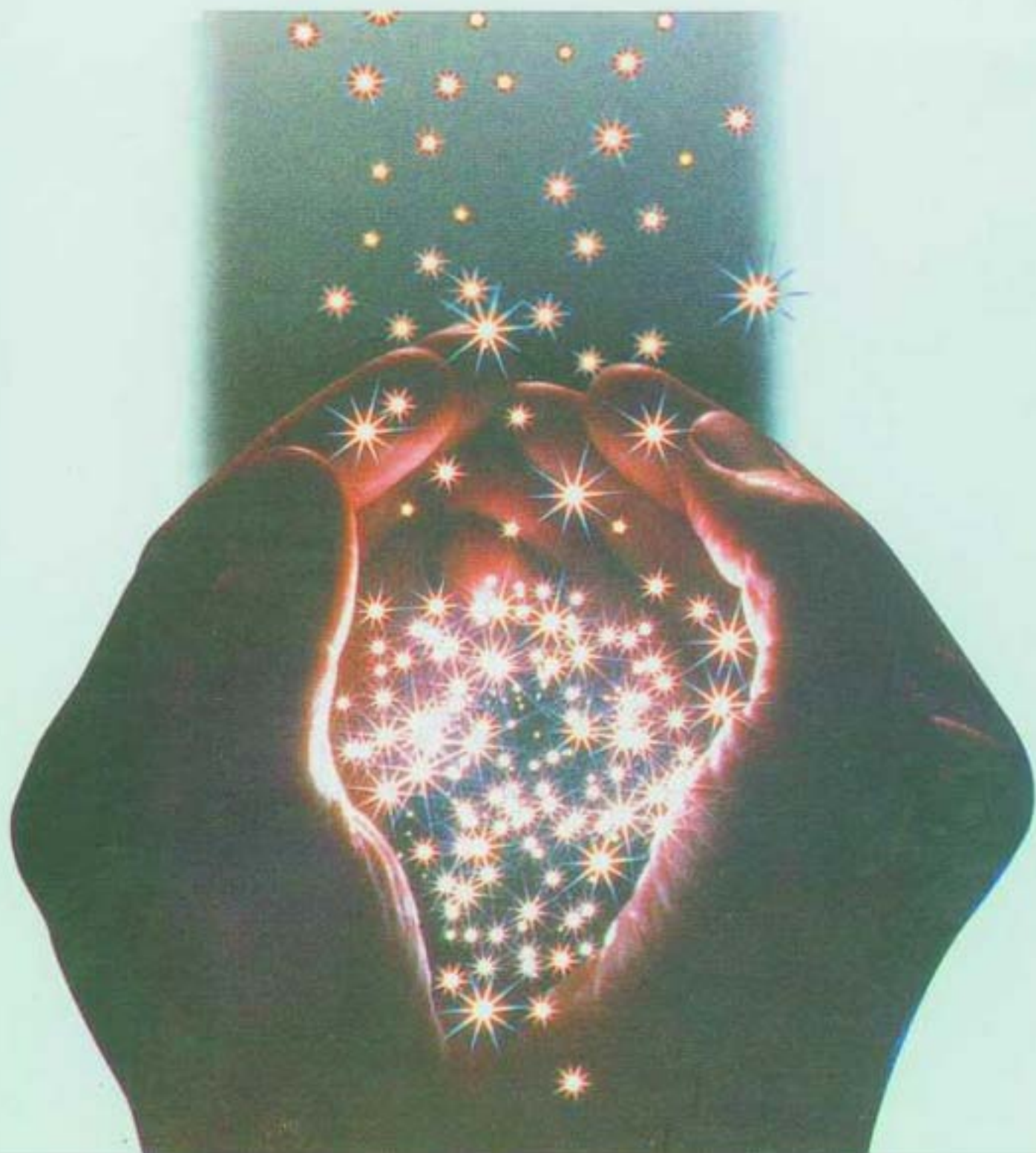


آنتونی رابینز

# توان بی پایان

رمز و راز موفقیت در زندگی

محمد رضا آل یاسین





# توان بی پایان

آنتونی رابینز

محمد رضا آل یاسین



Robbins, Anthony

رابینز، آنتونی، ۱۹۶۱ -  
توان بی پایان / آنتونی رابینز؛ مترجم محمدرضا آل یاسین - [تهران]: هامون،  
۱۳۷۶.  
۱۵۱ ص.

ISBN 964-91466-3-6 ریال: ۱۵۰۰۰

فهرست نویسی بر اساس اطلاعات فیبا.  
عنوان روی جلد: توان بی پایان: رمز و راز موفقیت در زندگی.  
عنوان اصلی:  
Unlimited power.

چاپ قبلی: محمدرضا آل یاسین، ۱۳۷۶.

ISBN 964-91466-3-6

چاپ هفدهم ۱۳۸۵  
۱. موفقیت - جنبه های روانشناسی. ۲. برنامه ریزی روانی و زیبایی. الف.  
آل یاسین، محمدرضا، ۱۳۲۸ - مترجم. ب. عنوان. ج. عنوان: رمز و راز موفقیت در  
زندگی.

۱۵۸/۱

BF ۶۳۷ / م ۸/۲

۱۳۷۶

۱۹۳۰-۷۶ م ۵۵

کتابخانه ملی ایران



انتشارات هامون

خیابان ۱۲ فروردین جنوبی - کوچه بیژن - پلاک ۲ - واحد ۱  
تلفن: ۶۶۴۸۸۳۸۰ - تلفکس: ۶۶۹۷۳۸۶۶ - همراه: ۰۹۱۲۲۳۷۱۵۶۶

توان بی پایان

نویسنده: آنتونی رابینز

مترجم: محمدرضا آل یاسین

چاپ بیست و چهارم: ۱۳۹۳

تیراژ: ۱۰۰۰ نسخه

تمام حقوق محفوظ است.

شابک: ۹۷۸-۹۶۴-۹۱۴۶-۶۳-۸

ISBN: 978-964-9146-63-8

قیمت: ۷۰۰۰ تومان

## فهرست مطالب

۷	..... درباره نویسنده
۹	..... مقدمه
۱۱	..... ۱- چرا مردم با هم تفاوت دارند
۱۴	..... ۲- فرمول موفقیت نهایی
۲۱	..... ۳- چه کسی قدرت را در اختیار دارد
۲۳	..... ارتباط با دنیای درون و دنیای برون
۲۶	..... فن تقلید یا مدل سازی
۳۰	..... ۴- هفت صفت ویژه قهرمانان
۳۰	..... انگیزه
۳۱	..... ایمان
۳۱	..... استراتژی
۳۲	..... درک ارزشها
۳۳	..... انرژی
۳۴	..... نیروی صمیمیت

مهارت در ارتباط مؤثر با خود و دیگران	۳۴
۵- چگونه رفتار انسان به وجود می‌آید	۴۰
استفاده از تمرینات ذهنی در ورزش	۴۵
چگونه حالات دیگران را تغییر دهیم	۴۸
۶- بازسازی ذهن	۵۰
چگونه ذهن را بازسازی کنیم	۵۱
تمرین عملی	۵۲
۷- تاثیرات حیرت‌انگیز تغییر حالت بر رفتار	۵۵
تمرین عملی	۵۸
چگونه کارها و مسئولیتهای بزرگ را عملی سازیم	۶۰
چگونه از مشکلات زندگی فاصله بگیریم	۶۰
تمرین عملی	۶۱
چگونه دیدگاه خود را نسبت به آینده تغییر دهیم	۶۲
۸- هماهنگی جسم و روان	۶۴
۹- آینده‌گریزناپذیر	۶۷
تاثیر برنامه‌ریزی در سرنوشت انسان	۶۹
تمرین عملی	۶۹
۱۰- چگونه برای آینده خود برنامه‌ریزی کنیم	۷۱
الف- پرسش و تحقیق	۷۱
هوشیارانه برسید	۷۱
حق به جانب و با اعتقاد سؤال کنید	۷۱
از کسی سؤال کنید که بتواند به شما کمک کند	۷۲
برای مخاطب خود پاداشی در نظر بگیرید	۷۲

در به دست آوردن پاسخ پافشاری کنید	۷۲
ب - اصول تنظیم هدف	۷۳
اهدافتان را به طور قاطع به زبان آورید	۷۳
اهداف را دقیق و با احساس مطرح کنید	۷۳
نتایج به دست آمده را همواره ارزیابی کنید	۷۴
نتایج باید تحت کنترل شما باشند	۷۵
عاقبت کار را در نظر بگیرید	۷۵
ج - هدف‌ها را به واقعیت‌ها تبدیل کنید - تمرین عملی	۷۶
۱۱ - عقیده	۸۶
تاثیرات شگفت‌انگیز عقاید بر رفتار	۸۶
عقاید چگونه شکل می‌گیرند	۹۰
محیط	۹۱
حوادث	۹۱
علم و دانش	۹۱
سابقه ذهنی	۹۱
عملی بودن	۹۲
۱۲ - شش عقیده ویژه قهرمانان	۹۳
همه چیز بر وفق مراد است	۹۳
شکست هرگز وجود ندارد	۹۳
مسئولیت هر اتفاقی را در زندگی به گردن بگیرید	۹۸
مردم بزرگترین عامل پیشرفت هستند	۹۹
کار یک بازی است	۱۰۰
قدرت پایداری	۱۰۱

۱۰۳	.....	۱۳ - استراتژی
۱۰۹	.....	استراتژی عشق و محبت
۱۱۵	.....	۱۴ - جادوی رابطه و صمیمیت
۱۱۶	.....	فن گسترش صمیمیت و مردم‌داری
۱۲۷	.....	۱۵ - موفقیت خود را تضمین کنید
۱۳۱	.....	محرک‌های حسی چگونه به وجود می‌آیند
۱۳۴	.....	چگونه می‌توان یک محرک منفی را از میان برد
۱۳۵	.....	۱۶ - چهارچوب‌های ذهنی - شناخت خود و دیگران
۱۳۷	.....	حالات جاذبه و دافعه
۱۳۸	.....	با افراد مختلف جامعه نمی‌توان با یک زبان صحبت کرد
۱۴۱	.....	استدلال
۱۴۲	.....	چهارچوب مرجع
۱۴۴	.....	نحوه متقاعد کردن دیگران
۱۴۶	.....	تشابه یا تفاوت
۱۴۹	.....	دقت و توجه



## درباره نویسنده

آنتونی رابینز، مدیر و مؤسس انستیتو بین‌المللی رابینز است که به تحقیق درباره افزایش تواناییهای فکری و جسمی انسان، تربیت و نگهداری کودک و تندخوانی می‌پردازد. او خود با استفاده از فن «ان، ال، پی» در ۲۹ سالگی، یک شبه ره صد ساله را پیمود و بسیار مشهور شد. از سال ۱۹۸۴، بازرگانان، ورزشکاران و افسارگوناگون مردم در سراسر دنیا به وسیله نوار، سمینار و مصاحبه مطبوعاتی و رادیو تلویزیونی از روش نیرومند و تحسین‌برانگیز رابینز استفاده کرده‌اند و به موفقیت‌هایی دست یافته‌اند. کتابی که هم‌اکنون در دست دارید تاکنون به ۱۲ زبان ترجمه شده و از پرفروش‌ترین کتابهایی است که موج جدیدی را در علم روانشناسی دنیا ایجاد کرده است.



## مقدمه مؤلف

رمز موفقیت، در برخورداری از هوش و ذکاوت، یا شانس و اقبال نیست، بلکه در توانائی و مهارت در عمل است. این کتاب به شما می‌آموزد که چگونه محدودیت‌های ساخته ذهن خویش را از میان ببرید، احساساتان را نسبت به خود تغییر دهید؛ رمز تسلط بر اعمال خود را بیابید و در نتیجه دنیای خود را کشف کنید. شما با استفاده از فن «ان، ال، پی»<sup>1</sup> می‌توانید از بیشترین توانائیهای جسمی و روانی که در اعماق وجودتان دست‌نخورده باقی مانده استفاده کنید و به عالی‌ترین سطح توانائی خویش برسید.

«ان، ال، پی» علم تاثیر زبان شفاهی و غیرشفاهی بر دستگاه اعصاب است و توانائی شما در زمینه‌های گوناگون به چگونگی بهره‌برداری از اعصابتان بستگی دارد و شما هر قدر از وضعیت جسمی و روانی خود بیشتر آگاهی داشته باشید، به همان اندازه خواهید توانست به هدف‌هایی که در زندگی دارید، برسید.

در این کتاب، می‌خواهم چند اصل را در زمینه علم تغییر انسان با شما در میان گذارم و بر این باورم که این اصول زندگی شما را دگرگون خواهد کرد. من خود با استفاده از همین اصول توانستم شرایط جسمی و روانی خود را به نحو مطلوبی تغییر دهم، و علاقه‌مندم که شما را نیز با روشها و

تجربه‌های خویش آشنا کنم. همچنین قصد دارم چکیده آموخته‌های خود را درباره آنچه احساسات و رفتار انسان را می‌سازد در اختیارتان گذارم، و بدین وسیله چگونگی آماده‌سازی جسم و ذهن را برای رسیدن به بهترین نتیجه به شما بیاموزم.

برای کامیابی در هر کاری باید سررشته آن را جستجو کرد، زیرا هر موفقیتی رموزی دارد. افراد موفق در هر وضعیتی کارهای ویژه‌ای را به طور مکرر انجام می‌دهند و هرگز میدان را خالی نمی‌گذارند. اگر شما نیز هوش و استعداد خود را به کار اندازید و با دقت آنها را مورد توجه قرار دهید، اطمینان داشته باشید که با تقلید همان کارها به نتایج مشابهی دست خواهید یافت. در فن «ان، ال، پی» این عمل را «مدل‌سازی» می‌نامند. مدل‌سازی تشخیص و انجام رشته کارهایی است که انسانهای موفق برای رسیدن به یک هدف خاص آنها را انجام می‌دهند. آنان می‌دانند که با کشت یک بذر تنها یک محصول به دست می‌آید.

برای هرکسی احتمالاً پیش آمده است که در نخستین برخورد با کسی تصور کرده که او را می‌شناسد و در نتیجه نوعی محبت و صمیمیت نسبت به او احساس کرده است. بسیار هم دیده شده که کسی نزد دیگری رفته و با اظهار ارادت از او پرسیده است که آیا او را می‌شناسد. این کتاب، چگونگی ایجاد ارادی چنین احساسی را به هنگام نخستین برخورد با دیگران به ما می‌آموزد و روش برانگیختن و به تحرک واداشتن دیگران و در نتیجه فرمول موفقیت نهائی را با دقتی حیرت‌انگیز نشان می‌دهد. تمام این اعمال و موارد، با استفاده از فن «ان، ال، پی» یعنی علم تاثیر زبان شفاهی و غیرشفاهی از قبیل حرکات بدن، حالت چهره، چگونگی نفس‌کشیدن و آهنگ کلام بر دستگاه اعصاب حاصل می‌شود. برای استفاده کامل از این کتاب، لازم است پس از مطالعه دقیق آن، ماهانه چند ساعت را به مرور آن اختصاص دهید.



## چرا مردم با هم تفاوت دارند

دوران کودکی من دز محیطی سرشار از کمبودها سپری شد. به تدریج که با مردم جامعه خود و تفاوت آنان با یکدیگر آشنا شدم، این سؤال در ذهنم نقش بست که چرا برخی از مردان و زنان در کارهای خود موفقند و برخی دیگر که هوش و استعداد مشابه با آنان دارند همواره با شکست روبه رو می‌شوند؟ به عبارت دیگر افراد موفق چه ویژگی‌هایی دارند که آنان را از دیگر افراد جامعه متمایز می‌کند؟ برای یافتن پاسخ این سؤال هر کتابی که در زمینه روانشناسی و تکامل جسم و روح انسان به دستم می‌رسید مطالعه می‌کردم و هرکاری را که برای تغییر زندگی لازم بود انجام می‌دادم.

می‌خواستم وقتی که بزرگ شدم خود، خانواده و دوستانم را به نحو شایسته‌ای کمک و یاری کنم و در جامعه منشاء اثری باشم. از این رو تصمیم گرفتم تا راه و روش برتری و کمال انسان را بیابم. در این فکر بودم که در نومی‌دی با فن «ان ال پی» آشنا شدم و توانستم تغییرات حیرت‌انگیزی در زندگی خود به وجود آورم. پس از آشنائی با این فن در حالی که فقط نوزده سال داشتم در حرفه

خود به سرعت پیشرفت کردم و روزنامه‌ها و مجلات آن زمان مقالاتی درباره من تحت عنوان جوانی شگفت‌انگیز چاپ کردند، نه تنها خود احساس رضایت و موفقیت می‌کردم بلکه دیگران را هم به شدت تحت تاثیر قرار داده بودم. همچنین از نظر اقتصادی نیز در وضعیت بسیار خوبی قرار گرفته بودم تا حدی که در شروع کار هر ماهه بین ۵ تا ۱۰ هزار دلار درآمد داشتم.

با این همه احساس مرموزی از درون مرا می‌آزرد، به طوریکه ناگهان متوجه شدم که موفقیت‌های به دست آورده را به تدریج از دست می‌دهم. هرکس ممکن است در طول زندگی در چنین شرایطی قرار گیرد. (وقتی انسان به سرعت پیشرفت می‌کند، چون دلیلی برای پیشرفت نمی‌یابد، ناخودآگاه دچار تردید می‌شود و تصور می‌کند که شایستگی آن را ندارد. از این رو دلسرد می‌شود و ناآگاهانه به حدی که خود را شایسته آن می‌داند تنزل می‌کند.

من هم در چنین شرایطی بودم، زیرا از شرکت در جمع دوری می‌کردم، بسیار خشن و عصبی بودم و بی‌جهت با مردم درگیر می‌شدم. بعلاوه نسبت به همه چیز بی تفاوت بودم و فقط به زنده ماندن اکتفا می‌کردم.

بعد از چهارماه از شرکت تنها یک نام باقی مانده بود. از نظر مالی و روحی درمانده شده و نوزده کیلو به وزن افزوده شده بود. روز به روز افسرده‌تر می‌شدم و هر صبح که از خواب بیدار می‌شدم تنها فکرم این بود که ناهار چه بخورم. و این در حالی بود که کتابهای زیادی خوانده بودم. در کنفرانسهای متعددی شرکت کرده بودم. راه و روشهایی که می‌توانست زندگیم را تغییر دهد را به خوبی می‌شناختم اما، از آنها استفاده نمی‌کردم. این کناره‌گیری چندان طول نکشید. زیرا در نهایت یأس و ناامیدی به این فکر افتادم که تفاوت بین خود و افراد موفق را بیابم. اگر چه در این زمینه

مطالعاتی داشتم، اما پاسخ سؤال خود را نمی‌یافتم. برای دستیابی به موفقیتها به دنبال یک راه حل کلی بودم این بود که به بررسی و کنکاش در این زمینه پرداختم.

«علم و دانش» نخستین چیزی بود که به ذهنم رسید، به دین معنی که اشخاص موفق لزوماً دارای معلومات بیشتری هستند، اما بزودی متوجه شدم که معلومات من از بسیاری افراد موفق بیشتر است، سپس با خود گفتم، شاید تحصیلات عالی راه ترقی انسان را می‌گشاید، زیرا تحصیلاتم را در سطح دبیرستان متوقف کرده بودم و تصور می‌کردم که شاید ناتوانی‌ام ناشی از عدم برخورداری از تحصیلات دانشگاهی است. اما پس از مدتی متوجه شدم که اشخاصی را می‌شناسم که بدون داشتن مهارت، تحصیلات و استعداد، در زندگی خود فوق‌العاده کامیاب بودند. بالاخره پس از مطالعه و تحقیق فراوان رمز آن را یافتم.



## فرمول موفقیت نهایی

شرط اساسی برای کسب موفقیت، توانایی در عمل است که من آن را «توان فردی» می‌نامم. به نظر من آنچه باعث تفاوت آدمها با یکدیگر می‌شود و برنده را از بازنده جدا می‌کند «توان فردی» است. شما هر قدر از روحیه معنوی والایی برخوردار باشید، ناگزیر با مصائب و مشکلات زندگی درگیر هستید و مشکلات شما را رها نخواهد کرد. اما فراموش نکنید که می‌توانید از روبه‌رو شدن با مشکلات زندگی درس بگیرید و تجربه کسب کنید، (هرگز از مبارزه با مشکلات نهراسید، بلکه در انتظار آن باشید و آنرا با آغوش باز بپذیرید تا موجب نیرومندی شما شود و سپس بیندیشید که چگونه می‌توانید آن را در جهت حرفه و صلاح خود به کار برید. چنین اقدامی است که نیروی واقعی زندگی شما را به وجود می‌آورد. مردان و زنانی که با خود عهد می‌کنند تا آنچه را که لازمه رسیدن به یک هدف است، انجام دهند. سرانجام روزی دروازه‌های موفقیت را به روی خود می‌گشایند.

من هم با درک این حقیقت، می‌خواستم یکی از این افراد باشم. من می‌دانستم که ارزش‌ها، عقاید و دیدگاهها در موفقیت انسان نقش اساسی

دارند، و دریافته بودم که فقط در سایه کار و پایداری در آن، انسان به هدف خود می‌رسد، زیرا وقتی زندگی مردم موفق را بررسی کردم، متوجه شدم که همگی برای کسب موفقیت از روشی یکسان پیروی می‌کنند که من آن را «فرمول موفقیت نهایی» نامیدم. در واقع این افراد حاصل کار خود را می‌شناسند و پیوسته درصددند که از موقعیتها و معاشرتهای گوناگون برای رسیدن به خواسته‌های خود بهره‌گیرند، و برای به دست آوردن یک نتیجه خاص تا حد وسواس پافشاری می‌کنند. آنها برای انجام هر کاری دلیلی دارند. زیرا اگر ندانند که چه می‌خواهند، چطور می‌توانند انتظار داشته باشند که آنرا به دست آورند. هر یک از ما کامپیوتری به نام مغز دارد، اما شمار کسانی که به طور مؤثر از آن استفاده می‌کنند اندک است. در صورتی که اگر به این کامپیوتر بگوییم که چه می‌خواهیم و آن را فعال کنیم، می‌تواند سریع، ساده و به نحو مطلوبی ما را در نیل به هدفهایمان یاری کند.

برای کسب موفقیت، ابتدا باید هدف را مشخص کرد، سپس با استفاده از «فرمول موفقیت نهایی» یعنی «توان فردی» وارد عمل شد. اگر بدانیم که چه می‌خواهیم، اما برای حصول آن خواسته کاری انجام ندهیم، تنها آرزویی کرده‌ایم که چون رویایی هرگز به حقیقت نخواهد پیوست. تنها با «عمل و پشتکار» می‌توان رؤیاهای خود را به حقیقت تبدیل کرد. بسیاری از مردم، پیشرفت اشخاص موفق را ناشی از شانس، هوش و استعداد می‌دانند، اما اگر به مطالعه شرح حال آنان پردازیم، به این نتیجه می‌رسیم که عامل اصلی پیروزی آنها پشتکار و ایستادگی در عمل است. آنان نسبت به نقطه نظرهای خود شهامت دارند و خطرهای احتمالی را می‌شناسند و وارد عمل می‌شوند و در نتیجه استقامت به پیروزی دست می‌یابند. تاریخ بشر همواره نمایانگر زندگی انسانهایی است که بی‌وقفه و با پشتکار و ایستادگی گام برداشته‌اند و در نهایت شاهد مقصود خود را در آغوش

کشیده‌اند؛ به شرح حال یکی از این افراد توجه کنید.  
 نام سرهنگ ساندرز که با جوجه سوخاری «کنتاکی» همراه است، در بیشتر نقاط جهان نامی آشناست. آیا او مرد تحصیل‌کرده‌ای بود، یا در بازاریابی مهارتی داشت و یا در جوانی، در شروع کار سرمایه‌کلانش او را به موفقیت رساند؟ خیر، هیچ‌کدام از موارد فوق رمز موفقیت او نبود، بلکه تنها سرمایه‌اش «توان فردی» بود، زیرا او هدف خود را شناخت و بدون اینکه تردید به خود راه دهد، وارد عمل شد.

این مرد تا ۶۵ سالگی، تنها مبلغ ۹۹ دلار از سازمان تأمین اجتماعی مستمری ماهانه دریافت می‌کرد و تنها سرمایه‌اش در این سن دانستن دستور طبخ جوجه سوخاری بود که بسیاری از مردم آن را دوست می‌داشتند. اینجا بود که ساندرز هدف خود را مشخص کرد و تصمیم گرفت که با دستور طبخ جوجه سوخاری به میدان آید و آن را به رستورانها ارائه کند و درصدی از سود حاصله از افزایش درآمد آنان را مطالبه کند. آیا تا به حال برای شما پیش آمده که طرحی مطمئن در ذهن داشته باشید اما شهادتی برای پیاده کردن آن از خود نشان نداده باشید و پس از چند ماه حاصل طرح خود را پشت و پشیمان‌ترین فروشگاهها مشاهده کنید؟ تفاوت شما با کسانی که آن طرح را مورد استفاده قرار داده، آن را پیاده کرده‌اند در چیست؟ آیا آنان از هوش بیشتری بهره‌مند بوده‌اند؟ خیر، تفاوت در «توان فردی» است. آنان جرأت عمل داشته‌اند. کسانی ممکن است بگویند که چنین افرادی می‌دانسته‌اند که چه باید بکنند. باید به چنین کسانی تذکر داد که اگر میخواهید بدانید که چه باید بکنید، نخست باید بدانید که چه می‌خواهید، آنگاه می‌توان وارد عمل شد. «سرهنگ ساندرز» هم چنین روشی را برگزید.

او وارد اولین رستوران شد و به مدیر رستوران گفت: «آقا، من بهترین

دستور طبخ جوجه سوخاری دنیا را در اختیار دارم و می‌خواهم آن را به شما عرضه کنم، از این بابت پولی از شما نمی‌خواهم. تنها تقاضایم این است که در صورت افزایش درآمد درصدی از سود حاصل از آن را به من اختصاص دهید.» مدیر رستوران با خشونت پیشنهادش را رد کرد. «سرهنگ ساندرز» که می‌دانست چه می‌خواهد و با پشتکار وارد عمل شده بود و اطمینان داشت که «توان فردی» به معنای پشتکار و استقامت در عمل است، به رستورانهای متعدد دیگری سر زد. هر بار که به نحوی رانده می‌شد، در جستجوی راه حل دیگری برمی‌آمد. او هرگز میدان را خالی نکرد زیرا، نه تنها می‌دانست که چه می‌خواهد و در راه خواسته‌اش اقدام می‌کرد، بلکه به نتایج عمل خود نیز واقف بود و همواره می‌توانست آن را نسبت به هدفش ارزیابی کند و برای به دست آوردن نتیجه تصمیم جدیدی بگیرد. هر بار که به نتیجه‌ای می‌رسید، حتی اگر مطابق میلش نبود، سعی می‌کرد تجربه‌ای از آن کسب کند و با تغییر روش، بین عمل و هدفش تعادل برقرار کند و این کار را به طور مرتب انجام می‌داد. بنابراین هدفش را مشخص می‌کرد، وارد عمل می‌شد، از نتایج بدست آمده تجربه‌ای می‌اندوخت و روش خود را در جهت هدفش تغییر می‌داد. آیا می‌توانید حدس بزنید که «سرهنگ ساندرز» قبل از آنکه اولین «بلی» را بشنود چند بار کلمه «نه» شنید، پنجاه بار؟ دوست بار؟ خیر، این مرد پس از هزار و نه بار مراجعه و شنیدن جواب منفی، جواب مثبت را دریافت کرد.

