రవర్తనలో సాంఘికపరమైన విలువని తీసుకురావచ్చు. మీ ప్రమాణాలని మీరే అతిక్రమించడం జనానికి తెలీడమేకాక బాధగా వుంటుంది.
- ఎవరో మనని గమనిస్తున్నారు అనేది శక్తివంతమైన ప్రేరణగా వుంటుంది.

మంచి అలవాట్లు ఎలా సృష్టించుకోవాలి

1వ నియమం	స్పష్టత కలిగి వుండండి
1.1	అలవాట్ల స్కోర్బోర్డుని పూరించండి. మీ ప్రస్తుత అలవాట్లని రాసుకుని వాటి గురించి అవగాహన కల్పించుకోండి.
1.2	అమలుచేసే ఉద్దేశ్యాలని వుపయోగించుకోండి. నేను ఈ విధంగా (ప్రవర్తన) ఈ వేళ (సమయం) ఇక్కడ (ప్రాంతం).
1.3	అలవాట్లని రాశీకరణకి ఉపయోగించండి. దీని తరువాత (ప్రస్తుత అలవాటు), నేను (కొత్త అలవాటు).
1.4	మీ వాతావరణాన్ని రూపకల్పన చేసుకోండి. మంచి అలవాట్ల సంకేతాలకి స్పష్టంగా, స్పృటంగా ఏర్పరుచుకోండి.
2వ నియమం	ఆకర్షణ కలిగేలా చేయండి
2.1	ఆకర్షణీయమైన సమూహాన్ని ఏర్పాటుచేసుకోండి. మీరు చేయాలనుకున్న పనికి, మీరు చేయవలసిన అంశాలతో జత చేసుకోండి.
2.2	ఎక్కడైతే మీరు ఆశించిన సంస్కృతి వుంటుందో, ఆ సంస్కృతిని సర్వసాధారణమని భావిస్తారో అందులో చేరండి.
2.3	ఉత్సాహంగా వుండడాన్ని అలవాటుగా మార్చుకోండి. కష్టతరమైన అలవాటు తరువాత మీకు ఆనందం కలిగించే పనిని చేయండి.
3వ నియమం	సులభతరం చేయండి
3.1	రాపిడిని తగ్గించండి. మీకు మీ మంచి అలవాట్లకి మధ్యగల వ్యత్యాసాన్ని తగ్గించుకోండి.
3.2	మీ వాతావరణాన్ని మలుచుకోండి. మీ భవిష్యత్తు ప్రణాళికలకి అనుగుణంగా మీ వాతావరణాన్ని సిద్ధం చేసుకోండి.
3.3	నిర్ణయాత్మక క్షణాన్ని ఒడిసిపట్టుకోండి. చిన్నచిన్న అవకాశాలని సద్వినియోగపరుచుకుని భారీ ప్రభావాన్ని అందించండి.
3.4	రెండు నిమిషాల నియమాన్ని పాటించండి. మీ అలవాట్లని రెండు నిమిషాలు అంతకన్నా తక్కువ వ్యవధిలో నియంత్రించండి.
3.5	మీ అలవాట్లని యాంత్రికంగా మలుచుకోండి. సాంకేతికతపై పెట్టుబడి పెట్టండి. దానివలన భవిష్యత్తు ప్రవర్తనలో మార్పు రావాలి.
4వ నియమం	సంతృప్తి పొందే విధంగా చేయండి
4.1	పరిపుష్టతని ఉపయోగించండి. మీరు అలవాటుని పూర్తిచేసిన వెంటనే బహుమతి యిచ్చుకోండి.
4.2	“ఏమీ చేయకుండా వుండడాన్ని” ఆనందంగా మలుచుకోండి. దురలవాటుని పోగొట్టుకుంటే వచ్చే లాభాలని గ్రహించండి.
4.3	హ్యాబిట్ ట్రాక్ ని ఉపయోగించండి. మీ అలవాట్లని ట్రాక్ చేసుకొని, గొలుసుని విడగొట్టకండి..
4.4	రెండోసారి వదలకండి. మీరు అలవాటుని మర్చిపోతే, వెంటనే గడిలోకి వచ్చే ప్రయత్నం చేయండి.

దురలవాటుని పోగొట్టుకోవడం ఎలా

1వ నియమం యొక్క విలోమం	కనిపించనీయకండి
1.5	దానిపై దృష్టి పెట్టకండి. మీ వాతావరణం నుండి చెడు అలవాట్ల సంకేతాలని తొలగించండి.
2వ నియమం యొక్క విలోమం	ఆకర్షణని తగ్గించండి
2.4	మీ మానసిక స్థితిని మార్చుకోండి. దురలవాట్లు పోవడం వలన కలిగే లాభాలని గ్రహించండి.
3వ నియమం యొక్క విలోమం	కఠినతరం చేయండి
3.6	రాపిడిని పెంచండి. మీకు మీ దురలవాట్లకి మధ్యగల దూరాన్ని పెంచండి.
3.7	వాగ్దానాలపై నిలబడండి. మీ భవిష్యత్తు ప్రణాళికలని మీకు లాభం యిచ్చే అంశాలపై పెట్టండి.
4వ నియమం యొక్క విలోమం	అసంతృప్తి పెంపొందించండి
4.5	జవాబుదారితనం గల భాగస్వామిని పొందండి. ఎవరో ఒకరిని మీ ప్రవర్తనని గమనించమనండి.
4.6	హ్యాబిట్ కాంట్రాక్ట్‌ని రూపుదిద్దుకోండి. మీ దురలవాట్ల విలువని జనానికి తెలపండి. బాధని పెంచుకోండి.

మీరు ఈ అలవాట్ల చీట్ షీట్ ముద్రించదగిన సంస్కరణను
atomichabits.com/cheatsheet నుంచి డౌన్‌లోడ్ చేసుకోవచ్చు.

అధునాతన వ్యూహాలు

నిజంగా గొప్పగా వుండాలనుకోవడం నుండి
నిజంగా గొప్పగా వుండడం ఎలా

సామర్థ్యం గురించి వాస్తవం (జన్యవుల ప్రభావం ఉన్నపుడూ, లేనపుడూ)

చ రిత్రలో గొప్ప అడ్డెట్లలో ఒకరిగా చాలామందికి సుపరిచితుడైన వాడు మైఖేల్ ఫెల్ప్స్. అతను గెలుచుకున్న ఒలింపిక్ పతకాలు మరే యితర ఈతగాడు గెలుచుకోలేడు. ఆ మాటకొస్తే కేవలం ఈతలోనే కాకుండా మరే యితర క్రీడలోనూ అన్ని పతకాలను గెల్చుకున్న క్రీడాకారుడు మరొకడు లేడు.

హిచమ్ ఎల్ గెరోజ్ పేరు చాలా తక్కువమందికి తెలుసు. కాని అతను తనదైన బాణీలో ఒక అద్భుతమైన అడ్డెట్. అతను రెండు ఒలింపిక్ బంగారు పతకాలు సాధించాడు. చాలా సంవత్సరాలు 1,500 - మీటర్ మరియు 2,000 - మీటర్ రేసులలో ప్రపంచ రికార్డును కలిగి ఉన్నాడు. 2004లో గ్రీస్‌లోని ఏథెన్స్‌లో జరిగిన ఒలింపిక్స్‌లో అతను 1,500 - మీటర్ మరియు 5,000 - మీటర్లలో బంగారు పతకం సాధించాడు.

ఈ ఇద్దరు క్రీడాకారులూ అనేక విషయాల్లో విభిన్నంగా వుంటారు. (ఒకరు భూమిపై, మరొకరు నీటిలో పోటీపడ్డారు.) కానీ ముఖ్యంగా, వారు వారివారి ఎత్తుల్లో విభిన్నంగా వుంటారు. ఎల్ గెరోజ్ ఐదు అడుగుల తొమ్మిది అంగుళాల పొడవు, ఫెల్ప్స్ ఆరు అడుగులు, నాలుగు అంగుళాల పొడవు. ఈ విధంగా వాళ్లిద్దరి మధ్యా ఏడు అంగుళాల వ్యత్యాసం ఉన్నప్పటికీ వీళ్లిద్దరు ఒకే విషయంలో సమానంగా ఉంటారు. మైఖేల్ ఫెల్ప్స్ మరియు గెరోజ్ వారి ప్యాంటుపై ఒకే పొడవున్న పైబనీసు ధరిస్తారు.

ఇది ఎలా సాధ్యమవుతుంది? ఫెల్ప్స్ తన ఎత్తుకు సరిపడినదానికంటే తక్కువ కాళ్ళు కలిగి చాలా పొడవైన ఎగువ భాగం కలిగివుంటాడు. ఈ రకమైన శరీరం ఈతకు సరైన నిర్మాణం. ఎల్ గెరోజ్ చాలా పొడవైన కాళ్ళు మరియు చిన్నదైన ఎగువ శరీరం - యీ శరీర నిర్మాణం నడకకు సరిగ్గా అనువుగా వుంటుంది.

ఇప్పుడు, ఈ ప్రపంచస్థాయి అధ్లెట్లు తమ తమ క్రీడలను మార్చుకుంటే ఒక్కసారి ఊహించు కోండి. అతని గొప్ప అధ్లెటిసిజం కారణంగా, తగినంత శిక్షణ యిచ్చినప్పటికీ ఒలింపిక్ రన్నర్ గా నిలవగలుగుతాడా? ఇది అసంభవం. ఫెల్ప్స్ బరువు 194 పౌండ్లు, ఇది ఎల్ గెరోజ్ బరువు కంటే 40 శాతం ఎక్కువ. అతను కేవలం 138 పౌండ్ల బరువుతో వుంటాడు. అల్ట్రాలైట్ వద్ద పోటీ చేసిన పొడవైన రన్నర్లు భారీ రన్నర్లు, పరుగులు తీసేకొద్దీ వారి అదనపు బరువు వాళ్లకి శాపంగా మారుతుంది. ఫెల్ప్స్ లాంటివాళ్లకు అది విచారం కలిగించే విషయం.

అదే విధంగా, ఎల్ గెరోజ్ చరిత్రలో ఉత్తమ రన్నర్లలో ఒకడు కావచ్చు, కానీ అతను ఎప్పుడైనా ఈతగాడుగా ఒలింపిక్స్ కు అరత సాధిస్తాడనేది సందేహమే. 1976 నుండి, పురుషుల ఒలింపిక్ బంగారు పతక విజేతల సగటు ఎత్తు 1,500 - మీటర్ పరుగులో - ఐదు అడుగుల పది అంగుళాలు. పురుషుల 100 - మీటర్ ఫ్రీస్టైల్ ఈతలో ఒలింపిక్ బంగారు పతక విజేతల ఎత్తు ఆరు అడుగుల నాలుగు అంగుళాలు. ఈతగాళ్ళు కాళ్ళు, వెనుకభాగం మరియు చేతులు చాలా పొడవుగా వుంటాయి. ఇవి నీటి ద్వారా లాగడానికి అనువైనవి. గెరోజ్ ఎప్పుడైనా నీటిని తాకకముందే తీవ్ర ప్రతికూలతతో ఉంటాడు.

మీ విజయానికి రహస్యం మీరు పోటీపడే విషయంలో సరైనదాన్ని ఎంచుకోవడం లోనే వుంది. క్రీడలైనా, వ్యాపారం అయినా అలవాటు మార్పుతోనే విజయం వుంటుంది. అలవాట్లు మన సహజ అభిలాషతో ముడిపడినపుడు మనకు మరింత సంతృప్తికరంగా ఉంటుంది. కొలనులో మైఖేల్ ఫెల్ప్స్ మాదిరిగా ట్రాక్ మీద హిచమ్ ఎల్ గెరోజ్ లాగా మీకు ప్రతికూలంగా వున్న విషయాలను మీకు అనుకూలంగా మార్చుకుంటారు.

ప్రజలు విభిన్న సామర్థ్యాలతో జన్మిస్తారు. వాస్తవాలను చర్చించేందుకు కొంతమంది ఇష్టపడరు. మామూలుగా చూసినప్పడు మీ జన్మవులు నిలకడగా కనిపిస్తుంటాయి. మీరు నియంత్రించలేని విషయాల గురించి మాట్లాడటం సరైనది కాదు. దానికితోడు “పుట్టుకతో వచ్చిన జన్మవులు” వంటి పదబంధాలు కొంతమంది వ్యక్తులు విజయం సాధించటానికి, మరికొందరు వైఫల్యానికి గురైనట్టుగా చెప్పుకుంటారు. ఇది సరైనది కాదు. జయాపజయాలను జన్మవులకు ఆపాదించటం సరికాదు.

జన్మశాస్త్రం యొక్క బలమే బలహీనతగా కూడా వుంటుంది. జన్మవులు సులభంగా మార్చుకునేందుకు వీలుకాదు. అవి అనుకూల పరిస్థితుల్లో శక్తివంతమైన ప్రయోజనాన్ని అందిస్తాయి. అలాగే అననుకూల పరిస్థితుల్లో తీవ్రమైన ప్రతికూలతను కలగజేస్తాయి. మీరు బాస్కెట్ బాల్ డౌంట్ చేయాలనుకుంటే, ఏడు అడుగుల పొడవు చాలా ఉపయోగకరంగా ఉంటుంది. అదే మీరు జిమ్నాస్టిక్స్ చేయాలనుకుంటే, ఏడు అడుగుల పొడవు గొప్ప అడ్డంకి. మన చుట్టూ వున్న వాతావరణం మన జన్మవుల సామర్థ్యాన్ని మరియు సహజ ప్రతిభ యొక్క ప్రయోజనాన్ని ధృఢపరుస్తుంది. పర్యావరణంలోని మార్పులు విజయాన్ని సాధించే లక్షణాలను నిర్ణయిస్తాయి.

శారీరక లక్షణాల కోసం మాత్రమే కాక మానసిక లక్షణాల కోసం కూడా యిది

నిజం. అలాగే. అలవాట్లు మరియు మానవ ప్రవర్తన గురించి మీరు నన్ను అడిగితే, నైపుణ్యం అనేది సందర్భం మీద ఎక్కువగా ఆధారపడి ఉంటుందంటారు.

ఏదైనా పోటీ రంగంలో పైస్థాయిలో ఉన్న వ్యక్తులు శిక్షణ పొందినవారు మాత్రమే కాకుండా ఆ పనికి బాగా సరిపోయేవారుగా వుంటారు. అందువల్ల మీరు నిజంగా గొప్పగా ఉండాలని కోరుకుంటున్నప్పుడు, అందుకు సరైన స్థలాన్ని ఎంచుకోవడం చాలా ముఖ్యం. క్లుప్తంగా చెప్పాలంటే జన్మవులు మీ విధిని నిర్ణయించవు. అవి మీకు అవకాశం ఉన్న ప్రాంతాలను చూపిస్తాయి. వైద్యుడు గాబోర్ మేట్ చెప్పినట్లుగా, “జన్మవులు ముందుగానే ఉంటాయి, కానీ అవి ముందుగా నిర్ణయించలేవు.” మీరు జన్మవ్యవరంగా సంతృప్తికరంగా ఉన్న ప్రాంతాలు “అలవాట్లు” కూడా సంతృప్తికరమైనవిగా వుండి విజయానికి ముందడుగు వేస్తాయి. అవి మీ నైపుణ్యాలను ఉత్తేజపరిచి మీ ఆశయాన్ని నెరవేర్చుకునే దిశవైపుకు నడిపిస్తాయి.

మీకో అనుమానం రావచ్చు. “ప్రతికూల పరిస్థితులను నేను ఎలా గుర్తించాలి? సరైన అవకాశాలు మరియు అలవాట్లను నేను ఎలా గుర్తించగలను?” ఈ ప్రశ్నలకు సమాధానం రాబట్టా లంటే అసలు మీ వ్యక్తిత్వం యెలా వుందో గమనించాలి.

మీ వ్యక్తిత్వం మీ అలవాట్లను ఎలా ప్రభావితం చేస్తుంది

మీ జన్మవులు ప్రతి “అలవాటు” యొక్క ఉపరితలం క్రింద పనిచేస్తున్నాయి. నిజానికి, ప్రతి “ప్రవర్తన” యొక్క ఉపరితలం క్రింద. ప్రతి “ప్రవర్తన”లోనూ జన్మవులు తమ ప్రభావం చూపిస్తూ వుంటాయి. మీరు టెలివిజన్ చూడటానికి గడిపిన గంటల నుండి మీరు వివాహం లేదా విదాకులు తీసుకునే అవకాశం వరకూ, మీరు మత్తుపదార్థాలకు, మద్యం లేదా నికోటిన్ కు బానిసగా మారిపోయారా అనే విషయం వరకూ. బలమైన జన్మవ్యసంబంధమైన విషయంలో మీరు ఎంత విధేయులుగా వున్నారో లేదా తిరుగుబాటు చేస్తున్నారో చెప్పండి. మీరు ఒత్తిడితో కూడిన సంఘటనలకు ఎంతగా స్పందిస్తారో, మీరు చురుగ్గా నిర్ణయాలు తీసుకుంటున్నారో, విసుగు చెందుతున్నారో లేదా ఆహ్లాదంగా ప్రతి ఇంద్రియ అనుభవాన్ని స్వీకరిస్తున్నారో తెలుసుకోండి. రాబర్ట్ ఫ్లోమిన్, లండన్ లోని కింగ్స్ కాలేజీలో ప్రవర్తనా జన్మ శాస్త్రవేత్త నాతో ఇలా అన్నారు, “జన్మ్య లక్షణాలను కలిగి ఉన్నామా లేదా అని పరీక్షను నిలిపివేసినచోట మనం వున్నాం. ఎందుకంటే నిజానికి జన్మవుల ద్వారా ప్రభావితంకాని ఒక్క భాగాన్ని కూడా కనుగొనలేము.”

మీరు ఒక నిర్దిష్ట వ్యక్తిత్వానికి చెందినవారై వుంటారు. మీ వ్యక్తిత్వం పాత్ర ఒక పరిస్థితి నుండి మరొక పరిస్థితికి అనుగుణంగా మార్పు చెందుతుంది. వ్యక్తిత్వ లక్షణాల యొక్క శాస్త్రీయ విశ్లేషణను “బిగ్ పైప్” అని పిలుస్తారు. అది మన ప్రవర్తన యొక్క కోణాలను అయిదుగా విభజిస్తుంది.

1. అనుభవానికి బహిరంగత: ఒక చివర ఆసక్తి మరియు ఆవిష్కరణ నుండి జాగ్రత్త మరియు ఇతర స్థిరంగా వుండే దిశకు.

2. మనస్సాక్షి: వ్యవస్థీకృత మరియు వైపుణ్యత నుండి సుకువు లేదా యాదృచ్ఛికస్థితి వరకు.
3. బహిర్ముఖం: బహిర్ముఖమూ, శక్తివంతమూ అయిన దిశనుండి అంతర్ముఖమూ, ఒంటరితనం దశ వైపుకు (మనం వాటిని బహిర్ముఖులు అంతర్ముఖులు మధ్య ఘర్షణగా అనుకుంటాము).
4. అంగీకారం: స్నేహపూర్వక మరియు సవాలు దిశనుండి విడివడే దిశవైపుకు
5. న్యూరోటిసిజం: ఆత్రుత మరియు సున్నితమైన వాటి నుండి ప్రశాంతత మరియు స్థిరంగా వుండే వైపు.

పైన చెప్పిన అయిదు కోణాలూ జీవనంబంధమైన బంధాలు కలిగివుంటాయి. ఉదాహరణకు, బహిర్ముఖులను పుట్టినప్పటి నుండి మనం గమనిస్తూ వుండవచ్చు. ఎవరైనా బిగ్గరగా మాట్లాడినపుడు లేదా నర్సింగ్ వార్డులో శబ్దం వచ్చినపుడు కొంతమంది పిల్లలు ఆ వైపుకు తిరుగుతారు, మరికొందరు వ్యతిరేక దిశవైపు తిరుగుతారు. పరిశోధకులు ఈ పిల్లలను పరిశీలించినపుడు శబ్దం వైపు తిరిగే పిల్లలు ఎక్కువగా ఉన్నారని వారు కనుగొన్నారు. అలా తిరిగిన పిల్లలు బహిర్ముఖులుగా పెరిగే అవకాశం ఉంది. వ్యతిరేక దిశవైపు తిరిగిన వాళ్లలో ఎక్కువ మంది అంతర్ముఖులుగా మారే అవకాశం ఉంది.