اگر شما جای او بودید، چند بار می‌توانستید جواب «نه» بشنوید و پیشنهاد خود را بکلی فراموش نکنید و میدان را خالی نگذارید؟ اغلب آدمها پس از شنیدن چند جواب منفی، تردید می‌کنند و پیشنهاد خود را مورد تجدیدنظر قرار می‌دهند. علت اینکه شمار اندکی از مردم در جامعه مانند «سرهنگ ساندرز» موفق می‌شوند این است که کمتر کسی همانند او

از پشتکار، «توان فردی» و «ظرفیت کاری» برخوردار است. ویژگی این مرد را می‌توانیم چنین توصیف کنیم، که او قادر بود هر چه را که می‌خواهد با پشتکار بدست آورد و بر احساسات و رفتار خود حاکم باشد. این شخص دو سال در شرایطی بسیار سخت، و در حالی که شبها در اتومبیلش می‌خوابید به بسیاری از شهرها و کشورها مسافرت کرد. راستی اگر او برای هزار و نهمین بار نیز جواب منفی می‌شنید چه می‌کرد؟ روشن است، او برای هزار و دهمین بار وارد عمل می‌شد و آنقدر این کار را ادامه می‌داد تا موفق شود. او با کسب تجربه از هر موقعیت و ایجاد تعادل بین هدف و عمل به هدف خود نزدیکتر می‌شد. فرض کنیم خلبانی بخواهد هواپیمای خود را از لوس آنجلس به هاوایی به پرواز درآورد، هنگامی که هواپیما در آسمان است، هدف خلبان فرود آمدن در هاوایی است، اما هواپیما در این مسیر، ممکن است بخاطر شرایط نامطلوب جوی، از مسیر خود خارج شود، ولی چون خلبان کامپیوتری در مقابل خود دارد، می‌تواند نتایج عمل خود را بر روی صفحه آن مشاهده کند و موقعیت خود را نسبت به هدفش ارزیابی کند. بنابراین هر بار که از مسیر خود منحرف شود، تغییر روش می‌دهد تا با هدف خود هماهنگی ایجاد کند. انسانهای دیگر هم وضعیت مشابهی دارند. ما هرگز نمی‌توانیم مستقیماً به سوی هدف خود حرکت کنیم بلکه باید به طور دائم بین خود و هدفمان هماهنگی ایجاد کنیم و به حرکت ادامه دهیم.

داستان زندگی دبلیو میچل، یکی از اهالی ایالت کلرادو، نمونه دیگری از همت و پشتکار و تاثیر آن در سرنوشت آدمی است. این مرد دوازده سال قبل، سوار بر موتور سیکلت در حالی که با سرعت یکصد کیلومتر در ساعت حرکت می‌کرد، به شدت با کامیونی برخورد کرد و در نتیجه سه چهارم بدنش سوخت، چهره‌اش کباب شد و انگشتانش را از دست داد.

پس از چند روز بیهوشی در حالی که از شدت جراحات وارده درد می‌کشید، بیدار شد. ابتدا می‌ترسید کوچکترین حرکتی کند و یا حتی نفس بکشد، اما این حادثه باعث شد که یک ارتباط موثر با درون خویش برقرار کند و بر آن مسلط شود. پس از تجربه این حادثه با صدهزار دلاری که از شرکت بیمه دریافت کرده بود، به تدریج کسب تازه‌ای را شروع کرد و پس از دو سال به ثروت بی‌کرانی دست یافت و میلیونر شد.

آیا می‌توانید حدس بزنید به چه کاری دست زد؟ او یک شرکت تولیدکننده شومینه‌های چوبی تاسیس کرد و به این دلیل این حرفه را انتخاب کرد تا با احساس ترسش نسبت به آتش، مبارزه کند، زیرا آتش بود که وجود او را متلاشی کرده بود.

سه سال بعد، او در یک سانحه هوایی به شدت مصدوم شد و در نتیجه آن حادثه وحشتناک، از کمر به پائین فلج شد و همسرش که دیگر تحمل زندگی با او را نداشت، ترکش کرد. مشاهده ظاهر این مرد چنان رقت‌انگیز بود که غم‌انگیزترین خانم‌زادگان زندگی ما، در مقایسه با آن به یک داستان کم‌دی شبیه بود. اگر چه این مرد دو حادثه بسیار وحشتناک را تجربه کرده بود و با مشکلات فراوانی روبرو بود اما به خوبی دریافته بود که اگر تنها به مسائل خود بیندیشد، نتیجه‌ای عایدش نمی‌شود و همه چیز بدتر خواهد شد و تنها در سایه عمل و پشتکار است که می‌توان شرایط زندگی را تغییر داد، پس به فکر فعالیت تازه‌ای افتاد. در آن ایام، احساس می‌کرد که مردم ایالت کلرادو مشکلاتی دارند که مسئولین نسبت به آن بی‌توجه‌اند. در نتیجه تصمیم گرفت وارد عالم سیاست شود و به رفع مشکلات پردازد. برای این منظور، دو سال پیش در انتخابات کنگره شرکت کرد و با وجود شانس پیروزی زیاد، با اختلاف بسیار ناچیزی از حریف خود عقب ماند. شعار تبلیغاتی‌اش این بود «به من رأی دهید تا یک

آدم خوش قیافه دیگر به کنگره اضافه نشود». پس از آن، در سال جاری در انتخابات پست فرمانداری این ایالت شرکت کرد و هم‌اکنون یکی از چهره‌های محبوب است. ظرفیت کاری او بر کاستیهایش غلبه کرد و این امر بار دیگر نشان داد که «توان فردی» نقش تعیین‌کننده دارد.

«جولیو ایگلزیاس» نام دیگری است که ایستادگی و پایداری در عمل را در ذهن تداعی می‌کند. او یکی از بزرگترین هنرمندان جهان است که ترانه‌هایش هر سی ثانیه یک بار در گوشه‌ای از جهان نواخته می‌شود. آیا فکر می‌کنید که این شهرت و موفقیت را در اثر هوش و استعداد بدست آورده است؟ خیر. او زمانی که در مدرسه مشغول تحصیل بود، حتی اجازه نیافت وارد گروه کُر مدرسه شود. در سن بیست سالگی قصد داشت که یک فوتبالیست حرفه‌ای و یا حقوقدان شود. این مرد در یک حادثه شدید رانندگی اگر چه جان سالم بدر برد، ولی پاهایش به شدت آسیب دید و فلج شد و برای همیشه از نعمت راه رفتن محروم شد. او به مدت یکسال در بیمارستان بستری بود. روزی خانم پرستار برای سرگرمی، گیتاری به او داد. در آن جا به تمرین پرداخت و با کار فراوان وارد حرفه‌ای شد که شهرت و موفقیت جهانی به دست آورد. می‌دانید چه چیزی او را به یک هنرمند بزرگ تبدیل کرد؟ شناخت این واقعیت که فقط در سایه عمل و پشتکار در زندگی انسان تغییراتی به وجود می‌آید.

## چه کسی قدرت را در اختیار دارد

اجزاء اصلی تشکیل دهنده «قدرت» در جامعه کنونی ما «ارتباط» است. وقتی از نیرو و قدرت در زمان گذشته، صحبت می‌شود منظور نیروی بدنی است زیرا قویترین افراد کسانی بودند که عضلاتی قویتر و جسمی نیرومندتر داشتند.

در عصر پیدایش صنعت، سرمایه قدرت و توان معرفی شد و این سرمایه بود که موجب سازندگی و تغییر جامعه می‌شد. ولی امروزه ما در عصر «ارتباطات» بسر می‌بریم، زمانی که اطلاعات با سرعت غیرقابل باوری منتقل می‌شود، بنابراین آنان که بتوانند در ایجاد ارتباط با خود و جامعه به مهارت لازم برسند، قدرت را در اختیار خواهند داشت تسلط و مهارت در ایجاد ارتباط مناسب، بزرگترین فن است. بنابراین از شما می‌خواهیم که این جمله را در دفتر خود یادداشت کنید. «شرایط زندگی من به شرایط ارتباط من با خود و دیگران بستگی دارد». این جمله ساده به مفهوم آن است که ارتباط ما با خودمان نتیجه تجربه و برداشتمان از زندگی است. اگر می‌خواهید در زندگی موفق باشید و از آن لذت ببرید نخست باید با خودتان ارتباط صحیح برقرار کنید و در این راه به مهارت



لازم برسید. زیرا معنی و مفهوم رویدادهای زندگی را خودتان تعیین می‌کنید. مهم نیست که جامعه، دوستان و آشنایان چه مفهومی برای آن در نظر بگیرند، تصمیم گیرنده نهایی شما هستید و باید مسئولیت آن را بپذیرید، و الاً یک آدمک ماشینی خواهید بود یعنی کسیکه اختیارش در دست دیگران است.

دنیا پر از آدمهای افسرده‌ای است که همه عمرشان را در غم و اندوه می‌گذرانند و گروهی نیز بالعکس، تمام زندگی را بی هیچ دغدغه و با سرور و خوشحالی بسر می‌آورند. پس این خود ما هستیم که بر کیفیت زندگی خویش تاثیر می‌گذاریم و براساس تصویری که در ذهن داریم شاد یا غمگین می‌شویم و برحسب اعتبار و ارزشی که برای خود قایلیم، سهم خود را از شادبها و موفقیتها می‌گیریم. فرض کنیم، در مجلسی عده‌ای به هر دلیلی شما را ترک کنند. می‌توانید از این قضیه دو برداشت کاملاً متفاوت داشته باشید، ممکن است بگوئید «خدای من، آنها مرا ترک کردند، چون به درد هیچ کاری نمی‌خورم، و یا شخصیت جالبی ندارم» و با این برداشت منفی خود را ناامید کنید و یا بالعکس، می‌توانید بگوئید «چه خوب این افراد اینجا را ترک کردند، و کسان دیگری این فرصت را پیدا کردند که نزد من بیایند و از معاشرت با من لذت ببرند.» با این برداشت مثبت، موجب دلگرمی و امیدواری خود شوید. این بستگی به شما دارد که چگونه بخواهید با خود ارتباط برقرار کنید، ما هر توفعی از زندگی داشته باشیم، همان را به دست خواهیم آورد، اگر در ذهنتان از خود تصویر شخص ضعیف‌النفسی را ساخته‌اید، همین فکر باعث می‌شود که دست از تلاش و کوشش بردارید و شرایط ضعف را فراهم کنید. رفتار ما و در نتیجه زندگی ما ناشی از برداشتهای متفاوت ما از رویدادهای آن است. یکی از دوستانم به نام جری کافی شخص فوق‌العاده‌ای است. او در

جنگ ویتنام اسیر شد و در مقام یک فرمانده ارتش، مدت هفت سال از اسارتش را در زندان انفرادی بسر برد. اما پس از آنکه دوران اسارتش تمام شد، با روحیه‌ای سرشار از هیجان و شادمانی زندان را ترک کرد. با وجود سالها اسارت، آیا می‌دانید چطور چنین تغییرات حیرت‌انگیزی در او ایجاد شده بود؟ پاسخ آنست که در ایجاد ارتباط مطلوب با خود، مهارت لازمه را به دست آورده بود. این مرد پس از آنکه اسیر شد، با خود فکر کرد که مدت زیادی را باید در زندان انفرادی بسر برد، پس بهتر است که از این فرصت در جهت پیشرفت خود استفاده کند. با خود اندیشید: «در حال حاضر به بهترین موقعیت زندگی خود دست یافته‌ام زیرا هیچ‌گاه چنین فرصتی را در اختیار نداشته‌ام که به خود فکر کنم، کارها و گرفتاریهای روزمره مرا از خود بازداشته بود، در اینجا بیکارم و می‌توانم از نظر جسمی و روحی خود را تقویت کنم و به خدا نزدیکتر شوم و به جز خدا هم صحبتی ندارم.» و بدین ترتیب مدت هفت سال در رابطه با جسم و روح خود مطالعه کرد تا توانست ارتباط ماهرانه‌ای با خودش برقرار کند.

در مدت اسارتش در زندان، فشارهای روحی زیادی به او وارد شد، گاهی هفته‌ها به او غذا نمی‌دادند ولی در عوض موش و جانورانی از این قبیل را در سلول او می‌انداختند و نسبت به عکس‌العملهایش شرط‌بندی می‌کردند، با وجود این پس از ترک زندان به شدت دگرگون شده بود و می‌گفت تجاربی را که در طول اسارت در زندان به دست آورده، با هیچ چیز در دنیا عوض نخواهد کرد.

## ارتباط با دنیای درون و دنیای برون

بسیاری از مردم تصور می‌کنند که اگر کسی در کسب و کار خود به

شهرت و ثروتی بی‌کران دست یابد، خوشبخت است و زندگی او پر از شادی و نشاط است. اما این یک خیال باطل است. همه روزه بسیاری از افراد سرشناس و ثروتمند برای رفع مشکلات پیچیده زندگی خود نزد من می‌آیند، زیرا علت موفقیتشان داشتن مهارت در ارتباط با دنیای خارج است، آنها با دنیای درون خود ارتباط مطلوبی برقرار نکرده‌اند. برای مثال، می‌توان هنرمندان معروف، سرمایه‌داران بزرگ و قهرمانان رشته‌های ورزشی را نام برد که آوازه شهرتشان در تمام دنیا پیچیده است. آنها با ایجاد یک ارتباط ماهرانه و تاثیرگذشتن بر اذهان مردم، آنان را به حمایت از خود برانگیخته‌اند. برای آنکه در زندگی سعادت‌مند شویم، باید بتوانیم با هدایت فکر و رفتارمان، با دنیای درون و دنیای برون ارتباط شایسته‌ای برقرار کنیم، تا زندگی خود را همانطوری که میل داریم بسازیم در این صورت هیچ واقعه‌ای نمی‌تواند مانع از سرور، نشاط و خوشبختی ما شود. این کتاب به شما خواهد آموخت که برای به دست آوردن نتایج ارزنده‌ای در زندگی خود چطور با خود و دیگران رابطه موثری برقرار کنید. زیرا کیفیت زندگی شما به کیفیت ارتباط شما با خود و دیگران بستگی دارد.

قبل از آنکه با «ان ال پی» آشنا شوم، در بیراهه زندگی در حال تباه شدن بودم و اگر چه اطلاعات زیادی داشتم، اما نمی‌توانستم از اعضای بدن خود در جهت ارتباط مطلوب استفاده کنم. مثلاً حالت چهره، لحن صدا، وضعیت تنفس من با تفکر مثبت متناسب نبود و در نتیجه قادر نبودم که با خود ارتباط شایسته‌ای برقرار کنم. حرکت لنگ‌لنگان و سست بود، چهره‌ام عبوس و خمود و از آینده‌ام ناامید بودم. اما زمانی که «ان ال پی» را شناختم با تعمق در رفتار و اعمال خود، توانستم تصاویر ذهنی منفی را از خود دور کنم و با جایگزین کردن تجسمات ذهنی مثبت، به ذهن و دستگاه اعصاب خود برنامه جدیدی ارائه کنم. وقتی در انجام کاری شکست می‌خوریم،

علت آن اراده نیست، خیال است زیرا دستگاه اعصاب بدون آن که خیالی و یا واقعی بودن یک تجربه را تمیز دهد، پس از دریافت آن از مغز، واکنش نشان می‌دهد. عمل و رفتار ما ناشی از برداشتی است که از خودمان، مردم و دنیای اطرافمان داریم و با حقیقی پنداشتن این برداشتها و تصاویر ذهنی است که رفتارمان شکل می‌گیرد. انسان براساس پندار خود درباره خود و محیط اطرافش، عمل می‌کند. من هم با مشخص کردن هدف نهایی و بدون آنکه از ناکامی‌های موقتی ترسی به دل راه دهم، برای آینده‌ام برنامه‌ریزی کردم و اساس تصوّرات ذهنی خود را تغییر دادم و هنگامی که یاد گرفتم با دیگران ارتباط بهتری برقرار کنم، توجه و کمک‌های آنان را به سوی خود جلب کردم و نتیجه‌ای را که در انتظار آن بودم به دست آوردم. در زمانی کمتر از یکسال زندگی‌ام دگرگون شد و درآمد تا حد یک میلیونر افزایش پیدا کرد. به طوری که از آپارتمان کوچک خود که در یکی از محله‌های پرجمعیت شهر بود به یک قصر بزرگ در یکی از نقاط خوش آب‌وهوای کالیفرنیا نقل مکان کردم به علاوه خمودگی و پریشانی جای خود را به نشاط و شادمانی داده بود و با دختر مورد علاقه‌ام ازدواج کردم و نوزده کیلو از وزن بدنم را کاهش دادم و در حال حاضر میل دارم به تمام دنیا سفر کنم تا تجربیات خود را با مردم سراسر گیتی در میان بگذارم. منظور من از گفتن این مطالب تحت تاثیر قراردادن شما نیست. میل دارم آنچه مرا تحت تاثیر قرار داده، با شما در میان بگذارم. چون برای خودم هم باور کردنی نیست که در مدت کمتر از یکسال، توانسته‌ام این چنین در زندگی خود تغییراتی ایجاد کنم و این دگرگونی را ناشی از بکار انداختن مغز خود می‌دانم، زیرا با مطالعه و تحقیق دریافتم که افراد بزرگ و موفق تنها به دانستن چیزی اکتفا نمی‌کنند؛ بلکه وارد عمل می‌شوند. بنابراین دیدگاهها و نقطه‌نظرها کافی نیست بلکه شروع به کار لازم است.

## فن تقلید یا مدل سازی

بیانید با هم، به زندگی افراد بسیار موفق جامعه بنگریم، و وجوه مشترک زندگی آنها را مورد بررسی قرار دهیم همانطوری که قبلاً عرض کردم همیشه علاقه مند بودم که به تفاوت بین افراد پی ببرم و برایم این سؤال مطرح بود که چرا عده ای تحت شرایط سخت و نامطلوب، موفق اند اما کسانی دیگر با این که از نظر اجتماعی، اقتصادی، جسمی موقعیت خوبی دارند، نسبت به آن بی تفاوتند و اثری از مسرت و شادمانی در چهره شان دیده نمی شود؛ همچنین در جستجوی این واقعیت بودم که چه چیزی موجب موفقیت بیکران یک شخص می شود و چه عاملی از او یک قهرمان می سازد و خلاصه این که وجوه مشترک افراد بسیار موفق جامعه چیست. به عقیده من موفقیت رموزی دارد و اشخاصی که به موفقیت دست پیدا می کنند، در جهت هدف خاصی تلاش می کنند و اگر شما احساس، تصورات ذهنی و رفتار افراد موفق را بشناسید و از آن تقلید کنید، به نتایج مشابهی خواهید رسید. من آن را «مدل سازی» می نامم و «ان ال پی» به من آموخت که چطور با دقتی بیشتر از پیش، بعضی از افراد را مدل و الگوی خود قرار دهم و متوجه شدم که برای به دست آوردن موفقیت، در ذهن آنها چه می گذرد. برای مثال: به ستاد ارتش، نزد یک ژنرال رفتم و به او گفتم که می توانم دوره های آموزش نظامی را به نصف کاهش دهم و همزمان، صلاحیت و کیفیت تحصیلی سربازان را بالا ببرم. او در جوابم گفت: «تو باید دیوانه باشی» گفتم خیر آقا، فقط کمی گران هستم و با پیشنهاد این که در صورت موفقیت مزدی دریافت کنم، کار خود را شروع کردم.

آنها پس از چهار روز، پروژه آموزش تیراندازی را به من ارائه کردند تا مدت آنرا پنجاه درصد کاهش دهم. نخست نسبت به این پیشنهاد خشنود نبودم، زیرا به ارتش مراجعه نکرده بودم تا توانایی سربازان را برای کشتن مردم، افزایش دهم، نظرم این بود که با استفاده از تکنیکهایی که می‌شناختم بر سیر فکری مسئولین ارتش تاثیر بگذارم و دیدگاهشان را نسبت به خشونت، جهان و همه چیز تغییر دهم. آنها به من گفتند که آموزش تیراندازی توسط ارتش چهار روز طول می‌کشد و فقط ۷۰ درصد از شرکت‌کنندگان، دوره را با موفقیت می‌گذرانند. پیشنهاد کردم که مدت آموزش را به دو روز کاهش می‌دهم میزان قبولی را هم افزایش میدهم. گفتند: «بسیار خوب، ما شما را به مربی تیراندازی معرفی می‌کنیم.» گفتم خیر، من فقط می‌خواهم با بهترین تیرانداز دنیا آشنا شوم، تا پس از آن که رموز موفقیت او را شناختم، آنرا مدل‌سازی کرده و به سربازان بیاموزم. بنابراین بهترین تیرانداز ارتش، را به من معرفی کردند. من او را در محوطه تیراندازی ملاقات کردم. مردی که بهترین تیرانداز ارتش بود بیست و چهار سال پی در پی مشغول این کار بود در حالی که من هنوز بیست و چهار سال نداشتم. او پس از معرفی خود، از من پرسید که چند سال است تیراندازی می‌کنم و من در جواب گفتم هرگز تیراندازی نکرده‌ام اما باید بسیار جالب باشد. خندید و گفت: «شوخی می‌کنی.» در جواب گفتم خیر شوخی نمی‌کنم. گفت: «تو می‌خواهی به سربازان ما آموزش تیراندازی بدهی.» گفتم: آری، ولی مجبور نیستم روش تیراندازی را بدانم بلکه با عقاید شما کار دارم. او گفت: «عقاید، عقاید چه ارتباطی با تیراندازی دارد.» گفتم: خیلی بیشتر از آن چه فکر می‌کنی به عقاید ارتباط دارد. او گفت: «بگذار ببینم که چطور تیراندازی می‌کنی.» گفتم که تیراندازی نمی‌دانم، او دوباره تقاضای خود را تکرار کرد. گفتم بسیار خوب یک طپانچه به من بدهید، و

پس از آنکه طپانچه را در دست گرفتم او به حرکات ناشیانه من پی برد و با عصبانیت آنرا گرفت و می‌خواست آن جا را ترک کند اما از مقام ارشد خود اجازه این کار را نداشت. سپس، از او خواستم که در گوشه‌ای بنشینیم تا با عقایدش آشنا شوم به این ترتیب وارد عمل شدم و سیستم عقیدتی او را ارزیابی کردم و دریافتم این تیرانداز که بهترین تیرانداز سطح کشور بود، سی و دو نقطه نظر خاص در مورد تیراندازی دارد که کاملاً با نظرهای افرادی که با آنان مصاحبه کرده بودم و نتوانسته بودند، با موفقیت دوره تیراندازی را بگذرانند، تفاوت داشت. عقاید این تیرانداز را گرفتم و به ساختار عقیدتی خود اضافه کردم سپس، در این زمینه که او از کدام یک از حواس پنجگانه خود بیشتر استفاده می‌کند و ترتیب آن چگونه است، تحقیق کردم. زیرا ترتیب استفاده از حواس پنجگانه در کیفیت اعمال انسان تاثیر زیادی دارد و به هوش شخص مربوط می‌شود. آنگاه به شرایط جسمانی او از قبیل ورزشدگی عضلات، وضعیت تنفس، حالت آرامش، لحن صدا و غیره، توجه کردم زیرا می‌دانستم جسم و روان، عقاید و رفتار با هم ارتباط دارند و با هماهنگی یکدیگر عمل می‌کنند، وقتی کسی از نظر روحی پریشان باشد، از نظر جسمی هم وضعیت درستی ندارد و معمولاً چشمانی افسرده، شانه‌هایی فروافتاده و رفتاری بی‌تفاوت دارد. برعکس شخص بیمار دارای روحیه‌ای ضعیف است. وقتی شرایط جسمی شخصی را تقلید کنید، از دستگاه اعصاب خود، همانند او استفاده می‌کنید. بنابراین از نظر روحی هم وضعیت مشابهی به دست می‌آورد.

فرض کنید شخصی ده سال در زمینه اصول استفاده از جسم و روح خود تحقیق کند و به نتایج مطلوبی هم برسد. شما برای رسیدن به همان هدف لازم نیست دوباره آن تحقیقات را انجام دهید، بلکه کافی است از نتایج آن استفاده کنید و فقط تغییرات فیزیولوژیکی از قبیل طرز تنفس، لحن صدا،

حرکات اعضای بدن او را تقلید کنید، با این کار به همان ترتیب مغز خود را بکار می‌اندازید که او بکار انداخته است. شاید باور نکنید. اما هر وقت از سیستم عصبی خود مانند او استفاده کنید، همان نتایج را به دست خواهید آورد همان طوری که با کاشتن یک بذر، محصول یکسان است. تقلید از تغییرات جسمانی یک شخص موفق، یک قدرت است. بنابراین، این تیرانداز هم بیست و چهار سال از عمر خود را صرف تمرینهای متفاوتی کرده بود تا شرایط جسمانی مناسبی را برای بهترین حالت تیراندازی به دست آورد و من فقط کافی بود که فیزیولوژی و چگونگی استفاده او از اعضای بدنش را تقلید کنم و به دقت دریابم که کدام یک از اعضای بدنش را بیشتر بکار می‌برد و چگونه از آن استفاده می‌کند. بنابراین با شناخت عقاید، میزان و ترتیب استفاده از حواس پنجگانه و تقلید از حرکات بدنی‌اش، یک برنامه آموزشی ترتیب دادم، مدت برنامه آموزشی من دو روز بود. روز اول، قبل از آنکه دانش‌آموزان اسلحه را لمس کنند سی و دو عقیده بهترین تیرانداز را به همراه میزان و ترتیب استفاده از تغییرات فیزیولوژیکی به آنان آموختم. شاید باور نکنید که در مدت کمتر از دو روز صد درصد دانش‌آموزان با موفقیت دوره را گذراندند. بنابراین، وقتی می‌بینید شخصی کار فوق‌العاده‌ای انجام می‌دهد، شما هم با آشنایی از عقاید، ترتیب و نحوه استفاده از حواس پنجگانه او و تقلید از تغییرات جسمانی‌اش می‌توانید به نتیجه مشابهی برسید. هم چنین اگر پدر و مادری را می‌شناسید که در تربیت و پرورش فرزندان خود موفق‌اند و یا اشخاصی را مشاهده می‌کنید که با استفاده از روشهای مناسب بهداشتی، خود را سالم نگاه داشته‌اند و خلاصه همه کارهای انسان را می‌توان با استفاده از فن «مدل‌سازی» تقلید کرد، و همان نتایج را به دست آورد. فقط کافی است توجه کنید آنها چه می‌کنند و همان کار را انجام دهید.



## هفت صفت ویژه قهرمانان

افرادی که در عرصه زندگی به موفقیت‌های بزرگی دست می‌یابند ویژگی‌های مشترکی با یکدیگر دارند. برای آنکه بتوانیم با استفاده از فن «مدل‌سازی» کارهایشان را تقلید کنیم لازم است این ویژگی‌ها و نشانه‌ها را مورد بررسی قرار دهیم. چنین به نظر می‌رسد که قهرمانان هفت ویژگی مشترک دارند. این ویژگی‌ها که به آنان توانائی می‌دهد تا به اهداف خویش برسند عبارتند از:

۱) انگیزه — هر قهرمان انگیزه نیرومندی دارد که پیوسته او را به دنبال خود می‌کشانند و موجب پیشرفت‌ش می‌شود. انگیزه به قطار موفقیتش سوخت می‌رساند و از نیروی بالقوه او استفاده واقعی می‌کند. انگیزه است که مادر را در کنار بستر کودکش تا صبح بیدار نگه می‌دارد و نیز انگیزه است که انسان را در صنعت و تکنولوژی به چنین پیشرفتی رسانده است. انگیزه، زندگی بخش و نیرودهنده است و به زندگی معنی می‌بخشد و هیچ عظمتی بدون عظمت انگیزه به دست نمی‌آید. بنابراین یکی از رموز موفقیت، بوجود آوردن شور و شوقی است که ما را به جلو می‌راند و آن چه را که در توان داریم انجام دهیم و زندگیمان را طوری بسازیم که آرزویش را

داریم. اما، چطور می‌توان انگیزه را در خود به وجود آورد؟ شما باید بسیاری از کارها را امتحان کنید و پیوسته با افرادی که دارای انگیزه هستند برخورد داشته باشید و منتظر باشید که چیزی نظرتان را جلب کند و مانند آهن ربا شما را به طرف خود بکشاند.