అంగీకార మనస్తత్వం ఎక్కువగా ఉన్న వ్యక్తులు దయగలవారు, ఆలోచించేవారు మరియు ఓదార్పు గుణంతో వుంటారు. సామాజిక బంధాలలో ముఖ్యమైన పాత్ర వహించే సహజ ఆక్సిటోసిన్ స్థాయిలను వారు అధికంగా కలిగి ఉంటారు. దీనివల్ల వ్యక్తిగత బంధాలు, సమూహాలు సహజసిద్ధంగానే అబ్బుతాయి. ఇలా ఎక్కువ ఆక్సిటోసిన్ ఉన్నవారు, కృతజ్ఞతాభావాన్ని తెలియ జేయటం, సామాజిక కార్యక్రమాలను నిర్వహించటం వంటి అలవాట్లను పెంచుకోవటంపై దృష్టి పెడుతుంటారు.

మూడవ ఉదాహరణగా, న్యూరోటిసిజాన్ని పరిగణించండి. ఇది వివిధ స్థాయిలలో వున్న వాళ్లు యిలాంటి వ్యక్తిత్వం కలిగి ఉంటారు. న్యూరోటిసిజం అధికంగా ఉన్న వ్యక్తులు ఎక్కువ ఆత్రుతగా మరియు ఇతరులకన్నా ఎక్కువ ఆందోళనగా వుంటారు. ఈ లక్షణం మెదడులోని భాగం అయిన అమిగ్డాలా యొక్క హైపర్సెన్సిటివిటీతో అనుసంధానించబడింది. రాబోయే ప్రతికూలతల బెదిరింపులను గమనించడం మెదడు బాధ్యత. మరో మాటలో చెప్పాలంటే, ప్రతికూల సూచనలకు మరింత సున్నితంగా ఉన్న వ్యక్తులకు యీ న్యూరోటిసిజం ఎక్కువగా వుంటుంది.

మన అలవాట్లు మన వ్యక్తిత్వాల ద్వారా మాత్రమే నిర్ణయించబడవు. కానీ అక్కడ మన జన్యువులు ఒక నిర్దిష్ట దిశలో మనలను తడుతూవుంటాయనడంలో సందేహం లేదు. మనలో లోతుగా పాతుకుపోయిన ప్రాధాన్యతలు కొంతమందికి కొన్ని ప్రవర్తనలను సులభతరం చేస్తాయి. ఈ వైవిధ్యం గురించి మీరు బాధపడాల్సిన అవసరంగానీ, అపరాధ భావంతో యిబ్బందిపడవలసిన విషయంగానీ లేదు. మనస్సాక్షికి తక్కువ మార్కులు

లభించిన వ్యక్తికి స్వభావంలో క్రమబద్ధత తక్కువగా వుంటుంది. పైగా ఆ వ్యక్తి మంచి అలవాట్ల కోసం పర్యావరణంపై ఎక్కువగా ఆధారపడవలసి ఉంటుంది. (పర్యావరణ రూపకల్పన అనేది ఒక వ్యూహంగా 6 మరియు 12 అధ్యాయాలలో చర్చించబడింది.)

మీ వ్యక్తిత్వం పెంపొందించే అలవాట్లను మీరు పెంచుకోవాలి.* మీరు కొండలు యెక్కాలను కున్నా సైకిల్ పందెలలో పాల్గొనాలనుకున్న మీ ఆసక్తులన్నీ వ్యాయామం చేసే దిశగా మలుచుకోవాలి. మీ స్నేహితుడు తక్కువ - కార్టో ఆహారపు అలవాట్లు పాటిస్తుంటాడు. కానీ మీకు తక్కువ కొవ్వు ఆహారపు అలవాట్లు మేలు చేసేవిగా వుంటాయి. మీకు మేలు చేసే అలవాట్లను స్వీకరించటంవల్ల మీకు మరింత శక్తి వస్తుంది. ఒకవేళ మీరు ఎక్కువగా ప్రేమ నవలలు చదవాలనుకుంటే ఇబ్బందిపడకుండా వాటినే చదవండి.† ప్రతి ఒక్కరూ మిమ్మల్ని పాటించమని చెప్పే అలవాట్లను పెంచుకోవటం కంటే మీకు బాగా సరిపోతుం దనుకున్న అలవాటును ఎంచుకోండి. జనంలో ప్రాచుర్యం వహించిన అలవాటుకంటే మీ బుద్ధికి నచ్చిన అలవాటు యెన్నుకోవటం మంచిది.

మీకు ఆనందం మరియు సంతృప్తిని కలిగించే ప్రతి అలవాటుకూ ఒక సంస్కరణ ఉంటుంది. దానిని అన్వేషించాలి. అలవాట్లు మన జీవితంలో భాగంగా ఉంటే ఆనందించేలా ఉండాలి. ఇది 4వ చట్టం వెనుక ఉన్న ప్రధాన ఆలోచన.

మీ అలవాట్లను మీ వ్యక్తిత్వానికి అనుగుణంగా మార్చుకోవటం మంచి ప్రారంభమే కానీ ముగింపు కాదు. సహజ ప్రయోజనంతో ఉన్న పరిస్థితులపై మీ దృష్టిని మళ్లించండి.

ప్రతికూలతనే అనుకూలతగా మార్చుకునే ఆట యెలా కనిపెట్టాలి?

మీకు ప్రతికూలంగా ఉన్న ఆటను అనుకూలంగా చేసుకునేట్టు ఆడటం నేర్చుకోవడం చాలా అవసరం. ఎందుకంటే అది మన ప్రేరణను కొనసాగిస్తూ విజయం వైపు ప్రయాణం చేయిస్తుంది. సిద్ధాంతపరంగా మీరు ప్రతీదీ ఆనందం పొందుతున్నట్టుగా వుంటుంది. కానీ వాస్తవానికి మీకు అందుబాటులో వచ్చిన వాటి విషయంలోనే మీకు ఎక్కువ ఆనందం దొరుకుతుంది. ఒక నిర్దిష్ట పనిలో ప్రతిభావంతులైన వ్యక్తులు ఆ పనిలో మరింత సమర్థులై ఉంటారు కాబట్టి ఆ పని చేసినందుకు ప్రశంసలు అందుకుంటారు. వారు పురోగతి సాధిస్తున్నందువల్ల శక్తివంతం అవుతూ వుంటారు. ఇతరులు విఫలమవుతూ వున్నప్పుడు విజయం సాధించిన వాళ్లకు మంచి అవకాశాలు, బహుమతులు లభిస్తాయి. ఇది వారిని సంతోషంగా వుంచుతుంది. అందువల్ల వాళ్లు మరింత నాణ్యమైన పనిని ఉత్పత్తి చేయడానికి పరిస్థితులు యేర్పడుతాయి. ఇది ఒక ధర్మచక్రం. నిరంతరం కొనసాగుతూ వుంటుంది.

* వ్యక్తిత్వ పరీక్ష తీసుకోవటానికి మీకు ఆసక్తి ఉంటే, మీరు ఇక్కడ అత్యంత నమ్మదగిన పరీక్షలకు లింక్లను కనుగొనవచ్చు : atomichabits.com/personaity

† ఇది హ్యారీ పాటర్ పునశ్చరణ అని నేను భావిస్తున్నాను.

సరైన అలవాటును ఎంచుకున్నప్పుడు పురోగతి సాధించడం చాలా సులభం. తప్పు అలవాటును ఎంచుకున్నప్పుడు జీవితం దుర్భరంగా మారిపోతుంది.

మీరు సరైన అలవాటును ఎలా ఎంచుకుంటారు? దీని మొదటి అడుగు మనం 3వ చట్టంలో తెలుసుకున్నాం. “సులభతరం చేయండి” చాలా సందర్భాలలో మనం తప్పు అలవాటును ఎంచుకున్నప్పుడు యిబ్బందులు ఎదుర్కోవాల్సిన అవసరం యేర్పడుతుంది. అదే అలవాటు సులభం అయినప్పుడు, మీరు విజయం సాధించే అవకాశం ఉంది. మీరు విజయం సాధించినప్పుడు సంతృప్తి చెందే అవకాశం వుంటుంది. ఎప్పుడైతే మీరు విజయం సాధించారో అప్పుడే మీరు సంతృప్తి చెందే అవకాశం వస్తుంది. అయితే, పరిగణించవలసిన మరో స్థాయి ఉంది. దీర్ఘకాలంలో మిమ్మల్ని మీరు మెరుగుపరుచుకుంటూ ముందుకు సాగుతున్నప్పుడు ప్రతిచోటా మీకు సవాళ్లు ఎదురవుతూవుంటాయి. ఏదో ఒక సమయంలో, మీరు మీ నైపుణ్యానికి సరైన ఆట ఆడుతున్నారని నిర్ధారించుకోవాలి. మీరు దాన్ని ఎలా బయటకు తీస్తారు?

అత్యంత సాధారణ విధానం “చేయటం-దిద్దుకోవటం” (ట్రైల్ అండ్ ఎర్రర్) వాస్తవానికి, ఈ వ్యూహంతో ఒక సమస్య ఉంది : జీవితం చాలా చిన్నది. ప్రతి రంగంలోనూ మన ప్రతిభను కొల్చుకుంటూ వెళ్లేందుకు సమయం ఉండదు. ఈ తికమకపెట్టే సమస్యను నిర్వహించడానికి సమర్థవంతమైన మార్గం ఉంది, దీనినే అన్వేషిస్తూ కొనసాగటం అంటారు.

క్రోత్త కార్యచరణ ప్రారంభంలో, కొంతకాలం అన్వేషణ ఉండాలి. మానవ సంబంధాలలో, దీనిని డేటింగ్ అంటారు. కళాశాలలో, దీనిని ఉదార కళలు పిలుస్తారు. వ్యాపారంలో, దీనిని స్పిట్ టెస్టింగ్ అంటారు. అనేక అవకాశాలు ప్రయత్నించడమే దీని లక్ష్యం. విస్తృత ఆలోచనలను పరిశోధిస్తూ విస్తృతపర్చుకుంటూ ముందుకు సాగిపోవటమే.

అన్వేషణ యొక్క ఈ ప్రారంభకాలాన్ని గమనించండి, మీ దృష్టిని మీరు కనుగొన్న పరిష్కారం ఉత్తమమైనదిగా వుండేందుకు కృషి సలపండి. అప్పుడప్పుడు ప్రయోగాలు చేస్తూ ఉండండి. మీ విజయపథం మీరు గెలిచారా లేదా ఓడిపోతున్నారా అనే దానిపై ఆధారపడి ఉంటుంది. ఒకవేళ మీరు ప్రస్తుతం గెలుస్తున్నారు, మీరు కొనసాగిస్తారు. కొనసాగిస్తూ కొనసాగిస్తారు. అలాకాకుండా మీరు ప్రస్తుతం ఓటమి వైపు వున్నారనుకుంటే విజయం పొందేందుకు అవకాశాలను మీరు అన్వేషించడం, అన్వేషించడం, అన్వేషించడం కొనసాగిస్తారు.

దీర్ఘకాలంలో, ఇలాంటి వ్యూహంపై పనిచేయడం చాలా ఆశాజనకంగా వుండి 80 నుండి 90 శాతం సమయం వరకు ఉత్తమ ఫలితాలను అందిస్తుంది. అంతేకాకుండా మిగిలిన 10 నుండి 20 శాతంతో అన్వేషించండి. గూగుల్ సెస్సం ఒక వారంలో 80 శాతం తమ కోసం ఖర్చు చేయమని ఉద్యోగులను అడుగుతుంది. మిగతా ఉద్యోగం మరియు వారికి నచ్చిన ప్రాజెక్టులపై 20 శాతం చేసుకోమంటుంది. ఈ రకమైన ఆలోచన AdWords మరియు Gmail వంటి బ్లాక్ బస్టర్ ఉత్పత్తుల సృష్టికి దారితీసింది.

సరైన విధానం మీకు ఎంత సమయం ఉందో కూడా ఆధారపడి ఉంటుంది. మీకు చాలా సమయం వుంటే అన్వేషించడం మరింత అర్థవంతమే. ఎందుకంటే మీరు సరైనదాన్ని ఒకసారి తెలుసుకుంటే, దాన్ని పూర్తిగా వినియోగించుకోవటానికి మీకు ఇంకా మంచి సమయం ఉంది.

మీరు వైవిధ్యమైన ఎంపికలను అన్వేషించినప్పుడు, మీరు ప్రశ్నల శ్రేణిని కలిగి ఉంటారు. అలవాట్లు మరియు ప్రాంతాలపై నిరంతరం మిమ్మల్ని మీరు ప్రశ్నించుకుంటున్నా కానీ అది మీకు చాలా సంతృప్తికరంగా ఉంటుంది:

నాకు సరదాగా అనిపిస్తుంది, అదే ఇతరులకు పనిచేస్తుందా? మీరు ఒక పనిలో వున్నప్పుడు మీరు ఆ పనిని ప్రేమిస్తున్నారా లేదా అనేది కాదు. మీరు ఆ పనిలోని బాధను ఇతరులకంటే సులభంగా నిర్వహించగలరా లేదా అనేది అత్యంత ముఖ్యం. ఇతర వ్యక్తులు ఆ పని విషయంలో ఫిర్యాదు చేస్తున్నప్పుడు మీరు మాత్రం ఆ పనిపట్ల ఆనందిస్తుంటే ఆ పని చేయటానికి మీరు తగినవారని తెలుసుకోండి.

నాకు సమయం కోల్పోయేలా చేస్తుంది? మీరు చేతిలో ఉన్న పనిపై దృష్టి సారించి నప్పుడు మీ దృష్టికోణం, తీవ్రత నమోదు చేయండి. మీరు ఆ పనిపై ఏకాగ్రత కుదుర్చుకున్నప్పుడు మిగతా ప్రపంచం మసకబారుతుంది. ఆనందం మరియు గరిష్ట పనితీరు యొక్క మిశ్రమం సాధకులు పని సాధించే దశలో ప్రాప్తించినట్లుగానే మీకు కూడా అలాంటి సంతృప్తిని కలుగజేస్తుంది.

సగటు వ్యక్తి కంటే ఎక్కువ రాబడి ఎక్కడ పొందగలను? మనం నిరంతరం మన చుట్టూ ఉన్న వారితో పోల్చుకుంటూ వుంటాం. ఆ పోలిక మనకు సంతృప్తికరంగా వున్నంతకాలం అదే పని చేస్తుంటాము. నేను jamesclear.com లో రాయడం ప్రారంభించినప్పుడు, నా ఇమెయిల్ జాబితా చాలా త్వరగా పెరిగింది. నేను ఏమి చేస్తున్నానో నాకు ఖచ్చితంగా తెలియదు, కానీ ఫలితాలు మాత్రం వేగంగా వస్తున్నాయని నాకు తెలుసు. అలా వ్రాస్తూ ఉండటానికి నాకు ప్రేరణ కలిగించింది నా చుట్టూవున్న నా సహోద్యోగులలో కొందరు.

నాకు సహజంగా ఏమి వస్తుంది? మీరు ఏమి నేర్చుకున్నారో ఒక్క క్షణం మర్చిపోండి. సహజం మీకు చెప్పిన వాటిని విస్మరించండి. ఇతరులు మీ నుండి ఏమి ఆశించారు అనేదాన్ని పట్టించుకోకండి. మీ లోపలికి మీరు తొంగిచూసుకుని, “నాకు సహజంగానే అనిపిస్తుందా? నేను ఎప్పుడు సజీవంగా భావించాను? నేను ఎప్పుడు సహజత్వాన్ని అనుభవించాను?” అంతర్గత తీర్పులు సహజంగా ప్రజలు ఇష్టపడరు. స్వీయ విమర్శ చేసుకున్నప్పుడు మీరు ప్రామాణికమైన మరియు నిజమైన అనుభూతి చెందినట్లయితే మీరు సరైన దిశలో ఉన్నారన్నమాట.

నిజం చెప్పాలంటే, ఈ ప్రక్రియలో కొన్ని కేవలం అదృష్టంపైన ఆధారపడివుంటాయి. మైఖేల్ ఫెల్ప్స్ మరియు గెరోజ్ అరుదైన సామర్థ్యాలతో జన్మించడం వాళ్లు అదృష్టంగా భావించారు. మనందరికీ ఈ గ్రహం మీద పరిమిత సమయం మాత్రమే ఉంది. మనలో నిజంగా గొప్పవారు కష్టపడి పనిచేయడమే కాదు అనుకూలమైన అవకాశాలను పొందే అదృష్టం కలిగి ఉంటారు.

మీరు అదృష్టానికి వదిలివేయకూడదనుకుంటే?

మీకు అనుకూలంగా వుండే ఆటను మీరు కనుగొనలేకపోతే, మీకు మీరే సృష్టించుకోండి. కార్టూనిస్ట్ స్కాట్ ఆడమ్స్ ఇలా అంటాడు, “ప్రతివాళ్లూ కొన్ని విషయంలో కనీసం 25% నైపుణ్యం కలిగివుంటారు. నా విషయంలో, నేను చాలా మంది వ్యక్తుల కంటే బాగా గీయగలను, కాని నేను అరుదైన కళాకారుడినే కాదు. నేను సగటు హాస్యనటుడి కంటే హాస్యాన్ని పండించలేను కానీ నేను చాలామంది హాస్యగాళ్లకంటేకూడా హాస్యాన్ని పండించగలను. మ్యాజిక్ ఏమిటంటే, కొంతమంది బాగా గీయవచ్చు మరికొందరు జోకులు బాగా రాయగలరు. నేను చేసేది మాత్రం యీ రెండింటి కలయికను. ఇది చాలా అరుదుగా వుంటుంది. అదే నేను చేసాను. అది నా వ్యాపార నేపథ్యానికి జోడించాను.”

మీరు మంచిగా ఉండడం ద్వారా గెలవలేనప్పుడు, మీరు వైవిధ్యంగా వుండటంవల్ల గెలవవచ్చు. మీ నైపుణ్యాలను కలపడం ద్వారా, మీరు పోటీ స్థాయిని తగ్గిస్తారు, ఇది ఆ రంగంలో నిలబడటం సులభం చేస్తుంది. మీరు జన్మవు యొక్క అవసరాన్ని సత్వరమార్గం చేయవచ్చు నియమాలను తిరిగి వ్రాయడం ద్వారా ప్రయోజనం (లేదా సంవత్సరాల సాధన కోసం). మిగతా అందరూ ఆడుతున్న ఆట గెలవడానికి ఆటగాడు చాలా కష్టపడతాడు. ఒక గొప్ప ఆటగాడు వారి బలానికి అనుకూలంగా ఉండే కొత్త ఆటను సృష్టిస్తాడు మరియు బలహీనతలను తప్పించుకుంటాడు.

నేను కాలేజీలో వున్న రోజుల్లో భౌతికశాస్త్రం, రసాయనశాస్త్రం, జీవశాస్త్రం మరియు శరీర నిర్మాణశాస్త్రం కలయికతో నా స్వంత బయోమెకానిక్స్ రూపొందించాను, అగ్ర భౌతిక శాస్త్రం లేదా జీవశాస్త్ర మేజర్లలో నిలబడటానికి తగినంత తెలివితేటలు లేవు కాబట్టి నేను నా స్వంత ఆటను సృష్టించాను. అది నాకు బాగా సరిపోతుంది - నేను అధ్యయనం చేయటానికి ఆసక్తి ఉన్న కోర్సులు నేను మాత్రమే తీసుకుంటున్నాను. దీనివల్ల నన్ను అందరితో పోల్చడం యొక్క ఉచ్చును నివారించడం కూడా సులభం. అన్నింటికంటే ముఖ్యంగా తరగతుల కలయికను మరెవరితోనూ వుండదు, కాబట్టి నాతో పోలిక పెట్టుకునేందుకు మరెవరూ వుండరు.

చెడు జెనెటిక్స్ యొక్క “ప్రమాదం”ను అధిగమించడానికి స్పెషలైజేషన్ ఒక శక్తివంతమైన మార్గం. మీరు మరింత ప్రత్యేకమైన నైపుణ్యాన్ని నేర్చుకునేకొద్దీ మీతో పోటీపడటానికి ఇతరులకు అది కష్టతరం అవుతుంది. చాలామంది బాడీబిల్డర్లు సాధారణ

వ్యాయామంచేసే వాళ్లకంటే బలంగా ఉంటారు. కానీ ఒక్కోసారి గొప్ప బాడీబిల్డర్ కూడా సాధారణ వ్యాయామం చేసే వాడి ముందు ఓటమి పొందవచ్చు. కారణం యేమిటంటే వ్యాయామం చేసేవాళ్లకు నిర్దిష్టమైన విధానాలలో బలం వుంటుంది.

వేడినీరు బంగాళాదుంపను మృదువుగా చేస్తుంది కాని గుడ్డును గట్టిపరుస్తుంది. మీరు బంగాళాదుంప లేదా గుడ్డా అని తెలుసుకోండి. దానినిబట్టి మీరు ఆడాలని నిర్ణయించుకోవచ్చు. ఆటనుబట్టి మీరు కఠినంగా లేదా మృదువుగా ఉండటం ఆధారపడి వుంటుంది. మీకు వాతావరణం అనుకూలంగా వున్నప్పుడు మీరు ప్రతికూల పరిస్థితినుంచి మీకు అనుకూలంగా ఉన్నచోటికి మీ ఆటను మార్చుకుంటారు.

మీ జన్మవులనుండి ఎక్కువ ప్రయోజనం పొందడం ఎలా?

మన జన్మవులు కష్టపడి పనిచేయవలసిన అవసరాన్ని తొలగించవు. అయితే దేనికోసం కష్టపడాలో మాత్రం స్పష్టంగా చెబుతాయి. మన బలాన్ని గ్రహించిన తర్వాత, మనకు మన సమయాన్ని, శక్తిని ఎక్కడ ఖర్చు చేయాలో తెలుసు. ఏ రకమైన అవకాశాలను అందిపుచ్చుకోవాలో ఏ రకమైన సవాళ్లను నివారించాలో మనకు తెలుసు. మన స్వభావాన్ని మనం బాగా అర్థం చేసుకుంటే, మన వ్యూహం మనకు బాగా తెలుస్తుంది.

జీవ వైషమ్యాల ప్రభావం తప్పకుండా వుంటుంది. అయినప్పటికీ మీరు మీ స్వంత సామర్థ్యాన్ని నెరవేరుస్తున్నారా అనే దానిపై దృష్టి పెట్టడం ఇతరులకంటే మరింత ఉత్పాదకత పెంచుకునేందుకు ఉపయోగపడుతుంది. మీకు సహజ పరిమితి ఉందనేది వాస్తవం. అయినప్పటికీ మీరు ఏదైనా నిర్దిష్ట సామర్థ్యానికి చేరుతున్నారా అనే దానితో సంబంధం లేదు. సామర్థ్యానికి చేరుకునేందుకు కొన్ని పరిమితులు ఉంటాయనేది ప్రజల నమ్మకం. వారు దగ్గరగా ఉండటానికి అవసరమైన ఆర్ట్స్ను అరుదుగా ప్రదర్శించే పరిమితులు ఉన్నాయి వాళ్లకి.

మీరు పని చేయకపోతే జన్మవులు మిమ్మల్ని విజయవంతం చేయలేవు. అవును, వ్యాయామశాలలో తర్ఫీదుయిచ్చే వ్యక్తి కేవలం జన్మవుల కారణంగా పోటీలలో విజయం సాధించలేదు. మెరుగ్గా ఉండే అవకాశం ఉంది మీరు పనిచేసేవరకు, మీరు ఆరాధించే వారిలాగా, వారి విజయాన్ని అదృష్టంగా భావించవద్దు.

క్షుప్తంగా మీ అలవాట్లు మీ వ్యక్తిత్వంతో సరిపడే ప్రవర్తనలను ఎంచుకోవడం అందుకోసం దీర్ఘకాలం నైపుణ్యాలను సాధించటానికి కృషి చేయటం మిమ్మల్ని విజయం వైపుకు తీసుకువెళుతుంది. ముఖ్యంగా తేలికగా వచ్చే విషయాలపై కష్టపడండి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- అననుకూలతలపై విజయం సాధించటానికి మీకు సరిపడే కార్యరంగాన్ని యెంచుకోండి.
- సరైన అలవాటును యేర్పరచుకుంటే ప్రయాణం సులభం అవుతుంది. చెడు అలవాటు అవాంతరాలకు దారితీస్తుంది. గుర్తుంచుకోండి జీవితం ఒక పోరాటం.
- జన్మవులను సులభంగా మార్చలేము, అవి అనుకూలమైన పరిస్థితులలో శక్తివంతమైన ప్రయోజనం యిస్తాయి అలాగే ప్రతికూల పరిస్థితులలో తీవ్రంగా శక్తి హీనం చేస్తాయి.
- మీకు బాగా సరిపోయే అలవాట్లను ఎంచుకోండి.
- మీ బలానికి అనుకూలంగా ఉండే ఆట ఆడండి. మీరు అలాంటి ఆటను కనుగొనలేకపోతే మీకు అనుకూలంగా ఉండే ఒకదాన్ని సృష్టించండి.
- జన్మవులు కష్టపడి పనిచేసే అవసరాన్ని తొలగించవు. అయితే ఏ విషయంలో కష్టపడి పనిచేయాలో సృష్టం చేస్తాయి.

గోల్డ్‌లాక్స్ నియమం: జీవితంలోనూ పనిలోనూ ప్రేరణ పొందుతూ వుండటం ఎలా?

1 955లో, కాలిఫోర్నియాలోని అనాహైమ్‌లో డిస్నీల్యాండ్ ప్రారంభమైంది. పది సంవత్సరాల కుర్రాడు లోపలికి వెళ్లి ఉద్యోగం అడిగాడు. కార్మిక చట్టాలు అప్పటికి అంత కఠినంగా లేకపోవటంవల్ల ఆ కుర్రాడు ఒక్కొక్కటి యాభై సెంటలకు అమ్మే “గైడ్” పుస్తకాలను విక్రయించే ఉద్యోగాన్ని పొందగలిగాడు.

ఒక సంవత్సరంలో, అతను పాత ఉద్యోగుల నుండి ఉపాయాలు నేర్చుకుని డిస్నీ యొక్క మ్యాజిక్ షాపుకు మారాడు. అక్కడ అతను సందర్శకులపై జోకులతో ప్రయోగాలు చేశాడు. తను చేస్తున్న మాయాజాలాన్ని కాకుండా చేసే పనిని యిష్టపడుతున్నట్టుగా అతను గ్రహించాడు. ఆ వెంటనే అతను హాస్యనటుడిగా మారేందుకు ప్రయత్నాలు చేసాడు.

అతడు తన యుక్తవయసులో ప్రారంభించి, లాస్ ఏంజిల్స్ చుట్టూవున్న చిన్నచిన్న క్లబ్‌లలో ప్రదర్శనలు ఇవ్వడం ప్రారంభించాడు. చిన్న జనసమూహంలో చిన్నపాటి ప్రదర్శన యిచ్చేవాడు. అతను చాలా అరుదుగా వేదికపై అయిదు నిమిషాలపాటు ఉండేవాడు. అక్కడ వున్న జనం మధ్యపానం సేవిస్తూనే లేదా స్నేహితులతో మాట్లాడటం తోనో చాలా బిజీగా ఉండేవాళ్లు తప్ప అతని ప్రదర్శన పట్ల శ్రద్ధ చూపించేవాళ్లు కాదు. ఒక్కరంటే ఒక్కరు కూడా ప్రేక్షకుడు లేనప్పుడు కూడా అతను ప్రదర్శన యిచ్చేవాడు.

నిజానికి అదేమంత ఆకర్షణీయమైన పని కాదు, కానీ అతను ఎంతో కొంత మేలు పొందు తున్నాడనడంలో సందేహం లేదు. రెండు మూడు నిమిషాలుగా వుండే అతని ప్రదర్శన పాఠశాల స్థాయి చేరుకునేసరికి పదినిమిషాల ప్రదర్శనగా మారింది. కొన్ని సంవత్సరాల తర్వాత పది నిమిషాలకు చేరుకుంది. పందొమ్మిది సంవత్సరాల వయస్సులో, ఇరవై నిమిషాల ప్రదర్శనను వారానికి ఒకసారి యిచ్చే స్థాయికి చేరాడు. ప్రదర్శన కొద్దీసేపు పొడిగించటానికి అతను ప్రదర్శనకు సంబంధంలేని కవితలు చదువుతూ వుండేవాడు అయితే ప్రదర్శన విషయంలో అతని నైపుణ్యాలు మాత్రం రోజురోజుకూ పెరిగాయి.

అతను ప్రయోగాలు చేస్తూ, సర్దుబాటు, సాధన చేసుకుంటూ మరో దశాబ్దం గడిపాడు. అతను టెలివిజన్ రచయితగా ఉద్యోగం చేస్తూ క్రమంగా తన సొంత ప్రదర్శనలు, టాక్ షోలలో కనిపించటం ప్రారంభించాడు. 1970ల మధ్య నాటికి ప్రఖ్యాత టీవీ కార్యక్రమాలకు అతిథిగా వచ్చేంతగా ఎదిగాడు.

ఆ విధంగా పదిహేను సంవత్సరాలు చేసిన తర్వాత అతను ప్రముఖుడిగా మారాడు. 63 రోజుల్లో 62 నగరాలు సందర్శించాడు. 80 రోజుల్లో 70 నగరాలు తిరిగాడు. ఆ తర్వాత 90 రోజుల్లో 85 నగరాలు తిరిగాడు. ఓహియోలో జరిగిన అతని ప్రదర్శనకు 18695 మంది పాల్గొన్నారు. న్యూయార్కులో జరిగిన ఒక కార్యక్రమానికి 45000 టికెట్స్ అమ్ముడుబోయాయి. అతని కళాప్రక్రియలో అత్యున్నత శిఖరాలను చేరుకుని విజయ వంతమైన హాస్యనటులలో ఒకరుగా గుర్తించబడ్డారు.

అతని పేరు స్టీవ్ మార్షిన్.

మార్షిన్ కథ దీర్ఘకాలిక అలవాట్లు కలిగించే వాటిపై మనోహరమైన దృశ్యకావ్యాన్ని తెలియజేస్తుంది. హాస్యం అనేది పిరికితనంతో కూడుకున్నది కాదనే విషయాన్ని వ్యక్తం చేస్తుంది. హృదయాలలో భయాన్ని కలిగించే పరిస్థితిని ఊహించటం కష్టం. వేదికపై ఒంటరిగా ప్రదర్శన ఇవ్వడం ఎంత వేదనకు గురిచేస్తుందో మనకు అర్థమౌతుంది. స్టీవ్ మార్షిన్ పద్దెనిమిది సంవత్సరాలుపాటు ప్రతి వారం ఈ భయాన్ని ఎదుర్కొన్నాడు. అతని మాటలలో, “10 సంవత్సరాలు నేర్చుకోవడంలో గడిపాను 4 సంవత్సరాలు ఆవిష్కరణలు చేస్తూ వున్నాను చివరి 4 సంవత్సరాలు విజయవంతమయ్యాయి.”

మార్షిన్ వంటి కొంతమంది వారి అలవాట్లకు అంటిపెట్టుకుని వుంటారు. అది జోకులు సాధన చేయడం కావచ్చు లేదా కార్టూన్లు గీయడం లేదా గిటార్ ప్లే చేయడం కావచ్చు. మనలో చాలామంది ప్రేరేపించబడటానికి కష్టపడుతూ వుంటారనేది నిజం. మన అలవాట్లు మననుంచి మనకబారే లోపుగానే విజయంవైపు ప్రయాణం చేసేట్టుగా మనం మన అలవాట్లను నిర్మించుకోవాలి. ఈ విషయం మీద శాస్త్రవేత్తలు చాలా సంవత్సరాలు అధ్యయనం చేస్తున్నారు.

మానవ మెదడు సవాలును ప్రేమిస్తున్నది నిజమే కానీ అది మనం ఎదుర్కోగలిగిన సవాలును మాత్రమే ప్రేమిస్తుందనే విషయం తెలుసుకోవాలి. మీరు టెన్నిస్ను ప్రేమిస్తారు. కానీ మ్యూజ్ ఆడటానికి నాలుగు సంవత్సరాలున్న పిల్లలతో ప్రయత్నిస్తే మీరు చాలా సులభంగానే ప్రతి పాయింట్ను గెలుస్తారు కానీ మీరు త్వరగా విసుగు చెందుతారు. దీనికి విరుద్ధంగా, రోజర్ ఫెదరర్ లేదా సెరెనా విలియమ్స్ వంటి ఆటగాళ్లతో మీరు ప్రొఫెషనల్ టెన్నిస్ ఆడితే మీరు త్వరగా ప్రేరణ కోల్పోతారు ఎందుకంటే మ్యూజ్ చాలా క్లిష్టంగా ఉంటుంది.

ఇప్పుడు మీతో సమానమైన వ్యక్తితో టెన్నిస్ ఆడటం గురించి ఆలోచించండి. మీరు కొన్ని పాయింట్లను గెలుస్తారు మరియు మీరు కొన్ని కోల్పోతారు. అయినప్పటికీ మీ ఆట అభివృద్ధి చెందుతుంది, మీకు గెలవడానికి మంచి అవకాశం వుంటుంది. కానీ మీరు

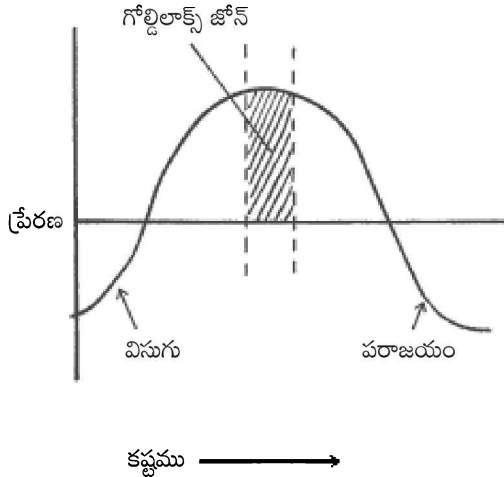
నిజంగా ప్రయత్నిస్తే మాత్రమే అది సాధ్యపడుతుంది. మీ దృష్టి ఏకాగ్రతపై వుంటుంది, పరధ్యానం మనకబారుతుంది మీరు పూర్తిగా ఆటమీదనే ధ్యానం వుంచుతారు. అంటే యిది కేవలం మీరు ఎదుర్కోదగిన సవాలు. ఇదే గోల్డ్‌లాక్స్ నియమం యొక్క ప్రధాన ఉదాహరణ.

గోల్డ్‌లాక్స్ నియమం మానవులు గరిష్ట ప్రేరణను అనుభవిస్తుందని మనకు చెబుతుంది. మీ సామర్థ్యాన్ని అతికష్టమైన పనిలోగానీ, అతితేలికైన పనిలోగానీ వుంచి నప్పటికంటే మీకు సరైన పనిలో వుంచినప్పుడు యీ నియమం వర్తిస్తుంది.

మార్టిన్ యొక్క కామెడీ కెరీర్ గోల్డ్‌లాక్ నియమానికి అద్భుతమైన ఉదాహరణ. అతను తన కామెడీ దినచర్యను ఆచరణలో ఒక నిమిషం లేదా రెండు నిమిషాలు విస్తరిస్తూ వెళ్లాడు. అతను ఎల్లప్పుడూ క్రొత్త విషయాలను జోడిస్తూపోయాడు. అతను తన ప్రదర్శనలో నవ్వులు కురిపిస్తూ యనిపించిన హాస్యాన్ని తనకు ప్రేరణ కలిగించటానికి ఉపయోగించుకున్నాడు. తప్పులు జరిగి నప్పుడు మరింత కష్టపడి పనిచేసాడు.

మీరు క్రొత్త అలవాటును ప్రారంభించినప్పుడు, మీ ప్రవర్తనను కొనసాగించడం ముఖ్యం. వీలైనంత సులభమైన అలవాట్లు మీకు పరిస్థితులు ప్రతికూలంగా ఉన్నప్పుడు కూడా అలవాట్లను కొనసాగించవచ్చు. ప్రవర్తన మార్పు యొక్క 3వ నియమంలో యిది విపులంగా చర్చించటం జరిగింది.

గోల్డ్‌లాక్స్ నియమం



చిత్రం 15: భరించగలిగిన కష్టం యొక్క సవాలు ఎదుర్కొంటున్నప్పుడు గరిష్ట ప్రేరణ సంభవిస్తుంది. మనస్తత్వ శాస్త్రంలో దీనిని “ఎర్కేస్-డాడ్సన్” రూల్ అంటారు. ఇది విసుగు-ఆందోళనల మధ్య పొడుపుగా ఉండేకం యొక్క స్థాయిని వివరిస్తుంది.

ఒక అలవాటు ఏర్పడిన తర్వాత, దానిని కొనసాగించటం ముఖ్యం. చిన్న మార్గాల్లో ముందుకు సాగండి. చిన్న మెరుగుదలలు మరియు కొత్త సవాళ్లు మిమ్మల్ని చైతన్యవంతం చేస్తాయి. పైన తెలిపిన చిత్రం మీకు పనిలో ఏకాగ్రతపై వున్న స్థితిగతులను చూపుతుంది. శాస్త్రవేత్తలు ఈ అనుభూతిని లెక్కించడానికి ప్రయత్నించారు.*

ఈ స్థితిని సాధించడానికి, ఒక పనిచేసేటపుడు మీ ప్రస్తుత సామర్థ్యానికి మించి సుమారు 4 శాతం ఉండాలి. నిజజీవితంలో ఇది సాధారణంగా సాధ్యం కాదు. కానీ ఈ విధంగా ఒక చర్య యొక్క అసమానతను లెక్కించడానికి ఆలోచన గోల్డ్‌ల్యాక్స్ నియమం కలిగి ఉంది: మీ సామర్థ్యం యొక్క చుట్టుకొలతలో ఉన్న సామర్థ్యం కేవలం నిర్వహించే సవాళ్లపై పనిచేస్తుంది కాబట్టి అది ప్రేరణను నిర్వహించడానికి కీలకమైనదిగా అనిపిస్తుంది. అభివృద్ధికి సున్నితమైన సమతుల్యత అవసరం. మీరు క్రమం తప్పకుండా మిమ్మల్ని మీ సామర్థ్యపు అంచుకు నెట్టే సవాళ్ల కోసం అన్వేషిస్తూ వుండాలి.

ప్రేరేపించబడటానికి తగినంత పురోగతి సాధించండి. ప్రవర్తనలు నిత్యనూతనం గానూ, ఆకర్షణీయంగానూ మరియు సంతృప్తికరంగా ఉండటానికి ప్రయత్నించండి. వైవిధ్యం లేకుండా వుంటే మనం విసుగు చెందుతాము. “విసుగు” అనేది స్వీయ అభివృద్ధి కోసం అన్వేషణ దశలో గొప్ప ప్రతికూల స్థితి.

మీకు విసుగు వచ్చినప్పుడు మీ లక్ష్యాలపై దృష్టిపెట్టడం ఎలా

నా బేస్ బాల్ కెరీర్ ముగిసిన తరువాత, నేను కొత్త క్రీడ కోసం చూస్తున్నాను. నేను వెయిట్ లిఫ్టింగ్ బృందంలో చేరాను. ఒక రోజు ఒక ప్రముఖ శిక్షకుడు మా జిమ్‌ను సందర్శించారు. అతను తన సుదీర్ఘ కెరీర్‌లో వేలాదిమంది అద్లెట్లతో కలిసి పనిచేశారు. వాళ్లలో కొంతమంది ఒలింపియన్లు కూడా వున్నారు. నన్ను పరిచయం చేసుకున్న తర్వాత మేము అభివృద్ధి ప్రక్రియ గురించి మాట్లాడుకోవటం ప్రారంభించాము.