(۲) ایمان – دومین ویژگی یک قهرمان موفق ایمان است. تقریباً تمام کتابهای مذهبی دربارهٔ نیرو و تاثیر ایمان در سرنوشت بشر، صحبت کرده‌اند. مردمی که به طرز حیرت‌انگیزی در زندگی پیشرفت کرده‌اند با افراد شکست‌خورده از نظر ایمان تفاوت بسیار زیادی دارند. ایمان ما تکلیفمان را نسبت به آنچه هستیم و آنچه می‌توانیم باشیم روشن می‌کند. اگر به سحر و جادو ایمان داشته باشیم یک زندگی سحرآمیز برای خود خواهیم ساخت و اگر ایمان داشته باشیم که در زندگی ما محدودیتهایی وجود دارد، سرانجام آن محدودیتهای را فراهم می‌کنیم. به عبارت ساده به آنچه ایمان داریم که حقیقت دارد و امکان‌پذیر است، به حقیقت می‌پیوندد و امکان‌پذیر می‌شود. کتاب حاضر، با یک روش خاص علمی به شما می‌آموزد که چگونه به سرعت تغییر جهت دهید تا به هدفهایتان دست یابید. بسیاری از افراد با اشتیاق، به دلیل افکار و عقاید محدود و این که نمی‌دانند چگونه آدمی هستند و چه کاری از دستشان برمی‌آید، هرگز وارد عمل نمی‌شوند و در نتیجه همیشه در رؤیا به سر می‌برند. افراد موفق می‌دانند که چه می‌خواهند و ایمان دارند که آن را به دست می‌آورند. بنابراین انگیزه و ایمان دو عامل محرکهٔ آدمی به سوی کمال و برتری است.

(۳) استراتژی – ما برای حرکت به سوی هدف خود، به جز نیروی محرکه، به مسیر و جهت مشخصی نیازمندیم. استراتژی روشی است که با آن امکانات خود را در جهت هدفمان تنظیم می‌کنیم. هر هنرمند، سیاستمدار یا مدیر می‌داند که برای پیروز شدن تنها داشتن ابزار و

امکانات کافی نیست، بلکه باید این امکانات را با مؤثرترین روش مورد استفاده قرار دهد. استراتژی شناخت این واقعیت است که با هوشترین و نیرومندترین فرد هم برای پیشرفت، نیاز به پیدا کردن مسیر صحیح دارد؛ شما می‌توانید هم با شکستن در و هم با استفاده از کلید در خانه‌ای را بگشایید. در این کتاب می‌خواهیم مؤثرترین استراتژی افراد موفق را بشناسیم و آن را الگوی خود قرار دهیم.

(۴) درک ارزشها - وقتی به عظمت کشور خود می‌اندیشیم، نکاتی مانند وطن‌پرستی، افتخار، مقاومت، آزادی در ذهنمان جلوه‌گر می‌شود، اینها ارزشهای یک کشور را تشکیل می‌دهد. قیاس و داوری اساسی عملی، اخلاقی و معنوی در زمینه‌های مهم‌ترین موارد زندگی، معیارهایی را به وجود می‌آورد. ارزشها، سیستم خاص عقیدتی برای تمیز درستی‌ها از نادرستی‌هاست، و شناخت این ارزشها است که زیستن را توجیه می‌کند. بسیاری از مردم به روشنی نمی‌دانند که در دنیا چه چیز برایشان مهم است به همین دلیل بیشتر اوقات، پس از ارتکاب عملی نادرست، دچار کشمکش درونی شده و از کرده‌های خویش رنج می‌برند. وقتی به زندگی افراد موفق می‌نگریم، متوجه می‌شویم که اگر چه دارای دیدگاههای متفاوتی هستند ولی شرایط روحی یکسانی دارند زیرا خود را می‌شناسند و برای هر کار خود دلیلی دارند. درک ارزشهای یکی از رموز اساسی کسب موفقیت است. همان طوری که می‌دانید، ویژگی‌هایی که تاکنون ذکر شد با هم ارتباط دارند و موجب نیرومندی یکدیگر می‌شوند. برای مثال، انگیزه تحت تاثیر ایمان است، زیرا برای انجام کاری، هر قدر به توانایی خود بیشتر ایمان داشته باشیم بیشتر تمایل داریم که آن را انجام دهیم. آیا ایمان به تنهایی موجب برتری و کمال می‌شود؟ خیر. داشتن ایمان فقط شروع کار است، زیرا اگر هدف‌تان رؤیت طلوع خورشید باشد و استراتژی شما،

حرکت به سوی غرب باشد، مطمئناً به نتیجه نخواهید رسید، استراتژی ما هم، به نوبه خود تحت تاثیر ارزشهای ماست. اگر استراتژی، در جهت کسب موفقیت، شما را به انجام کارهایی وادار کند که با عقاید باطنی شما مغایر باشد، از بهترین استراتژی هم کاری ساخته نیست. بیشتر کسانی که در شروع کار موفق بودند و بعد همه چیز را از بین می‌برند، دچار یک کشمکش درونی، بین ارزشهای باطنی و استراتژی برای کسب موفقیت، در دنیای خارج‌اند.

۵) انرژی - انرژی یک منبع حیاتی است، هیچ چیز بدون انرژی به وجود نمی‌آید و هر چه انرژی بیشتری داشته باشید، از نیروهای ذخیره فکری و جسمی خود بیشتر استفاده خواهید کرد. آنچه شما را به قله‌های رفیع موفقیت می‌رساند انرژی است و اگر در این مسیر انرژی شما کم شود در سراشیبی آن سقوط خواهید کرد. در زندگی خود، روزی را به خاطر آورید که پس از بیدار شدن احساس خستگی کرده باشید، معمولاً در چنین حالتی، در درجه اول به فکر نوشیدن یک فنجان چای یا قهوه می‌افتید و بعد از آن احتمالاً خواهید گفت: اوه خدای من باز هم یک «شنبه» دیگر. به خاطر دارم که روزی، به هنگام رانندگی، رادیوی اتومبیلم را روشن کرده بودم؛ گوینده با صدائی سرشار از انرژی و شادمانی گفت موفق شدیم، باز هم یک «شنبه» دیگر. آری «شنبه» یک شخص موفق، از روز عید بسیاری از افراد دیگر، شاد و پرنشاط‌تر است. در دو مثال فوق، نحوه ارتباط افراد با خودشان، کاملاً متفاوت است. تنها در مورد دوم است که شخص توانسته با خود ارتباط مناسب برقرار کند و با شوق و انرژی پیش رود. اگر ما، از نظر توان جسمی فاقد انرژی کافی باشیم، به جای اینکه برای زندگی خود برنامه‌ریزی کنیم، در دام گرفتاریهای عادی و روزمره زندگی خواهیم افتاد که زشت‌ترین دام برای انسان است.

متاسفانه، بسیاری از افراد دارای هوش و استعداد فوق‌العاده‌ای هستند و نقطه‌نظرهای روشنی نسبت به خود و دنیای خویش دارند، اما متأسفانه فاقد انرژی‌اند. چنین افرادی برای بهره‌گیری از نیروی بالقوه خود توان لازم را ندارند و در اواخر عمر متوجه می‌شوند که فقط یک دهم از عمر خود را زندگی کرده‌اند، علتش تنها، نداشتن انرژی است. وقتی همواره، در حال جنب‌وجوش و تکاپو باشید، در هر صورت یکی از اهرمهای موفقیت را در اختیار دارید. به قول یکی از بزرگان: «خستگی انسان را ترسو و بی‌شهامت می‌کند.» زیرا اگر احساس خستگی کنید، هرگز به فکر تلاش نخواهید افتاد. بعضی اوقات، انسان از نظر روحی آماده‌ی فعالیت است. اما ضعف جسمی‌اش مانع از فعالیتش می‌شود. بهره‌برداری از انرژی زمانی امکان‌پذیر است که جسم و روان هر دو در یک جهت آمادگی داشته باشند.

۶) نیروی صمیمیت - تقریباً تمام افراد موفق‌ی که، من شرح حالشان را مطالعه کرده‌ام در ایجاد الفت و صمیمیت با اقشار مختلف مردم توانایی فوق‌العاده‌ای داشته‌اند. برای مثال، مخترعین بسیاری را می‌شناسم که با اختراع خویش دنیا را عوض کرده‌اند، اما اگر در یک محیط دور از اجتماع زندگی می‌کردند، هرگز موفق نمی‌شدند. افرادی که بتوانند رشته‌های مودت و صمیمیت را، با مردمی که دارای عقاید و فرهنگ متفاوت هستند، مستحکم کنند. بزرگترین موفقیت را در زندگی خود به دست آورده‌اند و این دوستی وقتی کامل است که آن را از ته دل احساس کنند و بدون چنین حالتی زندگی پوچ و توخالی است.

۷) مهارت در ارتباط موثر با خود و دیگران - برقرار کردن ارتباط مناسب، نقطه‌ی عطف تمام مطالبی است که تا به حال درباره آن صحبت کرده و می‌کنیم. کیفیت زندگی هرکسی بستگی به ارتباطش با خود و

دیگران دارد. افراد موفق همواره می‌دانند که چگونه با مسائل زندگی روبه‌رو شوند و از تجربیات حاصل از آن استفاده کنند، در صورتی که اشخاص ناموفق، مشکلات زندگی را به عنوان محدودیتهای خود پذیرفته‌اند. کسانی که به زندگی ما شکل و رونق بخشیده‌اند همگی دارای یک وجه مشترکند و آن مهارت در ارائه یک تلاش و یک ایده است. والدین موفق، هنرمندان و سیاستمداران بزرگ همگی در ایجاد یک ارتباط مناسب مهارت دارند. هدف این کتاب آن است که به شما نشان دهد، چگونه با خود و دیگران بطور مؤثری ارتباط برقرار کنید تا بتوانید احساسات، در نتیجه رفتارشان را در جهت موفقیت تغییر دهید. اکنون که هفت صفت ویژه، قهرمان را با هم بررسی کردیم، آیا می‌توانید بگوئید که در حال حاضر از کدام صفت برخوردار هستید. آیا انگیزه‌ای برای به دست آوردن چیزی در خود احساس می‌کنید. آیا ایمان دارید که می‌توانید آنرا به واقعیت تبدیل کنید؟ آیا استراتژی خود را برای به دست آوردن آن هدف تعیین کرده‌اید؟ آیا ارزشها و موارد مهم زندگی شما کاملاً مشخص‌اند؟ آیا انرژی لازم را برای کسب نتیجه مورد نظر، در خود سراغ دارید؟ آیا این توانایی را دارید که پس از ملاقات با دیگران بر آنان تاثیر بگذارید و رشته‌های مودت و صمیمیت را مستحکم کنید؟ آیا می‌توانید در ایجاد ارتباط با خود از همه چیز تصاویر ذهنی مثبتی داشته باشید و در ارتباط با دیگران روش مناسبی اتخاذ کنید؟ بیشتر مردم دارای بعضی از صفات فوق هستند. هدف این کتاب آموختن تمام این مراحل است، تا با به کار بردن آنها سعادت شما تضمین شود. یک بار دیگر، نظری به هفت خصوصیت قهرمانان بیندازید، آیا باور می‌کنید که این حالات می‌توانند موجب تغییراتی در انسان شوند. برای اطمینان، شخص موفق را در ذهن مجسم کنید این شخص ممکن است یک فروشنده، معلم و یا بازرگان باشد و تمام

این مشخصات را ارزیابی نمایید. اطمینان دارم که همه این خصوصیات در او صادق است. بسیاری از مردم وقتی با شخص موفقی برخورد می کنند، با خود می گویند او چه آدم خوش شانسی است که توانسته، چنین ابتکاری از خود نشان دهد. اما حقیقت آن است که همه ما قوه ابتکار و خلاقیت را داریم و تنها باید آن را با اشتیاق در خود پیورانیم. خوش شانسی موجب موفقیت نمی شود، بلکه انگیزه، اعتقاد، داشتن استراتژی و معیارهای روشن، انرژی فراوان، گرمی و صمیمیت با دیگران و سرانجام ایجاد ارتباط مناسب با خود و دیگران است که موجب کامیابی می شود.

مطالعه شرح حال «هوندا» یک بار دیگر تایید می کند که «توان فردی» و رعایت ویژگیهای یاد شده، کیفیت زندگی انسان را دگرگون می کند.

هوندا در سال ۱۹۳۸ با روحیه ای سرشار از شور و شوق کار خود را شروع کرد. ابتدا همه چیزهای باارزش زندگی خود را فروخت و با سرمایه حاصل از آن، کارگاهی خرید تا در آن رینگ پیستون تولید کند و به شرکت تویوتا بفروشند. او شب و روز در تلاش بود و مدت ها کارگاهش را ترک نکرد و در همان جا اقامت گزید و مطمئن بود که در هدفش به نتیجه خواهد رسید. روزی برای اولین بار تولیدات خود را به شرکت تویوتا برد و آنها را برای فروش ارائه کرد، اما کارشناسان شرکت، پیشنهاد او را نپذیرفتند زیرا تولیداتش با استاندارد شرکت تویوتا مطابقت نمی کرد. هوندا برای بالا بردن کیفیت کارش به تحصیل در مدرسه تکنولوژی پرداخت. طرحهای اولیه او چنان زشت و ناهنجار بود که مورد استهزاء استاد و همکلاسیهایش قرار گرفت. اما پس از گذشت دو سال، طرحهایش مورد قبول همه واقع شد، زیرا هدف خود را می شناخت و برای رسیدن به هدف کمر همت را بست و از هر تلاش نکته ای آموخت و آن قدر روش خود را تغییر داد تا به خواسته خود رسید. سرانجام شرکت تویوتا، کالای او را پذیرفت و این در

حالی بود که او از شدت خوشحالی در پوست خود نمی‌گنجید، زیرا انگیزه و ایمانش به ثمر رسیده بود. اما با وجود این با مشکل تازه‌ای روبه‌رو شد، زیرا برای احداث کارخانه خود به سیمان نیاز داشت و دولت ژاپن به دلیل وقوع جنگ نمیتوانست نیاز او را برآورده کند. او نه تنها در این مرحله میدان را خالی نکرد بلکه با استفاده از اهرم صمیمیت و دوستی عده‌ای را به همکاری دعوت کرد و به وسیله یک سیستم خاص، سیمان مورد نیاز خود را تهیه و کارخانه‌اش را احداث کرد. در طول جنگ، کارخانه‌اش دو بار بمباران شد و بخش بزرگی از ابزار تولیدی او متلاشی شد و از بین رفت. اما، هوندا هرگز از تخریب آنها دلشکسته نشد، بلکه فوراً کارکنانش را بسیج کرد تا پیتهای بنزینی را که هواپیماهای جنگی پس از مصرف در بیابانها رها می‌کردند، جمع‌آوری کنند. او آنها را هدایای «ترومن» رئیس جمهور وقت آمریکا نامید، زیرا این پیتها توانست به عنوان مواد اولیه کارخانه تولیدی او مورد استفاده قرار گیرد. اما بعد از رفع همه این مشکلات، یک زلزله شدید کارخانه او را با خاک یکسان کرد، به طوری که هوندا مجبور شد دستگاهها و ابزارهای خود را به شرکت تویوتا بفروشد. بعد از جنگ، در سال ۱۹۴۷ کمبود بنزین در ژاپن مشکلات زیادی به وجود آورده بود. هوندا حتی برای اتومبیلش، بنزین نداشت تا برای خانواده‌اش آذوقه تهیه کند. در حالی که زندگی را به سختی می‌گذراند، موتور کوچکی روی دوچرخه‌اش نصب کرد. دوستان و آشنایان پس از دیدن آن، از او تقاضا کردند که چنین وسیله‌ای را برای آنها هم بسازد؛ رفته‌رفته تعداد درخواستها چنان زیاد شد که به فکر افتاد، کارگاهی برای تولید آن دایر کند. چون دولت ژاپن، پس از شکست مصرف بنزین را محدود کرده بود هوندا برای آن که موتورسیکلت‌های تولیدی خود را به حرکت درآورد، استراتژی جدیدی به کار برد. تصمیم گرفت آنها را به



وسیلهٔ صمغ درخت کاج به کار اندازد. او برای این کار، صمغ درخت کاج را با بنزینی که از بازار سیاه می‌خرید مخلوط کرد، و محصولی به دست آورد که چون بوی سقز می‌داد، مأمورین دولت متوجهٔ به کارگیری بنزین آن نمی‌شدند و از استفادهٔ آن جلوگیری نمی‌کردند. به دین ترتیب هوندا با اتخاذ یک استراتژی جدید، به نتایج تازه‌ای دست یافت. اما، چون هنوز به هدف نهایی خود نرسیده بود با استفاده از اهرم صمیمیت، استراتژی تازه‌ای به کار گرفت و از فروشندگان موتورسیکلت در سراسر ژاپن که تعداد آنها هیجده هزار نفر بود، تقاضای کمک کرد. او در نامه‌ای که برایشان فرستاد آنان را متقاعد کرد که با کمک یکدیگر می‌توان صنایع موتورسیکلت سازی ژاپن را متحول کرد و در پیشرفت و ترقی کشور بعد از جنگ سهم شد. به طور تقریب پنجهزار نفر به تقاضای او پاسخ مثبت دادند و آمادهٔ سرمایه‌گذاری شدند. ابتدا، موتورسیکلت‌های هوندا چون بدنهٔ بزرگی داشت مورد علاقه و پسند همگان نبود. بار دیگر در طرح‌های خود تجدیدنظر کرد و چون از حاصل کار خود با خبر بود، با همت و پشتکار، آنقدر روش و شیوهٔ خود را تغییر داد تا به نتیجهٔ نهایی رسید. این بار موتورسیکلت کوچکی را طراحی و تولید کرد که با سرعتی باورنکردنی موردپسند همه واقع شد، تا حدی که به خاطر طراحی و تولید آن از امپراطور ژاپن موفق به دریافت جایزه شد. پس از آن طرح‌های جدیدی از موتورسیکلت ابداع کرد و سرانجام در دههٔ ۱۹۷۰ موفق به تولید اتومبیل شد. امروزه بیش از صد هزار نفر در شرکت هوندا، در ژاپن و آمریکا مشغول کارند و تمام این تشکیلات را مرهون انگیزه، ایمان، استراتژی، ارزشها، انرژی، نیروی صمیمیت و مهارت در ایجاد ارتباط مردی بنام هوندا می‌دانند.

افراد موفق، افرادی نابغه و استثنایی نیستند، بلکه از رموز پیشرفت و

ترقی باخبرند و به این اصل پی برده‌اند که برای رسیدن به هدف، راهی جز اصلاح مسیر نیست و به همین دلیل، پس از هر تلاش، چنانچه به هدف نهایی نرسند، نتایج بدست آمده را مورد بررسی و تجدید نظر قرار می‌دهند و با طرح استراتژی و ترفند جدید بار دیگر وارد عمل می‌شوند و این کار را آن قدر انجام می‌دهند تا به هدف نهایی برسند.

## چگونه رفتار انسان به وجود می‌آید

آیا تاکنون فکر کرده‌اید که چه عاملی در تشکیل رفتار آدمی موثر است؟ به نظر من، رفتار هرکس متأثر از حالات و روحیات اوست. چگونگی فکر و احساس شماست که هر لحظه تعیین می‌کند، چقدر از تواناییهای خود را به کار گیرید. شاید برایتان پیش آمده باشد که پس از انجام کاری، با تردید گفته‌اید، «خدای من، باور نمی‌کنم که این کار من باشد.» در صورتی که کسانی دیگر همان کار را انجام داده و با غرور و صدای بلند گفته‌اند: «من این کار را کردم» توجه کنید که چرا در یک موقعیت مشابه، رفتار این چنین متفاوت است؟ رفتار شما در هر لحظه، نتیجه حالت و روحیه شما در همان لحظه است. اصولاً روحیه هرکس به وجود آورنده و حاکم بر رفتار او است؛ وقتی می‌گوئیم، «خدای من، چطور من این کار را کرده‌ام؟»، حالتی مثبت و ثمربخش نداریم. اکنون این سؤال مطرح می‌شود که چه عاملی به وجود آورنده حالات و روحیات ماست. اصولاً، حالت ناشی از دو عامل است یکی تغییرات فیزیولوژیکی و فعل و انفعالات شیمیائی بدن مانند حرکات دست، اشارت سر، حالت چهره، لحن صدا، وضعیت تنفس، خمودگی یا گشاده‌رویی است که به شدت در

حالت و در نتیجه در رفتار تاثیر می‌گذارد. بنابراین وضعیت جسمانی هرکسی در حالت خمودگی و افسردگی، به کلی با شرایط آن در حالت نشاط و شادمانی فرق دارد. دومین عاملی که در به وجود آمدن حالت و در نتیجه رفتار مؤثر است، تصاویر ذهنی است به عبارت ساده، برداشت هرکس از رویدادهای زندگی در شکل گرفتن روحیه‌اش تاثیر دارد، زیرا حالات انسان ناشی از تصاویری است که شخص در ذهن خود می‌سازد. با خود چه می‌گوید و چگونه می‌گوید. هنگامی که با سستی می‌گوید «من می‌خواهم این کار را انجام دهم»، آیا لحن بیان در روحیه‌اش تاثیر ندارد؟ این مهم نیست که انسان چه می‌گوید، مهم آنست که چگونه می‌گوید این مهم نیست که در ذهن خود چه چیزی را به تصویر می‌کشد بلکه چگونگی به تصویر کشیدن آن اهمیت دارد. شما اگر از نظر جسمی پر جنب و جوش و پر انرژی باشید، جهان را طور دیگری خواهید دید و برعکس، اگر به دیده دیگری به جهان بنگرید، در تحرک و جنب و جوش شما تاثیر دارد. آیا تاکنون برایتان پیش آمده که در حال خستگی، چیزی توجه شما را جلب کرده و شما را به هیجان آورده باشد؟ در چنین حالتی خیلی فوری خستگی جای خود را به نشاط و انرژی می‌دهد. مثلاً وقتی از شدت خستگی بی‌حال در گوشه‌ای افتاده‌اید، اگر به شما خبر دهند که یکی از عزیزانتان بی‌خبر از سفر برگشته است، خیلی زود خستگی خود را فراموش خواهید کرد. تصاویر ذهنی و واکنش‌های جسمانی با هم ارتباط دارند و یک حلقه «سایبرنتیک» را تشکیل می‌دهند و تغییر هر کدام به تغییر دیگری می‌انجامد. به طور کلی رفتار هرکسی ناشی از حالت اوست و هر حالتی به تصاویر ذهنی و تغییرات فیزیولوژیکی از قبیل، وضعیت تنفس، حرکات، لحن صدا، تنش‌های عضلانی و آرامش آن و واکنش‌های شیمیایی بدن بستگی دارد. شرایط مطلوب آن است که این هر دو اهرم به کار روند تا

موجب حالت و در نتیجه رفتار مناسب شود. بدیهی است اگر دریابید که چطور از رویدادهای زندگی برداشت مناسبی داشته باشید و چگونه از وجود خود استفاده کنید زندگی خود را سرشار از سلامت و شادی کرده‌اید.

اخیراً خانمی به من مراجعه کرد و اظهار داشت که حدود دوازده سال است که پریشانی و افسردگی او را رنج می‌دهد. این خانم در حالی که می‌گریست گفت که حتی در خواب هم افسرده و پریشان است. از او پرسیدم که چگونه چنین روحیه‌ای را در خود به وجود آورده است. گفت که نمی‌داند. به او گفتم باید بداند که چرا خود را چنین پریشان کرده است. به طور یقین علیه ذهن و جسم خود کار خاصی انجام داده، پیام ویژه‌ای را به دستگاه اعصاب ارسال کرده تا چنین نتیجه‌ای حاصل شده است. هیچ موردی در زندگی انسان، چه احساسی و چه رفتاری بدون دلیل اتفاق نمی‌افتد. هر حالتی نشانه آن است که فعل و انفعالاتی در ذهن و بدن انجام گرفته است. این خانم نمی‌دانست که با ذهن و جسم خود چه کرده که چنین گرفتار شده است. پس تصمیم گرفتم که رفتار او را تقلید کنم تا نشان دهم تغییرات جسمانی چقدر در شرایط روحی تأثیر دارد. بنابراین چهره و حالت چشمانم را تغییر دادم و با پائین انداختن شانه‌هایم، ظاهری عبوس و خموده به خود گرفتم و پس از چند لحظه، با لحنی سست و بی‌حال گفتم، آری من هم احساس پریشانی می‌کنم. از ایشان خواستم که تصاویر ذهنی و آنچه را که با خود می‌گویند، برایم شرح دهد. او با لحنی که حاکی از افسردگی عمیقی بود گفت که همیشه بدترین حالات هر واقعه‌ای را در ذهن خود مجسم می‌کند. با همان لحن به او گفتم می‌فهمم که چطور فکر می‌کند و چگونه از جسم خود استفاده کرده تا چنین پریشان شده است. بعد از او پرسیدم که میل دارد افسردگی‌اش درمان شود؟ پاسخ داد که به

همین منظور نزد من آمده است. خواستم همین جمله را با لحنی محکم و پرنشاط بر زبان آورد. او با صدای واضحتری گفت که به همین منظور نزد من آمده است. به او گفتم که یکبار دیگر امتحان کند. او بار دیگر این جمله را تکرار کرد و این بار لحنش کاملاً متفاوت بود و ناگهان چهره‌اش تغییر کرد و لبخندی بر لبانش نقش بست. از او خواستم طوری بنشیند که به هنگام خوشحالی می‌نشست و خلاصه فیزیولوژی خود را به نحوی تغییر داد که گویی خوشحال است زیرا با این کار، پیامی به دستگاه اعصاب خود ارسال می‌کند تا احساس خود را نشان دهد. تغییرات جسمانی، از قبیل حرکات بدن، حالت چهره، وضعیت تنفس، انقباض و انبساط عضلات، به مغز ما پیام می‌دهد که چه احساسی داریم. بنابراین این خانم با لبخند و تغییر دادن حرکات بدن، چهره و وضعیت تنفس، به کلی تغییر حالت داد و احساس نشاط کرد اما نگران بود که مبادا دوباره احساس افسردگی کند. به او گفتم که اگر طرز راه رفتن، حرکت بدن، صحبت کردن و وضعیت تنفس خود را به همین شکل حفظ کند دیگر گرفتار افسردگی نخواهد شد. سالهاست این مطلب را آموزش می‌دهم که با تغییرات فیزیولوژیکی می‌توانید احساس و در نتیجه رفتار خود را تغییر دهید. مثلاً وقتی افسرده هستید لبخند بزنید دیگر پریشان نخواهید بود. در حقیقت، تغییرات سیستم فکری و فیزیولوژی، برنامه جدیدی به ذهن می‌دهد و موجب تغییر حالت می‌شود پس اگر احساسات و رفتارتان دلخواه نیست باید با تغییر تصاویر ذهنی و یا فیزیولوژی و یا هر دو ارتباط خود را با درون تغییر دهید.

انسان برای کسب موفقیت، امکانات لازم را در اختیار دارد، به شرطی که بداند چطور از آن استفاده کند. آیا تاکنون پیش آمده که بدون هیچ دلیلی به صورت کسی سیلی بزنید و یا بالعکس، شخصی با شما برخورد

شدیدی داشته باشد و شما نسبت به او ملایم و بی‌تفاوت باشید؟ همه این واکنشها نتیجه حالتان در آن لحظه است و یا به عبارت دیگر، حرکات شما از قبیل طرز نگاه کردن، راه رفتن، صحبت کردن و تصاویر ذهنی، در هر لحظه نمایانگر حالتان در آن زمان است. زیرا همان‌طور که قبلاً اشاره شد، مغز انسان مانند دستگاه کامپیوتر عمل می‌کند، و کلیدهای این دستگاه با احساسات شما در ارتباط است، با فشردن هر یک از این کلیدها، احساسات و رفتار مورد نظرتان نمایان می‌شود. پس به خاطر داشته باشید که تغییرات فیزیولوژیکی و تصاویر ذهنی، ابزارهای هدایت حالت، احساس و رفتار می‌باشد. برای مثال، اگر فرزندان دیرتر از وقت مقرر به منزل بیاید، چه واکنشی نشان می‌دهید. اگر دلیل احتمالی آن را، تصادف با اتومبیل بدانید و تصویری خون‌آلود از او در ذهن خود مجسم کنید، هنگامی که به خانه بیاید به طرفش می‌دوید و او را در آغوش می‌گیرید. اما، اگر دیر کردن او را ناشی از بی‌اهمیتی و بی‌خیالی تلقی کنید، پس از مراجعت به منزل نسبت به او بی‌تفاوت خواهید بود. هم‌چنین، زمانی که خسته و افسرده هستید، نسبت به همه چیز عکس‌العمل متفاوتی دارید. فعل و انفعالات شیمیایی بدن نیز، در احساس و رفتار انسان تأثیر دارند، مثلاً افراد مبتلا به قند خون و واکنش متفاوتی نسبت به افراد سالم از خود نشان می‌دهند. در این جا این سؤال مطرح می‌شود که چطور افرادی که در یک حالت هستند، واکنش‌های متفاوتی از خود نشان می‌دهند. مثلاً افراد مختلف، دوستی و علاقه خود را به روشهای مختلفی ابراز می‌دارند؛ یکی ممکن است شما را در آغوش بگیرد و دیگری زبانی ابراز محبت کند. واکنشهای انسان در یک حالت در اثر فرهنگ، تجارت گذشته و رفتاری که سایرین با او دارند شکل می‌گیرد.

من صحنه‌ای از فیلم مربوط به جنگ کامبوج را به یاد می‌آورم که در آن،

نوجوان ۱۳ ساله‌ای در یک حالت عصبانیت، مسلسلی را به دست گرفته بود و عده‌ای را هدف قرار داد. اینکه چطور یک نوجوان جرأت چنین حرکتی را دارد و چرا در جوامع مترقی چنین کاری غیر معمول و غیر معقول است؟ اینست که در محیط جنگ و آشوب کامبوج، چنین واکنشی معمولی است، زیرا این نوجوان تجربه کرده که دیگران در حالت خشونت، چنین عکس‌العملی دارند، بنابراین او هم چنین کرده است. انسان در شرایط بحرانی، در درجه اول باید حالت خود را کنترل کند و سپس پسندیده‌ترین واکنش را نشان دهد تا بدون آنکه به خود و دیگران آسیبی وارد آورد به هدف خود نیز برسد. در نتیجه هدایت ذهن با تسلط بر خود و همچنین با استفاده مؤثر از فیزیولوژی می‌توان بر زندگی خود حاکم بود و در مواقع بحرانی به سادگی با مصائب و مشکلات برخورد کرد.

### استفاده از تمرینات ذهنی در ورزش

اخیراً کنت بلانکارد مولف کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای» را لحظاتی در هواپیما دیدم، او گفت که در حال حاضر مشغول کار کردن با بهترین استادان بازی گلف در آمریکا بوده تا اصول کلی این بازی را به زبان ساده در مقاله‌ای تحت عنوان «گلف‌باز یک دقیقه‌ای» برای مجله گلف دایجست تهیه کند. کنت بلانکارد می‌گفت چندی پیش با یکی از بهترین مربیان گلف گفتگو کرده و توانسته موجب پیشرفت او شود. این گلف‌باز ادعا می‌کرد که گلف فنون زیادی دارد و به خاطر سپردن و به کار بردن همه آنها به هنگام بازی مشکل است. بعد از اینکه به او گفتم که مجبور نیست همه فنون را به یاد داشته‌باشد، از او پرسیدم که آیا تاکنون یک ضربه عالی و کامل زده است؟ گفت: البته. گفتم آیا زدن اینگونه ضربه‌ها به کرات اتفاق افتاده



است؟ گفت آری. بعد به او گفتم که چون روش بازی گلف و زدن ضربه مناسب در ذهن او تثبیت شده، فقط کافی است که از نظر روحی در همان حالت و وضعیت قرار گیرد که با مهارت گلف‌بازی می‌کرد، آنگاه همه چیز بطور اتوماتیک انجام می‌شود. او لحظه‌ای فکر کرد و گفت که اگر چنین باشد خوب است، اما تصور نمی‌کند موضوع باین سادگی باشد. پس از آن گفتم که اگر کاملاً بتواند ارتباط روحی خود را با زمانی که گلف بازی می‌کرد برقرار کند و مکانیزمی برای دسترسی به آن اختیار کند می‌تواند بدون آنکه فنون بازی گلف را به خاطر داشته باشد بازی کرده و موفق شود. او روز بعد در بازی گلف، بهترین بازی خود را در تمام عمرش ارائه داد، بعلاوه پانزده امتیاز بیشتر از دور قبل به دست آورد، زیرا دریافته بود که چگونه موثرترین حالت را در خود بوجود آورد و در حقیقت من به او کمک کردم تا به توانائی‌ها و مهارتهای نهفته خود پی ببرد و آن را به کار گیرد. انسان می‌تواند با استفاده از تمرینات ذهنی در مسابقات ورزشی به مقام قهرمانی برسد. مجله لایف حدود دو سال پیش مقاله‌ای درباره ادعای من به چاپ رساند. یکی از مربیان ورزشی که در مورد این مطلب تردید داشت نزد من آمده و تقاضا کرد که عملاً آن را به او نشان دهم. از او خواستم که یک ورزشکار به من معرفی کند. او یکی از از ضعیف‌ترین اعضای تیم بسکتبال را معرفی کرد و من برای تغییر دادن حالت او شروع به کار کردم. ابتدا از او خواستم که چند بار در حضور من توپ را درون حلقه بیندازد. او پس از سه حرکت موفق شد یک بار توپ را درون حلقه قرار دهد. سپس از او خواستم که تجسمات ذهنی خود را هنگام گل زدن در نظرش مجسم کند و فیزیولوژی خود را همانگونه که توپ را درون حلقه قرار می‌داد بکار برد. مثلاً تصویری را که در ذهن داشت و آن چه با خود می‌گفت و همچنین حرکات و طرز تنفس را هنگام گل زدن به طور دقیق

تقلید کند. به این ترتیب مدت دو دقیقه با او کار کردم و در پایان، مکانیزمی را به او نشان دادم که چگونه هر وقت که بخواهد، می‌تواند چنین حالتی را در خود به وجود آورد. سپس توپ را به او دادم تا مهارت خود را نشان دهد. این جوان از هر گوشه زمین بازی، بیست و هشت شوت به درون حلقه انداخت و یکی از اعضای تیم که از این جریان باخبر شد، آن را غیرممکن دانست و باور نکرد. روز بعد، از دوازده شوت، هشت گل زد و از این نظر به مقام دوم در تیم خود نایل آمد.

من با این روش، در حقیقت به او آموختم که از مهارت و توانایی‌هایی که یک عمر صرف به دست آوردن آن کرده، چگونه استفاده کند.

مایکل اوبرایان، شناگری بود که در المپیک ۱۹۸۶ به امید به دست آوردن مدال برنز و یا حتی نقره شرکت کرده بود اما اظهار می‌کرد که با وجود تمرینات فراوان، بدنش روی فرم نیست. او با راهنمایی‌های من به تمرینهای ذهنی پرداخت و پس از آنکه به روحیه‌ای ایده‌آل رسید، توانست از مهارت و توانایی‌هایی که سالهای زیادی را صرف به دست آوردن آن کرده بود و چون گنجی در وجودش پنهان بود حداکثر استفاده را بکند و قهرمان جهان شود.

شما هم می‌توانید با تغییر دادن حالت خود، از امکانات، آموخته‌ها و مهارتهای خود بهره بیشتری بگیرید و با به خاطر آوردن دوران موفقیت، دوباره به سوی آن حرکت کنید. به یاد آورید که در آن زمان، با خود چه می‌گفتید، حرکات و شکل ظاهری شما چگونه بود و با تقلید از همان حرکات و رفتار و همان تصاویر ذهنی، نتایج مطلوبی که سزاوار آن هستید، به دست آورید. رهبران بزرگ و افرادی که جوامع مختلفی را به تحرک واداشته‌اند، به اهمیت قدرت حالت و تغییر حالت دیگران واقف بوده‌اند. با تغییر حالت دیگران می‌توانیم بر کیفیت زندگی خویش نیز تاثیر گذاریم.

## چگونه حالات دیگران را تغییر دهیم

در عالم رؤیا، تصور کنید به رستورانی رفته‌اید و پیشخدمت با بداخلاقی نزد شما آمده و با لحنی تند از شما می‌پرسد که چه می‌خواهید. در این شرایط واکنش شما چگونه خواهد بود؟ اگر از کار او ناراحت شوید و با خشونت برخورد کنید نه تنها چیزی به دست نمی‌آورید بلکه، سرویس مناسبی هم دریافت نمی‌کنید و آن شخص هم همچنان ناراحت خواهد بود. اما، اگر چنین تلقی کنید که او شخص بدی نیست، و فقط به دلایلی موقتاً عصبانی است و به آرامی و مهربانی بگوئید «می‌بینم کارت‌تان خیلی زیاد است. عجله‌ای ندارم، در فرصت مناسب می‌توانید بیایید و سفارشم را بگیرید.» فکر می‌کنید چنین برخوردی چه اثری به دنبال دارد؟ او احتمالاً تغییر حالت داده به شما خواهد گفت: «ببخشید، معذرت می‌خواهم، چون شب گذشته خوب نخوابیدم، کمی ناراحت هستم.» و اگر باز هم از او بخواهید که سفارش دیگران را اول بگیرد، او را بیشتر به خود نزدیک کرده‌اید. همچنین می‌توان با استفاده از فیزیولوژی حالت دیگران را تغییر داد، مثلاً اگر کسی از دست شما عصبانی است اگر او را در آغوش بگیرید فوراً حالتش تغییر می‌کند.

دیک تامی مربی تیم فوتبال در دانشگاه هاوایی در تغییر دادن روحیه اعضای تیم خود واقعاً مهارت داشت. تیم او در نیمه اول مسابقه و در مقابل تیم وومینگ بیست و دو به صفر باخت. پس از اتمام نیمه اول بازی، اعضای تیم در حالی که آثار یأس و ناامیدی به چهره داشتند، وارد رخت‌کن شدند، دیک تامی که از روحیه آنان باخبر بود، ناگهان فکری به خاطرش رسید، پوستری را از روی دیوار جدا کرد و به جای آن بریده

روزنامه‌ای را قرار داد که در آن مقاله‌ای دربارهٔ نتیجهٔ بازی دو تیم فوتبال درج شده بود. در این مقاله نوشته شده بود که تیمی در مقابل حریف خود، در نیمه اول با نتیجه سی و دو به صفر باخت و در نیمهٔ دوم با نتیجه سی‌وهشت - سی و دو آن تیم را مغلوب کرده است. اعضای تیم دور یکدیگر جمع شدند و مقاله را خواندند و امیدوار شدند که ممکن است برنده شوند. بنابراین با دلگرمی و با روحیه‌ای سرشار از امید به بازی مراجعت کردند و در نتیجه، این بازی را با نتیجهٔ بیست و دو - بیست و هفت برنده شدند. آری این قدرت روحیه است.

## بازسازی ذهن

اکنون که از نیروی حالت آگاه شدیم، لازم است در ارتباط با اهرمها و ابزار تغییر آن به بحث پردازیم. برای تغییر تجسمات روحی و در نتیجه حالت باید طرز تلقی و برداشت خود را نسبت به آن تغییر دهیم و در نتیجه، پیام متفاوتی را به دستگاه اعصاب ارسال کنیم. درست است که فرهنگ ما، مفهوم کلمات را مشخص می‌کند. مثلاً اگر پس از انجام کاری به نتیجه مطلوب نرسید و شکست خوردید. مأیوس و دل شکسته می‌شوید. در صورتی که این نتیجه نامطلوب را می‌توانید در فرصتی دیگر به عنوان کسب تجربه تلقی کنید، بنابراین، اگر به شکستهای ظاهری، به عنوان یک فرصت و یا تجربه آموزنده بنگرید، احساس و روحیه شما در جهت مثبت تغییر می‌کند. در حقیقت این شما هستید که به ضمیر آگاه خود نیرو می‌بخشید. اگر در خیابان شلوغی در حرکت باشید، صدای پای مردم را نخواهید شنید، اما اگر در خانه خود تنها باشید و تصادفاً صدای پایی به گوشتان برسد، این صدا مفهوم خاصی پیدا می‌کند و معنی آن بستگی به تجربیات گذشته شما دارد. مثلاً صدای پا در ساعات خاصی ممکن است نشانه آن باشد همسرتان به خانه مراجعت کرده است، و یا اگر در گذشته

سارقی به منزل شما آمده و صدای پا او را شنیده باشید، هر وقت که در خانه تنها باشید و صدای پا بشنوید، این احساس در شما به وجود می‌آید، که شخص مزاحمی وارد منزلتان شده است. بنابراین مفهوم هر واقعه‌ای در دنیا بستگی به این دارد که در چه قالبی آنرا مشاهده می‌کنید و چنین قالبهائی را شما با تجارب و فرهنگ خویش شکل داده‌اید. برای اینکه در خود یک تفکر و روحیه مثبت به وجود آورید، باید طرز تلقی و برداشت خود را نسبت به رویدادهای زندگی تغییر دهید، تنها در این صورت است که می‌توانید به کشمکشهای درونی خود خاتمه دهید و از یک روحیه شاد و پربار بهره‌مند شوید.

### چگونه ذهن را بازسازی کنیم .

با دو روش کاملاً متفاوت می‌توانیم به دردها و کشمکشهای درونی خاتمه دهیم و در خود حالتی نیرومند و مفید به دست آوریم.

(۱) تغییر زمینه - تجارب نامطلوب و بد را می‌توان از زاویه دیگری نگاه کرد و آن را به امکانات مفید و بالقوه تبدیل کرد. مثلاً نفت زمانی به جهت تأثیرات نامطلوبش بر روی محصولات کشاورزی، عنصری مخرب محسوب می‌شد. اما توجه کنید که در حال حاضر چقدر با ارزش است. چند سال پیش، مدیر یک کارگاه تهیه الوار، با این مسئله روبرو بود که چطور خاک ارّه را به خارج از کارخانه منتقل کند. شخصی تصمیم گرفت که آن را در قالب دیگری مورد استفاده قرار دهد، به همین دلیل با استفاده از چسب و با تحت فشار دادن آنها، توانست ورقه‌های چوبی به دست آورد. او سپس با عقد قرارداد و اخذ مبلغی، خاک ارّه را از آن محل خارج کرد و پس از تولید ورقه‌های چوبی، به بازاریابی محصول خود پرداخت و پس از

گذشت دو سال از هیچ به یک سرمایه چند میلیون دلاری دست یافت. شما هم می‌توانید مفهوم هر واقعه‌ای را در جهت صرفه و صلاح خود تغییر دهید. مثلاً اگر فرزند شما پرحرف است می‌توانید چنین تلقی کنید که او شخص باهوشی است و به همین دلیل این همه حرف می‌زند. از قول فرمانده یک گردان نقل می‌کنند که وقتی نیروی او در مقابل حمله شدید دشمن قرار می‌گرفت، می‌گفت ما عقب‌نشینی نمی‌کنیم، بلکه در جهت دیگری به پیش می‌رویم. وقتی شخصی در حال مرگ است، بیشتر نزدیکانش غمگین هستند، ولی عده‌ای هم چندان متأثر نمی‌شوند، زیرا معتقدند که هیچ چیز در دنیا از بین نمی‌رود، بلکه شخص از عالم مادی به عالم معنوی منتقل می‌شود و فقط یک تغییر حالت وجود دارد. افراد دیگری هم مرگ را ارتقاء به زندگی والاتری می‌دانند، بنابراین نه تنها از مرگ نمی‌ترسند بلکه به استقبال آن می‌روند.

۲) تغییر محتوی - روش دوم برای تغییر حالت آن است که تصاویر و مفهوم و شنیدنی نامطلوب را در ذهن به کلی تغییر دهیم، مثلاً اگر از گفته‌های شخصی ناراحت می‌شویم، در حالی که لبخند می‌زنید حرف او را خوب و پسندیده تلقی کنید و مجسم کنید که در حال تحسین کردن شما است. در این روش اگر چه محرک پسندیده نیست ولی با تغییر دادن مفهوم آن، پیام دیگری به دستگاه اعصاب ارسال می‌شود و در نتیجه حالت و رفتار دیگری را سبب خواهد شد.

تمرین عملی: چشمانتان را ببندید و برای چند لحظه چیزی را که اخیراً موجب ناراحتی و عصبانیت شما شده است به یاد آورید، سپس این تجربه تلخ را مانند یک فیلم سینمایی در ذهن خود مجسم کنید و آنرا از اول تا آخر از نظر بگذرانید سپس همان تصویر را از آخر به اول با سرعت

زیاد در ذهن خود مجسم کنید، این بار رنگ‌ها را عوض کنید و اندازه‌ها و شکل‌های اشیاء و ابعاد اندام آن شخص را تغییر دهید مثلاً مجسم کنید که لحن صدا و حالت چهره آن فرد در حال تغییر کردن است. بار دیگر تصویر را از اول به آخر با سرعت بیشتری در ذهن خود مجسم کنید و تغییرات بیشتری در تصاویر ایجاد کنید، پس از آن که این عمل را چند بار انجام دادید، آن خاطره را با آرامش و در حالت عادی به خاطر آورید. اگر این تمرین را به طور موثر انجام داده باشید، تصاویر مثبت جای تصاویر منفی را می‌گیرد و اگر موجب خوشحالی شما نشود حداقل نسبت به آن بی‌تفاوت خواهید شد. بدن و دستگاه اعصاب شما، مانند یک جعبه گرامافون خودکار است که با انداختن سکه و انتخاب صفحه دلخواه شروع به خواندن می‌کند. تجارب و احساسات گذشته شما از کامیابی گرفته تا شکست به منزله صفحات این دستگاه است. هر وقت که چیزی را به خاطر می‌آورید، مانند آن است که صفحه خاصی را انتخاب کرده، کلید آن را فشار داده‌اید. با فشردن بعضی از کلیدهای این دستگاه آهنگهای غم‌انگیز و با فشردن کلیدهای دیگر آهنگهای شاد پخش می‌شود. اصولاً از زندگی چه انتظاری دارید، چرا همیشه کلید آهنگهای شاد را فشار ندهید. البته، این امر همیشه ساده نیست. زیرا کسان دیگری که نزد شما می‌آیند ممکن است کلید آهنگ‌های غم‌انگیز را بفشارند. در این صورت، شما می‌توانید صفحات غم‌انگیز را از داخل دستگاه پخش بردارید و به جای آن صفحات شاد بگذارید و با انتخاب دیگران هم نوایی شاد بشنوید. در این صورت، اگر کسان دیگر آهنگهای غم‌انگیز هم بنوازند، شما احساس خوش‌آیندی خواهید داشت. دست کم نسبت به آن بی‌تفاوت خواهید بود. بنابراین دستگاه پخش صوت شما تنها آهنگهای نشاط‌آور خواهد داشت. مغز هم چنین حالتی دارد، تصاویر مثبت و خوش‌آیند را



۵۴ □ توان بی پایان ...

می توان جایگزین تصاویر منفی و نامطلوب کرد و با این کار گذشته را تغییر داد، و با جایگزینی اندیشه های نو اصلاحش کرد.

## تأثیرات حیرت‌انگیز تغییر حالت بر رفتار

روزی در یکی از روزنامه‌های محلی مقاله بسیار جالبی خواندم. این مقاله دربارهٔ پسر بچهٔ یازده سالهٔ ناینبایی به نام کلوین استانیلی بود. کلوین، مثل همهٔ همسالان خود به مدرسه می‌رفت. دوچرخه‌سواری می‌کرد به بازی بیس‌بال می‌پرداخت و او همهٔ کارهای یک پسر یازده ساله را انجام می‌داد و فقط نمی‌توانست ببیند. باید دید این پسر بچه چطور نسبت به افراد ناینبایی دیگر از چنین روحیهٔ بالایی برخوردار بود، در صورتی که بسیاری کسان، در شرایط مشابه زندگی را در ناامیدی و غم و اندوه سپری می‌کنند. ظاهراً مادر کلوین در تغییر روحیهٔ او مهارت بسیاری داشت و آنچه را که دیگران عوامل محدودکننده می‌شمارند، در ذهن پسرش به امتیازاتی تبدیل کرد تا تصویر روشنی از زندگی در ذهن خود حس کند. یک روز کلوین از مادرش پرسید که چرا او باید نایبنا باشد مادرش پاسخ داد که ناینبایی او مادرزادی است و کسی مقصر نیست. پسرش پرسید: «گناه من چیست» مادر گفت که نمی‌داند، تقدیر چنین بوده و خدا خواسته است و از کسی کاری ساخته نیست به علاوه او همه چیز را حس می‌کند فقط به جای چشمها از دستها و گوشه‌هایش بیشتر استفاده می‌کند و به این

ترتیب حتی بیشتر از افراد بینا می‌تواند درک کند. کلرین رفته رفته با چهره‌ای پر از امید و اعتمادی تزلزل‌ناپذیر شروع به حرکت کرد و در حال حاضر آرزو دارد که روزی برنامه‌ریز کامپیوتر شود تا بتواند برای نابینایان برنامه‌های کامپیوتری طراحی کند.

دنیای ما پر از افرادی مانند کلرین است، و آنان نیاز به کسانی مانند خانم استانلی دارند تا موجب تغییر روحیه و تحرک آنان شود.

اشتباهاتی که در گذشته مرتکب شده‌اید، ممکن است باعث ناراحتی و دلتنگی شما شود اما به خاطر داشته باشید که اشتباهات بخشی از تجارب شما را تشکیل می‌دهد و بیشتر موفقیت به شمار می‌آید تا شکست، پس نه تنها شکست نخورده‌اید بلکه با استفاده از این تجارب، می‌توانید موفقیت خود را در آینده تضمین کنید، بنابراین کلمه شکست را از ذهنتان بیرون کنید و به جای آن کلمه تجربه را بگذارید. اگر دقت کنید می‌بینید که از هر اشتباهی چیزهای زیادی آموخته‌اید. همان‌طوری که قبلاً گفتیم، مفاهیم رویدادهای زندگی را خودتان تعیین می‌کنید، بنابراین یکی از رموز موفقیت مفیدترین برداشت از یک تجربه است. با استفاده از این فن می‌توانید مواردی را که علیه شماست به عواملی تبدیل کنید که در جهت نفع شما باشد. ناگفته نماند که شما در هر صورت ذهنتان را تحت کنترل دارید و مسؤل نتایج زندگی خود هستید. تغییر دادن حالت، قویترین روش برای تغییر طرز تفکران نسبت به یک تجربه و یا خاطره است. بدیهی است که نسبت به هر واقعه‌ای برداشتی دارید. حال باهوشیاری می‌توانید در مورد آن تجدیدنظر کنید تا به جای محدود کردن موجب توانایی شما شود.

اینک ببینید می‌توانید روحیه کسی را تغییر دهید. برای مثال، اگر شخصی نزد شما بیاید و بگوید، مدیرش مرتب سرش فریاد می‌کشد و

ناراحتش می‌کند، چطور می‌توانید تفکر منفی او را به مثبت تبدیل کنید؟ شما می‌توانید به او بگویید «او مدیر بسیار خوبی است. و به تو اهمیت می‌دهد که از تو ایراد می‌گیرد، زیرا در غیر این صورت می‌توانست به سادگی تو را اخراج کند.»

این گفته‌ها به طور یقین، عکس‌العمل او را تغییر خواهد داد و یا اگر دوستی از این موضوع گلایه کرد که در سال جاری مبلغ گزافی مالیات پرداخته است، برای اینکه روحیه‌اش را تغییر دهید و تفکر منفی‌اش را به مثبت تبدیل کنید، می‌توانید بگویید، «پس تو، امسال نسبت به سالهای پیش درآمد بیشتری داشته‌ای.» یا اگر شخصی نزد شما بیاید و بگوید که امسال پول کافی برای خرید هدایای سال نو ندارد، برای تغییر دادن حالت او بهتر است بگویید: «چه بهتر، حالا به جای اینکه این اسباب بازیهای آشغال را هدیه بدهی، می‌توانی از ذوق و نبوغ خودت استفاده کنی و چیزهایی بسازی که بی‌شک بهتر و جالبتر خواهد بود.»

رهبران و بازرگانان موفق به طور یقین مسایل و مشکلات را به دیدهٔ امکانات می‌نگرند و از آن بهره‌برداری می‌کنند.

داستان معروفی را درباره تام واتسون مؤسس و بنیانگذار «ای.بی.ام» نقل کرده‌اند: یکی از کارکنان این شرکت به خاطر اشتباه بزرگی که مرتکب شده بود ده میلیون دلار به شرکت «ای.بی.ام» خسارت وارد کرد. به همین دلیل نزد تام واتسون رفت و گفت: «تصور می‌کنم که شما منتظر استعفای من هستید.» واتسون در جواب گفت: «ما ده میلیون دلار برای آموزش شما هزینه کرده‌ایم، چطور می‌توانیم استعفای تو را بپذیریم.» مردم موفق در عرصهٔ سیاست، تجارت، آموزش و زندگی خانوادگی به وقایع و رویدادها، از زاویهٔ امکانات می‌نگرند و از آن در جهت صرفه و صلاح بهره‌برداری می‌کنند.