“ఉత్తమ అద్లెట్లకు, మామూలు వాళ్లకీ మధ్య ఉన్న తేడా ఏమిటి?” నేను అడిగాను. “నిజంగా విజయవంతమైన వ్యక్తులు ఏమి చేయకుండా వుంటారు?” ఇవి నా ప్రశ్నలు.

మీరు ఊహించే కారణాలను ఆయన ప్రస్తావించారు: జన్మశాస్త్రం, అదృష్టం, ప్రతిభ. కానీ అప్పుడు నేను ఊహించని విధంగా అతను ఇలా అన్నాడు: “జీవితంలో

* మన ఒక ‘ఫ్లో’ని సాధించినప్పుడు ఏం జరుగుతుందో అనే విషయంలో నాకు యిష్టమైన సిద్ధాంతం వుంది. మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్తలు మెదడు రెండు పద్ధతుల్లో పనిచేస్తుందంటారు. 1వ పద్ధతి. రెండవ పద్ధతి. మొదటి పద్ధతిలో వేగంగా, ప్రేరణాత్మకంగా పనిచేస్తుంది. సాధారణంగా చెప్పాలంటే మీరు వేగంగా నిర్వహించ గలిగినవి మొదటి పద్ధతి. ఆదేశానుసారం జరిగితే, రెండో పద్ధతి ప్రయత్నపూర్వకంగా, మెల్లగా-కష్టతరమైన లెక్కల ప్రశ్నకి సమాధానం యిస్తున్నట్లుగా వుంటుంది. ఆలోచనావిధానంలో ఈ రెండు పద్ధతులు ఒకదాని కొకటి వ్యతిరేకం. అలవాటుగా సాగే ప్రక్రియ మొదటి పద్ధతిలోకి వస్తే, ఎక్కువ శ్రమతో కూడినది రెండో పద్ధతిలోకి చేరుతుంది. మీరు మీ శక్తికి మించిన సవాలుని ఎదుర్కొనేటప్పుడు రెండు పద్ధతులు ఉపయోగిస్తారు. రెండు మెదడులు చురుకుగా సాగుతాయి. స్పృహ కలిగి, మరియు స్పృహ లేకుండా, ఈ రెండూ ఒక సమన్వయంతో పనిచేస్తాయి.

ప్రతిరోజూ చేసే వ్యాయామాలపట్ల విసుగు ఏదో ఒక సమయంలో వస్తుంది. ఆ విసుగును సరిగ్గా నిర్వహించుకోగలగటం అనేది చాలా ముఖ్యం.”

అతని సమాధానం నన్ను ఆశ్చర్యపరిచింది ఎందుకంటే పని నీతి గురించి ఇది కొత్త ఆలోచనావిధానం. ప్రజలు పనిచేయడానికి “వారి లక్ష్యాలు విస్తరించడం” గురించి మాట్లాడతారు. ఇది వ్యాపారమైనా లేదా క్రీడలు లేదా కళ అయినా, ప్రజలు ఏమనుకుంటారంటే “ఇదంతా అభిరుచికి వస్తుంది.” లేదా “మీరు నిజంగా కోరుకుంటున్నారను” ఫలితంగా, మన దృష్టి లేదా ప్రేరణను కోల్పోయినప్పుడు మనలో చాలామంది నిరాశకు గురవుతారు. ఎందుకంటే విజయవంతమైన వ్యక్తులకు అంతర్గతంగా అభిరుచి వుంటుంది. కానీ ఈ శిక్షకుడు “నిజంగా విజయవంతమైన వ్యక్తులు” అని చెప్తున్నాడు. అందరిలాగే వాళ్లకుకూడా ప్రేరణ లేకపోవడం అనే అనుభూతి వుంటుంది. కానీ తేడా యెక్కడ వుంటుందంటే వారు విసుగు యొక్క భావాలు ఉన్నప్పటికీ దానిని అధిగమించటానికి మార్గం కలిగివుంటారు.

పాండిత్యానికి అభ్యాసం అవసరం. కానీ మీరు ఎంత ఎక్కువ సాధన చేస్తే అంత విసుగు జనిస్తుంది. అనుభవశూన్యుడు లాభం పొందిన తర్వాత మన ఆసక్తి వాడిపోవటం మొదలవుతుంది. కొన్నిసార్లు ఇది దాని కంటే వేగంగా జరుగుతుంది. కొన్నిరోజులు వ్యాయామం చేయండి. బ్లాగ్ లలో రాయండి. మంచి ప్రదేశంలో మీరు ఉన్నందున యిది హేతుబద్ధీకరించడం సులభం. విజయానికి గొప్ప ముప్పు వైఫల్యం కాదు, విసుగు. మన అలవాట్లతో విసుగు చెందుతాం ఎందుకంటే అవి మనల్ని చైతన్యం నుంచి దూరం చేస్తాయి. ఫలితం ఊహించినట్టుగానే వుంటుంది. మన అలవాట్లు సాధారణమైనప్పుడు, మనం పట్టాలు తప్పడం ప్రారంభిస్తాము.

బహుశా అందుకే మనం కొత్తదనాన్ని కోరుకునే పురోగతి చక్రంలో చిక్కుకుపోతాం. అది ఎప్పటికీ అంతం కాదు. ఒక వ్యాయామం నుండి మరొకదానికి, ఒక ఆహారం నుండి మరొకదాని లోనికి దూకడం, ఒక వ్యాపార ఆలోచన నుంచి మరొకదానికి తిరుగుతూనే వుంటాం. ప్రేరణలో స్వల్పంగా విఘాతం కలిగినప్పుడు, పాతది ఇంకా పని చేస్తూ వున్నప్పటికీ, మనం కొత్త వ్యూహాన్ని కోరుకుంటాము. మాకియవెల్లి చెప్పినట్లుగా, “పురుషులు కొత్త మార్పు కోసం కోరుకుంటారు. బాగా చేస్తున్న వారు కూడా చెడుగా చేస్తున్న వారిలాగే మార్పు కోరుకుంటారు.”

అందువల్లనే అలవాట్లపై ఆధారపడిన ఉత్పత్తులు తరుచూ కొత్త రూపాలతో ప్రత్యక్షమవుతూ వుంటాయి. వీడియో గేమ్స్ అటల్లో కొత్తదనం అందిస్తాయి. లైంగిక కొత్తదనాన్ని పోర్న్ అందిస్తుంది. జంక్ ఫుడ్స్ కూడా రకరకాల వంట రుచులను అందిస్తాయి. ఈ అనుభవాలలో ప్రతిదీ నిరంతరం ఆశ్చర్యకరమైన అంశాలు కలిగివుంటాయి.

మనస్తత్వశాస్త్రంలో, దీనిని “వేరియబుల్ రివార్డ్” అంటారు. * స్లాట్ యంత్రాలు ఈ

* వేరియబుల్ రివార్డుని అనుకోకుండా కనుక్కోవడం జరిగింది. ఒకరోజు ప్రసిద్ధ హార్వెర్డ్ మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్త బి.ఎఫ్. స్కిన్నర్ ఒక ప్రయోగంలో ఎలుకలకి పెట్టే ఆహారం నిల్వ తక్కువగా ఉంది. అదికాక ఎలుకలకి

విషయంలో అత్యంత మంచి ఉదాహరణ. ఒక జూదగాడు అప్పుడప్పుడూ జాక్‌పాట్‌ను కొడతా డనుకుంటే అది ఊహించదగిన విరామంలో జరగదు. బహుమతులు మారుతూ ఉంటాయి. ఈ వైవిధ్యం డోపామైన్ యొక్క గొప్ప సైక్లిక్ దారితీస్తుంది, మెమరీ రీకాల్‌ను పెంచుతుంది మరియు అలవాటు ఏర్పడటాన్ని వేగవంతం చేస్తుంది.

వేరియబుల్ రివార్డులు తృప్తిని సృష్టించవు. అంటే ప్రజలు అనాసక్తంగా వున్నవాటిని మీరు తిరిగి తీసుకోలేరు. కొద్దిపాటి విరామాన్ని పాటించి వారికి యివ్వండి. అది వారి మనసు మార్పుతుందని అనుకుందాం - అవి విస్తరించడానికి శక్తివంతమైన మార్గం అదే. ఎందుకంటే అనుభవించిన కోరికలు విసుగును తగ్గిస్తాయి.

కోరిక యొక్క కేంద్రం విజయం మరియు వైఫల్యాల యొక్క మధ్య భాగం అంటే సరిగ్గా 50/50 విభజన వద్ద సంభవిస్తుంది. సగం సమయం మీకు కావలసినదాన్ని యిస్తుంది. మిగతా సగం సమయం మీరు పొందకుండా చేస్తుంది. సంతృప్తిని అనుభవించడానికి మీకు తగినంత “గెలుపు” అవసరం. కోరికను అనుభవించడానికి వాంఛ సరిపోతుంది. గోల్డ్‌లాక్స్ నియమాన్ని అనుసరించడంలో యిదొక ఉపయోగం. మీకు ఇప్పటికే అలవాటు ఉంటే, కేవలం నిర్వహించదగిన అసౌకర్యం యొక్క సవాళ్ళపై పనిచేయడం మంచి మార్గం. విషయాలు ఆసక్తికరంగా ఉంచండి.

వాస్తవానికి, అన్ని అలవాట్లలో యిలాంటి “వేరియబుల్ రివార్డ్” భాగం ఉండదు. పైగా మీరు వాటికి కట్టుబడి కూడా వుండరు. గూగుల్ కేవలం ఉపయోగకరమైన శోధన ఫలితాన్ని మాత్రమే అందిస్తే కొంత సమయంలోనే నేను చాలా త్వరగా వాళ్ళ పోటీదారుడి వైపుకు మారుతాను. ఊబెర్ నా ప్రయాణాలలో సౌకర్యవంతంగా వుంటే నేను ఆ సేవను ఎక్కువగా ఉపయోగిస్తానని చెప్పగలను.

“వేరియబుల్ రివార్డులు” కానివ్వండి లేదా ఎటువంటి అలవాటైనా ఎప్పటికీ ఆసక్తికరంగా ఉండదు. ఏదో ఒక సమయంలో, ప్రతి ఒక్కరూ మెరుగైన తమ స్వీయ ప్రయాణంలో ఒకే సవాలును ఎదుర్కొంటారు. అదేమిటంటే మీరు “విసుగు”తో ప్రేమలో పడతారు.

మనమందరం మనం సాధించాలనుకునే లక్ష్యాలు చేరుకునేందుకు కలలు కంటున్నాము. మన ప్రేరణతో మనం ఏం సాధిస్తామన్నది లెక్కలోనిది కాదు. మీకు వీలైనది ఉత్సాహం కలిగించే పనులు మాత్రమే చేసినపుడు మీరు పెట్టుకున్న లక్ష్యం వైపు మీరు వెళ్లేకపోవచ్చు.

ఆహారం అందించే సమయం ఎక్కువవుతోంది. ఆయనే స్వయంగా ఆహారాన్ని యంత్రాలతో అందించవలసి వస్తోంది. ప్రతిసారి రివర్స్‌ని ఎందుకు ఉపయోగించాలి అనే ఆలోచన కలిగింది. ఎలుకలకి నిరంతరంగా కాకుండా, మధ్యమధ్యలోనే ఎలుకలకి ఆహారం యిస్తే ఎలా వుంటుందనే ఆలోచన కలిగి, ఆయనకి ఆశ్చర్యం కలిగేటట్లు ఆహారం తగ్గించడం వలన ఎలుకల ప్రవర్తనలో మార్పు కనిపించేదే, వాస్తవానికి వాటి ప్రవర్తనలో చురుకుదనం పెరిగింది.

మీరు ఒక అలవాటును ప్రారంభించి, దానినే అంటుకుని ఉంటే మీరు ఆ అలవాటునుంచి నిష్క్రమించాలని భావించే రోజులు ఉంటాయి. మీరు ఒక వ్యాపారం ప్రారంభించినప్పుడు మీకు కనబడని ఎన్నో విషయాలు ఉంటాయి. ఎప్పుడైతే మీరు అందులోకి ప్రవేశించారో మీ యిష్టానికీ, వ్యాపార మనస్తత్వానికీ యింకా యితరత్రా అనేక విషయాలలో నిజమైన వ్యాపారస్తుడికీ మీకూ అనేక వైవిధ్యాలు బయటపడతాయి. మీరు వ్యాయామశాలలో ఉన్నారు, మీకు సరిపడని అనేక వ్యాయామ పరికరాలు ఉంటాయి. వ్రాయడానికి సమయం వచ్చినప్పుడు, టైపింగ్ వస్తే బాగుండు అనిపించే రోజులు ఉంటాయి. ఇలాంటి విషయాలు బాధించేటప్పుడు లేదా బాధాకరంగా ఉన్నప్పుడు దాని లోంచి బయటపడే విషయంలో ఒక నిపుణుడికీ మరియు ఒక ఔత్సాహిక వ్యక్తికీ మధ్య వ్యత్యాసం తెలుస్తుంది.

నిపుణులు నిబద్ధతకు కట్టుబడి ఉంటారు; ఔత్సాహికులు జీవితాన్ని దారికి తెచ్చుకుంటారు. నిపుణులైన వారికి ముఖ్యమైనవి ఏమిటో తెలుసు కనుక ఆ ప్రయోజనం కోసం పనిచేస్తారు. ఔత్సాహికులు జీవిత అత్యవసర పరిస్థితుల ద్వారా ముందుకు వెళతారు.

రచయిత మరియు ధ్యాన ఉపాధ్యాయుడు డేవిడ్ కేన్ తన విద్యార్థులను “సరసమైన- వాతావరణ ధ్యానం” వైపు వెళ్లకుండా ఉండటానికి ప్రోత్సహిస్తాడు. అదే విధంగా, మీరు సరసమైన-వాతావరణ అడ్డెట్ లేదా సరసమైన-వాతావరణ రచయిత లేదా మరేదైనా అవ్వాలనుకుంటున్నారు. ఒక అలవాటు మీకు నిజంగా ముఖ్యమైనది అయినప్పుడు, మీరు తప్పక ఏ మానసిక స్థితిలోనైనా దానికి కట్టుబడి ఉండటానికి సిద్ధంగా ఉండండి. నిపుణులు కూడా మానసిక స్థితి సరిగ్గా లేనప్పుడు కూడా చర్యలు తీసుకుంటారు. వాళ్లు దాన్ని ఆస్వాదించకపోవచ్చు, కానీ అవి పని జరిగే మార్గం చూపిస్తాయి.

నేను చాలా ఫిట్గా భావించని సందర్భాలు చాలా ఉన్నాయి, కానీ నేను వ్యాయామం చేసినందుకు ఎప్పుడూ చింతించలేదు. నేను చాలా వ్యాసాలు సరిగ్గా వ్రాసినట్లు అనిపించలేదు, కాని నేను షెడ్యూల్లో ప్రచురించడానికి వెనుకాడలేదు. చాలారోజులు నేను విశ్రాంతిగా వున్నట్లు భావించాను, కానీ నేను ఎప్పుడూ ముఖ్యమైన పనులనుండి విరమించినట్లుగా అనిపించలేదు.

అత్యుత్తమంగా మారడానికి ఏకైక మార్గం అనంతంగా ఒకే పనిని పడేపడే చేస్తూ వుండటమే. ఒక పని ఆకర్షణలో పడాలంటే మీరు విసుగుదల ప్రేమలో పడాలి.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- గోల్డీలాక్స్ నియమం మానవులు గరిష్ట ప్రేరణను అనుభవిస్తుందని మనకు చెబుతుంది. మీ సామర్థ్యాన్ని అతికష్టమైన పనిలోగానీ, అతితేలికైన పనిలోగానీ వుంచినప్పటికంటే మీరు సరైన పనిలో వుంచినపుడు యీ నియమం వర్తిస్తుంది.

- విజయానికి గొప్ప ముప్పు వైఫల్యం కాదు, విసుగు.
- అలవాట్లు నిత్యకృత్యంగా మారినప్పుడు, అవి తక్కువ ఆసక్తికరంగా వుండి విసుగుకు దారితీస్తాయి.
- ప్రేరణ పొందినప్పుడు ఎవరైనా కష్టపడి పనిచేయవచ్చు. ఇది పని ఉత్తేజకరమైనది కానప్పుడు కూడా కొనసాగించగలిగే వైవిధ్యమైన సామర్థ్యం యిస్తుంది.
- నిపుణులు నిబద్ధతకు కట్టుబడి ఉంటారు; ఔత్సాహికులు జీవితాన్ని దారికి తెచ్చుకుంటారు.

మంచి అలవాట్లు సృష్టించే ఇబ్బంది

అలవాట్లు ప్రావీణ్యతకు పునాదిని వేస్తాయి. చదరంగంలో పావుల యొక్క ప్రాథమిక కదలికలు పూర్వయ్యాక మాత్రమే అటగాడు అట యొక్క తదుపరి స్థాయిపై దృష్టి పెట్టగలుగుతాడు. మెదడులో జ్ఞాపకం ఉన్న ప్రతి సమాచారం మరింత మానసిక స్థలాన్ని విస్తృతం చేసి కొత్త ఆలోచనలకు దారితీస్తుంది. ఏ ప్రయత్నానికైనా ఇది నిజం. సరళమైన కదలికలు మీకు తెలిసినప్పుడు మీరు మరింత ఆధునిక వివరాలకోసం శ్రద్ధ చూపడానికి మీరు ఆలోచించకుండానే వాటిని చేయగలుగుతారు. శ్రేష్ఠత యొక్క సాధనకు అలవాట్లనేవి వెన్నెముకలాంటివి.

ఏదేమైనా, అలవాట్ల యొక్క ప్రయోజనాలు కొంత విలువతో వుంటాయి. ప్రతి పునరావృతం వేగం మరియు నైపుణ్యాన్ని అభివృద్ధి చేస్తుంది. కానీ, ఎప్పుడైతే ఒక అలవాటు స్వయంచాలకంగా మారుతుందో మీరు గతానుభవాలపట్ల సున్నితంగా మారతారు. అప్పుడు మీరు అర్థంపర్థంలేని పునరావృతాలను చేస్తుంటారు. తప్పులు చేయడం సులభం అవుతుంది. ఇది “సరిపోతుంది” అని మీరు ఎప్పుడనుకున్నారో అప్పుడే మరింత గొప్పగా చేయడం గురించి ఆలోచించడం మానివేస్తారు.

అలవాట్ల యొక్క గొప్ప విషయం ఏమిటంటే మనం ఆలోచించకుండా పనులు చేయగలగటం. అలవాట్ల యొక్క ఇబ్బంది ఏమిటంటే మీరు పనులను ఒక నిర్దిష్ట మార్గంలో చేయడం అలవాటు చేసుకోవాలి. చిన్నచిన్న లోపాలకు శ్రద్ధ చూపడం అపండి. మీరు అనుభవాన్ని పొందుతున్నందువల్ల మీరు మరింత నైపుణ్యంగా పనిచేస్తున్నారని అనుకోండి. వాస్తవానికి, మీరు చేయవలసింది కేవలం మీ ప్రస్తుత అలవాట్లను బలోపేతం చేయడం అంతేగాని వాటిని మెరుగుపరచడం కాదు. నిజానికి, ఏదైనా పనిలో నైపుణ్యం సాధించిన తర్వాత సాధారణంగా కాలక్రమేణా మీ పనితీరులో స్వల్ప క్షీణత ఉంటుందని పరిశోధనలో తేలింది.

సాధారణంగా, పనితీరులో ఈ చిన్న లోపం ఆందోళనకు కారణం కాదు. మీరు ఎంత బాగా బ్రష్ చేయాలో లేదా మీ బూట్లు లేసులు ఎలా కట్టుకోవాలో లేదా మీ ఉదయం తీసుకునే కప్పు కాఫీ - యిలాంటి స్వల్ప విషయాలలో నిరంతరం మెరుగుపరచడానికి ప్రత్యేక పద్ధతి అంటూ యేదీ అవసరం లేదు. అలవాట్లవల్ల ఆ పనులన్నీ జరిగిపోతూ వుంటాయి. మీరు అల్పమైన విషయాలపై తక్కువ శక్తి వినియోగిస్తే, మీరు నిజంగా ముఖ్యమైన వాటి కోసం మరింత శక్తిని ఉపయోగించుకోవచ్చు.