تمرین عملی : همانطوری که پیش از این ذکر شد، تصاویر ذهنی، اساس شخصیت، احساس و رفتار شما را تشکیل می‌دهد، بنابراین برای تغییر رفتار خود، باید برآوردها، برداشتها و یا تصاویر ذهنی خود را تغییر دهید و بدین ترتیب موجب افزایش نیرومندی خود شوید. برای اینکه بر تأثیرات ناشی از تغییر تصاویر ذهنی در رفتار خود، آگاه شوید و همچنین چگونگی تصاویر در ذهن را بشناسید. تمرین زیرا را انجام دهید. ابتدا چشمتان را ببندید و درباره آنچه موجب عصبانیت و ناراحتی شما شده، چند لحظه فکر کنید و آنگاه به سؤالات زیر پاسخ دهید. آیا تصویری که در ذهن دارید، ساکن است و یا متحرک؟ رنگی است و یا سیاه و سفید، آیا روشن و واضح است، یا تیره و تاریک، به شما نزدیک و یا از شما دور است. شما در داخل تصویر مشغول کاری هستید و یا فقط خودتان را در آن می‌بینید. وقتی به این موضوع ناراحت‌کننده می‌اندیشید، صداهاى خاصی می‌شنوید؟ آیا لحن خاصی از صدا، روی شما تأثیر منفی دارد؟ آیا در ضمیر خود به هنگام یادآوری این موضوع، چیزی را با خود زمزمه می‌کنید؟ آیا احساس سرما می‌کنید یا گرما. آیا احساس شما نسبت به این مسئله سنگین است و یا سبک؟ و آیا ماهیچه‌های شما سفت، شُل و یا آرام شده است. اگر چنین است در کدام یک از اندامهایتان چنین حالتی را احساس می‌کنید. اکنون از شما می‌خواهم که این تصاویر را از زاویه دیگری ببینید و تأثیر آن را بر احساسات و حالت خود ملاحظه کنید. بنابراین، تصویری را که در ذهن دارید به خود نزدیکتر کنید، آیا احساسات منفی شما شدیدتر شده است؟ این تصاویر در بسیاری افراد، اثر منفی شدیدی برجای می‌گذارد. اکنون آن را روشنتر و بزرگتر کنید و به تأثیرات آن توجه کنید. بسیاری از مردم مسایل را در ذهن خود بزرگتر و روشنتر جلوه

می‌دهند و در نتیجه موجب تأثیرات منفی شدید بر سیستم اعصاب خود می‌شوند. شدت صداها را تا حدّ فریاد افزایش دهید آیا در بدن خود سنگینی و کشیدگی بیشتری احساس می‌کنید؟ آیا احساس ناراحت‌کننده‌ای تمام وجودتان را احاطه کرده است؟ بسیار خوب، اکنون می‌دانید که چگونه خود را پریشان و ناراحت کنید. منظورم از مطرح کردن این مطالب آن است که بدانید ناخودآگاه چگونه خود را پریشان و افسرده می‌کنید و حالا که از چگونگی به وجود آمدن افسردگی آگاه شدید، می‌توانید با تغییر دادن تصاویر ذهنی خود، از ایجاد آن جلوگیری کنید. برای این منظور، تصاویر وقایعی را که موجب آزار و اذیت شما می‌شوند کوچک و آنقدر از ذهن خود دور کنید که به سختی دیده شوند و توجه کنید که چطور احساسات منفی شما به سرعت کاهش می‌یابد و نسبت به مسایل خود بی‌تفاوت می‌شوید.

به طور کلی با کوچک کردن دامنه تجسمات ذهنی منفی، تا حد زیادی می‌توان از شدت ناراحتیها کاست. حالا، این تصاویر را در ذهن خود سیاه و سفید و بی‌حرکت تصوّر کنید، متوجه می‌شوید که باز هم از شدت ناراحتی شما کاسته شده است. منظور این است که اگر آب و رنگ مسایل را کاهش دهیم، در ذهن ما اثرات منفی کمتری بر جای می‌ماند. این تصویر بی‌رنگ و رو و مخدوش را تا آنجا که ممکن است از خود دور کنید، اگر به صدایی که در عالم خیال می‌شنوید، ریتم دلپذیری بدهید متوجه می‌شوید که در این حالت، احساس سبکی و آرامش وجودتان را فرا گرفته است. آنگاه در ذهن خود این تصویر را آنقدر به خورشید نزدیک کنید تا به آن برسد و به احساس خود توجه کنید من فکر می‌کنم که نسبت به آن احساس مثبتی پیدا کرده‌اید و یا حداقل بی‌تفاوت شده‌اید. حال چشمان خود را باز کنید و ببینید که در این تمرین چه کرده‌اید.

اگر به بررسی کارهایی که انجام داده‌اید بپردازید، متوجه خواهید شد که فقط تصاویر ذهنی خود را به طرز دیگری مشاهده کرده‌اید.

## چگونه کارها و مسئولیتهای بزرگ را عملی سازیم

آیا تاکنون پیش آمده که مسئولیتی چنان بزرگ و سنگین داشته باشید که ندانید از کجا شروع کنید؟ اگر می‌خواهید بدانید که چطور می‌شود آن را سهل و آسان کرد چشمان خود را ببندید و در ذهنتان آن کار را بسیار کوچک مجسم کنید و خود را ببینید که در حال انجام دادن آن هستید. ناگهان متوجه خواهید شد که با کوچک کردن این تصاویر ترس و نگرانی شما برطرف می‌شود و احساس دیگری خواهید داشت. در حقیقت، با تغییر دادن تصاویر ذهنی، طرز تلقی شما نسبت به آن تغییر کرده و به جای آن که خود را بیازید با رغبت آن را انجام خواهید داد.

منظور از مطالب فوق ساده انگاشتن مسایل نیست بلکه دقیقاً بیان مواردی است که در ذهنتان وجود دارد. برداشت شما از هر کاری حدود سختی آن را تعیین می‌کند، بنابراین اگر کار بزرگ و پر مسئولیتی را شروع می‌کنید، آن را آنقدر در ضمیر خود کوچک و حقیر بیندارید تا جرأت و شهامت انجام دادن آن را به دست آورید. بنابراین، همین حالا می‌توانید به انجام دادن کاری اقدام کنید که در گذشته تصور می‌کردید از عهده آن بر نمی‌آید.

## چگونه از مشکلات زندگی فاصله بگیریم

اگر دوست دارید از مشکلات و مسایل زندگی خود دور شوید فقط

کافی است آن را از ذهن خود دور کنید. همان طوری که قبلاً گفته شد رفتار ما ناشی از تصورات ذهنی ما است. آیا می‌دانید چرا بعضی افراد همیشه غمگین هستند؟ برای آنکه تمام تجربیات مثبت زندگی خود را از ذهن خود دور می‌کنند.

**تمرین عملی:** چشمان خود را ببندید و به یک واقعه مثبت و یا منفی که در چند روز پیش با آن مواجه بوده‌اید، فکر کنید. اکنون این تجربه، تصویر، صدا یا احساس را در پشت سرتان قرار دهید و با فشار بر آن، فاصله‌اش را از ذهنتان دور کنید، به طوری که آن را از فاصله بسیار زیاد کوچک و ناچیز ببینید. آیا هنوز احساس می‌کنید این واقعه چند روز پیش اتفاق افتاده و یا چند سال پیش با آن روبه‌رو بوده‌اید با این که آن رویداد در چند روز گذشته رخ داده، احساس خواهید کرد که در گذشته دور با آن روبه‌رو بوده‌اید. مردم موفق همیشه مشکلات خود را در پشت سر قرار می‌دهند و نکات مثبت و پرتحرکت زندگی را در مقابل خود می‌بینند و آن انگیزه‌ای می‌شود برای تلاشی بیشتر.

**تمرین عملی:** چشمان خود را ببندید و یکی از خاطرات خوش دوران کودکی‌تان را به یاد آورید و زمان آن را هم دقیقاً مشخص کنید آن‌گاه تصویر این خاطره را بزرگ و روشن در برابر خود مجسم کنید، به طور یقین احساس خواهید کرد که این خاطره متعلق به دوران کودکی نبوده، بلکه چند روز پیش اتفاق افتاده است. علت اینکه بعضی افراد همیشه افسرده و غمگین هستند آنست که اغلب جنبه‌های مثبت زندگی خود را کوچک می‌شمرند و در فاصله‌ای دور از ذهن خود قرار می‌دهند، در صورتی که افراد سرزنده و بانشاط، تجارب منفی را از خود دور می‌کنند و چیزهای



مثبت را در برابر خود دارند. افراد منفی باف، جنبه‌های منفی زندگی را روشن و واضح، بزرگ و تعیین‌کننده می‌پندارند و با آن پیوسته زندگی می‌کنند.

### چگونه دیدگاه خود را نسبت به آینده تغییر دهیم

تمرین عملی: آینده خود را در ذهن مجسم کنید. چه احساسی نسبت به آن دارید؟ سعی کنید تصاویر را روشنتر کنید. آیا نسبت به آینده خود امیدوارتر نشده‌اید؟ حالا، همان تصاویر را تیره و تار مشاهده کنید، احساس خواهید کرد که آینده خوبی در انتظارتان نیست. آن وقت به تدریج آن را روشنتر نگاه کنید. احساس شما هم به تدریج تغییر خواهد کرد. ملاحظه می‌کنید که احساسات شما در اختیار خودتان است، اضافه می‌کنیم وقتی نسبت به آینده خویش تصویر روشنی در ذهن داشته باشید، امکان تحقق بخشیدن به آن را نیز فراهم می‌کنید. بعضی‌ها با بزرگ کردن تصاویر مثبت و برخی دیگر با روشنتر کردن آن موجب افزایش چنین احساسی در خود می‌شوند. همچنین تغییر کیفیت صدا در عده‌ای احساس مثبت را در آنان افزایش می‌دهد. اگر در شروع کاری، در ضمیر خود صدائی می‌شنوید که می‌گوید: «تو نمی‌توانی این کار را انجام دهی» لحن صدا را عوض کنید و با تمرین، تصاویری را که موجب افزایش احساسات مثبت در شما می‌شود بشناسید. مثلاً اگر با بزرگ کردن تصاویر ذهنی خود، به آینده امیدوار می‌شوید و شور و شوق در شما به وجود می‌آید، می‌توانید هر لحظه‌ای که بخواهید از آن استفاده کنید و رفتار خود را تغییر دهید. همین آزمایش را با روشنتر کردن تصاویر و تغییر کیفیت صدا انجام دهید و به احساس خود توجه کنید. با شناخت چنین تکنیکی بر

توان بی پایان ... □ ۶۳

افکار و ذهن خود تسلط می یابید و می توانید آن را در جهت اهداف دلخواه خود تغییر دهید.

## هماهنگی جسم و روان

همان‌طوری که قبلاً گفته شد، تغییرات فیزیولوژیکی با تصاویر ذهنی واکنش دوجانبه‌ای دارند اگر چه تغییرات جسمانی، برای تغییر حالت، بسیار سریعتر از تجسمات ذهنی عمل می‌کند اما اگر جسمی قوی و نیرومند داشته باشید مشکلات را به دیده‌ای می‌نگرید که چندان سخت به نظر نرسند. پس مواظبت از بدن و حفظ سلامتی، با تغذیه مناسب و ورزش شرط موفقیت است. زیرا بدن وسیله‌ای است که ما را در زندگی پیش می‌برد، اگر محکم و نیرومند باشد، در برخورد با مصایب و مشکلات بهتر می‌توانیم عمل کنیم.

اگر در این کتاب، بیشتر درباره مطالب روانی بحث می‌کنیم، دلیلش آنست که مطالب پیچیده‌تر بوده و به توضیح بیشتری نیاز دارد. نقش بدن در رفتار انسان کمتر از شرایط روحی نیست. برای حفظ سلامت بدن، باید توجه داشته باشید که چه می‌خورید، چگونه می‌خورید و چقدر می‌خورید. زیرا داشتن یک برنامه غذایی متناسب با شرایط جسمی، برای حفظ سلامت بدن بسیار اهمیت دارد، همچنین چگونگی غذا خوردن هم از اهمیت فراوانی برخوردار است. مثلاً اگر غذا را نجویده فرو برید، از

دستگاه گوارش خود کار بیشتری طلب کرده‌اید و در نتیجه مقداری از انرژی و امکانات موجود بدن خود را هدر داده‌اید. اگر سیگار می‌کشید و مواد قندی زیادی مصرف می‌کنید، اکسیژن مورد نیاز بدنتان از بین می‌رود، واکنش شیمیائی آن مختل می‌شود و در نتیجه حالات و رفتار تان تحت تاثیر آن قرار می‌گیرد.

آیا تاکنون با افرادی برخورد کرده‌اید، که با وجود پذیرفتن پیشنهاد شما تردید داشته باشید که آن کار را انجام دهند. زیرا ضمیر ناآگاه شما متوجه عدم تناسب جسم و روان آنها شده است. چنین اشخاصی حتی ممکن است با تکان دادن سر، با این پیشنهاد مخالف باشند ولی شفاهاً آن را قبول کنند به عبارت ساده، بدن یک چیز را می‌گوید، و زبان چیز دیگر را. این حالت را عدم تناسب و هماهنگی جسم و روان می‌نامند. توانایی و نیرومندی زمانی حاصل می‌شود که جسم و روان در یک راستا قرار داشته باشند. اگر با چهره‌ای خمود، سرتان را پائین بیندازید و در حالی که نفس آرام و کوتاهی می‌کشید به مزایای موردی در زندگی خود بیندیشید، احتمال بسیار کمی وجود دارد که بتوانید از آن بهره بگیرید زیرا شرایط جسمانی شما مانع از بروز احساسات موفقیت‌آمیزتان می‌شود. اما اگر بدنتان را در جهت مثبت به حرکت درآورید افکار تان مثبت خواهد بود. سریعترین راه برای تغییر روحیه و حالت، تغییرات فیزیولوژیکی است. بنابراین، برای رسیدن به نتایج دلخواه، باید مطمئن باشید که جسم خود را به موازات افکار خود تغییر دهید.

تغییرات جسمانی مانند راه رفتن، صحبت کردن، حالت چهره، دیدن، نفس کشیدن و غیره در تغییر روحیه و تصاویر ذهنی انسان بسیار موثر است. برای آنکه شخص، فیزیولوژی خود را به طور مناسبی به کار برد، می‌تواند اشخاص موفق را الگوی خود قرار دهد و حرکاتشان از قبیل لحن

صحبت کردن، طرز نشستن و برخاستن و غیره را تقلید کند. زیرا با تقلید فوق، دقیقاً همان پیام را به دستگاه اعصاب خود ارسال می‌کند، و در نتیجه شاهد همان رفتار خواهد بود و این می‌تواند تجربه بسیار لذت‌بخشی باشد. شما اگر نوار ویدیویی شخصیت مورد علاقه خود را ببینید و صدا و حرکات او را تقلید کنید، دستگاه اعصاب شما هم، همان احساسات و پیام را به مغزتان ارسال می‌کند، و این تجربه ارزنده‌ای است و دریچه‌های جدیدی برای حرکت به سوی موفقیت بروی شما گشوده می‌شود. اکنون می‌توانید از کامپیوتر بدن خود یعنی مغز استفاده کرده و هرگونه پیام حاوی عشق، آرزو، اطمینان و موفقیت را به اعضای بدن خود منتقل کنید زیرا قدرت و ابزار آن در دست شماست. پس، با تصاویر ذهنی مثبت و مناسب و استفاده مطلوب از جسم خود در جهت شادمانی و موفقیت گام بردارید. از میان تغییرات جسمانی، وضعیت تنفس در درجه اول و مشاهدات شما و چگونگی آن در درجه دوم در وضعیت شما تاثیر دارد.

## آینده‌گریزناپذیر

توانایی و مهارت، برای انجام هر کار موقعی مفهوم دارد که انگیزه‌ای وجود داشته باشد. چه عاملی انسان را به تلاش و امیدارد؟ آینده‌ای که در هر صورت با آن روبروست. انسان برای آنکه از امکانات خود برای ساختن آینده‌ای روشن استفاده کند باید دلیل و هدفی داشته باشد وقتی در رابطه با «توان فردی» صحبت می‌کنیم، نمی‌توانیم دلیل انجام کاری را از توانایی برای انجام آن جدا کنیم.

برای من این موضوع بسیار جالب است که چرا عده‌ای با اینکه بر افکار و احساسات خود مسلط هستند و امکاناتی نیز در اختیار دارند، از آنها بهره نمی‌گیرند و ترجیح می‌دهند شرایط یکنواختی داشته باشند. وقتی زندگی خود را با آنها مقایسه می‌کنم به این نتیجه می‌رسم که اولین قدم برای تغییر زندگی، روش و چگونگی آن، و دومین قدم داشتن یک هدف سرشار از انگیزه است، زیرا این تنها عاملی است که انسان را وادار می‌کند با اشتیاق از امکانات خود استفاده کند.

چندی پیش شخصی از مجله ملی بازرگانی برای انجام مصاحبه نزد من آمده بود. هدف او تهیه مقاله درباره افرادی بود که در عنوان جوانی به

سرعت در کسب و کار خود پیشرفت می‌کنند و از نظر مالی مستقل می‌شوند. این گزارشگر معتقد بود که شانس، یکی از دلایل به دست آوردن مال و ثروت در نوجوانی است. به او گفتم، دلیل اینکه بعضی افراد در شروع کار به سرعت از نظر مالی، اجتماعی و سایر جهات پیشرفت می‌کنند آنست که نه تنها توانایی انجام آن را دارند، بلکه با شور و شوق به سوی هدف مشخصی در حرکتند و با دقت برنامه‌های آتی خود را تنظیم می‌کنند. هدف و برنامه‌ریزی مهمترین ابزار انسان به شمار می‌آید، و به طور کلی ادامه زیستن را توجیه می‌کند. انسان یک موجود هدف‌جو است. وقتی به دنبال هدفی نباشیم، دلیلی برای تلاش نمی‌یابیم و در نتیجه مثل گندابی در جای خود راکد و بی‌حرکت می‌مانیم در صورتی که طبیعت انسان اقتضا می‌کند که در تحرک و تکاپو باشد و یا در حال مرگ باشد و چیزی بین این دو وجود ندارد، همچنین به دست آوردن هدف فقط مورد نظر نیست، بلکه آدمی هنگامی که مقصودی را پی‌گیری می‌کند، نتایج و تجارب ارزشمندی به دست می‌آورد و فرصتها و امکاناتی برای خود و دیگران به وجود می‌آورد که هرگز تصور آن را هم نکرده است. هدف زنبور از نشستن روی گل استفاده از شهد آن است، اما با این کار موجب گرده‌افشانی و تکثیر آن نیز می‌شود. در حقیقت اهداف ساخته ذهن ما جهان را به گردش درآورده است. بدون هدف روح آدمی به پستی گرائیده و احساس پوچی می‌کند و وقتی انسان هدفی نداشته باشد و فردای خود را همانند امروز بیندارد. به تدریج دل‌تنگ و افسرده می‌شود و برای اینکه چند لحظه‌ای در زندگی خود تنوعی ایجاد کند به پرخوری و کارهای زاید می‌پردازد.

## تاثیر برنامه‌ریزی در سرنوشت انسان

تنها راه به وجود آوردن تغییرات مستمر در زندگی، داشتن یک هدف درازمدت است. در سال ۱۹۵۳، گروهی از متخصصین دانشگاه ییل دربارهٔ تاثیر هدف در سرنوشت انسان به تحقیق و بررسی پرداختند. برای این منظور از دانشجویان فارغ‌التحصیل در یک کلاس مصاحبه‌ای به عمل آوردند و از آنان خواستند پرسش‌نامه‌ای را در زمینهٔ اهداف آیندهٔ خود تکمیل کنند. فقط سه درصد از دانشجویان اهداف مشخصی داشتند و پرسش‌نامه را تکمیل کردند. این متخصصین بیست سال بعد در سال ۱۹۷۳ شرایط زندگی آن دانشجویان را بررسی کردند و متوجه شدند که سه درصدی که دارای اهداف مشخصی بودند از نظر اجتماعی، روحی شرایط خانوادگی و نسبت به نود و هفت درصد بقیهٔ دانشجویان در شرایط بهتری قرار داشتند. چنین تفاوت فاحشی فقط در اثر تنظیم برنامه و مشخص کردن مسیر زندگی به وجود آمده است. اما چگونه می‌توان این تفاوت بزرگ را توجیه کرد؟ شما وقتی هدفتان را مشخص می‌کنید. سیستم کسب موفقیت درون خود را فعال می‌کنید، بنابراین آنچه در جامعه می‌شنوید می‌خوانید و مشاهده می‌کنید به هدف خود ربط می‌دهید. در حقیقت با برنامه‌دادن به دستگاه اعصاب به استقبال آن می‌روید و در نتیجه آن را ممکن می‌سازید.

**تمرین عملی:** با انجام این تمرین متوجه خواهید شد که اگر ذهنتان را با هدف موردنظرتان پیوند دهید عملاً آنرا به واقعیت تبدیل خواهید کرد. برخیزید و بایستید. پاهایتان را جفت کنید، دست راستان را به طرف جلو راست و کشیده نگه دارید. یکی از انگشتان را به طرف جلو نشانه روید. به تدریج و بدون آنکه پای خود را خم کنید به طرف راست بچرخید



و این چرخش را تا آنجا که می‌توانید ادامه دهید. در نهایت حرکت خود را متوقف کنید و دقت کنید که انگشت شما به کدام سوی دیوار اشاره می‌کند و دوباره به حالت اولیه برگردید. اکنون چشمتان را ببندید و در عالم رؤیا مجسم کنید که دستتان را در مقابل نگاه داشته و انگشت دست راست را به طرف جلو نشانه می‌روید، سپس تصور کنید که در حال چرخیدن هستید و از مقداری که واقعاً چرخیدید بیشتر بچرخید بعد چشمتان را باز کنید و این عمل را بار دیگر به طور واقعی انجام دهید. با کمال تعجب متوجه خواهید شد که حدود ۲۵ تا ۵۰ درصد بیشتر از بار اول چرخیده‌اید. زیرا، با تمرینات ذهنی که بار دوم انجام داده‌اید، به تدریج با دادن پیام به دستگاه اعصاب، بدن خود را برای چرخش بیشتری آماده کرده‌اید.

وقتی هدف‌تان را مشخص کنید، واکنشهایی در ذهن و دستگاه اعصاب شما به وجود می‌آید که امکانات دسترسی به آن هدف را برایتان فراهم می‌کند. پس، کافی نیست که فقط طریقه هدایت دستگاه اعصاب خود را بدانیم، بلکه برای حرکت به سوی هدفی خاص ایجاد انگیزه و اشتیاق ضرورت دارد.

## چگونه برای آینده خود برنامه ریزی کنیم.

### الف) پرسش و تحقیق

برای برنامه ریزی و تعیین هدف، ابتدا باید به پرسش و تحقیق پردازید و برای اینکه این عمل به نحو مؤثری انجام یابد رعایت نکات زیر ضروری است.

### هوشیارانه پرسید

سؤالات شما باید همه جوانب را در برداشته باشد تا پاسخ به آنها موضوع را برای شما روشن کند. مثلاً پرسید، چه کسی، کجا، چه موقع، چگونه، چه چیزی هر چه دقیقتر سؤال کنید و اطلاعات بیشتری به دست آورید مغزتان دقیقتر عمل می کند و برای به دست آوردن نتایج دلخواه نیازتان برطرف می شود. به علاوه درخواست خود را بهتر می توانید شروع کنید و آنها نیز بهتر می توانند به شما کمک کنند.

حق به جانب و با اعتقاد سؤال کنید.

لحن و نحوه سؤال کردتان نشان می دهد که شما از مخاطب خود

چگونه پاسخی را انتظار دارید. مثلاً اگر برای تقاضای کمک بگویید: «تو اصلاً نمیتوانی به من کمک کنی؟» از لحن و طرز سؤال شما می فهمد که شنیدن جواب منفی برایتان غیرمنتظره نیست. به عبارت ساده، اعتقاد شما بر رفتار و اعتقاد او تاثیر می گذارد، سؤال خود را چنان محکم و با لحنی مثبت مطرح کنید که مخاطب ناگزیر به پاسخ مثبت باشد.

۱) از کسی سؤال کنید که بتواند به شما کمک کند

یعنی شخصی که توانایی چنین کاری را داشته باشد، بسیاری افراد میل دارند کمک کنند، اما قادر به این کار نیستند. مثلاً اگر شما با آداب معاشرت آشنا نباشید و نزد کسی بروید که روابط اجتماعی مطلوبی ندارد، طبعاً نتیجه ای نخواهید گرفت. آیا می توان از کسی که بیش از سی هزار تومان در سال درآمد ندارد، تقاضای سه میلیون تومان قرض کرد؟ بنابراین، باید از کسانی کمک بگیرید و سؤالتان مطرح کنید که استطاعت به پاسخ آن را داشته باشند.

برای مخاطب خود پاداشی در نظر بگیرید

اگر فقط سؤال کنید و منتظر پاسخی مناسب باشید، هوشیارانه سؤال نکرده اید. وقتی چیزی را از کسی طلب می کنید، سعی کنید در درجه اول به تامین نیازهای او بیندیشید. به عبارت ساده، باید اهل معامله باشید، زیرا منافع طرفین شرط است.

در به دست آوردن پاسخ پافشاری کنید.

از افراد مختلف و به اشکال مختلف تحقیق کنید و در این کار پشتکار داشته باشید، به شرکتها و سازمانهای گوناگون بروید و این کار را آنقدر

ادامه دهید تا به نتیجه برسید.

## ب) اصول تنظیم هدف

درباره هدف‌هایتان چگونه فکر می‌کنید؟ آیا همیشه به اهداف خود رسیده‌اید؟ احتمالاً خیر. آیا همواره در راه رسیدن به هدف، نتایجی به دست آورده‌اید؟ احتمالاً آری. زیرا در هر وضعیتی که باشید با نتایج کارتان روبه‌رو هستید و کسب تجربه و بهره‌برداری از این نتایج است که راه را برای دسترسی به اهداف نهایی هموار می‌کند. به علاوه وقتی در راه هدف، به نتایجی می‌رسید یک اطمینان ناشی از رسیدن به آن هدف را به دستگاه اعصاب خود مخابره می‌کنید و در نتیجه، از قبل امکانات وقوع آن را فراهم کرده‌اید. به طور کلی برای تنظیم اهداف نهایی و بهره‌برداری از نتایج اولیه، اصول زیر باید رعایت شود.

### اهدافتان را به طور قاطع به زبان آورید

مطلبی را به زبان آورید که میل دارید تحقق پیدا کند. بسیاری افراد همیشه از وقایعی صحبت می‌کنند که به هیچ‌وجه میل ندارند به وقوع بپیوندند. مثلاً وقتی می‌گویید «می‌خواهم سیگار را ترک کنم» مغز و دستگاه اعصاب شما چنین برداشت می‌کند که فقط در فکر ترک سیگار هستید و هنوز برای ترک آن تصمیم قاطعانه‌ای اتخاذ نکرده‌اید. بنابراین باید بالحنی مثبت و مصمم بگویید «من سیگاری نیستم.» تا پیامی قطعی به دستگاه اعصاب خود مخابره کرده باشید.

### اهداف را دقیق و با احساس مطرح کنید.

همان‌طوری که پیش از این گفته شد باید بدانید که نتیجه کارتان چطور

بنظر می‌رسد، چه احساسی را موجب می‌شود بنابراین برای توصیف آنچه می‌خواهید از حواس پنجگانه خود استفاده کنید تا با اهدافتان هماهنگ بشوند و زمینه را برای به تحقق پیوستن هدف مورد نظر فراهم کنند. با اجرای چنین روشی مغز و دستگاه اعصاب خود را آماده کرده‌اید تا هر کاری را برای به دست آوردن نتایج مورد نیاز انجام دهد.

نتایج به دست آمده را همواره ارزیابی کنید.

باید بدانید که پس از به دست آوردن اهداف و نتایج، موفقیت شما چگونه خواهد بود و چه احساسی خواهید داشت، چه خواهید شنید و چگونه به نظر خواهید رسید. اگر روشی برای دانستن اینکه به هدف رسیده‌اید یا نه؛ نداشته باشید چگونه می‌دانید که پیش از آن به آن هدف نرسیده‌اید؟ بعضی افراد، در بعضی مواقع برنده‌اند، اما احساس می‌کنند که بازنده می‌باشند زیرا ملاکی برای سنجش خود نداشته و کارهای خود را پی‌گیری نمی‌کنند. بعضیها در زندگی به اهداف خوبی رسیده‌اند اما چون نسبت به آن بی‌توجه بودند آن را موفقیت به حساب نیاورده‌اند. وقتی از اشخاصی پرسیده می‌شود که چه هدفی برای آینده خود دارند، جواب کلی می‌دهند. مثلاً می‌گویند. «پول بیشتری می‌خواهیم.» این افراد احتمالاً، پول زیادی دارند و به هدف خود رسیده‌اند اما چون ملاکی برای بررسی وضع خود ندارند و با دقت موقعیتشان را ارزیابی نمی‌کنند، از موفقیت خود بی‌اطلاعند. کسانی مراجعه کرده و می‌گویند میل دارند، در زندگی پیوسته خوشحال و شاد باشند، عنوان چنین مطالبی چون بسیار کلی است قابل ارزیابی نیست شما باید در مورد برنامه‌های خود دقیق و روشن صحبت کنید تا جای هیچ‌گونه تردیدی وجود نداشته باشد.

نتایج باید تحت کنترل شما باشند.

باید مطمئن باشید که نتایج موردنظرتان را در اختیار دارید و به دیگران متکی نیستید. نباید تردید داشته باشید که نتایج کار شما همه آنچه را که مستقیماً از شما تأثیر می‌پذیرند، منعکس می‌کنند. نحوه احساس و رفتارتان چگونگی تأثیر بر دیگران را تعیین می‌کند اما مطمئن باشید که برای رسیدن به هدف، ملزم به تغییر دادن دیگران نیستید بالعکس فقط باید بر احساسات و رفتار خود حاکم باشید.

عاقبت کار را در نظر بگیرید.

هنگامی که هدفی را برنامه‌ریزی می‌کنید باید به نتایج آن در درازمدت بیندیشید اگر می‌خواهید از نظر مالی به سرعت پیشرفت کنید باید مشکلات آن را هم بپذیرید و یا اگر می‌خواهید بهترین پدر و مادر دنیا باشید باید زحمات زیادی را متحمل شوید. هنگام برنامه‌ریزی به دشواریهای آن فکر کنید و بدون احساسات آن را تنظیم کنید تا قابل اجرا باشد و موجب خوشحالی شما شود.

برای اینکه از عاقبت اهداف و نتایج کار خود باخبر شوید، بهترین روش آن است که فرض کنید قبلاً آنرا به دست آورده‌اید و تأثیرات آن را بر خود، دوستان و خانواده خود به هنگام پیگیری و بعد از به دست آوردن آن ملاحظه و مجسم کنید. پس از آن که به نتایج دلخواه رسیدید، چگونه فردی خواهید شد. آیا هم اکنون در جهت اهداف اجتماعی و مالی و معنوی خود در حرکت هستید؟ آیا آنچه در ضمیر خود به دنبال آن بودید به دست آورده‌اید؟ اگر چنین است هدف شما مشخص و قابل اجراست.

ج) هدفها را به واقعیت تبدیل کنید. تمرین عملی  
 اگر در کاری موفقیت خود را حتمی می‌دانستید چه می‌کردید؟  
 بسیاری از مردم به هدفهایی کلی می‌اندیشند مثلاً می‌گویند که  
 هدفشان در زندگی به دست آوردن پول بیشتری است به طوری که پیش از  
 این گفته شد انسان در تعیین هدفهای خود، باید به طور دقیق و مشخص  
 عمل کند زیرا سیستم کامپیوتر بدن نسبت به هدفهای کلی واکنشی نشان  
 نمی‌دهد.

اکنون یک قلم و کاغذ بردارید و با توجه به مراحل یازده‌گانه زیر  
 فهرستی از اهداف خود را تنظیم کنید. توجه داشته باشید وقتی اهداف  
 خود را با قلم و کاغذ از درون خود، به دنیای خارج منتقل می‌کنید کار  
 مهمی انجام داده‌اید.

۱- رؤیاهای و آرزوهای خود را از اینکه چه می‌خواهید باشید، چه کار  
 می‌خواهید بکنید و آن چه را که می‌خواهید داشته باشید مشخص کنید و به  
 روی کاغذ بیاورید. هیچ محدودیتی برای آن قایل نشوید و به این فکر  
 نباشید که چطور آن را به دست خواهید آورد حدود ده تا پانزده دقیقه  
 بدون آنکه قلم را از روی کاغذ بردارید، به هرکجا که میل دارید سفر کنید و  
 هرکسی را که دوست دارید ببینید و هر چه را علاقه دارید به دست آورید.  
 شما می‌توانید یک صفحه را به هدفهای مالی و صفحات دیگر را به  
 هدفهای اجتماعی، مذهبی، خانوادگی و غیره اختصاص دهید و به خاطر  
 داشته باشید که همه چیز در دسترس شماست. زیرا شناخت هدف اولین  
 قدم برای به دست آوردن آن است. اجازه دهید ذهنتان آزادانه به هر سو  
 حرکت کند زیرا محدودیتهای زندگی ساخته و پرداخته ذهن و تصورات  
 شماست اکنون بدون در نظر گرفتن این محدودیتهای، تصورات خود را  
 نسبت به تواناییها و در نتیجه آینده‌تان تغییر دهید.

لیستی را که تهیه کرده‌اید بدون در نظر گرفتن هیچ محدودیتی، باید شامل هدفهای شما در دو - پنج و ده، بیست سال آینده باشد. مثلاً میل دارید کجا زندگی کنید، چقدر پول داشته باشید، چکاره باشید و بچه‌های شما در چه شرایطی باشند، کجا بروید، چه کسی را ملاقات کنید. اکنون کتاب را کنار بگذارید و لیست خود را کامل کنید. پس از تهیه این لیست ببینید که آیا هدفهایتان را زمینه‌های اجتماعی، مالی، معنوی، خانوادگی، روانی در نظر گرفته‌اید؟ بعضی‌ها ممکن است بگویند که نمی‌دانند چه می‌خواهند و هدف مشخصی را فعلاً در نظر ندارند. اگر شما هم این چنین هستید، به اطراف خود و به افراد موفق بنگرید و آماده باشید که شور و شوقی در دلتان به وجود آید. به علاوه با بررسی ایده‌های نو می‌توانید هدفهای خود را تعیین کنید.

۲- اکنون لیست بزرگی از هدفهای خود را در دست دارید، نگاهی به آن بیندازید و برآورد کنید چه وقت امکان دسترسی به آنها را پیدا خواهید کرد و تاریخ هریک را در جلوی هدف مورد نظر یادداشت کنید زیرا این مهم است که چه مقدار وقت، برای آنها در نظر گرفته‌اید. با نگاهی دوباره بررسی کنید که به طور کلی چگونه برنامه‌ای برای خود تدارک دیده‌اید. بعضی افراد، بیشتر برنامه‌هایشان کوتاه‌مدت است و در رابطه با امروز، هفته آینده و یا حداکثر ماه و یا سال آینده است و برخی دیگر هدفهای بسیار بلندمدتی دارند. اگر هدفهایتان کوتاه‌مدت است. بهتر است در مورد تواناییها و امکانات خود در آینده فکر کنید و آنها را هم به حساب آورید، اما اگر بیشتر برنامه‌هایتان درازمدت است، بهتر است آنها را به یک سلسله کارهای جداگانه و قابل اجرا تقسیم کنید به طوری که آسانترین بخش آن، در مرحله اول قرار گیرد. با حیرت متوجه خواهید شد که تغییرات، انجام شدنی‌تر از آن است که به نظرتان می‌آمد. به خاطر داشته باشید که یک



سفر طولانی با اولین قدمها شروع می‌شود و این مهم است که از اولین و آخرین قدم بااطلاع باشیم. بار دیگر به لیست خود نگاه کنید. آیا بیشتر هدفهای شما بلندمدت است و یا کوتاه‌مدت. سعی کنید در این مرحله بین هدفهای بلندمدت و کوتاه‌مدت توازن برقرار کنید.

۳- در این مرحله، پنج هدف مهم خود را در سال جاری مشخص کرده، یادداشت کنید. اینها باید ایده‌آل‌ترین و پراهمیت‌ترین امیال و آرزوهای شما باشند تا در شروع کار، آن انگیزه لازم را در شما به وجود آورد و موجب شود تا تمام تواناییهای خود را برای رسیدن به هدف، به کار برید و سپس در چند جمله اهمیت این هدفها را در زندگی خود مشخص کنید.

روزی یکی از استادانم به من گفت که اگر برای انجام هر کاری دلیل کافی در ذهن داشته باشم، قطعاً قدرت انجام آن کار را خواهم داشت. هدف ما برای انجام هرکار، بسیار قویتر و نیرومندتر از اصل چیزی است که به دنبال آنیم. بنابراین برای هدفهای خود باید دلایلی داشته باشیم، برای به دست آوردن چیزی صرفاً علاقه کافی نیست باید در انجام آن متعهد باشیم و خود را سزاوار رسیدن به آن بدانیم. هرکسی در زندگی خود خواسته‌هایی دارد که فقط برای مدت کوتاهی به آن دل می‌بندد. برای آنکه به هدفهای خود برسید، باید آماده و متعهد باشید و تمام بهای آن را پردازید و دشواریهای آن را تحمل کنید به علاوه هدف شما باید کاملاً مشخص باشد، مثلاً اگر بگویید که میل دارید روزی ثروتمند شوید، مغز شما هیچ‌گونه برداشتی از این هدف ندارد، زیرا کامپیوتر بدن به اطلاعات دقیقی نیاز دارد، باید مشخص کنید که چرا می‌خواهید ثروتمند شوید و ثروت از نظر شما چه مفهومی دارد تا تحرک لازم را به دست آورید. به عبارت ساده دانستن اینکه «چرا» کاری را انجام می‌دهید بسیار مهمتر از آن است که «چگونه» آن را انجام می‌دهید. اگر همیشه کلمه «چرا» را در ذهن

خود داشته باشید و به آن جواب دهید، روش و دلیل انجام هرکاری را معین خواهید کرد و اگر دلیل کافی برای آن داشته باشید خود را ملزم به انجام آن خواهید کرد. بنابراین کتاب را کنار بگذارید و پنج هدف خود را در سال جاری، تعیین کنید در چند جمله شرح دهید که چرا به هر قیمتی حاضرید به این هدفها برسید.

۴- اکنون که پنج هدف خود را مشخص کرده‌اید، آن را با اصول تنظیم هدف، ارزیابی کنید.

الف - آیا اهداف شما به طریقه مثبتی مطرح شده‌اند.

ب - آیا ارتباط با حواس پنجگانه مشخص شده است.

ج - آیا برای سنجش این اهداف، ملاک مشخصی در ذهن خود دارید.

د - احساسات خود را درباره این اهداف بیان کنید، چه می‌بینید، چه

می‌شنوید و چه حالی و هوایی احساس می‌کنید، آیا پس از رسیدن به این

هدفها، می‌توانید آن را حفظ کرده، تحت کنترل داشته باشید. آیا آنها مورد

پسند شما و دیگران هستند؟

اگر هدفهای شما با شرایط یاد شده تناقض دارد، باید آنها را آنقدر

تغییر دهید تا تناسب لازم به دست آید.

۵- امکانات و وسایلی را که برای رسیدن به هدف فوق در دسترس

دارید و می‌تواند به شما کمک کند، را در یک لیست یادداشت کنید.

وقتی یک پروژه ساختمانی را شروع می‌کنید، ابتدا باید بدانید که چه

ابزاری در دست دارید. برای ساخت یک دیدگاه با قدرت و روشن نسبت

به آینده، نیز نیاز به امکانات و وسایل دارید. بنابراین قبل از هرچیز،

امکانات و منابعی را که در اختیارتان است از قبیل، تحصیلات، منابع مالی،

دوستان، وقت، انرژی و غیره را در یک لیست مشخص کنید. اکنون با

شناخت امکانات و منابع، مهارت‌های جسمی و روحی خود را مجهز کنید تا

به سوی هدف‌تان گام بردارید. لیست منابع و امکانات شما چگونه به نظر می‌رسند؟ آیا بیش از آنچه تصویر می‌کردید، امکانات در اختیار دارید؟ بیشتر مردم نسبت به تواناییها و امکانات خود بی‌توجه‌اند و در نتیجه از آن در جهت بهتر کردن زندگی خود بهره نمی‌گیرند.

۶- اکنون از شما می‌خواهم که سه تا پنج نمونه از کارهایی که در انجام آنها موفق بوده‌اید، را یادداشت کنید. این کارها می‌تواند در زمینه ورزش، کسب و کار، شرایط مالی و یا حتی رابطه شخصی و خانوادگی باشد. سپس در چند جمله شرح دهید که چه کرده‌اید تا در کار خود این چنین موفق شده‌اید و از چه امکانات و منابعی به چه صورت بهره گرفته‌اید. سپس بررسی کنید که برای رسیدن به هدفهای مورد نظرتان چه خصایص و مشخصاتی باید داشته باشید و خلاصه چگونه شخصی باید باشید، آیا تحصیلات زیاد، و یا انضباط فراوان نیاز داشته و یا از وقت خود بیشتر استفاده کنید. مثلاً اگر میل دارید رئیس شورای شهر شوید، در چند جمله شرح دهید که چه نوع شخصی با چه خصوصیتی می‌تواند با جلب نظر مردم انتخاب شود.

تاکنون درباره موفقیت چیزهای زیاد شنیده‌ایم اما درباره اجزاء به وجودآورنده آن از قبیل عقاید، رفتار و نگرشها اطلاعات زیادی نداریم. اگر شما عناصر تشکیل‌دهنده چیزی را در اختیار نداشته باشید چطور می‌خواهید از ترکیب آن چیز مورد نظر را به دست آورید. بنابراین قلم را بردارید و چند پاراگراف و یا صفحه در مورد عقاید، شور و شوق، روشها، استراتژی، انرژی، انضباط، نگرشها و مهارتها و بطور کلی حالات و خصوصیتی که برای رسیدن به هدف خود باید داشته باشید، بنویسید.

۷- یکی از روشهای مقابله با عواملی که در گذشته موجب محدودیت شما شده، شناخت آنهاست، بنابراین آنچه را که در حال حاضر مانع

رسیدن شما به هدف‌تان می‌شود در چند پاراگراف شرح دهید. شخصیت خود را مورد تجزیه و تحلیل قرار دهید و بررسی کنید چه عواملی در گذشته مانع پیشرفت شما بوده است. آیا برنامه‌ریزی نداشته‌اید، یا در اجرای آن موفق نبوده‌اید؟ و یا سعی کرده‌اید چند کار را همزمان انجام دهید؟ همچنین بدترین رویدادی را که تجسمات روحی شما را تحت تاثیر قرار داده و در نتیجه مانع حرکت و اقدام شما شده است را به یاد آورید. اینک کتاب را کنار بگذارید و تمام عواملی را که مانع پیشرفت شما در گذشته شده است بر روی کاغذ شرح دهید، تا بتوانید از تکرار آن در حال حاضر و در آینده جلوگیری کنید.

به طوری که پیش از این گفته شد عامل تضمین‌کننده موفقیت، کار و عمل است و در این مرحله به یک برنامه قدم به قدم نیاز داریم تا راهنمای ما باشد. برای احداث یک خانه به جز مصالح ساختمانی به طرح و نقشه نیازمندیم تا جایگاه هر کاری را نشان داده و ضمناً مشخص کنید چه کاری مکمل و تقویت‌کننده بخش دیگر است، به همین ترتیب برای دست یافتن به یک هدف به برنامه‌های نیاز داریم که مراحل مختلف را قدم به قدم و به ترتیب به ما نشان دهد.

اگر برای رسیدن به هدف‌های خود نمی‌توانید برنامه مناسبی تنظیم کنید کسی را که قبلاً به آرزوهای شما رسیده باشد مدل و الگوی خود قرار دهید و پس از آنکه هدف نهایی خود را دقیقاً مشخص کردید، قدم به قدم به عقب برگشته و مراحل مختلف آن را مشخص کنید. مثلاً اگر می‌خواهید از نظر مالی وضعیت بسیار خوبی داشته باشید می‌توانید مدیر شرکتی شوید که در آن مشغول کار هستید و برای آنکه مدیر شرکت شوید، ابتدا باید معاون شرکت باشید و برای آنکه پست معاونت را به دست آورید باید مشاور سرمایه‌گذاری شرکت باشید و به همین ترتیب پایین بیایید تا به

کاری که همین امروز مشغول آن هستید، برسید. ممکن است همین امروز لازم باشد کتابی را دربارهٔ روشهای استقلال مالی، تهیه کرده، بخوانید تا دلایل موفقیت افراد را در کسب مال و ثروت بشناسید. و یا شاید امروز لازم باشد حساب پس‌اندازی افتتاح کنید و یا اگر می‌خواهید یک بازیگر تاتر شوید، امروز، فردا، هفته آینده، ماه آینده کارهایی را به ترتیب باید انجام دهید. اگر قدم به قدم از هدف نهایی به عقب برگردید می‌توانید مسیر دقیقی از هدف خود را تا آنچه می‌توانید امروز انجام دهید ترسیم کنید. و همواره برای طراحی و برنامه‌ریزی کارهای خود عواملی را که تاکنون مانع پیشرفت شما شده است به خاطر داشته باشید. و در شروع کار، رفع آنها را به عنوان سکوی پرشی برای دستیابی به تمایلات خود به حساب آورید.

۸ - اولین پیش‌نویس برنامه‌ریزی را با حوصله و قدم به قدم برای دستیابی به هدف خود طراحی کنید و به خاطر داشته باشید که برای شروع کار باید از خود سؤال کنید که چه کارهایی را باید به ترتیب انجام دهید تا به هدف خود برسید و یا چه عواملی تاکنون مانع از دسترسی به خواسته‌هایتان بوده و همینطور می‌توانید آن را برطرف کنید و مطمئن باشید که این برنامه همان چیزی است که می‌توانید همین امروز انجام دهید. بنابراین اولین قسمت فرمول «موفقیت نهایی» خود را تکمیل کرده‌اید. زیرا نتایج کار در درازمدت و کوتاه‌مدت کاملاً مشخص شده است. همچنین می‌دانید که کدام‌یک از خصوصیات اخلاقی موجب تقویت و کدامیک موجب محدودیت شما شده‌اند. اکنون باید کوتاهترین راه را برای رسیدن به هدف خود انتخاب کنید و آن الگو قرار دادن کسی است که آنچه شما می‌خواهید انجام دهید، قبلاً انجام داده است.

۹ - افرادی را که مدل و الگوی خود قرار می‌دهید، می‌توانید از دوستان، آشنایان و یا چهره‌های معروف جامعه باشند که شما شاهد

موفقیت‌های بزرگ آنان بوده‌اید. همین حالا، نام سه تا پنج نفر از کسانی را یادداشت کنید که آنچه می‌خواهید به دست آورید، آنها قبلاً به دست آورده‌اند و همچنین در چند کلمه شخصیت و رفتاری که موجب چنین موفقیتی شده است، را نیز بنویسید. اکنون چشمتان را ببندید و مجسم کنید که هر کدام از این افراد می‌خواهند شما را برای رسیدن به هدف‌تان راهنمایی کنند. توصیه‌هایشان را طوری یادداشت کنید که گویی شخصاً با شما صحبت می‌کنند و نام هر کدام را در مقابل توصیه‌ها یادداشت کنید، این روش می‌تواند بهترین کمیته مشاوره را برای آینده شما تشکیل دهد. «عدنان خاشوقی» آرزو داشت که روزی بازرگان ثروتمندی شود، به همین جهت «راکفلر»، ثروتمند معروف را الگوی خود قرار داد و به هدف خود رسید. زیرا شخصی را الگوی خویش قرار داد که او راه را قبلاً طی کرده بود. استیون سپیلبرگ افرادی را در استودیو انیورسال الگو قرار داد و خیلی زود در کار هنری خویش موفق شد. به طور کلی هر شخص موفق یکی مربی و یا الگویی در پیش روی دارد که او را در مسیر مناسب راهنمایی می‌کند. این مربی‌ها می‌توانند دوستان موفق شما، شخصیت‌های ملی و هر شخصیت دیگری باشند.

۱۰ - تمام اهداف خود را به هم ربط دهید تا موجب تقویت یکدیگر شوند. بهترین روش آن است که یک روز ایده آل را در ذهنتان مجسم کرده، دقت کنید آن را چطور شروع کرده‌اید، با چه اشخاصی برخورد داشته‌اید و کجا بوده‌اید. و در آخر آن روز ایده آل، احساس خود را هنگام رفتن به بستر مشخص کنید. سپس یک قلم و کاغذ بردارید و آن را دقیقاً شرح دهید. به خاطر داشته باشید تمام نتایج، اعمال و حقایقی را که تجربه می‌کنیم از ذهن تراوش می‌کند.

۱۱ - برای اینکه محیطی کاملاً ایده آل برای خود به وجود آورید، اجازه

دهید ذهنتان بدون هیچ محدودیتی به هر سو حرکت کند و مانند سلطانی که بر همه چیز حاکم است، هر چه می‌خواهید برای خود فراهم کنید. مثلاً در چنین شرایطی، در کجا میل دارید باشید، در کنار دریا، در جنگل یا در دفتر کار؟ چه ابزاری را دوست دارید در اختیار داشته باشید قلم، کامپیوتر، تلفن، ضبط صوت؟ چه افرادی را میل دارید در کنارتان باشند تا در به دست آوردن آرزوها کمکتان کنند. اگر شما تصویر روشنی از یک روز ایده‌آل را در ذهن ندارید، چگونه می‌خواهید آن را به وجود آورید و یا اگر محیط دلخواهتان را نمی‌توانید در ذهن مجسم کنید، چگونه در جستجوی آن هستید زیرا آنچه در دنیا با آن روبه‌رو هستید ناشی از تغییرات دنیای درون شماست. به خاطر داشته باشید که مغز برای فرمان دادن به دستگاه اعصاب به یک رشته علایم روشن و مشخص نیاز دارد.

انجام مراحل یازده گانه فوق بسیار مفید و موثر است. این کار را در آینده هم در فواصل معین انجام دهید و امتحان کنید که آیا همان هدفها را در ذهن دارید؟ زیرا هدفها همیشه در حال تغییرند و آدمی باید انعطاف‌پذیر باشد و راههای جدیدی را جستجو کند.

در پایان این بخش یادآوری مطالبی، ضروری به نظر می‌رسد.

آدمی در زندگی آینده خود در هر صورت با نتایجی روبه‌روست و اگر هدفها و نتایج مشخصی در ذهن نداشته باشد، شخص دیگری این برنامه را به ذهن او می‌دهد و یا به عبارت ساده اگر شما برنامه‌ای برای زندگی خود ندارید، فرد دیگری برنامه خود را به شما تحمیل میکند. انجام دادن این تمرینات ممکن است به ظاهر مشکل باشد، اما باور کنید که ارزش انجام آن را دارد به علاوه هر چه پیش روید ساده‌تر می‌شود. یکی از دلایل اینکه همه در زندگی به موفقیت‌های بزرگ نمی‌رسند آن است که موفقیت معمولاً چهره خود را در پشت کار سخت پنهان می‌کند. بنابراین «توان

فردی» خود را به کار گیرید و با حوصله خود را موظف به انجام این تمرینات کنید و به یاد داشته باشید که در دنیا دو نوع سختی وجود دارد، یکی سختی نظم و ترتیب، دیگری سختی افسوس و پشیمانی. اما نظم و ترتیب یک «گرم» و پشیمانی یک «تن» وزن دارد. ضمناً هدفایتان را در فواصل معین در نظر مجسم کنید و به آن عظمت و روشنی ببخشید به این طریق به سیستم کامپیوتر بدن خود از قبل برنامه بدهید تا دستگاه اعصاب برای به ثمر رساندن اهدافتان آماده شود.



## عقیده

### تأثیر شگفت‌انگیز عقاید بر رفتار

عقیده یک تصویر ذهنی است که بر رفتار انسان حاکم است. اما اعتقادات چطور به وجود می‌آید و چطور ما آنها را در ذهن خود شکل می‌دهیم و یا بهترین روش برای به وجود آوردن عقایدی نو چگونه است؟ در این فصل با اعتقادات و باورهای افراد موفق آشنا می‌شویم. به طور کلی عقیده و ایمان اساس و بنیان حالت انسان و در نتیجه رفتار اوست. نورمن کازنیز، در کتاب تحسین برانگیزش «تشریح یک بیماری» سرگذشت پابلو کاسالز موسیقیدان بزرگ قرن بیستم را چنین نقل می‌کند.

پیرمرد، روزش را چنان با فلاکت شروع می‌کرد که مشاهده آن برای هرکسی دردناک بود. او برای کارهای شخصی خود نظیر لباس پوشیدن، خوردن، آشامیدن، به کمک نیاز داشت. کمرش خمیده، دستهایش متورم و انگشتانش چروکیده بود و به هنگام راه رفتن پاهایش را روی زمین می‌کشید و به طور کلی بسیار خسته و درمانده به نظر می‌رسید. اما با این حال قبل از غذا خوردن، همیشه پیانو می‌نواخت. پیانو تنها یکی از ادوات موسیقی بود که پیرمرد در نواختن آن مهارت داشت. همیشه با مکافات زیادی خودش را به نیمکت می‌رساند، سپس با تلاش فراوان سعی می‌کرد

تا انگشتان متورم و چروکیده‌اش را به کلیدهای پیانو برساند. یک روز ناگهان اتفاقی غیرمنتظره به وقوع پیوست. کاسالز موفق شد در مقابل چشمان حیرت‌زده خانواده‌اش موجب تغییر شکل و دگرگونی خود شود. او توانست چنان روحیه و حالت نیرومندی در خود به وجود آورد که اعضای بدنش تا حدی تغییر شکل داده، شروع به حرکت کند و با پیانو آهنگی بنوازد که تنها از یک نوازنده سالم، قوی و ماهر برمی‌آید. انگشتان او به تدریج، مانند غنچه‌ای که در مقابل آفتاب شکوفا می‌شود به طرف پیانو جان گرفت، کمرش به تدریج راست شد، تورم دستهایش از بین رفت و به طور کلی سلامت اولیه خود را بازیافت. او ابتدا آهنگی از «باخ» را با مهارتی بی‌نظیر نواخت و سپس به اجرای یکی از کنسرتوهای «برامس» پرداخت.

بدن او گوئی در موسیقی ذوب شده بود و قامت خشک و چروکیده‌اش نرم و استوار به نظر می‌آمد پس از این واقعه، هر روز صبحانه خود را صرف می‌کرد و برای قدم زدن و گردش به کنار ساحل می‌رفت. عقاید از نظر عامه مردم به معنای باورها و نظریات است. اما مفهوم لغوی آن یک اصل راهنمایی‌کننده مانند ایمان و انگیزه است که به زندگی جهت داده و مفهوم آن را روشن می‌کند. چیزهای متفاوتی در دنیا، موجب جنب و جوش انسان می‌شود، اما عقاید، صافی‌هایی هستند که از قبل در ذهن انسان تعبیه شده، ادراک او را در برابر رویدادهای جهان تنظیم می‌کنند. عقیده فرمانده مغز است. وقتی ما به درستی چیزی معتقدیم به مغز خود فرمان می‌دهیم که چطور وقایع را در ذهن به تصویر بکشد. کاسالز به موسیقی و هنر اعتقاد داشت و این باورها بود که به زندگی او زیبایی، نظم و برتری بخشید. اعتقادش به نیروی ماورای هنر، چنان توانایی در او به وجود آورد که انسان از درک آن عاجز است. عقاید و ایمان او از یک مرد درمانده و ناتوان یک

نابغه سرزنده و بانشاط ساخت و به معنای عمیق‌تر کلمه، به او زندگی بخشید. به قول جان استوارت میل «نیروی کسیکه به چیزی معتقد است برابر است با نیروی نودونه نفر که فقط به آن علاقمندند.» به همین دلیل عقیده دروازه برتری را به روی انسان می‌گشاید. وقتی شما معتقد به درستی چیزی هستید، به تدریج شرایط تحقق آن را فراهم می‌کنید. اگر از باورهای خود به طور مؤثری استفاده کنیم این باورها، به نیرومندترین ابزار در خدمت ما تبدیل خواهند شد. از طرفی دیگر، عقایدی که به محدودیت افکار و اعمال می‌انجامند با همان نیرو می‌توانند موجب تباهی شوند.