అయితే, మీరు మీ సామర్థ్యాన్ని పెంచుకోవాలనుకున్నప్పుడు, పనితీరు యొక్క ఉన్నత స్థాయిలు సాధించాలనుకున్నప్పుడు మీకు మరింత సూక్ష్మమైన విధానం అవసరం. మీరు ఒకే సామర్థ్యాన్ని గుడ్డిగా పునరావృతం చేస్తూ అసాధారణ ఫలితాలను సాధించలేరు. అలవాట్లు అవసరమే కానీ ప్రావీణ్యత సంపాదించటానికి మాత్రం కాదు. మీకు కావలసింది స్వయంచాలక అలవాట్లతోపాటు నిరంతర అభ్యాసం కూడా.

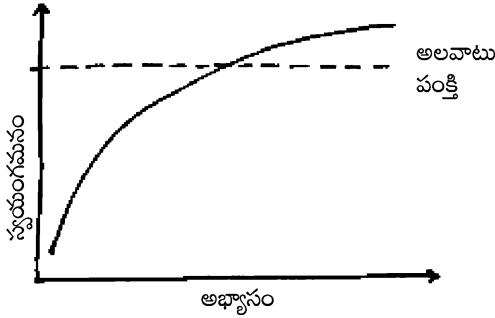
అలవాట్లు + నిరంతర అభ్యాసం = ప్రావీణ్యత

గొప్పగా మారడానికి, కొన్ని నైపుణ్యాలు స్వయంచాలకంగా వుండాలి. బాస్కెట్ బాల్ క్రీడాకారులు ఎలాంటి ఆలోచనా లేకుండా డ్రిబుల్ చేయగలిగివుండాలి. అప్పుడే వాళ్లు లేఅప్స్ విషయంలో గొప్పగా ఆడగలుగుతారు. శస్త్రచికిత్స చేసే వైద్యులు కుట్లు వేయటాన్ని ఎంతగా అలవాటు చేసుకోవాలంటే వాళ్లు కళ్లు మూసుకున్నా కూడా వాళ్ల చేతులు ఆ పని చేసుకుపోవాలి. తద్వారా వాళ్లు శస్త్రచికిత్స సమయంలో అవసరమైన అనేక వివరాలను గమనించగలిగే అవకాశం వుంటుంది. ఒక అలవాటులో ప్రావీణ్యత సంపాదించేసాక మన పనిలో అవసరమైన మరో విషయంపై దృష్టి నిలిపే అలవాటు చేసుకోవాలి.

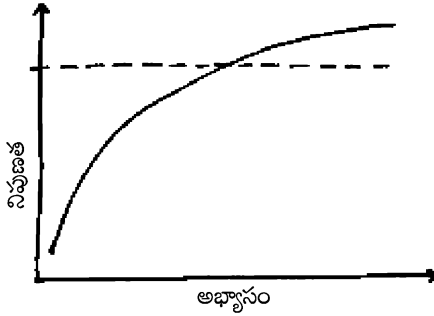
ప్రావీణ్యత అనేది విజయంలో మీ దృష్టిని ఒక చిన్న మూలకానికి తగ్గించే ప్రక్రియ. మీరు నైపుణ్యాన్ని అంతర్గతీకరించే వరకు దాన్ని పునరావృతం చేసి, ఆపై ఈ సరిహద్దును తదుపరి సరిహద్దుకు చేరుకోవడానికి పునాదిగా ఒక కొత్త అలవాటును చేర్చండి. పాత పనులు రెండవసారి సులభం అవుతాయి. మొత్తంమీద ఇదంత సులభం కాదు ఎందుకంటే ఇప్పుడు మీరు తదుపరి విషయం మీద మీ శక్తిని కేంద్రీకరిస్తారు. ప్రతి అలవాటు మనం చేసే పని యొక్క తదుపరి స్థాయిని విడుదల చేస్తుంది. ఇది అంతులేని చక్రం.

అలవాట్లు శక్తివంతమైనవి అయినప్పటికీ, మీకు కావలసింది మీ పనితీరు గురించి సంపూర్ణ జ్ఞానంతో వుండటం. అందువల్ల మీరు ఎప్పుడు ఆ పని చేయవలసి వచ్చినా మరింత మెరుగ్గానూ, సులభంగానూ, నాణ్యతతోనూ పూర్తి చేయవలసివుంటుంది. ఒక పనిని మీరు అత్యంత నైపుణ్యంగానూ ప్రావీణ్యతతోనూ చేయగలుగుతున్నప్పుడు మీరు సంతృప్తితో వుంటారు. మీరు సంతృప్తిలోనుంచి “అహంకారం”లోకి ప్రయాణం చేసే ప్రమాదం వుంది. అందుకు పరిష్కారంగా పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష కోసం ఒక వ్యవస్థను ఏర్పాటు చేయండి.

అలవాటుతో ప్రావీణ్యం



పనిలో నైపుణ్యం



చిత్రం 16. ప్రావీణ్యం సంపాదించటం అనేది అలవాటు యొక్క అభ్యాసం మీద ఆధారపడి వుంటుంది. అభ్యాసం పెరిగేకొద్దీ స్వయంనిపుణతగా మారుతుంది.

మీ అలవాట్లను ఎలా సమీక్షించాలి మరియు సర్దుబాట్లు ఎలా చేసుకోవాలి

1986లో, లాస్ ఏంజిల్స్ లేకర్స్ అత్యంత ప్రతిభావంతులైన బాస్కెట్ బాల్ టీమ్ కలిగి వుంది. ఈ బృందం 1985-1986 ఎన్ బిఎ సీజన్ ను ఆశ్చర్యపరిచే 29-5తో రికార్డు ప్రారంభించింది. “బాస్కెట్ బాల్ చరిత్రలో మేము ఉత్తమజట్టు అని పండితులు చెప్తున్నారు” అని హెడ్ కోచ్ పాట్ రిలే పేర్కొన్నాడు. ఆశ్చర్యకరంగా, 1986 సీజన్-వెస్ట్రన్ కాన్ఫరెన్స్ ఫైనల్ లో ఆ టీమ్ ఓటమిని చవిచూసింది. “బాస్కెట్ బాల్ చరిత్రలో ఉత్తమమైన జట్టు” ఎన్ బిఎ ఛాంపియన్ షిప్ కోసం కూడా ఆడలేకపోయింది.

ఆ దెబ్బకు, కోచ్ రిలే, తన ఆటగాళ్ళు ఎంత గొప్పగా ఆడతారో అతని జట్టు ఎంత వాగ్దానంగా వుంటుందో అనే విషయం మీద విసిగిపోయాడు. అప్పటివరకూ వెలుగుతున్న

కీర్తి క్రమంగా కొడిగట్టటం భరించలేకపోయాడు. అతను వారి సామర్థ్యంతో రేయింబగళ్లు ఆదాలని కోరుకున్నాడు. 1986 వేసవిలో, అతను ఖచ్చితంగా అందుకు తగ్గ ఒక ప్రణాళికను రూపొందించాడు. అతను రూపొందించిన ప్రణాళిక “కెరీర్ బెస్ట్ ఎఫర్ట్” లేదా సిబిఈ అని పిలుస్తారు.

రిలే యిలా చెప్పాడు. “అటగాళ్ళు టీంలో చేరినప్పుడే హైస్కూల్ స్థాయి నుండి వారి బాస్కెట్ బాల్ గణాంకాలు మేము ట్రాక్ చేస్తాము. నేను దీనిని అటగాడి సంఖ్యగా గుర్తిస్తాను. మేము ఒక అటగాడి యొక్క ఖచ్చితమైన ఆట ప్రమాణం గమనించి అతను జట్టుకోసం ఎలాంటి అటను కొనసాగించగలడో నిర్ణయించటం జరుగుతుంది. అందువల్ల క్రీడాకారుడు జట్టులో తన సగటును కొనసాగిస్తాడు మరియు మెరుగుపరుచుకుంటాడు.”

అటగాడి యొక్క ప్రాథమిక స్థాయిని నిర్ణయించాక మరో కీలక దశను జోడించారు. అతను ప్రతి అటగాడిని “వారి అటతీరును మెరుగుపరచమని కోరాడు. ఆ సీజన్ కాలంలో కనీసం 1 శాతం మెరుగ్గా ఆడేందుకు ప్రయత్నించమని చెప్పాడు. వారు విజయం సాధిస్తే, అది సిబిఈ లేదా కెరీర్ బెస్ట్ ఎఫర్ట్ గా ఉంటుంది.” అధ్యాయం ఒకటిలో చర్చించిన బ్రిటిష్ సైక్లింగ్ జట్టు మాదిరిగానే లేకర్స్ గరిష్ట పనితీరును ప్రతి రోజు కొంచెం కొంచెం మెరుగ్గా ఉండటం కోరుకున్నాడు.

సిబిఈ అనేది కేవలం పాయింట్ల గురించి లేదా గణాంకాలు మాత్రమే కాదని రిలే ఎత్తిచూపారు. “ఉత్తమమైన నైపుణ్యాన్ని ఆధ్యాత్మికంగా మరియు మానసికంగా మరియు శారీరకంగా ఇవ్వడం” అటగాళ్ళు ప్రత్యర్థిని పరిగెత్తడానికి అనుమతించినందుకు క్రెడిట్ పొందారు. అతను ఒక ఫౌల్ పాయింట్ పొందుతాడని మీకు తెలిసినప్పుడు, నిలకడలేని బంతులకోసం, బంతికోసం పరుగులు తీస్తూ మీరు వాటిని పొందే అవకాశం ఉందో లేదో తెలుసుకోవడం, లేదా అతను కాపలాగా ఉన్న అటగాడికి అవసరమైనప్పుడు జట్టు సభ్యుడికి సహాయం చేయడం.”

ఉదాహరణగా, మేజిక్ జాన్సన్ - లేకర్స్ యొక్క గొప్ప అటగాడుగా గుర్తింపు పొందినవాడు - ఆ సమయంలో ఒక అటలో 11 పాయింట్లు, 8 రీబౌండ్లు, 12 అసిస్ట్లు, 2 స్టీల్స్ మరియు 5 టర్నెలు ఉన్నాయి. డైవింగ్ ఒక వదులుగా బంతిని (+1) అందించిన కారణంగా కూడా కొంత క్రెడిట్ పొందాడు. చివరగా, అతను వ్యూహాత్మక అటలో మొత్తం 33 నిమిషాలు ఆడాడు.

సానుకూల సంఖ్యలు (11 + 8 + 12 + 2 + 1) 34 వరకు జతచేస్తాయి. అప్పుడు మనం 29ను పొందడానికి 5 టర్నెవర్లను (34-5) తీసివేయండి. చివరగా, మనం 29ను 33 ద్వారా విభజిస్తాము.

అంటే 29/33 వ 0.879

ఇక్కడ మ్యాజిక్ జాన్సన్ యొక్క సిబిఈ సంఖ్య 879 అవుతుంది. ఈ సంఖ్య ప్రతి అటగాడి అటలన్నింటికీ లెక్క కట్టబడి అటగాడి సగటు సిబిఈ సీజన్లో 1 శాతం మెరుగు పరచమని కోరిన సంఖ్య. రిలే ప్రతి క్రీడాకారుడి ప్రస్తుత సిబిఈ వారి గత ప్రదర్శనలతో

పోల్చి చూడటమే కాకుండా లీగ్లోని ఇతర ఆటగాళ్ల సిబిఈతో పోల్చి చూసుకున్నాడు. రిలే చెప్పినట్లుగా, “ప్రత్యర్థులుగా ఆడే సభ్యులలో ఒకే మోస్తరు ఆట ఆడే క్రీడాకారుడికి యిచ్చిన ర్యాంకునే మా జట్టులోని సభ్యులందరికీ కూడా యిచ్చాము.”

క్రీడాకారుడు జాకీ మాక్ముల్లన్ ఇలా పేర్కొన్నాడు, “రిలే అగ్రస్థానంలో ఉన్నాడు. ప్రతి వారం బ్లాక్ బోర్డ్లో పెద్ద అక్షరాలతో తన జట్టుకు సంబంధించిన ఆటగాళ్ల సామర్థ్యం ప్రత్యర్థి జట్టులోని ఆటగాళ్లతో పోల్చి చూస్తాడు. బాగా నమ్మకంగా ఆడగలరనే ఆటగాళ్ళు సాధారణంగా 600లలో స్కోరును రేట్ చేసారు, అయితే ప్రావీణ్యత కలిగిన ఆటగాళ్ళు కనీసం 800 పరుగులు చేశారు. తన కెరీర్లో 138 ట్రిపుల్ డబుల్స్ సమర్పించిన మేజిక్ జాన్సన్ 1,000కు పైగా సాధించాడు.”

లేకర్స్ కూడా సిబిఈ డేటా యొక్క చారిత్రక పోలికలు సరిచూసుకుంటూ ప్రతి సంవత్సరం పురోగతిని చూపించారు. రిలే మాట్లాడుతూ, “మేము నవంబర్ 1986 నుండి నవంబర్ 1985 వరకూ ప్రతి నెలనూ పక్కపక్కనే రాసి ఆటగాళ్లకు చూపించాం. దానివల్ల ఆ ఆటగాడు తన ఆట గతంతో పోల్చుకున్నప్పుడు తన ఆటతీరు మెరుగుపర్చు కున్నాడా అధ్యాన్నంగా చేస్తున్నాడా అన్నది తెలుసుకుంటాడు.”

అక్టోబర్ 1986లో లేకర్స్ సిబిఈను ప్రారంభించారు. ఎనిమిది నెలల తరువాత, వారు ఎన్బిఎ ఛాంపియన్లు అయ్యారు. ఆ తరువాతి సంవత్సరం, పాట్ రిలే జట్టుకు నాయకత్వం వహించాడు. ఇరవై సంవత్సరాలలో ఎన్బిఎ ఛాంపియన్షిప్లను తిరిగి గెల్చుకున్న మొదటి జట్టుగా లేకర్స్ అవతరించడంతో ఘనమైన పాత్ర వహించాడు. తర్వాతకాలంలో అతను ఇలా అన్నాడు, “నైపుణ్యాన్ని నిలబెట్టుకోవడం అనేది యే సంస్కృతైనా చాలా ముఖ్యమైన విషయం. మార్గం విజయవంతం కావడం అంటే పనులను సరిగ్గా ఎలా చేయాలో నేర్చుకోవడం, ఆపై వాటిని కూడా ప్రతినారీ అదే మార్గంలో చేయటం.”

సిబిఈ ప్రోగ్రామ్ సమీక్ష ద్వారా శక్తిని ప్రతిబింబింపచేసుకోవటానికి చక్కని ఉదాహరణ. లేకర్స్ అప్పటికే ప్రతిభావంతులు. సిబిఈ వారికి తమ శక్తిని గుర్తించి సమీక్ష చేసుకుని వారి అలవాట్లు మెరుగుపడేలా సహాయం చేసింది.

పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష అందరి యొక్క అలవాట్లు యొక్క దీర్ఘకాలిక అభివృద్ధికి తోడ్పడుతుంది. ఎందుకంటే ఇది మీ తప్పుల గురించి మీరు తెలుసుకునేందుకు మీకు సహాయపడుతుంది. ఇది లేకుండా మనం ఏం చెప్పుకున్నప్పటికీ అది మనకు వంచన మాత్రమే అవుతుంది. మన సామర్థ్యం నిన్నటికంటే మెరుగుపడింది లేక దిగజారు తున్నదీ తెలుసుకునేందుకు యిది ఏకైక మార్గం.

అన్ని రంగాలలోనూ అగ్రశ్రేణి ప్రదర్శకులు వివిధ రకాలైన పునఃపరిశీలన, సమీక్షలు చేసుకుంటారు. ఈ ప్రక్రియలో మనం సంక్షిప్తంగా ఉండవలసిన అవసరం లేదు. కెన్యా దేశపు పరుగు క్రీడాకారుడు, ఎలియుడ్ కిప్రోజ్ అన్ని కాలాలలోనూ గొప్ప మారథాన్ క్రీడాకారులలో ఒకడు. అతను ఒలింపిక్ బంగారు పతక విజేత. అతను ఇప్పటికీ ప్రతి

అభ్యాసానికి సంబంధించిన గమనికలను తీసుకుంటాడు. అతను ప్రతిరోజు తన శిక్షణను సమీక్షించుకుంటాడు. తను మెరుగుపరుచుకోవలసిన విషయాలకోసం శోధిస్తాడు. అదే విధంగా, బంగారు పతకం పొందిన ఈత క్రీడాకారిణి కేటీ లెడెక్కి 1 నుండి 10 స్కేల్లో ఆమె ఆరోగ్యాన్ని సమీక్షించుకుంటుంది. ఆమె తన పోషకాహారంపై దృష్టి పెడుతుంది. ఆమె తన నిద్రను గమనిస్తుంది. బాగా పడుకుంది. ఆమె ఇతరులు సాధించిన సమయాలను కూడా నమోదు చేస్తుంది. ప్రతి వారం చివరలో, ఆమె కోచ్ ఆమె తయారు చేసుకున్న నమోదులను చూసి తన ఆలోచనలను జతచేస్తుంది.

ఇది కేవలం అద్దెట్లు మాత్రమే కాదు. హాస్యనటుడు క్రిస్ రాక్ కొత్త విషయాలతో సిద్ధం అవుతున్నప్పుడు అతను డజనుల కొద్దీ చిన్న నైట్ క్లబ్ లో కనిపిస్తాడు, వందలాది జోకులను పరీక్షించుకుంటాడు. అతను వేదికపై నోట్స్ వ్యాప్త తీసి ఏ జోక్స్ బాగా పేలాయో నమోదు చేసుకుంటాడు. మార్పులు చేయవలసినవి కూడా నమోదు చేసుకుంటాడు. కొత్త ప్రదర్శన కోసం యిటువంటివి అతనికి వెన్నెముకలా సాయపడతాయి.

“డెసిషన్ జర్నల్”ను ఉంచే అధికారులు మరియు పెట్టుబడిదారుల గురించి నాకు తెలుసు. వారు ప్రతి వారం తీసుకునే ప్రధాన నిర్ణయాలను వారు ఎందుకు రికార్డ్ చేస్తారు? వాటిని తయారు చేసి వాటి ఫలితం ఎలా ఉంటుందో వారు తెలుసుకుంటారు. ఇది వారి సమీక్ష. ప్రతి నెల లేదా సంవత్సరం చివరిలో అవి ఎక్కడ సరైనవో ఎక్కడ తప్పు జరిగిందో చూడటానికి ఆ సమీక్షలు ఉపయోగపడతాయి.*

అభివృద్ధి అనేది అభ్యాస అలవాట్ల గురించి మాత్రమే కాదు. వాటిని సరైన దిశలో వుంచటానికి కూడా. పునఃపరిశీలన, సమీక్ష మీరు సరైన విషయాలపై సమయం కేటాయిస్తున్నదీ లేనిదీ నిర్ధారిస్తుంది. అవసరమైన దిద్దుబాట్లు చేసుకోవటానికి మార్గం చూపిస్తుంది. పాట్ రిలే తన ఆటగాళ్ల నైపుణ్యాలను రాత్రిపూట సర్దుబాటు చేయడం వంటిదన్నమాట. అలవాటు పనికిరానిదిగా మారితే దాన్ని కొనసాగించడంలో ఎటువంటి ప్రయోజనం లేదు.

వ్యక్తిగతంగా, నేను పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష యొక్క రెండు ప్రాథమిక రీతులను ఉపయోగిస్తాను. ప్రతి డిసెంబరులో, నేను వార్షిక సమీక్షను నిర్వహిస్తాను. నా పనిని గత సంవత్సరపు పనితో పోల్చి చూసుకుంటాను. నేను ప్రచురించిన వ్యాసాలు, నేను ఎన్ని వ్యాయామాలను చేసాను, ఎన్ని కొత్త ప్రదేశాలు నేను సందర్శించాను యిలాంటివే. † నేను నా పురోగతిని (లేదా అది లేకపోవడం) చూసుకుని మళ్లీ పనిలో ప్రవేశిస్తాను. నేను యీ మూడు ప్రశ్నలకూ సమాధానాలు తెలుసుకుంటాను :

* నిర్ణయాత్మక పత్రికను ఉంచడానికి ఆసక్తి ఉన్న పాఠకుల కోసం నేను ఒక టెంప్లేట్ ను సృష్టించాను. ఇది atomichabits.com/journal లో చేర్చబడింది.

† మీరు నా మునుపటి వార్షిక సమీక్షలను jamesclear.com/annual-review లో చూడవచ్చు.

1. ఈ సంవత్సరం ఏది బాగా జరిగింది?
2. ఈ సంవత్సరం ఏది బాగా జరగలేదు?
3. నేను ఏమి నేర్చుకున్నాను?

ఆరు నెలల తరువాత, వేసవికాలం గడిచినప్పుడు, నేను సమగ్ర నివేదిక చూసు కుంటాను. అందరిలాగే నేను కూడా చాలా తప్పులు చేస్తాను. నా సమగ్రత నివేదిక నేను ఎక్కడ తప్పు చేసానో తెలుసుకోవడంలో నాకు సహాయపడుతుంది మరియు తిరిగి పనిలో పడిపోవటానికి నన్ను ప్రేరేపిస్తుంది. నా ప్రధాన విలువలను పునఃసమీక్షించడానికి, నిర్ణయాలు తీసుకునే దిశవైపు ఆలోచించడానికి ఇది ఒక సాధనంగా నేను ఉపయోగిస్తాను. నేను వాటికి అనుగుణంగా జీవిస్తాను. నేను తిరిగి పని ప్రారంభించినపుడు నేను కోరుకునే వ్యక్తిగా నేను ఎలా పని చేయగలను? అనే విషయం తెలుసుకుంటాను.*

నా వార్షిక సమగ్రత నివేదిక మూడు ప్రశ్నలకు సమాధానం ఇస్తుంది:

1. నా జీవితాన్ని మరియు పనిని నడిపించే ప్రధాన విలువలు ఏమిటి?
2. నేను ప్రస్తుతం ఎలా జీవిస్తున్నాను మరియు ఎంత చిత్తశుద్ధితో పనిచేస్తున్నాను?
3. భవిష్యత్తులో నేను ఉన్నత ప్రమాణాన్ని ఎలా నిర్ణయం చేయగలను?

రెండు నివేదికలు చాలా సమయం పట్టవు - సంవత్సరానికి కొన్ని గంటలు - కానీ అవి పునర్నిర్మాణం యొక్క కీలకమైన అంశాలు. నేను యీ విషయంపట్ల సరైన శ్రద్ధ వహించకపోయినట్లయితే మెల్లగా దిగజారిపోవటం ప్రాప్తిస్తుంది. నేను కోరుకున్న గుర్తింపును తిరిగి పొందడానికి, నేను ఏ విధంగా ఉండాలనుకునే వ్యక్తిగా మారడానికి ఈ అలవాట్లు నాకు సహాయపడతాయి. పునఃపరిశీలన మరో దృక్పథాన్ని కూడా కలిగిస్తుంది. రోజువారీ అలవాట్లు శక్తివంతమైనవి. ప్రతి రోజువారీ ఎంపిక గురించి అద్దంలో మిమ్మల్ని మీరు చూడటం లాంటిది.

మీరు మీ అలవాట్లను సమీక్షించుకోకుండా వుంటే మీరు అద్దంలో మిమ్మల్ని చూసుకోనట్లే. మన లోపాలు మనం తెలుసుకోలేము. - మీ చొక్కా మీద చిన్నపాటి మచ్చ, మీ దంతాలలో మిగిలిపోయిన ఆహారం - మాదిరిగా చికాకు పుట్టిస్తాయి. నిర్దేశించిన సమయంలో మీరు చేసుకునే పునఃపరిశీలన, సమీక్ష మిమ్మల్ని సరైన దిశలో వుంచుతాయి. మీరు మొత్తం పర్వత శ్రేణిని చూడాలనుకుంటున్నారు. పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష ప్రతి శిఖరం మరియు లోయపై మీ దృష్టిని పెడుతుంది. వాటిని సందర్శించడానికి అదే అనువైన సమయం.

చివరగా, ప్రవర్తన మార్పు యొక్క అతిముఖ్యమైన అంశాలు: గుర్తింపు.

* మీరు నా మునుపటి సమగ్రత నివేదికలను jamesclear.com/integrity లో చూడవచ్చు.

మిమ్మల్ని వెనక్కులాగే నమ్మకాలను అధిగమించటం ఎలా

ప్రారంభంలో, మీరు కోరుకున్న గుర్తింపు సాధించటానికి ఒక అలవాటును పునరావృతం చేయడం అవసరం. మీరు ఆ క్రొత్త గుర్తింపును చేరుకున్న తర్వాత, ఎప్పుడైనా, అదే నమ్మకాలు మిమ్మల్ని తదుపరి వృద్ధి స్థాయి నుండి నిరోధించగలవు. మీకు వ్యతిరేకంగా పనిచేసేటప్పుడు, మీ గుర్తింపు ఒక రకమైన “అహంకారం” సృష్టిస్తుంది. ఇది మీ బలహీనతలను తిరస్కరించటానికి మిమ్మల్ని ప్రోత్సహిస్తుంది. ఇది అలవాట్లు విషయంలో వున్న సప్టైల్ లో ఒకటి.

మనలో పవిత్రమైన ఆలోచన ఉంది - అంటే, మరింత లోతుగా మన గుర్తింపుకు ముడిపడి ఉంది. అందువల్ల విమర్శలకు వ్యతిరేకంగా మరింత బలంగా సమర్థించు కుంటాం. మీరు ప్రతి రంగంలోనూ యిలాంటివి చూస్తారు. కొత్త విధానాలతో పాఠ్యాంశాలు బోధించకుండా తమదైన పాత పద్ధతులతో పాఠాలు చెప్పే మాస్టర్లుంటారు. తనదైన మార్గంలో పనిచేసే మేనేజర్లుంటారు. కొంతమంది సర్జన్లు తమ జూనియర్ డాక్టర్లు చెప్పింది పట్టించుకోరు. అద్భుతమైన సంగీతం సృష్టించిన వాద్యకారులు ఒకచోట ఆగిపోయి వుంటారు. గుర్తింపు కోసం మనం ఎంతగా అతుక్కుపోతామో అక్కడే అభివృద్ధి ఆగిపోతుంది.

మీ గుర్తింపు యొక్క ఏ ఒక్క అంశాన్ని మీరు లెక్కచేయకుండా ఉండటమే దీనికి పరిష్కారం. పెట్టుబడిదారు గ్రాహం పాల్ మాటల్లో “మీ గుర్తింపును చిన్నగా ఉంచండి.” ఇంకా మీరు ఒకే నమ్మకంతో వుండండి. జీవితం మీకు సవాలు విసిరినపుడు మీరు తక్కువ సామర్థ్యాన్ని కలిగి ఉంటారు. మీరు అన్నిటినీ కావాలనుకున్నప్పుడు మరింతగా నష్టపోయే ప్రమాదం వుంది. మీరు శాకాహారి అయితే ఆరోగ్య పరిస్థితిని అభివృద్ధి చేయండి. పెరిగిన గుర్తింపు మీ ఆహారం అలవాట్లు మార్చమని మిమ్మల్ని బలవంతం చేస్తుంది. మీపై మీకు గుర్తింపు సంక్షోభం ఉంటుంది. మీరు ఒక గుర్తింపుకు చాలా గట్టిగా అతుక్కున్నప్పుడు, మీరు పెళుసుగా మారుతారు. ఒక విషయం కోల్పోయిన తర్వాత మిమ్మల్ని మీరే కోల్పోతారు.

నా యవ్వన జీవితంలో చాలా వరకు, అడ్లెట్ గా ఉండటం నా ప్రధాన గుర్తింపు. నా బేస్ బాల్ కెరీర్ ముగిసిన తరువాత, నన్ను నేను తెలుసుకునేందుకు బాగా కష్టపడ్డాను. మీరు మీ జీవితాంతం ఒక విధంగా గుర్తింపు తెచ్చుకుంటూ బ్రతికిన అనంతరం అకస్మాత్తుగా అది అదృశ్యమవుతుంది. ఇప్పుడు మీరు ఎవరు?

సైనిక అనుభవజ్ఞులు మరియు మాజీ పారిశ్రామికవేత్తలు ఇలాంటి భావాలను నివేదిస్తారు. మీ గుర్తింపు “నేను గొప్ప సైనికుడు” వంటి నమ్మకంతో ఉంటే మీ సేవా కాలం ముగిసినప్పుడు ఏం జరుగుతుంది? చాలామంది వ్యాపార యజమానులకు, వారి గుర్తింపు “నేను సి.ఇ.ఓ.” లేదా “నేను వ్యవస్థాపకుడు” మీరు ప్రతి క్షణం మీ పనిలో గడిపినట్లయితే మీరు కంపెనీని అమ్మిన తర్వాత మీకు ఎలా అనిపిస్తుంది?

గుర్తింపు యొక్క ఈ నష్టాలను తగ్గించడానికి మిమ్మల్ని మీరే పునఃనిర్వచించుకోండి.

- “నేను అథ్లెట్” అనే గుర్తింపు నుండి “నేను మానసికంగా బలంగా ఉండే వ్యక్తిని, కఠినమైన మరియు శారీరక సవాళ్లను ప్రేమిస్తాను.”
- “నేను గొప్ప సైనికుణ్ణి” అనే గుర్తింపునుండి “నేను జట్టులో క్రమశిక్షణ, నమ్మకం మరియు గొప్ప వ్యక్తిత్వం వున్న మనిషిని.”
- “నేను సి.ఇ.ఓ.” అనే గుర్తింపు నుండి “నేను కొత్త విషయాలను సృష్టించేవాడిని, నిర్మించేవాడిని.”

సరైన ఎన్నిక చేసుకున్నప్పుడు గుర్తింపు అనేది పెళుసుగా కాకుండా అనుకూలంగా మారిపోతుంది. ప్రతికూలంగా వున్నచోట కూడా నీరు వేగం తగ్గకుండా ప్రవహించినట్టుగా మీ గుర్తింపు పరిస్థితులకు అనుకూలంగా మారిపోతూ ముందుకు పోతూ వుంటుంది.

టావో టె చింగ్ నుండి వచ్చిన క్రింది వాక్యాలు సరిగ్గా యీ ఆలోచనలకు సరిపోతుంది :

పురుషులు మెత్తగా మరియు మృదువుగా జన్మించారు;
చనిపోయిన, వారు గట్టిగా మరియు కఠినంగా ఉంటారు.
మొక్కలు మృదువుగా మరియు సరళంగా పుడతాయి;
చనిపోయిన, అవి పెళుసుగా మరియు పొడిగా ఉంటాయి.
ఎవరైతే కఠినంగా సరళత్వం లేకుండా వుంటారో
వారు మరణం యొక్క శిష్యులు.
ఎవరైతే మృదువుగా మరియు దిగుబడిని ఇస్తుంటారో
వారు జీవితానికి శిష్యులు.
కఠినంగా వున్నది ప్రతిదీ విచ్చిన్నం అవుతుంది.
మృదువుగా మెత్తగా వున్నది కలకాలం ఉంటుంది.

- లావో ట్టు

అలవాట్లు అనేక ప్రయోజనాలను అందిస్తాయి. కానీ ప్రతికూలత ఏమిటంటే మనం మునుపటి ఆలోచనావిధానాలలో బిగుసుకుని వుండిపోతాం. ప్రపంచం మన చుట్టూ మారుతోంది. అంతా అశాశ్వతమైనది. జీవితం అంటే నిరంతరం మారుతూ ఉంటుంది, కాబట్టి మీరు క్రమానుగతంగా తనిఖీ చేయాలి. పాత అలవాట్లు మరియు నమ్మకాలు ఇప్పటికీ మీకు సేవ చేస్తున్నాయి.

స్వీయ-అవగాహన లేకపోవడం విషం. పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష దానికి విరుగుడు.

అధ్యాయం యొక్క సారాంశం

- అలవాట్ల యొక్క గొప్పతనం ఏమిటంటే మనం ఆలోచించకుండా పనులు చేయగలము. చిన్న ఇబ్బంది ఏమిటంటే, చిన్న లోపాలపట్ల శ్రద్ధ చూపడం మానేస్తాము.
- అలవాట్లు + నిరంతర అభ్యాసం = ప్రావీణ్యత
- పునఃపరిశీలన మరియు సమీక్ష అనేది మీరు కాలక్రమేణా మీ పనితీరు గురించి తెలుసుకునే ప్రక్రియ
- మనం ఒక గుర్తింపుతో ఒకచోట ఆగిపోతే అంతకు మంచి పెరగటం కష్టమౌతుంది.

ముగింపు

ఎప్పటికీ మిగిలిపోయే ఫలితాల రహస్యం

ఒక పురాతన గ్రీకు పట్టకథ వుంది. దానిని 'సోరటీస్ ప్యారడాక్స్'* అంటారు. ఆ పట్టకథలో ఒక చిన్న క్రియ పలుసార్లు చేసినప్పుడు చూపే ప్రభావం గురించి చెప్పంది. ఒక పద్ధతిలో రూపకల్పన యిలా వుంటుంది. ఒక నాణెం వ్యక్తిని గొప్పవాడిని చేయగలదా? మీరు ఒక వ్యక్తికి పదినాణెలని కుప్పగా యిస్తే ఆ వ్యక్తి ధనవంతులవగలరా? అదే మరొక నాణెం, మరొక నాణెం, మరొక నాణెం కలిపితే, ఒకానొకచోట మీరు ఒప్పుకోవలసి వస్తుంది, ఏమిటంటే ఏ ఒక్కరిని ఒక నాణెం గొప్పవారిని చేయలేదని, ఏవరైనా పనిగట్టుకుని చేస్తే తప్ప అతను లేదా ఆమె గొప్పవారు కాలేరు.

అదే మనం ఈ అణువువంటి అలవాట్లు విషయంలో చెబుతున్నది. ఒక చిన్న అలవాటు మీ జీవితాన్ని ఎలా మారుస్తుంది? మీరు దానిని అంగీకరించలేరు. అదే యింకో అలవాటు, మరో అలవాటుని, మరో అలవాటుని కలుపుకుంటూ వెళ్ళే, ఒక స్థాయిలో మీ జీవితాన్ని ఒక చిన్న మార్పు రూపాంతరం చేసిందని ఒప్పుకుంటారు.

ఒక అలవాటు మార్పు వలన కేవలం ఒక్కశాతం ప్రగతి మాత్రమే ఉండదు. వెయ్యిరెట్ల ఫలం వుంటుంది. అణువువంటి అలవాట్లు రాశిగా వుంటే, ప్రతి ఒక సంపూర్ణ వ్యవస్థలోని ప్రాథమిక విభాగం అవుతుంది.

మొదట్లో చిన్నసాటి అభివృద్ధి అర్థరహితంగా అనిపిస్తుంది. ఎందుకంటే, వ్యవస్థలోని బరువుకి ఆ చిన్న అలవాటు కొట్టుకుపోతుంది. ఏ విధంగా అయితే ఒక నాణెం మిమ్మల్ని ధనవంతులని చేయలేదో, ఒక అనుకూలమైన మార్పు ఒక్క నిమిషం మెడిటేషన్ చేయడం లాంటిది, రోజుకో పేజీ చదవడంలాంటిది గణనీయమైన మార్పుని తీసుకురాకపోవచ్చు.

* సోరటీస్ గ్రీకు పదం 'సోరస్' నుండి వచ్చింది. దాని అర్థం రాశిగా లేదా కుప్పగా వుండడం.

క్రమంగా, మీరు నిరంతరంగా ఒక చిన్నమార్పు మీద మరొక మార్పుని తీసుకు వస్తున్నారో, అప్పుడు మీ జీవనశైలిలో కదలిక మొదలవుతుంది. ప్రతి పెంపు మీ అనుకూల దృక్పథానికే సాగుతుంది. క్రమంగా పరిస్థితులు మీకు అనుకూలమవుతాయి. క్రమంగా మీరు దానిని అంటిపెట్టుకోవడం వలన మీరు ఆశించింది అందుకోగలుగుతారు. ఒక్కసారిగా మంచి అలవాట్లకి అంటిపెట్టుకున్నాడం సులభమనిపిస్తుంది. మీ వ్యవస్థ లోని బరువు మీకు వ్యతిరేకంగా కాక అనుకూలంగా పనిచేస్తోంది.

ఈ పుస్తక రచనలో, అత్యధిక ప్రావీణ్యం గలవారికి సంబంధించిన ఎన్నో కథలని చూశాము. మనం ఒలింపిక్స్ లో స్వర్ణ పథకాలని గెలిచినవారి గురించి, అవార్డులు పొందిన కళాకారుల గురించి, వ్యాపారవేత్తల గురించి, ప్రాణాలని రక్షించే వైద్యుల గురించి, ప్రసిద్ధి పొందిన హాస్య నటుల గురించి తెలుసుకున్నాం. వారందరూ చిన్నచిన్న అలవాట్లని నైపుణ్యంగా ఉపయోగించుకుని, వారివారి రంగాల్లో అగ్రస్థానంలో నిలబడ్డారు. ఈ వ్యక్తులందరూ జట్టులు, సంస్థలు వారు పలు వైవిధ్యమైన సందర్భాలని ఎదుర్కొన్నారు, కానీ ఆ మార్గంలోనే పట్టువదలకుండా ముందుకు సాగారు. ఒక నిబద్ధతతో, సూక్ష్మమైన, ఆచరించదగిన, కఠినశ్రమలకోర్చి విజయం సాధించారు.

విజయం సాధించడమనేది ఒక లక్ష్యానికి చేరుకోవడమే, ఒక ముగింపుగీతని దాటడమే కాదు. అది ఎప్పటికప్పుడు అభివృద్ధిపరుచుకునే వ్యవస్థ, అసంతోగా మెరుగులు పెట్టుకునే ప్రక్రియ. మొదటి అధ్యాయంలో నేను అన్నాను “మీకు మీ అలవాట్లని మార్చుకోవడం సమస్యగా వుంటే, ఆ సమస్య మీరు కాదు. ఆ సమస్య మీ పద్ధతిలో వుంది. దురలవాట్లు పడేవదే ఎదురుపడుతుంటాయి, మీరు మారాలనుకోక పోవడంవల్ల కాదు, మీరు అనుకరించే సాధనం తప్పుగా వుండడంవల్ల” అని.

ఈ పుస్తకం ముగింపుకి చేరింది. ఈ అభిప్రాయానికి వ్యతిరేకమైనదే వాస్తవమను కుంటాను. నాలుగు సూత్రాల ద్వారా వచ్చే ప్రవర్తనలోని మార్పు ద్వారా మీరు కొన్ని వ్యూహాలని, ఆధారాలని అందిపుచ్చుకుని ఉత్తమమైన వ్యవస్థకై మీ మంచి అలవాట్లని రూపుదిద్దుకోగలుగుతారు. కొన్ని సందర్భాలలో అలవాటుని గుర్తుపెట్టుకోవడం కష్టసాధ్యం. అప్పుడు స్పష్టంగా మలుచుకోండి. ఎప్పుడైతే మీకు మొదలుపెట్టడానికి అనాసక్తిగా వుంటుందో అప్పుడు ఆకర్షణీయంగా మలుచుకోండి. చాలా సందర్భాలలో అలవాటు కష్టసాధ్యమనిపిస్తుంది. అప్పుడు మీరు దానిని సులభంగా మార్చుకోవాలి. మరికొన్ని సందర్భాలలో దానికి అంటిపెట్టుకుని వుండలేనట్టుగా అనిపిస్తుంది. అప్పుడు దానిని సంతృప్తిపరంగా మార్చుకోండి.