دین، در طول تاریخ موجب نیرومند شدن میلیون‌ها انسان شده است و به آنها قدرتی بخشیده که هرگز تصور آنرا نمی‌کردند. عقاید به ما کمک می‌کند که از غنی‌ترین منابع درونی خود استفاده کنیم و آن را در جهت تقویت امیال و آرزوهای خود به کار ببریم. در حقیقت، هیچ نیرویی مانند عقیده بر رفتار و کردار آدمی تأثیر ندارد و در واقع، تاریخ انسان، تاریخ اعتقادات اوست. بنابراین برای تغییر رفتارمان، باید از -

تغییر عقاید خویش شروع کنیم و اگر بخواهیم کمال را مدل و الگوی خویش قرار دهیم باید عقاید افرادی را که به کمال رسیده‌اند تقلید کنیم. هرچه بیشتر درباره رفتار انسان بیاموزیم، بیشتر به قدرت خارق‌العاده عقیده پی می‌بریم. عقیده چیزی نیست به جز تصاویر ذهنی که واقعیت‌های زندگی ما را تحت کنترل دارد. در مورد تأثیر عقاید بر رفتار تحقیقات قابل توجهی به عمل آمده است که به چند مورد آن اشاره می‌کنم.

چندی پیش خانمی که قند خویش کاملاً طبیعی به نظر می‌رسید، به دلایلی تصور می‌کرد که به بیماری دیابت مبتلا شده است به همین دلیل

تمام اعضای بدنش به تدریج در جهت به وجود آوردن شرایط این بیماری تغییر کرد، در واقع عقیده‌اش به حقیقت پیوست.

در یک آزمایش و در یک خواب مصنوعی، یک قطعه یخ به بدن شخصی زده و به او گفته شد که یک قطعه آهن گذاخته است، ناگهان محل اصابت یخ با بدن او تغییر شکل داده و به یک تاول تبدیل شد.

دستگاه اعصاب تجربه خیالی را از تجربه واقعی تمیز نمی‌دهد و فقط با توجه به اطلاعاتی که از ناحیه مغز دریافت می‌کند واکنش نشان می‌دهد. بنابراین وقایع زندگی آدمی تحت تأثیر عقاید اوست. اگر شخصی معتقد باشد که کپسول خاصی شفابخش است و تأثیرات آن را چندین بار تجربه کرده باشد. حتی اگر یک کپسول خالی بدون هیچ ماده مفیدی را ندانسته به جای آن استفاده کند، همان نتایج را به دست خواهد آورد. نرمن کازینز که اثرات عقیده را در درمان بیماریها تجربه کرده است می‌نویسد: «دارو برای درمان، همیشه ضروری نیست. بلکه آنچه همیشه مورد نیاز است، عقیده و ایمان است»

به یک نمونه از تحقیقات قابل ملاحظه‌ای که در مورد تأثیر عقیده بر شرایط جسمی انجام گرفته، توجه کنید. عده‌ای بیمار که به زخم معده توام با خونریزی مبتلا بودند به دو گروه تقسیم شدند. به بیماران گروه اول تلقین کردند که به آنان داروی جدیدی داده شده که موجب درمان قطعی زخمهایشان شد، اما به بیماران گروه دوم گفته شد که این دارو صرفاً آزمایشی است، هنوز تأثیر آن مشخص نشده است. هفتاد درصد بیماران در گروه اول، به طرز مؤثری درمان شدند در صورتی که بیماران گروه دوم، با اینکه از همان دارو استفاده کرده بودند، فقط بیست و پنج درصد آنان بهبود یافتند. در هر دو گروه، بیماران یک کپسول تقویتی که هیچ ارتباطی با بیماری آنان نداشت به مصرف رسانده بودند اما گروه اول صرفاً به دلیل

آنکه عقیده عمیق‌تر و قوی‌تری نسبت به گروه اول پیدا کرده بودند، نتایج بیشتری به دست آوردند.

در آزمایش دیگر، به یک بیمار دارویی که تأثیرات نامطلوبی داشت تجویز شد اما متقاعد گردید که این یک داروی تقویت است. به همین دلیل بدنش هیچگونه واکنش منفی از خود نشان نداد. در حقیقت تأثیرات شفا بخش دارو را باید در ذهن بیمار جستجو کرد، نه در محتوای آن.

در تمام نمونه‌های فوق، مغز، عقاید انسان را به صورت پیام در اختیار دستگاه اعصاب قرار می‌دهد و با حقیقی پنداشتن این عقاید و تصاویر ذهنی است که بدن انسان واکنش نشان می‌دهد. عقیده عبارت است از تصاویر ذهنی ما که بر رفتارمان حاکم است و ما درباره‌ی درستی آن اطمینان داریم. عقیده می‌تواند موجب توانایی و موفقیت و یا منجر به محدودیت و عدم موفقیت ما شود. اگر معتقد به موفقیت هستید، برای کسب آن قدرتمند خواهید شد و اگر به عدم موفقیت اعتقاد دارید، عقیده شما موجب ضعف و در نهایت شکست شما خواهد شد. به خاطر داشته باشید که اگر بگویید کاری را می‌توانید انجام دهید و یا قادر به انجام آن نیستید، در هر دو صورت حق با شماست، زیرا این عقیده است که قدرت را در دست دارد. اکنون می‌خواهیم بدانیم که چه عقیده‌ای موجب پیشرفت و برتری ما می‌شود و چگونه آنها به دست آوریم، زیرا معتقدم زمانی در مسیر کمال گام برمی‌داریم که بدانیم اتخاذ عقیده هدفمان را تعیین می‌کند.

### عقاید چگونه شکل می‌گیرند.

به طور کلی عقاید انسان به وسیله عوامل زیر به وجود می‌آیند:

**محیط – محیط و جایی که در آن بزرگ شده‌ایم، الگوهای موفقیت و عدم موفقیت را مطرح می‌کنند. محیط زندگی، درست را از نادرست و ممکن را از غیرممکن نشان می‌دهد. برای مثال: شرایط خانوادگی از نظر رفاهی تنها به وضع مالی خانواده‌ها بستگی ندارد بلکه به اعتقادات و انتظارات آنان از زندگی نیز ارتباط دارد. وضعیت رفاهی زندگی یک خانواده، در نسلهای بعد هم، بدون توجه به شرایط مالی آنان حفظ می‌شود، زیرا تصور می‌کنند که راه دیگری برای زندگی کردن وجود ندارد و زندگی این چنین است.**

**حوادث – عقاید ما به رویدادهایی بستگی دارد که در زندگی با آنها مواجه بوده‌ایم. مثلاً، من در جوانی شانس آوردم که با افراد موفق رویه‌رو شدم و با آنان معاشرت کردم، و این فرصتی بود تا درباره موفقیت آنها تجاربی به دست آورم و در نتیجه به قدرت و نفوذ انسان و اینکه کمال دست‌یافتنی است معتقد شدم و فهمیدم که اگر تلاش کنم به نتایج مثبتی خواهم رسید و این عقاید بود که بعداً مرا وادار ساخت وارد عمل شوم.**

**علم و دانش – دانستیهای شما در شکل گرفتن عقیده‌تان مؤثر است. رفتارتان، زمانی که تصور کنید دنیا مسطح است، با وقتی که آن را کروی می‌پندارید کاملاً فرق دارد. معلومات در تشکیل عقیده تأثیر به‌سزایی دارد، بنابراین باید در جهت کسب علم و دانش بکوشیم تا عقیده‌ای را در ذهن خود شکل دهیم که موجب توانمندی ما شود.**

**سابقه ذهنی – اگر در انجام کاری، در گذشته موفق شده‌اید، بر این باور خواهید بود که بار دیگر می‌توانید آن را انجام دهید. از طرف دیگر، اگر با وجود تلاش فراوانی که کرده‌اید، در گذشته موفق به انجام کاری نشده‌اید، مشکل است بر این اعتقاد باشید که در حال حاضر می‌توانید آن را انجام دهید. بنابراین نتایج کار انسان در گذشته، قطعاً تأثیر زیادی در**

ساختار عقیدتی او دارد.

عملی بودن – نتایجی را از قبل برای خود به وجود آورید و اهدافی را در نظر بگیرید که مطمئن هستید به آنها خواهید رسید، زیرا به تدریج که به این اهداف برسید، باورهای تازه‌ای در مورد تواناییها و امکاناتی که می‌توانند شما را به جلو برانند خواهید یافت.

تمرین عملی: یک ورق کاغذ بردارید و عنوان ۵ عقیده مثبت، که شما را در رسیدن به هدفتان یاری می‌کند، یادداشت کنید. من هم می‌توانم با اضافه کردن چند عقیده مثبت به شما کمک کنم. زیرا وقتی شرح حال افراد موفق را مطالعه می‌کردم، متوجه شدم که همه آنها دارای یک سری عقاید مشترک هستند. که به چند مورد آن اشاره می‌کنم. البته، این موارد همه عقاید این گونه افراد نیست ولی برای اضافه کردن به لیست شما، شروع خوبی است.

## ۶ عقیده ویژه قهرمانان

همه چیز بر وفق مراد است

افرادی که در زندگی موفقیت‌های درخشانی به دست آورده‌اند معتقدند که همه چیز در جهان به کام آنهاست و به هیچ وجه به عدم امکان کاری نمی‌اندیشند. این گونه افراد مصایب و مشکلات را به سکوی پرشی در جهت اهداف خود تبدیل می‌کنند و معتقدند همه چیز برای کسب موفقیت در اختیار آنهاست و براساس چنین عقیده‌ای از تمام مشکلات در جهت اهداف خود بهره‌برداری می‌کنند. در زندگی هرکسی، وقایعی روی می‌دهد که دلیل آن برایش روشن نیست. بعضی اوقات همه کارها را درست انجام می‌دهد اما نتیجه‌اش درست از آب در نمی‌آید، زیرا زندگی این چنین است. اما اگر معتقد باشد که آنچه روی می‌دهد، دلیلی دارد و در هر صورت در خدمت انسان است، برای استفاده از آن چاره‌ای می‌اندیشد تا بتواند راه خود را ادامه دهد.

شکست هرگز وجود ندارد

مردم موفق معتقدند، شکست وجود ندارد و ما فقط شاهد نتایج



متفاوتی هستیم که بعضی از این نتایج در جهت انتظار ماست و نتایج دیگر را می توانیم به عنوان تجربه در ذهن خود حفظ کنیم و در آینده آن را به کار بریم. بیشتر مردم در فرهنگهای مختلف از کلمه «شکست» در هراسند. در فرهنگ نامه افراد موفق، واژه «شکست» وجود ندارد و به جای آن لغت «نتیجه» قرار گرفته است. زیرا این گونه اشخاص به شکست معتقد نیستند و آن را به حساب نمی آورند. بسیاری از افراد در تلاش اولیه برای کسب هدف، وقتی موفق نمی شوند خود را شکست خورده می پندارند. در صورتی که از نظر افراد موفق به دست آوردن نتایج و تجارب جدید خود یک موفقیت است، چون همواره از این نتایج نکاتی می آموزند و بار دیگر تلاش می کنند، و با کسب نتایج جدید، به هدف خود نزدیکتر می شوند. چند لحظه فکر کنید و بگویید که امروز نسبت به دیروز چه امتیازی را به دست آورده اید؟

پاسخ به این سؤال به جز «تجربه» چیز دیگری نیست. افرادی که از شکست در هراسند، از قبل در ذهن خود پذیرفته اند که کارها ممکن است در جهت، موفقیتشان نباشد و این ایده، آنان را در تلاش زیاد برای نیل به اهداف و آرزوهایشان باز می دارد. آیا شما هم از شکست می ترسید؟ درباره آموخته ها و کسب تجارب خود چه فکر می کنید؟ شما می توانید از تمام تجارب دیگران استفاده کنید و در کارهایتان موفق شوید. در زیر شرح حال شخص بزرگی را می خوانید که پایداری او در کسب هدف، موجب عبرت همگان است. این مرد در سی و یک سالگی در کسب و کار خود با ورشکستگی روبه رو شد. در سی و دو سالگی در انتخابات مجلس شکست خورد و در سی و چهار سالگی بار دیگر ورشکسته شد و در سی و پنج سالگی همسرش را در اثر مرگ ناگهانی از دست داد و سال بعد به بیماری عصبی مبتلا شد. در سنین چهل و سه، چهل و شش و چهل و

هشت در انتخابات کنگره شکست خورد و در سن پنجاه و پنج سالگی در انتخابات سنا موفقیتی به دست نیاورد و در پنجاه و شش سالگی با وجود تلاش زیاد برای رسیدن به معاونت ریاست جمهوری، با شکست روبه‌رو شد. همچنین در سن پنجاه و هشت سالگی در انتخابات سناتوری شکست خورد. سرانجام در شصت سالگی به ریاست جمهوری ایالات متحده رسید؛ این مرد نامش «آبراهام لینکلن» است. هر بار که فکر می‌کنید موفقیت به سادگی به دست می‌آید و تلاش زیادی برای به دست آوردن آن ضرورت ندارد در جامعه به اطراف خود بنگرید و به زندگی مردم موفق نظری بیفکنید. آیا آبراهام لینکلن اگر راه نیافتن به سنا را شکست می‌نامید رئیس جمهوری آمریکا می‌شد؟ داستان معروفی دربارهٔ توماس ادیسون نقل کرده‌اند. او بعد از اینکه نه‌هزار و نهصد و نود و نه بار برای کامل نمودن اختراع لامپ تلاش کرد و موفق نشد، شخصی از او پرسید: «آیا می‌خواهی ده‌هزار بار شکست بخوری؟» ادیسون جواب داد: «من هرگز شکست نخورده‌ام. بلکه هر بار به روشی دست یافتم که چگونه لامپ را بسازم.» در واقع، ادیسون در هر تلاشی متوجه می‌شد که به یک سری نتایجی دست می‌یابد که راه‌گشای هدف نهایی است. پس در حقیقت شکست وجود ندارد آنچه مشاهده می‌شود نتیجه است.

افراد موفق که شرح حالشان را خوانده و یا شنیده‌اید چه تفاوتی با افراد معمولی دارند؟ این افراد به شکست معتقد نیستند و به هر رویدادی به دیدهٔ حاصل و نتیجه می‌نگرند و اگر چنانچه نتیجهٔ به دست آمده مورد دلخواه نباشد، پس از آنکه از آنها درسی آموختند، بار دیگر وارد عمل می‌شوند و این کار را آنقدر ادامه می‌دهند تا به هدف دلخواه برسند. چه دامی در برابر بیشتر مردم گسترده است! آنان در مقابل هر عملی نتایج خاصی را انتظار دارند و چون به آن نرسند، خود را شکست خورده

می‌دانند و میدان را خالی می‌کنند. واقعیت آن است که شکست وجود ندارد زیرا ما همواره می‌توانیم در به دست آوردن نتیجه موفق باشیم. چندی پیش، خانمی نزد من آمد و با ناراحتی گفت که اضافه وزن زیادی پیدا کرده است. به او گفتم که نباید ناراحت باشد، زیرا بسیاری از مردم به این راحتی موفق به اضافه کردن وزنشان نیستند حتماً با روش خاصی غذاخورده و کارهای خاصی را انجام داده تا به چنین نتیجه‌ای رسیده است. بنابراین او می‌تواند به افرادی که میل دارند چاق شوند، راهنمایی و کمک کند. اما اگر از نتیجه کار خود خشنود نیست، باید از کسانی که لاغر هستند بپرسد، چه کرده‌اند، همان کار را انجام دهد. مثلاً سؤال کند، که این افراد چه می‌خورند، چقدر می‌خورند، درباره غذا چه تصویری دارند، چگونه بدن خود را به حرکت درمی‌آورند و چه ورزشهایی انجام می‌دهند، با الگو قرار دادن آنها به نتایج مشابهی دست یابد. اما مادامی که بانگرانی احساس شکست کند، نمی‌تواند در کاهش وزن خود موفق شود، زیرا این احساس او را از هرگونه تلاشی برای به دست آوردن هدف باز می‌دارد.

یکی از قهرمانان المپیک، چندی پیش نزد من آمد و تقاضای کمک کرد. این جوان پنج سال پیش یکی از قهرمانان پرش ارتفاع جهان بود، اما حدود دو سال پیش، به طور ناگهانی توان خود را در پرش از دست داد. ابتدا، از او خواستم که در مقابل من چندبار بپرد تا از نزدیک با مشکل او آشنا شوم. او که روزی قهرمان جهان بود، هر بار پس از انداختن میله، زیر لب به شدت ناسزا می‌گفت. من که متوجه روحیه بسیار ضعیف او شده بودم گفتم که اگر می‌خواهد به او کمک کنم باید در احساسات و روحیه خود تجدیدنظر کند زیرا این روحیه مانع از نتایج مورد دلخواه او می‌شود، چون هر بار که به نتیجه مورد نظرش نمی‌رسد، به جای اینکه بگوید چه خوب، به نتیجه

تازه‌ای رسیدم با تجسمات منفی و روحیه ضعیف، در کامپیوتر بدن خود یک برنامه ناتوانی و شکست تنظیم می‌کند و هر بار که می‌خواهد بپرد، این برنامه با متاثر نمودن ذهن از طریق دستگاه اعصاب، موجب ناتوانی او می‌شود. بنابراین، از او خواستم، هر بار که می‌پرد اگر موفق هم نشود، با خوشحالی برخیزد و با شادمانی بگوید این بار هم چیز دیگری آموخته است و در حالی که احساس می‌کند بهترین پرش خود را در زندگی انجام داده، به تلاش خود ادامه دهد. تا به تدریج دستگاه اعصاب در وضعیت مطلوبی قرار گیرد و بتواند از مهارت خود مجدداً بهره‌برداری کند. زیرا تا هنگامی که شکست را بپذیرد، نمی‌تواند از حداکثر توانایش بهره‌مند شود.

اگر شما معلم، پدر یا مادر، دانش‌آموز و یا بازرگان هستید و می‌خواهید از حداکثر توانایی‌های روحی و جسمی خود استفاده کنید، باید به خودتان تلقین کنید که شکست هرگز وجود ندارد و شما همواره در به دست آوردن نتایج موفقید. بنابراین با استفاده از آن و تلاش مجدد قطعاً به هدف خود خواهید رسید. به خاطر داشته باشید که اعتقاد به شکست، مسموم کردن ذهن است، زیرا هنگامی که تصورات منفی شکست را به ذهن خود راه می‌دهید، دستگاه اعصاب و در نتیجه سیستم فکری‌تان تحت تاثیر قرار می‌گیرد. یکی از بزرگترین عوامل محدودیتها برای بسیاری از مردم، ترس از شکست است. دکتر رابرت شولر استاد دانشکده روانشناسی در این مورد سؤال بسیار خوبی را مطرح می‌کند. او می‌گوید: «اگر می‌دانستید که هرگز شکست نخواهید خورد چه می‌کردید؟» چند لحظه به این سؤال فکر کنید، اگر واقعاً مطمئن باشید که شکست نخواهید خورد، احتمالاً فعالیت‌های جدیدی را در زندگی خود شروع می‌کنید و از مزایای آن بهره‌مند می‌شوید. آیا بهتر نیست، اکنون هم همان کارها را بکنید، آیا این

تنها راه رشد نیست. بنابراین به شما پیشنهاد می‌کنم که هم اکنون باور کنید چیزی به نام شکست وجود ندارد بلکه شما همواره با نتیجه کاری مواجه هستید و اگر این حاصل، مورد نظر شما نیست می‌توانید در آن تجربه‌ای کسب کرده و روش جدیدی اتخاذ کنید و به نتایج جدیدتری دست یابید و این نتایج راه شما را به سوی موفقیت نهایی می‌کشاید. پس کلمه شکست را از لغت نامه شخصی خود حذف کنید و به جای آن کلمه نتیجه را جای دهید و عهد کنید که از تجارب دیگران درس بیاموزید.

### مسئولیت هر اتفاقی را در زندگی به گردن بگیرید

مردان موفق مسئولیت تمام کارهای خود را به عهده می‌گیرند. این هم وجه مشترک دیگری از افراد موفق و رهبران بزرگ است. این افراد معتقدند که تمام رویدادهای زندگی نتیجه کار و عمل آنهاست یا به عبارت ساده، طرز تفکر و رفتار است که به زندگی شکل می‌دهد. این گونه اشخاص تمام مسئولیت اعمال خود را می‌پذیرند. اما عده‌ای دیگر در مقطعی از مسیر زندگی خود ناامید می‌شوند و هدف خود را رها می‌کنند، زیرا معتقدند که همه چیز تحت کنترل آنها نیست و رویدادهای زندگی فقط در سرنوشت آنها نقش دارد. اگر شما هم بر این باورید که دنیای خود را نمی‌سازید، پس چه کسی را مسئول آن می‌دانید. با چنین اعتقادی، از قبل تسلیم شده‌اید زیرا تصور می‌کنید که از دست شما کاری ساخته نیست و به این دلیل هیچ حرکتی نمی‌کنید و خود را قربانی کرده‌اید. اما اگر معتقد باشید، با نتیجه عمل خود روبه‌رو هستید، تلاش می‌کنید و این حرکت تغییراتی در زندگی شما به وجود می‌آورد. بنابراین می‌خواهم شما را متقاعد کنم که در هر صورت مسئول زندگی خود هستید و چنانچه خوشحال، غمگین، افسرده،

با نشاط، بی‌حوصله یا علاقه‌مند باشید خود آن را به وجود آورده‌اید. وقتی در میان جمعی نشست و به سخنرانی شخصی گوش می‌دهید احساس می‌کنید که از حرفهای سخنران حوصله‌تان سررفته است چه کسی را مسئول می‌دانید، گوینده را؟ خیر، این شما هستید که حوصله خود را سر آورده‌اید زیرا سخنان گوینده هر قدر هم خسته‌کننده باشد، می‌تواند از این جهت برای شما جالب باشد که توانسته است حوصله تعداد زیادی را بسر آورد و با این طرز تلقی، می‌توانید خود را مسئول وضعیت و حالت خود بدانید.

واقعیت این است که رهبران و افراد بسیار موفق جامعه همواره چنین روشی در زندگی داشته‌اند. زیرا این یک قدم اساسی در جهت رشد و بلوغ انسان است. باید این حقیقت را بپذیریم که هرچه در زندگی روی می‌دهد خود مسئول آن هستیم و اگر بعضی رویدادها به نظر می‌رسد بدون اراده ما اتفاق می‌افتد، می‌توانیم در رابطه با آنها تلاش کنیم و نتایج تازه‌ای بدست آوریم و با این طرز تلقی، با هر واقعه‌ای روبه‌رو شویم. ضمناً این فلسفه یا عقیده را هم بپذیریم که تمام ابعاد زندگی را تحت کنترل داریم و آن را هدایت می‌کنیم.

### مردم بزرگترین عامل پیشرفت هستند

افرادی که در زندگی خود نتایج فوق‌العاده‌ای به دست آورده‌اند و مردم دنیا آنان را به دیده احترام می‌نگرند، همواره دارای حس وحدت و یگانگی هستند و رمز موفقیتشان تشکیل یک تیم موفق و همکاری با یکدیگر است. بدون تفاهم و مردم‌داری هیچ موفقیتی دوام پیدا نمی‌کند یکی از دلایل موفقیت حیرت‌انگیز ژاپنی‌ها آن است که مدیران و کارگران

در یک محل غذا می‌خورند و بایکدیگر ارتباط دوستانه دارند و در نتیجه، نقایص و مشکلاتشان را در محیطی دوستانه برطرف می‌کنند. ذکر این مطلب، این حقیقت را مطرح می‌کند که اگر رابطه مدیران با کارگران رابطه بهره‌کشی نباشد، محیطی واقعی برای سازندگی واقعی به وجود می‌آید. در تحقیقاتی که به عمل آمده مشخص شده که بسیاری از شرکتهای تجاری، موفقیتشان را ناشی از رفتار محترمانه و بزرگ منشانه با کارکنانشان می‌دانند و آنان را به دیده شرکای خود می‌نگرند، نه ابزار کار.

در برخورد با مردم طوری رفتار کنید که احساس کنند مورد احترام شما هستند و اگر چنین احساسی ندارند در رفتار خود تجدید نظر کنید تا این حالت به وجود آید. به علاوه وقتی می‌توانید بدون هیچ زحمتی و فقط با بیان چند کلمه محبت‌آمیز دیگران را تحت تاثیر قرار دهید، چرا این کار را نکنید. بنابراین در زندگی، این اخلاق را پیشه کنید که با مردم با احترام، عشق و قدردانی رفتار کنید و دیگران حس کنند که مورد احترام شما هستند.

## کار یک بازی است

آیا کسی را می‌شناسید که با انجام کارهایی که از آن نفرت دارد، موفقیت‌های بزرگی به دست آورده باشد. یکی از راههای موفقیت آن است که بین آنچه دوست دارید و آنچه انجام می‌دهید یگانگی به وجود آورید. پیکاسو معتقد بود که استراحتش هنگام کار کردن است و بیکاری و صرفاً سرگرم کردن مراجعین، او را خسته می‌کند. ما قطعاً به خوبی پیکاسو نمی‌توانیم نقاشی کنیم. اما می‌توانیم با تلاش زیاد کاری جالب، هیجان‌انگیز و دوست‌داشتنی داشته باشیم و همچنین می‌توانیم به بسیاری از لحظه‌های

کار خود جنبه بازی بدهیم.

مارک تواین معتقد بود که رمز موفقیت آن است که کار را استراحت و یا مرخصی تلقی کنیم، مردم موفق هم به نظر می‌رسد چنین تصویری داشته باشند. اشخاصی که با بی‌میلی کار می‌کنند. و از آن هیچ لذتی نمی‌برند، در نهایت به نقطه‌ای می‌رسند که کار دیگری هم از ایشان بر نمی‌آید و در نتیجه، احساس پوچی و بی‌تفاوتی می‌کنند، برعکس کسانی هم هستند که شدیداً جذب کار خود می‌شوند. زیرا کار، آنان را به هیجان می‌آورد و به مبارزه می‌طلبد و به زندگیشان رونق می‌بخشد. برخورد این اشخاص با کار، مانند برخورد بسیاری از ما، با یک بازی است. آنان در جریان کار، چیزهای تازه‌ای می‌آموزند. در این راه رشد کرده دنیای جدیدی برای خود کشف می‌کنند. با پذیرفتن چنین اعتقادی، شما هم موقعیت زندگیتان را عوض کنید زیرا بیشترین وقت شما صرف کار می‌شود. پیشنهاد نمی‌کنم که دنیای اطرافتان را تغییر دهید اما اگر همان کنجکاوی و نشاطی را که در بازی دارید در کار خود نیز داشته باشید، دنیا و در نتیجه کار خود را پرمایه‌تر و پربارتر می‌کنید.

## قدرت پایداری

بدون پایداری هیچ موفقیتی به دست نمی‌آید. افراد موفق به قدرت پشتکار معتقدند، زیرا می‌دانند که یک موفقیت بزرگ، تنها در سایه یک پشتکار بزرگ عملی است.

افراد موفق در هر رشته لزوماً قویترین، سریعترین، بهترین و باهوشترین آنان نیستند بلکه پایدارترین افرادند. پایداری نسبت به هدف و تعقیب بی‌وقفه آن، رمز موفقیت است. هدفان را بشناسید، روش و الگوی



کارتان را مشخص کنید و وارد عمل شوید و با استفاده از دقت و تیزهوشی نتیجه کار را ارزیابی کنید و آنقدر به تلاش خود ادامه دهید تا آنچه را می‌خواهید به دست آورید.