ప్రవర్తన శ్రమ లేకుండా యిలా వుండాలి ప్రవర్తన కష్టతరంగా యిలా వుండాలి

- స్పష్టంగా అస్పష్టంగా
- ఆకర్షణీయంగా..... అనాకర్షణీయంగా
- సులభంగా..... కష్టంగా
- సంతృప్తిపరంగా..... అసంతృప్తిగా

మీరు మీ మంచి అలవాట్లని ఎడమవైపుకి పంపండి. వాటిని స్పష్టంగా, ఆకర్షణీయంగా, సులభంగా, సంతృప్తిపరంగా మలచుకోండి. అదేవిధంగా మీ దురలవాట్లని కుడివైపు తోసి, అస్పష్టంగా, అనాకర్షణీయంగా, కష్టంగా, అసంతృప్తిగా మలచుకోండి.

ఇది నిరంతర ప్రక్రియ. దీనికి తుదిగీత లేదు. శాశ్వతమైన పరిష్కారం లేదు. ఎప్పటికప్పుడు మీరు ప్రగతిని సాధించాలనుకుంటే, మీరు ఈ నాలుగుసూత్రాల ప్రవర్తన మార్పులని అమలు చేసుకోండి. అదీ మీకు మరో అడ్డు తగిలే వరకు. స్పష్టంగా మలుచుకోండి. ఆకర్షణీయంగా మలుచుకోండి. సులభంగా మలుచుకోండి. సంతృప్తిపరంగా మార్చుకోండి. యిదే పదేపదే అనుసరించండి. ప్రతిసారి ఒకశాతం అభివృద్ధికోసం చూస్తూనే వుండండి.

ఎప్పటికీ మిగిలిపోయే ఫలితాల రహస్యమేమిటంటే అభివృద్ధి దిశగా ఆగకుండా సాగుతుండడమే. మీరు ఆగనంతవరకు మీరు అభివృద్ధి సాధిస్తూనే వుంటారు. మీరు పనిచేసినంత వరకు వ్యాపారంలో విజయం సాధిస్తూనే వుంటారు. మీరు వ్యాయామం కొనసాగించినంత వరకు దేహధారుడ్యంతో వుంటారు. మీకు జ్ఞానం పెరుగుతూనే వుంటుంది. మీరు నేర్చుకోవడం ఆపనంతవరకు, మీరు పొదుపు చేసినంతవరకు మీకు ఐశ్వర్యం అందుతూనే వుంటుంది. మీరు పట్టించుకున్నంతవరకు మీ స్నేహం నిలబడుతుంది. చిన్నచిన్న అలవాట్లు కేవలం కలవపు. అవి పెరుగుతూనే వుంటాయి.

అదే శక్తివంతమైన అణువువంటి అలవాట్ల శక్తి. చిన్నచిన్న మార్పులు. విశిష్టమైన ఫలితాలు.

అనుబంధం

దీని తరువాత మీరు ఏం చదవాలి?

సమయాన్ని వెచ్చించి ఈ పుస్తకం చదివినందుకు కృతజ్ఞతలు. నేను చేసిన పనిని మీతో పంచుకోవడం ఎంతో ఆనందంగా ఉంది. మీరు దీని తరువాత ఇంకా చదవాలనుకుంటే, మీకు ఓ సలహా యిచ్చే అవకాశం ఇవ్వండి.

మీరు అటామిక్ హ్యాబిట్స్ చదవడం ద్వారా ఆనందం పొందితే, నా ఇతర రచనలని కూడా ఇష్టపడతారు. నేను వ్రాసిన కొత్త వ్యాసాలు ఉచిత వీక్షీ న్యూస్‌లెటర్ ద్వారా అందిస్తున్నాను. సబ్‌స్క్రిబ్ చేసినవారికి నా కొత్త పుస్తకాల గురించి, ప్రాజెక్టుల గురించి సమాచారం అందుతుంది. ఆ సమాచారంలో కేవలం నా రచనల విషయమే కాకుండా, ప్రతి సంవత్సరం పలు అంశాల మీద ఇతర రచయితలు రాసిన నా అభిమాన పుస్తకాల జాబితాని అందిస్తాను.

దీనికోసం మీరు సైన్ చేయవలసింది :

atomichabits.com/newsletter

నాలుగు సూత్రాల నుండి వచ్చిన చిన్న పాఠాలు

ఈ పుస్తకంలో మానవ స్వభావంలోని నాలుగు అంచెల క్రమాన్ని రూపుదిద్దాను: సంకేతం, తీవ్రవాంఛ, ప్రతిస్పందన, ప్రతిఫలం. ఈ ఫ్రేమ్‌వర్క్ మనకి కేవలం కొత్త అలవాట్లని సృష్టించుకోవాలో బోధించడమే కాదు, మానవ ప్రవృత్తిలోని ఆసక్తికరమైన అంశాలపై అంతర్దృష్టిని అందిస్తాయి.

సమస్య విభాగం		పరిష్కార విభాగం	
1. సూచి	2. వాంఛ	3. ప్రతిస్పందన	4. ఫలితం

ఈ భాగంలో నేను కొన్ని పాఠాలని (కామన్‌సెన్స్‌కి సంబంధించిన అంశాలని) పొందుపరిచాను. ఈ ఫ్రేమ్‌వర్క్‌లో అవి సరిపోతాయి. ఈ ఉదాహరణ యొక్క ముఖ్య ఉద్దేశ్యం, ఈ ఫ్రేమ్‌వర్క్ ఏ విధంగా ఉపయోగపడుతుందో స్పష్టంగా తెలియజేయడమే. మీరు ఒక్కసారి అర్థం చేసుకుంటే మీరు అన్నిచోట్ల ఎన్నో ఉదాహరణలు చూడగలుగుతారు.

కోరిక కన్నా ముందు అవగాహన వస్తుంది. తీవ్ర వాంఛ, సంకేతానికి అర్థం ఇచ్చి నప్పుడు ఏర్పడుతుంది. మీ మెదడు మీ ప్రస్తుత పరిస్థితిని తెలియజేసే భావోద్వేగాన్ని, అనుభూతిని రూపొందిస్తుంది. అంటే వాంఛ అవకాశాన్ని గమనించినప్పుడు వుడుతుంది.

కోరిక లేకపోవడమే ఆనందం. మీరు సంకేతాన్ని గమనించినా మీ పరిస్థితిని మార్చుకోకూడదని ఆశిస్తే, మీరు ప్రస్తుత పరిస్థితిలో తృప్తి చెందినట్టే. ఆనందమంటే 'స్లెజర్'ని పొందడం కాదు. (అదే సంతోషం లేదా తృప్తి). కోరిక లేకపోవడం వలన కలిగిన ఆనందం. అది మీకు ప్రత్యేకంగా వుండాలనే భావన లేకపోవడం వలన కలుగుతుంది. ఆనందమనే స్థితి మీరు మీ పరిస్థితిని మార్చుకోకూడదనుకోవడం వలన కలుగుతుంది.

ఆనందమనేది చంచలమైనది. ఎప్పుడూ కొత్త కోరిక కలుగుతూనే వుంటుంది. కఎడ్ బ్రడ్రీస్ చెప్పినట్లు “ఆనందమనేది ఒక కోరిక నెరవేరడానికి మరో కోరిక రూపు దిద్దుకోవడానికి మధ్య వుండే ఖాళీ.” అదే విధంగా బాధ అనేది మార్పు కోరుకోవడానికి పడే తపనకి, అది పొందడానికి మధ్య వచ్చే ఖాళీ.

ఆనందమనే భావన వెంటపడతాం. మన మెదడులో పుట్టిన ఆనందపు రూపాన్ని అందుకోవాలనుకుంటాం. పని చేస్తున్నప్పుడు ఆ రూపం ఎలా వుంటుందో మనకి తెలియదు (అది మనకి తృప్తిని అందించినా). తృప్తి అనే భావన ఆ తరువాత వస్తుంది. ఇందువలననే ఆస్ట్రీయన్ న్యూరోలజిస్ట్ విక్టర్ ఫ్రాంకల్ అన్నారు - “ఆనందం వెంబడి పడడం కాదు అది దానంతగా అది సంభవించాలి” అని. కోరికని వెంబడించాలి. పనుల వలన ఆనందం సంభవిస్తుంది.

మీ పరిశీలనలను సమస్యలుగా మార్చనంతవరకు శాంతి లభిస్తుంది. ఏ ప్రవర్తనలో వైనా మొదటి అడుగు పరిశీలనే. మీరో సంకేతాన్ని అందుకుంటారు. కేవలం, కొంత సమాచారం. ఏదైనా సందర్భంలో మీరు ఎప్పుడైతే దాని మీద స్పందించకూడదనుకుంటారో అప్పుడు శాతంగా వుంటారు.

వాంఛ ప్రతి విషయంలో స్థిరత్వాన్ని యిస్తుంది. వాంఛ లేని పరిశీలన వల్ల ఏ విషయంపై స్థిరమైన ఉద్దేశ్యం వుండదు. మీ కోరికలు ప్రబలంగా పరుగులు పెట్టడం లేదు. మీ పరిస్థితిలో మీరు మార్పు వాంఛించడం లేదు. మీ మెదడు మీరు పరిష్కరించడానికి సమస్యని సృష్టించదు. మీరు కేవలం పరిశీలిస్తూ వుండిపోయారు.

ఎందుకు, ఎలా అధిగమిస్తారు. జర్మన్ తత్వవేత్త ఫెడ్రీక్ నీషీ “ఎవరికైతే ఎందుకు జీవిస్తున్నామనే ఆలోచన వుంటుందో వాళ్ళు ఎలా అనేది భరించాలి” అంటారు. ఈ మాట మానవ ప్రవృత్తి గురించి ముఖ్యమైన సత్యాన్ని తెలియజేస్తోంది. మీ స్ఫూర్తి, మీ కోరిక బలంగా వున్నప్పుడు (బలంగా వుండడంవల్లే మీరు స్పందిస్తున్నారు, పనిచేస్తున్నారు) మీరు కష్టతరమైన పనినైనా చేపడతారు. బలమైన వాంఛ, బలమైన చర్య చేపడుతుంది- ఘర్షణ అధికంగా వున్నా కూడా.

చురుకుగా వుండడంకన్నా, ఆసక్తిని కనబరచడం ఉత్తమం. స్ఫూర్తిదాయకంగా, ఆసక్తిదాయకంగా వుండడం చురుకుగా వుండడం కన్నా ఉత్తమం. దానివలనే పని చేపడతాం. స్పార్ట్స్ గా వుండడంవలన ఫలితాలు వాటంతట అవి ఏమీ రావు. ఎందుకంటే అది మిమ్మల్ని పనిపట్ల ప్రేరేపించదు. కోరిక, మనస్సు కాదు మీ ప్రవర్తనని నడిపించేది. నావెల్ రవికాంత్ అన్నట్టు “ఏదైనా పనిచేయాలంటే మొదట ఆ పని చేయాలనే కోరికని పెంచుకోవడం” అనుకోవాలి.

ప్రవర్తనని భావోద్వేగత నడిపిస్తుంది. ప్రతి నిర్ణయం ఒక స్థాయిలో భావోద్వేగ నిర్ణయమే. ఒక పనిని చేయడానికి మీ తార్కిక కారణాల ఏమైనా మీరు భావోద్వేగానికి గురికావడం వలననే ఆ పనిని చేయాలనిపిస్తుంది. మెదడులోని భావోద్వేగ కేంద్రాలు దెబ్బతిన్నవారు ఒక చర్చని చేయడానికి పలు కారణాలు చెప్పినా, చర్చని చేపట్టారు.

అందుకంటే వారి భావోద్వేగాలు వారిని నడిపించవు. అందువలననే కోరిక ప్రతిస్పందన కన్నా ముందు వస్తుంది. మొదట అనుభూతి ఆ తరువాత ప్రవర్తన వస్తుంది.

ఎమోషనల్ గా అయ్యాకే హేతుబద్ధంగా, తార్కికంగా మారతాం. మెదడు యొక్క ప్రాథమిక పనిచేసే విధానం అనుభూతి చెందడం. రెండవ విధానం ఆలోచించడం. మన మొదటి ప్రతిస్పందన - వేగంగా, ఎరుక లేకుండా చేసే మెదడులోని భాగమైతే - అది భావం యొక్క సర్వోత్తమ స్థితికి చేరుస్తుంది. రెండవ ప్రతిస్పందన - మెల్లగా, ఎరుకతో - ఆలోచనలో భాగమైపోతుంది.

మనస్తత్వ శాస్త్రవేత్తలు ఒకటో వ్యవస్థ (భావాలు, వేగవంతమైన నిర్ణయాలు) మరియు రెండవ వ్యవస్థ (హేతుబద్ధ విశ్లేషణ)గా పరిగణిస్తారు. మొదటి భావం కలుగు తుంది (ఒకటవ వ్యవస్థ) హేతుబద్ధత ఆ తరువాత వచ్చి చేరుతుంది (రెండవ వ్యవస్థ). రెండు వ్యవస్థలు ఒకేతాటి పై కలిసినప్పుడు, చర్యలు ఉన్నతంగా వున్నా, ఫలితాలు తార్కిక రహితంగా, ఎమోషనల్ ఆలోచనగా అనిపిస్తాయి, అవి కాకపోయినా.

మీ ప్రతిస్పందనే మీ భావోద్వేగాలని అనుసరిస్తుంది. మన ఆలోచనలు, చర్యలు, ఏది ఆకర్షణీయంగా కనిపిస్తుందో దాని ఆధారంగా రూపుదిద్దుకుంటాయి. అది తార్కికంగా ఉండవలసిన అవసరం లేదు. ఇద్దరు వ్యక్తులు ఒకే రకమైన వాస్తవాల పట్ల వేరువేరుగా స్పందించవచ్చు. ఎందుకంటే ఆ వాస్తవాలు ఆ యిద్దరి వ్యక్తుల విశిష్టమైన ఎమోషనల్ వడపోత ద్వారా బయటికి వస్తాయి. ఈ కారణం వలననే భావోద్వేగం పట్ల ఆకర్షణ తార్కిక ఆకర్షణ కన్నా శక్తివంతంగా వుంటుంది. ఒక విషయం వారిని ఎమోషనల్ గా చేసినప్పుడు, వారు దానికి సంబంధించిన సమాచారం పట్ల ఆసక్తిని కనబరచరు. అందువలననే తెలివైన నిర్ణయాలకి భావోద్వేగాలు అవరోధం.

మరోవిధంగా చెప్పాలంటే, చాలామంది సమంజసమైన ప్రతిస్పందన వారికి లాభాన్ని చేకూరుస్తుందని భావిస్తారు. వారి కోరికలను తృప్తిపరుస్తాయని భావిస్తారు. ఒక పరిస్థితిని అర్థం చేసుకుని తటస్థంగా వ్యవహరించడానికి మీరు భావోద్వేగం పైన కాకుండా సమాచారం మీద ఆధారపడడం జరుగుతుంది.

బాధ అభివృద్ధి వైపు నడిపిస్తుంది. బాధకి మూలకారణం ఒక పరిస్థితి నుండి మార్పు కోవడమే. ఇదే అభివృద్ధి వైపు నడిపిస్తుంది. మీ పరిస్థితిని మారుకోవాలన్న బలమైన కోరికే మీరు చర్య తీసుకునేలా ప్రేరేపిస్తుంది. మానవులు అభివృద్ధిని ఆకాంక్షించడానికి, కొత్తగా సాంకేతిక పరిజ్ఞానం పెంచుకోవడానికి, ఉన్నతస్థాయికి చేరుకోవడానికి బలమైన కారణం కోరికే. వాంఛవల్ల అసంతృప్తితో ముందుకు సాగుతాం. కోరిక లేకపోతే తృప్తిచెంది లక్ష్యాలు లేకుండా అవుతాం.

మీ క్రియలే మీరు ఎంత బలంగా ఒకదానిని కోరుకుంటున్నారో వ్యక్తపరుస్తాయి. మీరు ఒక విషయం గురించి పదేపదే మాట్లాడుతూ, ఏ క్రియకి పూనుకోకపోతే, మీరు నిజంగా దానికి ప్రాధాన్యత ఇవ్వనట్టే. మీతో మీరు నిజాయితీగా మాట్లాడుకోవాలి. మీ క్రియలే మీ నిజమైన ఉద్దేశ్యాలని వ్యక్తపరుస్తాయి.

ప్రతిఫలం త్యాగం యొక్క మరో కోణం. ప్రతిస్పందన (శక్తి యొక్క రూపం), ప్రతిఫలం (అన్ని శక్తుల సమూహం) కన్నా ముందు వుంటుంది. పరిగెత్తేవారి ఉన్నత స్థాయి ఎంతో శ్రమకోర్చి పరుగు తీసినప్పుడే వస్తుంది. ప్రతిఫలం శక్తిని ధారపోసినప్పుడే అందుతుంది.

స్వయంనియంత్రణ కష్టమైనది, ఎందుకంటే అది తృప్తిచెంది వుండదు కనుక. మీ కోరికని తృప్తిపరిచేదే మీరు అందుకున్న ప్రతిఫలం. దీనివల్ల స్వయంనియంత్రణ ప్రభావ వంతంగా వుండదు. ఎందుకంటే కోరికలని నిరోధించుకోవడంవల్ల ప్రతిఫలం పొందలేరు. దురాకర్షణని ఆపుకోవడం వలన మీ కోరిక తీరదు. కేవలం పట్టించుకోలేదంటే. దాని వలన కోరిక సాగిపోవడానికి మార్గం ఏర్పడుతుంది. స్వయంనియంత్రణ కోరికని తృప్తి పరచదు, విడుదల చేస్తుందంటే.

మన అంచనాలు మన తృప్తిని నిర్ధారిస్తాయి. ఒక క్రియ తరువాత మనం ఎంత సంతృప్తికరంగా ఉన్నామనే అంశాన్ని మన కోరికల, ప్రతిఫలాల మధ్యగల ఖాళీ నిర్ణయిస్తుంది. ఒకవేళ మన అంచనాలకి, ఫలితాలకి మధ్య పొంతనలేని స్థితి ఏర్పడితే, మనం ఆ క్రియలని సమీప భవిష్యత్తులో చేయం. పూర్తిగా ప్రతికూలంగా తక్కువగా ఆ క్రియలను చేస్తాం.

ఉదాహరణకు, మీరు 10 రూపాయలు వస్తుందనుకున్నప్పుడు 100 రూపాయలు వస్తే, మీరు ఎంతో ఆనందపడతారు. అదే 100 రూపాయలనుకుని పది రూపాయలే వస్తే, మీరు నిరాశ చెందుతారు. మీ అంచనాలు మీ తృప్తిని మారుస్తాయి. అధిక అంచనాలు కలిగినప్పుడు సాధారణ అనుభవం వస్తే నిరాశ ఏర్పడుతుంది. సాధారణ అనుభవమయినా, తక్కువ అంచనాలవల్ల కలిగితే ఆనందమే. మన ఇష్టం, కోరిక దాదాపుగా ఒకేలా వుంటే మీ సంతృప్తి లభిస్తుంది.

సంతృప్తి = ఇష్టం - కోరిక

ఈ భావాన్నే సెనేకా ప్రసిద్ధ కొటేషన్ “బీదగా వుండడమంటే తక్కువగా వుండడం కాదు, కోరిక ఎక్కువగా వుండడం...” మీ కోరికలు మీ ఇష్టాలని అధిగమిస్తే మీకు అసంతృప్తిగా వుంటుంది. మీరు పరిష్కారం మీదకన్నా సమస్య మీదే ఎక్కువ బరువు పెడుతున్నారు.

ఆనందం సాపేక్షమైనది. నేను నా రచనలని జనాలతో పంచుకోవడం మొదలు పెట్టాక వెయ్యిమంది సబ్స్క్రిబర్లు రావడానికి మూడునెలలు పట్టింది. వెయ్యిమంది మైలురామిని దాటిన వెంటనే నేను నా తల్లిదండ్రులకి, నా గర్లప్రండ్రులకి చెప్పాను. మేము సంబరం చేసుకున్నాము. నాకు ఆనందం, ఉత్సాహం కలిగింది. కొన్ని సంవత్సరాల తరువాత ప్రతిరోజు వెయ్యిమంది సబ్స్క్రిబ్ చేస్తున్నా ఎవరికి చెప్పాలనే ఆలోచనే కలగడం లేదు. సాధారణంగా అనిపిస్తుంది. నాకు ఫలితాలు తొంభైరెట్లు వస్తున్నా, ఎక్కువ ఆనందం అనుభవించడం లేదు. కొన్ని రోజుల తరువాత ఎంత అసంబద్ధంగా వున్నానో, ఎన్నో ఏళ్ళనాటి నా కల సాకారం అవుతున్నప్పుడు అనిపించింది.

ఓటమిలోని బాధకి ఎక్కువ అంచనాలకి మధ్య సంబంధం. కోరిక అధికంగా వున్నప్పుడు, అది బాధిస్తుంది. ప్రతిఫలంలా కాదు. మీరు ఆశించింది అందుకోలేనప్పుడు కలిగిన బాధ ఎక్కువగా వుంటుంది, మీరు ఆశించినది అందుకోలేని అంశం కన్నా. అందుకే జనం అంటుంటారు “నేను అంచనాలని ఎక్కువగా వేసుకోవడం లేదు” అని.

ప్రవర్తన తరువాత, ముందు స్పందనలు ఏర్పడుతాయి. నటించడానికి ముందు, ఒక భావం మిమ్మల్ని నటనకి ప్రేరేపిస్తుంది - నటించాలనే కోరిక కలిగిస్తుంది. నటించిన తరువాత ఆ భావం భవిష్యత్తులో ప్రతిఫలం కోసం పదేపదే చేయాలని బోధిస్తుంది.

సంకేతం > వాంఛ (స్పందనలు) > ప్రతిస్పందన > ప్రతిఫలం (భావాలు)

మనం ఎలా భావిస్తున్నామో మన నటనపై ప్రభావం చూపితే, మనం ఎలా నటిస్తున్నామనేది మనం ఎలా భావిస్తున్నామో అనే అంశంపై ప్రభావం చూపుతుంది.

కోరిక చొరవ చూపిస్తే, ఆనందం నిలుపుతుంది. కోరిక, ఇష్టం ప్రవర్తన యొక్క రెండు ప్రేరకాలు. మీకు కోరిక లేకపోతే, మీరు పనిచేయడానికి కారణం వుండదు. కోరిక, వాంఛ ప్రవర్తనకి చొరవ చూపెడతాయి. అయితే అది ఆనందాన్ని ఇవ్వలేనప్పుడు, దానిని పదేపదే చేయడానికి కారణం కనిపించదు. ఆనందం, తృప్తి వలన ప్రవర్తన నిలబడుతుంది. ప్రేరణ వలన క్రియకి పూనుకుంటారు. విజయం సాధించామనే భావన పదేపదే ఆ పనినే చేసేలా చేస్తుంది.

అనుభవంలో విశ్వాసం తగ్గి, అంగీకరించే స్థితి ఏర్పడుతుంది. మొదటిసారి ఒక అవకాశం వచ్చినప్పుడు ఆశ ఏర్పడుతుంది. మీ అంచనాలు మీ విశ్వాసం మీద ఆధారపడి వుంటాయి. రెండవసారి మీ అంచనా (వాంఛ) వాస్తవ పరిస్థితి మీద ఆధారపడుతుంది. మీరు క్రమంగా ప్రక్రియని అర్థం చేసుకుంటారు. క్రమంగా మీ ఆశ మరింత క్రమబద్ధమైన అంచనాపై ఆధారపడి, ఫలితాన్ని అంగీకరించే స్థితిని ఏర్పరుస్తాయి.

దీనివలనే మనం నిరంతరం త్వరగా గొప్పవారం ఎలా కావాలి, బరువు ఎలా తగ్గించుకోవాలనే వాటికోసం చూస్తుంటాం. కొత్త పథకాలు ఎప్పుడూ ఆశను కలిగిస్తూ వుంటాయి, ఎందుకంటే వాస్తవ అంచనాలపట్ల అనుభవం లేదు కనుక. పాత ప్రణాళికల కన్నా కొత్త ప్రణాళికలు ఆకర్షణీయంగా వుంటే అసంతృప్తి అశలు కలిగిస్తాయి. అరిస్టాటిల్ చెప్పినట్టు “యువత త్వరగా మోసపోతుంది, ఎందుకంటే త్వరగా ఆశవైపు చూస్తుంది గనుక”. దీనిని మార్చుకుని “యువత త్వరగా మోసపోతుంది, ఆశలు మాత్రమే వుంటాయి కనుక”. అంచనాలని వేయగల అనుభవం వుండదు. మొదట్లో మీకు ఆశ ఒక్కటే వుంటుంది.

ఈ భావాలని వ్యాపారానికి ఎలా అన్వయించాలి

చా లా సంవత్సరాలుగా, నేను ఫార్చ్యూన్ 500 కంపెనీలలో, స్టార్టప్లలో మాట్లాడుతున్నాను, ఈ చిన్న అలవాట్ల విజ్ఞానశాస్త్రాన్ని వ్యాపారం ప్రభావవంతంగా నడపడానికి, ఉత్తమమైన వస్తువులు ఉత్పత్తి చేయడానికి ఏ విధంగా అన్వయించాలనే విషయాల మీద. నేను అమలుజేయగలిగిన ప్రణాళికలని చిన్న అధ్యాయం ద్వారా రూపొందించాను. అవి ఈ అటామిక్ హ్యాబిట్స్ పుస్తకంలో ప్రస్తావించిన అంశాలతోపాటు మీకు ప్రయోజనకరంగా వుంటాయని ఆశిస్తున్నాను.

ఈ అధ్యాయాన్ని ఇక్కడ నుండి డౌన్లోడ్ చేసుకోవచ్చు:
atomichabits.com/business

ఈ భావాలని పేరెంటింగ్‌కి ఎలా అన్వయించుకోవచ్చు

నా పాఠకుల నుండి సాధారణంగా వచ్చే ప్రశ్నలు ఏమిటంటే “నా పిల్లలకి ఈ అంశాలను ఎలా అన్వయించుకోవాలి” అని. అటామిక్ హ్యాబిట్స్‌లో ప్రస్తావించిన భావనలు సమగ్రంగా అందరి ప్రజల ప్రవర్తనకి (యువత కూడా ప్రజలే) అన్వయించుకోవచ్చు. అంటే ఈ పుస్తకంలో ప్రస్తావించిన అనేక వ్యూహాలని ఉపయోగించుకోవచ్చు. పేరెంటింగ్ తనదైన సవాళ్ళని ఎదుర్కొంటోంది. బోనస్ అధ్యాయం కింద నేను ఒక సంక్షిప్త గైడ్‌ని, ఈ భావనలు ఎలా అన్వయించాలో తెలియజేశాను.

ఈ అధ్యాయాన్ని మీరు ఈ క్రింద నుండి డౌన్‌లోడ్ చేసుకోవచ్చు:
atomichabits.com/parenting

కృతజ్ఞతలు

ను ఈ పుస్తక రూపకల్పనలో ఎందరిమీదో ఆధారపడ్డాను. అందరికన్నా ముందు నా భార్య క్రిస్టీకి కృతజ్ఞతలు చెప్పుకోవాలి. ఆమె ఈ పుస్తక రూపకల్పనలో ఎంతో సహకరించింది. ఈ పుస్తక రచనలో ప్రతి పాత్రని భార్యగా, స్నేహితురాలిగా, అభిమానిగా, విమర్శకురాలిగా, సంపాదకురాలిగా, పరిశోధకురాలిగా, థెరపిస్ట్‌గా నిర్వహించింది. ఆమె లేకపోతే ఈ పుస్తకం ఉండేది కాదనేది అతిశయోక్తి కాదు. ఈ పుస్తకం వచ్చి ఉండేదే కాదు. మా జీవితంలో ప్రతిది చేసినట్టే, ఇద్దరం కలిసే ఈ పుస్తకాన్ని రూపుదిద్దాం.

రెండు, నా కుటుంబానికి నేను కృతజ్ఞుడిని. కేవలం సహకారానికి, ప్రోత్సాహానికే కాదు, నేను చేస్తున్న ఈ ప్రాజెక్టు మీద విశ్వాసం కలిగివున్నందుకు. నేను నా తల్లిదండ్రుల, తాతబామ్మల, నా తోబుట్టువుల సహకారాన్ని ఎంతగానో పొందాను. ముఖ్యంగా, నా తల్లిదండ్రులకు నేను వారిని ఎంతగానో ప్రేమిస్తున్నానని తెలియాలి. మీ తల్లిదండ్రులు మీ గొప్ప అభిమానులు కావడం మీకు ప్రత్యేకమైన ఆనందాన్ని ఇస్తుంది.

మూడు, నా సహాయకురాలు లిండీసీ నూకోల్స్. ఆమె ఉద్యోగ బాధ్యతలో భాగంగా చిన్న వ్యాపారంలో చేయగలిగిన ప్రతీది చేయించాను. ఆమె ప్రతిభ, ప్రావీణ్యం నా నిర్వహణాసామర్థ్యం కన్నా శక్తివంతమైనవి. ఈ పుస్తకంలోని కొన్ని భాగాలు నాకన్నా ఆమెకే ఎక్కువగా చెందుతాయి. ఆమె సహాయానికి ఎంతగానో కృతజ్ఞుడిని.

ఈ పుస్తకంలోని విషయాల రచనలో ఎందరికో కృతజ్ఞతలు చెప్పుకోవాలి. అది పెద్ద జాబితాయే అవుతుంది. వారితో ఎంతో నేర్చుకున్న కొంతమందినైనా ప్రస్తావించకపోతే నేరమౌతుంది. లియో బాబ్యూట, చార్లెస్ దుహిగ్, నీర్ ఏల్, బిజె ఘోగ్‌లు అలవాట్లపై నా ఆలోచనలని ఎంతగానో అర్థవంతంగా ప్రభావితం చూపెట్టారు. వారి రచనలు ఈ పుస్తకంలో పలుచోట్ల చోటుచేసుకున్నాయి. మీరు ఈ పుస్తకాన్ని చదవడంవల్ల ఆనందాన్ని పొందితే వారి రచనలని చదవమని కోరుకుంటున్నాను.

ఈ పుస్తకం పలుదశలలో, ఎందరో సంపాదకుల సూచనల ద్వారా లాభం పొందాను. మొదటినుండి ఈ పుస్తక రచనలో సహకరించినందుకు, అవసరమైనప్పుడు చేయూత ఇచ్చినందుకు పీటర్ గుజార్డీకి ధన్యవాదములు. అదే విధంగా బ్లెక్ అట్వుడ్, రాబిన్ దెల్లాబెఫెలకి నా సుదీర్ఘమైన మొదటి ప్రతులని చదవడానికి అనుకూలంగా తగ్గించినందుకు. అదే విధంగా అన్నీ బర్న్గ్రోవర్కి - ఆమె నా రచనలో కవితాశిల్పాన్ని చేకూర్చారు.

నా మొదటి రాతప్రతులను చదివిన బ్రూస్ అమ్యోన్స్, డార్సీ అన్సెల్, టిమ్ బాలార్డ్, విశాల్ భరద్వాజ్, ఛార్లెట్ బ్లంక్, జెరోమ్ బర్ట్, సిమ్ క్యాంప్బెల్, అల్ కల్రోస్, నిక్కి కేస్, జూలీ చాంగ్, జాసన్ కోలిన్స్, డెబ్రా క్రో, రోజర్ డూలీ, టియోగో ఫోర్టె, మాట్ గార్డ్ల్యాండ్, ఆండ్రూ గెరర్, రాండీ గిఫెన్, జాన్ గిగాంటీ, ఆడమ్ గిల్బర్ట్, స్టీఫన్ గైనెట్, జెరెమి హెండన్, జేన్ హోర్వత్, జాకిమ్ జాన్సన్, జోష్ కాఫ్మెన్, అన్నె కవనాగ్, క్రిస్ క్లాస్, జెకె లోపాజ్, కాడీ మెకాన్, సిడ్ మాడ్సన్, కైరా మిక్ గ్రాత్, అమీ మిషెల్, అన్నా మోయిస్, స్టాసీ మోరిస్, తారా-నికోల్ నెల్సన్, టేలర్ పియర్సన్, మాక్స్ ఫాంక్, ట్రే పెల్టన్, జేసన్ పెన్, జాకబ్ జంగ్లిబిస్, మరియు అరి జల్మనో. వీరందరి సూచనలతో ఈ పుస్తకం రూపు దిద్దుకుంది.

అదే విధంగా అవేరీ, పెంగ్విన్ ర్యాండమ్ హౌస్ సభ్యులు ఈ పుస్తకం రూపుదాల్చడానికి సహకరించారు. ధన్యవాదాలు. నేను ప్రత్యేకంగా నా పబ్లిషర్ మెగాన్ న్యూమెన్కి కృతజ్ఞతలు తెలియజేస్తున్నాను. ఎంతో సహనంతో నాకు ఇచ్చిన డెడ్లైన్స్ ని పొడిగించినందుకు. ఆమె ఎంతో సహకారాన్ని అందించారు, ప్రతి దశలో నా ఆలోచనలను ప్రోత్సహించారు. ఇంకా నీనాకి, నా రచనలకు, నా సందేశాలకు చెక్కుచెదరకుండా రూపాన్ని ఇచ్చినందుకు. ఇంకా లిండీసే, ఫరిన్, క్యాసీ, యింకా పిఆర్ హెచ్ బృందానికి ఒకడిగా నేను ఎంతోమందికి ఈ పుస్తకానికి సంబంధించిన అంశాలని ప్రచారం చేసుకోలేను. పీటే గార్నూకి అందమైన కవర్ పేజీని అందించినందుకు.

నా ఏజెంట్, లిసా డిమోనాకి, ఆమె సూచనలు సలహాలు ఈ పుస్తకం ప్రతి దశలో ఉపయోగపడ్డాయి.

ఇంకా ఎందరో మిత్రులకి, కుటుంబసభ్యులకి “ఎలా వస్తోంది పుస్తకం” అని అడిగి ప్రోత్సాహకరంగా మాట్లాడినందుకు. ప్రతి రచయిత క్షిప్తమైన సందర్భాలని ఎదుర్కొంటాడు. అప్పుడు దయగా ఒక మాట అందినా మర్నాడు హుషారుగా పనిచేయగలుగుతాడు.

నాకు తెలుసు, నేను ఎందరినో మర్చిపోయానని, అయితే ఎప్పటికప్పుడు నన్ను ప్రభావితం చేసిన ప్రతి ఒక్కరిని jamesclear.com/thanks లో పేర్కొన్నాను.

చివరిగా, మీకు, జీవితం చిన్నది. ఇందులో అమూల్యమైన మీ సమయంలో కొంత భాగాన్ని నాకు కేటాయించారు. ధన్యవాదాలు.

జేమ్స్ క్లియర్, రచయిత మరియు వక్త. అలవాట్లు, నిర్ణయం తీసుకోవడం మరియు నిరంతర అభివృద్ధిపై దృష్టి పెట్టారు. ఈయన రాసినవి అనేకం న్యూయార్క్ టైమ్స్, టైమ్ మరియు ఎంటర్ప్రెన్యూర్ మరియు సిబిఎస్ దిస్ మాజింగ్లో ప్రచురితమయ్యాయి. అతని వెబ్సైట్ ప్రతి నెలా మిలియన్ల మంది సందర్శకులను ఆకర్షిస్తుంది. వందల వేలమంది అతని ప్రసిద్ధమైన ఈమెయిల్ వారాల్తేఖకు సభ్యత్వాన్ని పొందుతున్నారు.

క్లియర్ ఫార్చ్యూన్ 500 కంపెనీలలో ప్రామాణికమైన ఉపన్యాసకుడు. అతని పనిని NFL, NBA మరియు MLB లోని జట్లు ఉపయోగిస్తాయి. తన ఆన్లైన్ కోర్సు, ది హాబిట్స్ అకాడమీ ద్వారా, క్లియర్ 10,000 మందికి పైగా నాయకులు, నిర్వాహకులు, శిక్షకులు మరియు ఉపాధ్యాయులకు నేర్పించారు. జీవితంలోనూ, చేస్తున్న పనిలోనూ మంచి అలవాట్లను పెంపొందించడానికి ఆసక్తి ఉన్న వ్యక్తులు మరియు సంస్థలకు హాబిట్స్ అకాడమీ ప్రధాన శిక్షణా వేదిక.

క్లియర్ ఆసక్తిగల వెయిట్ లిఫ్టింగ్ మరియు ఫోటోగ్రాఫర్ కూడా. అతను తన భార్యతో కలిసి ఒహియోలోని కొలంబస్లో నివసిస్తున్నాడు.

habitsacademy.com
jamesclear.com

అనువాదకుని గురించి

ఆ కెళ్ళ శివప్రసాద్ వివిధ వారపత్రికలలో 200 పైగా కథలు రాశారు. వాటిలో 15 కథలకి బహుమతులు పొందారు. రాసిన ఐదు నవలలలో 'నది' నవలకి భారతి మాసపత్రిక నుండి, 'అంబారీ' నవలకి జాగృతి వారపత్రిక నుండి బహుమతులు పొందారు. 30కి పైగా చేసిన నాటక రచనల్లో 'సరవాహనం' నాటకానికి డాక్టర్ ఎమ్. ప్రభాకర్‌రెడ్డి స్మారక నాటక రచనల పోటీలో ఉత్తమ రచన బహుమతితోపాటు పలు పరిషత్తులలో అవార్డులు పొందారు. 'సూది-దారం' నాటికకి 2003 నంది పురస్కారం, 'బైపాస్' నాటికకి తెలుగు కళాసమితి కువైట్. వారి రచనల పోటీలో ఉత్తమ రచనలతో పాటు 2015 నంది పురస్కారం, 2016లో అపురూపం (బాలల నాటిక) కి కువైట్ తెలుగు కళాసమితి ఉత్తమ రచన పురస్కారం కూడా పొందారు.

ఆకాశవాణిలో పలు కథలు, నాటికలు, గల్పకలు, ధారావాహికలు ప్రసారం, వాటిలో, ఆకాశవాణి జాతీయ పురస్కారాలు సృజన (1996), విశ్వగురు (2013), గంగిరెద్దు (2014), కాలం (2016), పట్టాభిషేకం (2017) రచనలకి పొందారు. కాలం, పట్టాభిషేకం రచనలు అన్ని భాషల రచనలతో పోటీపడి ప్రథమ స్థానంలో నిలిచాయి.

దురదర్శన్‌లో పలు గీతాలు, నాటికలు, ఇంటర్వ్యూలతోపాటు ఈ-టీవీలో చదరంగం, గీతాంజలి, సమాంతరరేఖలు, జెమిని టీవీలో సంతూర్ టాప్ టెన్, లేడీస్ స్పెషల్, అమృతవర్షం సీరియల్స్ రాశారు.

ఆ నలుగురు, ఆశలపల్లెకి, కరెంట్, బాయ్ మీట్స్ గర్ల్, హోరాహోరీ రంగమార్తాండ చిత్రాలకి పనిచేశారు.

కిక్సీలోంచి వాన, మౌనభాష్యం (కథల సంపుటాలు), సిండ్ బాద్ యాత్రలు, అల్లావుద్దీన్ అద్భుతదీపం, ఆలీబాబా నలభై దొంగలు, కాకమ్మ కథలు (బాలసాహిత్యం), నిజాం పాలనలో లంబాడాలు, గుయెన్ ది బిస్ట్, వేయి సంవత్సరాల తిరుమల అర్చక పరంపర, ఐన్ స్టేన్, చరిత్ర సృష్టించిన దక్షిణ భారత చలనచిత్రాలు (అనువాద సాహిత్యం) పుస్తకాలుగా వచ్చాయి.

కాపీరైటర్‌గా వెయ్యికిపైగా ప్రకటనలు, పలు సందేశాత్మక కార్యక్రమాలు రాశారు.

akellasivaprasad@gmail.com