در هر زمینه‌ای، مشاهده می‌کنیم که افراد با پشتکار نسبت به افرادی که از نظر طبیعی پرتوان و با استعدادترند توانایی بیشتری دارند. بسیاری از مردم تعجب می‌کنند که چرا «لاری برد» یکی از بهترین بازیکنان بسکتبال است، زیرا آهسته حرکت می‌کند و به علاوه ارتفاع پرش او بسیار کم است به طوری که وقتی او را در صفحه تلویزیون می‌بینید، تصور می‌کنید که تلویزیون حرکت آهسته را نشان می‌دهد، اما وقتی شرح حال این جوان را با دقت مطالعه کنید، متوجه می‌شوید که پشتکار عجیبی دارد زیرا زیاد تمرین میکند، در مقابل دشواریها استوار است و از مهارتش بیشتر استفاده می‌کند. تعهد بی‌وقفه‌اش برای رسیدن به هدف چنان انگیزه‌ای در او به وجود آورده، تا آنچه را که می‌خواهد از آنچه انجام می‌دهد، به دست آورد. توانایی بدنی ورزشکاران، عامل اصلی موفقیتشان نیست، بلکه شرایط مقاومت است که یک ورزشکار عالی را از ورزشکار خوب متمایز می‌کند. عقاید دیگری هم هست که موجب افزایش برتری انسان می‌شود و چنانچه آنها را بشناسید و مورد استفاده قرار دهید موفقیت خویش را بیشتر تضمین کرده‌اید. به خاطر داشته باشید که موفقیت رموزی دارد. با خواندن شرح حال زندگی افراد موفق، عقاید اصلی آنان را بشناسید و شما نیز آن را به کار برید تا در زندگی موفق شوید.

## استراتژی

به طوری که پیش از این گفته شد، انسان برای رسیدن به نتایجی دلخواه باید یک سری اعمال خاصی را از نظر جسمی و روحی انجام دهد. یکی از جالبترین موردی که به آن برخوردیم اینک است که اگر آدمی، اعمال شخصی را دقیقاً تقلید کند، می‌تواند در مدت کوتاهی همان نتیجه را به دست آورد. پیش از این در رابطه با تقلید، از سیستم اعتقادی افراد صحبت کردیم. همچنین در رابطه با تقلید از تصاویر ذهنی و تغییرات فیزیولوژیکی مردم موفق نیز مطالبی را بیان داشتیم، اما یک اصل مهم را هرگز نباید فراموش کرد و آن «استراتژی» است. برای اینکه در زندگی به نتیجه مطلوبی برسیم، باید نحوه تفکر و رفتارمان را سازمان دهیم، ما این سازماندهی را استراتژی می‌نامیم. به عبارت ساده، روش خاص در طرز استفاده از امکانات برای به دست آوردن نتایج خاص استراتژی نام دارد. برای همه چیز، در دنیا استراتژی وجود دارد زیرا برای به دست آوردن هر نتیجه در زندگی مجبوریم امکانات خود را به نحوی سازماندهی کنیم. برای مثال، برای خوشحال شدن یک استراتژی وجود دارد، زیرا باید تصاویر خاصی را در ذهن ترسیم کنیم و چیزهای خاصی به خود بگوییم و بدنمان را به

طرز مخصوصی حرکت دهیم تا به این نتیجه برسیم. تاثیر سازماندهی در شرایط و موقعیت زندگی انسان، بیشتر از تأثیر تواناییها و مهارتهای او است. اگر به زندگی افراد توجه کنید، مشاهده خواهید کرد که بسیاری از آنان در زندگی دارای امکاناتی بودند که به وسیله آن می‌توانستند زندگی دلخواهشان را به وجود آورند، اما برای سازماندهی این امکانات و بهره‌برداری از آن تاکتیک خاصی در اختیار نداشته‌اند. برای مثال، فقط سه درصد مردم ایالات متحده از نظر مالی استقلال دارند و نود و هفت درصد بقیه در سن شصت و پنج سالگی یا می‌میرند و یا از نظر مالی در شرایط نامطلوبی به سر می‌برند. آیا این به مفهوم آن است که مردان و زنان آمریکایی برای کسب استقلال مالی منابعی در اختیار ندارند؟ خیر، چنین نیست. آمار نشان می‌دهد که مردم در آمریکا به طور متوسط در طول زندگی خود بیش از یک میلیون دلار درآمد دارند، اما نکته اینجاست، که آنان بیش از آنچه به دست می‌آورند، خرج می‌کنند زیرا بیشتر مردان و زنان برای سرمایه‌گذاری بخشی از درآمدهایشان استراتژی ندارند.

همانطوری که پیش از این گفته شد، استراتژی انواع مختلفی دارد، استراتژی خوشحالی، استراتژی افسردگی و غیره. اگر شخصی بخواهد افسرده باشد، باید چیزهایی را به نحو خاصی در ذهن خود مجسم کند و به طرز خاصی حرف بزند و بدن خود را به حرکت درآورد. تاکتیکهای خاصی وجود دارد که موجب می‌شود انسان مورد توجه دیگران واقع شود و یا به تحرک و جنب و جوش درآید. استراتژی، ابزار بسیار نیرومندی است. زیرا به محض آنکه آنرا بشناسیم برای همیشه می‌توانیم از آن برای بدست آوردن هدف موردنظرمان استفاده کنیم.

همانطوری که بارها گفتیم، اگر با شخص موفقی روبه‌رو شوید و ببینید چه می‌کند و چگونه کاری را انجام می‌دهد و استراتژی او را تقلید کنید،

همان نتیجه را به دست خواهید آورد.

فکر می‌کنم بهترین مثال برای معرفی استراتژی، نحوه پختن کیک باشد. اگر روزی نزد شما بیایم و بگویم که مردی را می‌شناسم که خوشمزه‌ترین کیکهای شکلاتی دنیا را می‌پزد و بیست و دو سال از عمرش را صرف کامل نمودن این کیکها کرده است و سپس از شما سؤال کنم که فکر می‌کنید بتوانید چنین کیکی را پزید، چه خواهید گفت؟ چنانچه بتوانید دستور پخت آن را به دست آورید به طور یقین موفق به طبخ آن خواهید شد. من معتقدم استراتژی و عوامل آن، شباهت زیادی به دستور طبخ دارد. برای تقلید از تهیه کیک، باید دستور پخت آن را بدانید، زیرا به وسیله آن چندین مورد برایتان روشن می‌شود.

۱) مواد تشکیل‌دهنده کیک - اگر تمام مواردی را که برای طبخ نیاز دارید، در اختیار نداشته باشید قطعاً موفق به پختن آن نخواهید شد. به همین ترتیب، برای شناخت یک استراتژی انسان باید تمام عوامل تشکیل‌دهنده آن را تشخیص دهد. برای مثال برای اینکه بدانید چگونه به تحرک و جنب‌وجوش درآید باید بدانید از چه عواملی استفاده کنید و چون عوامل و اجزاء تشکیل‌دهنده تجربه انسان، حواس پنجگانه او است، باید حواسی را که در تحرک دخالت دارند بشناسید. پس از آنکه مواد مورد نیاز تهیه کیک را شناختید، آیا می‌توانید آن را پزید؟ البته، خیر. زیرا دومین موردی که باید بدانید میزان استفاده از این مواد است. این میزان، در استراتژی انسان برابر است با آگاهی دقیقتری از تجسمات ذهنی و احساسات درونی فرد. مثلاً اگر میل دارید کسی را به جنب‌وجوش وادار کنید، باید خصوصیات دقیق تصاویر ذهنی مورد نیازی چون بزرگی و کوچکی، روشنی یا تیرگی، نزدیکی یا دوری او را مشخص کنید و خلاصه به طور بسیار دقیق بر میزان و حدود وضعیت او آگاه شوید. اگر مواد طبخ

یکی را بدانید ولی سه برابر مقدار مورد نیاز آن را مورد استفاده قرار دهید، قطعاً همان کیک را به دست نخواهید آورد. آیاپس از اطلاع از مواد و مقدار مورد نیاز اطلاعات شما برای طبخ کیک کافی است؟ خیر. شما یک چیز دیگر را هم باید بدانید و آن ترتیب استفاده از این مواد است. اگر موادی را که در مرحله اول باید استفاده کنید، در مرحله دوم به کار برید، قطعاً نتیجه مورد نظر را به دست نخواهید آورد. استراتژی انسان هم شرایط مشابهی دارد. برای شناخت استراتژی یک شخص، باید چگونگی استفاده از حواس پنجگانه را بدانید و ابعاد و میزان تجسمات روحی او از قبیل بزرگی، روشنی، آنچه او با خود می‌گوید و آنچه می‌شنود و احساسات درونی و همچنین ترتیب و توالی آنها را تشخیص دهید. اگر به شما بگویم «سگ، جانی را گاز گرفت» و سپس بگویم «جانی، سگ را گاز گرفت» هیچ کلمه‌ای را اضافه یا کم نکرده‌ام، بلکه فقط ترتیب قرارگرفتن کلمات را تغییر داده‌ام همان طوری که ملاحظه می‌کنید، با تغییر ترتیب کلمات، معنی جمله به کلی تغییر می‌کند. بنابراین هنگام یافتن استراتژی یک شخص، ترتیب استفاده از اندامهای حسی و تجسمات ذهنی او حائز اهمیت است. اگر شما نزد کسی که آن کیک را تهیه کرده بروید و از او تقاضا کنید دستور طبخ آن را به شما بدهد اما او ادعا کند که دستورش را در اختیار ندارد. بلکه عملاً می‌داند چطور کیک را تهیه کند، چه خواهید کرد؟ در این حالت چند مرحله به کار شما افزوده می‌شود، زیرا هنگام تهیه کیک باید در کنارش باشید و اعمال او را زیر نظر بگیرید. برای مثال، وقتی او برای شروع کار، مستی از مواد را برمی‌دارد، قبل از آنکه آن را در ظرفی بریزد از او بخواهید که دست نکه دارد تا مقدارش را وزن کرده، یادداشت کنید. در این مرحله شما می‌دانید چه موادی و چه مقدار از آن را در ابتدا مورد استفاده قرار دهید و سپس اگر مقداری از مواد دیگر را برداشته تا در

مخلوط‌کن بریزد، مجدداً باید او را متوقف کنید و مقدار آن را وزن کرده، یادداشت کنید و اگر این کار را به همین ترتیب ادامه دهید، در نهایت لیستی در دست خواهید داشت که نشان می‌دهد او چه کرده و به چه ترتیبی آن را انجام داده تا چنین کیکی تهیه کرده است.

برای شناخت استراتژی انسان، باید بین آنها و تجربه‌شان ارتباط برقرار کنید و آنان را در حالتی قرار دهید که گویی در حال انجام دادن آن استراتژی هستند. مثلاً اگر می‌خواهید استراتژی یک فرد پرتحرک را بشناسید نزد او بروید و سؤال کنید: «می‌توانی لحظاتی را در زندگی به خاطر آوری که سرشار از انرژی بوده‌ای و آن را برای من شرح دهی.» اگر او با تردید گفت: آری، معلوم است که با حالات و احساسات درونی خود در ارتباط نیست و برای پاسخ، نیاز به یادآوری و فکر کردن دارد. پس برای اینکه اطلاعات شما دقیق باشد، او باید در شرایط اجرای کار قرار گیرد و تصاویر ذهنی خود را به یاد آورد تا آنچه دیده، شنیده و احساس کرده بزبان آورد.

بنابراین برای اینکه استراتژی تحرک را بشناسید، باید از شخص بخواهید که در ضمیر خود به عقب برگردد و دقیقاً حالت و چگونگی آن را برایتان توصیف کند و شما هم کارهایی که او انجام داده، به ترتیب یادداشت کنید از او بپرسید که چه چیزی، در ابتدا موجب چنین حالتی در او شده است. مثلاً چه چیزی شنیده، دیده و یا لمس کرده است؟ اگر ابتدا چیزی را دیده، از او بپرسید چه دیده است و به همین ترتیب او را پیوسته در این حالت نگاه دارید، سپس سؤال کنید احساس و حالت بعدی او چگونه بوده است، آیا چیزی به خود گفته، یا چیزی مجسم کرده، یا حالت خاصی داشته است که در درون خود اینچنین احساس تحرک می‌کند. اگر گفت با خود چیزی گفته، فوراً بپرسید چه گفته است و به این ترتیب میزان

و ترتیب تغییرات جسمانی و تصاویر ذهنی مربوط به او را یادداشت کنید. در اینجا ذکر یک مطلب ضروری است. بیشتر استراتژیها با یک محرک خارجی آغاز می‌شوند در نتیجه واکنشی را نیز در پی دارند. ما در یک دنیای «کنش و واکنش» زندگی می‌کنیم. بنابراین در مقابل هر محرک خارجی یک واکنش درونی وجود دارد. اکنون که می‌دانید چگونه و به چه ترتیبی عمل کرده است، وارد مرحله نهایی بشوید که آن به دست آوردن اطلاعات دقیقتر درباره تصاویر ذهنی اوست. بعد از آنکه او را در ارتباط با تصاویر ذهنی‌اش قرار دادید اگر چنانچه گفت چیزی توجهش را جلب کرده است باید ابعاد، روشنی یا تیرگی، طرز حرکت کردن و حالات دیگر را از او سؤال کنید. ممکن است بگوید مثلاً بزرگی پروژه توجهش را جلب کرده است و در این حالت با خود چیزی گفته است، فوراً پرسید با خود چه گفته، و لحن صدایش در آن موقع چگونه بوده است و اگر بگوید: «محکم با خود گفتم که می‌توانم این کار را انجام بدهم.» از او پرسید در این حالت چه احساسی داشته است. احساس فشار یا کشش، و با این سؤال نیرویی را که به جلو هدایتش کرده است، بشناسید. پس از جمع‌آوری این اطلاعات تقریباً دستورالعملی که موجب جنب و جوش این شخص شده است را در اختیار دارید و اگر همین مراحل را در مورد خودتان به کار برید، استراتژی خویش را برای ایجاد تحرک خواهید شناخت. اکنون که استراتژی جنب و جوش این شخص را شناختید، می‌توانید او را به تحرک وادار کنید. اما اگر به جای نشان دادن چیزی، با گفتن و توصیف آن بخواهید او را به حرکت آورید نتیجه زیادی عایدتان نخواهد شد. همان طوری که یک قفل رمزدار با عدد و ترتیب خاصی گشوده می‌شود، تحرک و جنب و جوش، در این شخص با یک ترکیب و ترتیب، خاصی به وجود می‌آید.

اگر به دستگاه کامپیوتر گد صحیح را بدهید ولی آن را نامرتب تایپ کنید، نتیجه نخواهید گرفت. اغلب ما در زندگی، چنین اشتباهی را مرتکب می‌شویم زیرا، سعی می‌کنیم با استفاده از استراتژی خود دیگران را به حرکت درآوریم، در صورتی که در ارتباط با هرکس، استراتژی خاص خودش را باید مورد استفاده قرار داد، تا تصاویر ذهنی مناسب در نظرش مجسم شده، واکنش مناسبی از خود نشان دهد. بنابراین، در مثالی که ذکر شد، برای برانگیختن آن شخص، ابتدا باید چیزی را به او نشان دهید و روی بزرگی آن طرح تأکید کنید و بخواهید که با خود بگوید چنین کاری را می‌تواند انجام دهد. با این کار، بلافاصله او را به تحرک و جنب‌وجوش وادار کنید.

### استراتژی عشق و محبت

آیا عشق و محبت هم مانند هر چیز دیگری تاکتیک دارد؟ آری. برای آنکه بدانیم چگونه فردی احساس می‌کند که دیگران دوستش دارند، باید با یادآوری لحظات خوش عشق و محبت، او را به نحوی در ارتباط با تجسمات روحی‌اش قرار داده سپس با پرسش و تحقیق، استراتژی او را تشخیص دهیم. هرکسی فقط با محرک حسی خاصی احساس می‌کند که دیگران دوستش دارند. با مطالعه زندگی حیرت‌انگیز جانوران می‌توان متوجه شد که آنها هم، در مقابل محرک‌های خاصی از خود واکنش نشان می‌دهند. برای مثال اگر شرایط زیستی بوقلمون مورد بررسی قرار گیرد مشاهده خواهد شد که بوقلمون ماده، فقط توسط محرک حسی خاصی از جوجه‌اش پرستاری و مواظبت می‌کند و وظیفه مادری را انجام می‌دهد و آن شنیدن صدای جیک‌جیک جوجه‌اش است و اگر به هر دلیلی این صدا



قطع شود، یا جوجه‌اش را رها می‌کند و یا آنرا می‌کشد. بنابراین رابطه مادری بوقلمون با جوجه‌اش فقط با این صدا به وجود می‌آید و احساسات دیگر از قبیل بوییدن، دیدن و یا لمس کردن نقشی در آن ندارد. همان طوری که گفته شد برای اینکه بدانیم دیگران چگونه احساس می‌کنند که ما دوستشان داریم باید آنان را در ارتباط با تجسمات روحی‌شان قرار دهیم و واکنش آنان را در مقابل استراتژیهای مختلف مشاهده و آزمایش کنیم. زیرا هرکسی فقط با محرک حسی خاصی چنین احساسی دارد. مثلاً برای آنکه بدانید خانمی در چه شرایطی احساس می‌کند که شوهرش او را دوست دارد با کمی گفتگو و با یادآوری خاطرات شیرین، او را در رابطه با تجسمات ذهنی مناسب قرار داده، پرسید: «آیا می‌توانی زمانی را به یادآوری که احساس می‌کردی شوهرت تو را با تمام وجود دوست داشته باشد؟» آیا حتماً لازم است تو را به گردش ببرد و برایت هدیه بخرد و یا به طرز خاصی نگاهت کند تا چنین احساسی داشته باشی؟» و اگر او با تردید گفت آری، معلوم است که این خانم از طریق حس با صره چنین احساسی ندارد یا به عبارت ساده استراتژی عشق او «دیداری» نیست. سپس از او پرسید: «آیا برای اینکه احساس کنی شوهرت تو را از صمیم قلب دوست دارد، باید حتماً با لحن و کلماتی خاص عشق خود را ابراز کند؟» و اگر او با صدای بلند و بدون تردید گفت آری، شما استراتژی عشق او را تشخیص داده‌اید زیرا این خانم فقط به وسیله حس شنوایی درک می‌کند که کسی او را دوست دارد. به علاوه کلمات خاصی و با لحنی خاص باید به کار برده شود. اکنون که متوجه شدید استراتژی عشق او «شنیداری» است باید اطلاعات بیشتری در این زمینه به دست آورید. مثلاً پرسید چه کلماتی، با چه لحنی و در چه شرایطی باید به کار برده شود تا او چنین احساسی داشته باشد. همان طوری که گفته شد هرکسی با استراتژی خاصی

احساس می‌کند که دیگران دوستش دارند. زن و شوهر در روزهای نخستین زندگی، از تمام استراتژی‌ها برای بیان عشق و علاقه استفاده می‌کنند. اما پس از مدتی که روابط عادی شد، به تدریج از استراتژی خودشان برای ابراز عشق بهره می‌جویند و به همین دلیل است که بسیاری از آنها یکدیگر را درک نمی‌کنند زیرا به استراتژی عشق یکدیگر بی‌توجهند و آن را نشناخته‌اند. آیا می‌توانید مجسم کنید که اگر استراتژی زن برای ابراز عشق و علاقه دیداری، و استراتژی شوهر شنیداری باشد چه اتفاقی خواهد افتاد؟ شوهر فقط با بیان «دوستت دارم» می‌خواهد عشق خود را به همسرش ابراز کند در صورتی که زن انتظار دارد شوهرش او را به گردش ببرد و برایش هدیه بخرد و به این طریق علاقه خود را نشان دهد. زن در چنین شرایطی معمولاً به شوهر خود می‌گوید «تو فقط می‌توانی بگویی دوستت دارم، این کافی نیست، برایم چیزی بخر، مرا به گردش ببر و یا حداقل نگاهم کن.» و مادامی که شوهر به این طریق عشقش را ابراز نکند، زن چنین احساسی نخواهد داشت. اینک اگر شوهری با استراتژی دیداری با زنی با استراتژی شنیداری روبه‌رو شود، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ شوهر پیوسته تلاش می‌کند با خریدن هدیه و به گردش بردن همسرش، عشق و علاقه خود را نشان دهد اما، زن به دلیل آن که استراتژی شنیداری دارد، هرگز چنین احساسی نخواهد کرد و به شوهرش خواهد گفت: «تو مرا دوست نداری زیرا هرگز چنین چیزی به من نگفته‌ای» و اگر مرد با صدای بلند بگوید: «عزیزم، دوستت دارم، زیرا برایت هدایای زیادی خریده‌ام و برای گردش و تفریح به نقاط مختلفی برده‌ام.» زن هرگز چنین احساسی نخواهد کرد، زیرا فقط در وقت مناسب، با کلمات خاص و لحن خاص است که چنین احساسی دارد.

اگر می‌خواهید به استراتژی خود پی ببرید، دقت کنید که در چه حالتی

احساس می‌کنید همسرتان دوستتان دارد، آیا با چند کلمه ابراز عشق و محبت و یا پذیرایی از شما به هنگام مراجعت به خانه و یا چیزی دیگر. در هر صورت، پس از پی بردن به استراتژی خود می‌توانید آن را با همسرتان در میان گذارید، تا او راه صمیمیت و علاقه را نسبت به شما بشناسد. عدم شناخت استراتژی ابراز عشق و محبت از سوی زن و شوهرها، در بسیاری از موارد منجر به طلاق و جدائی آنان می‌شود.

حال اگر استراتژی زن از نوع دیداری و استراتژی شوهر گفتاری باشد، چه اتفاقی خواهد افتاد؟ مرد پس از مراجعت به منزل میل دارد به تعریف و تمجید از همسرش پردازد و به این وسیله محبت خود را ابراز کند، ولی زن می‌گوید: «تو همیشه پرحرفی می‌کنی و فقط همین زبان را داری؛ چرا مرا به مسافرت نمی‌بری؟ چرا برایم هدیه‌ای نمی‌خری؟ لااقل کمی به خودت برس». اخیراً زن و شوهری برای رفع ناسازگاری خود نزد من آمدند. علت را سؤال کردم، زن گفت که شوهرش از زمانیکه با هم ازدواج کرده‌اند او را به گردش نبرده است و شوهرگله داشت که همسرش تعریفها و ابراز علاقه‌های او را به پرحرفی تعبیر می‌کند. از زن پرسیدم اولین بار چگونه با شوهرش برخورد کرده است. گفت که دانشجوی افسری بود و ظاهری مرتب و آراسته داشت؛ اما حالا اصلاً به خودش نمی‌رسد و من رغبتی به پرحرفیهایش ندارم. شوهر را به کناری کشیدم و به او گفتم که با ظاهری آراسته و شیک، امشب شام را به اتفاق همسرش در یک رستوران صرف کند و سپس هدیه‌ای خریده و به او تقدیم کند. پس از یک هفته، مرد با من تماس گرفت و گفت که اختلافاتشان به کلی رفع شده است.

انسان برای هر چیزی استراتژی مخصوصی دارد، مثلاً شخصی که صبح زود و با نشاط از خواب برمی‌خیزد با کسی که در نیمه روز و با کسالت از خواب بیدار می‌شود طبعاً دارای استراتژی متفاوتی است و شما با چند

پرسش و سؤال می‌توانید با استراتژی هر دو آشنا شوید. برای اینکه استراتژی شخص سحرخیز را بشناسید، ابتدا با یادآوری، او را در رابطه با تجسمات روحی‌اش قرار دهید و سپس پرسید که چه عاملی موجب چنین حالتی در او شده است و احساس و تصورات ذهنی‌اش وقتی که صبح زود از خواب بیدار می‌شود چگونه است. ممکن است بگوید که ابتدا در ضمیر خود صدایی شنیده که وقت بیدار شدن است. سپس، از او سؤال کنید پس از شنیدن این صدا، چه تصویری را در ذهن خود مشاهده کرده است. ممکن است بگوید که در ذهنش مجسم کرده که ناگهان از جایش برخاسته و حمام کرده است و بعد خود را تکانی داده، بیدار شده است. در مرحله بعد باید نوع و میزان اجزاء این استراتژی را بشناسید، بنابراین می‌توانید سؤال کنید، حالت صدایی که او را وادار به برخاستن کرده، چگونه بوده است. ممکن است بگوید، مثلاً صدا بلند بود و سریع گفته شده است. سپس از او سؤال کنید تصویری که در ذهن داشته چگونه بوده است. او احتمالاً خواهد گفت که تصویر روشن و به سرعت در حال حرکت بود.

اکنون که این استراتژی را کاملاً شناختید، برای اینکه صبح زود از بستر برخیزید، آن را در مورد خودتان آزمایش کنید. احتمال دارد شما هم چنین استراتژی داشته باشید زیرا خودم آن را امتحان کرده، نتیجه گرفته‌ام. بنابراین، اگر میل دارید فردا صبح زود از خواب برخیزید، می‌توانید با سرعت بخشیدن به تصاویر ذهنی خود و افزایش صدا و روشنایی، تأثیر این استراتژی را در مورد خودتان امتحان کنید اگر به نتیجه نرسیدید با پرسش از دیگران باید استراتژی دیگری را امتحان کنید. برعکس، اگر وقت خواب رسیده و خوابتان نمی‌آید باید این مراحل را بالعکس انجام دهید. آهسته با لحن و حالت خواب‌آلودی خمیازه بکشید و بگویید که

خیلی خسته هستید. قطعاً احساس کسالت خواهید کرد. بنابراین می‌توانید استراتژی کسی را تقلید کنید به شرط آن که او را در ارتباط با تصاویر ذهنی‌اش قرار دهید و سپس کارهایی که انجام داده به همان ترتیب انجام دهید. به همین ترتیب با تقلید از استراتژی افراد موفق و آموختن آن، شما هم می‌توانید موفق شوید. انسان با استفاده از تجربه دیگران، سریعتر به نتیجه می‌رسد و می‌تواند در بهترین کالای جهان، یعنی وقت صرفه‌جویی کند. با شناخت تجربه مردم و استراتژی آنان، می‌توانید از تمام امکانات خود استفاده کنید.

## جادوی رابطه و صمیمیت

در این فصل می‌خواهیم تأثیرات حیرت‌انگیز صمیمیت را بشناسیم و با استفاده از آن به هدفهای بزرگ زندگی خود برسیم. من بارها در این کتاب مطلبی را تأکید کردم و بار دیگر هم یادآوری می‌کنم که شما برای انجام دادن، به وجود آوردن و توسعه دادن هر چیزی در زندگی خود، منابعی بزرگ و با ارزش در اختیار دارید و آن اشخاصی هستند که می‌توانند به شما در هدف موردنظرتان کمک کنند تا زودتر به نتیجه برسید. اما برای اینکه به این منابع بزرگ دسترسی پیدا کنید قبل از آنکه افراد، نیازهای خود را منعکس کنند، باید نیازهای آنها را با تیزهوشی بشناسید و به سرعت برآورده کنید.

رابطه با دیگران با آنکه نیرومندترین وسیله در دنیا به شمار می‌رود، به دست آوردنش بسیار آسان است و شما قبلاً تا حدودی در این زمینه، مهارت پیدا کرده‌اید. مثلاً، اگر از شما تقاضا کنیم که به پارکی بروید و با شخصی آشنا شوید و با او رابطه برقرار کنید، به راحتی می‌توانید این کار را انجام دهید زیرا در بسیاری از اوقات زندگی خود چنین ارتباطی داشته‌اید. برای اینکه با دقت بیشتری با دیگران رابطه برقرار کنیم، باید آن را دقیقاً

مورد بررسی قرار دهیم.

بینیم بیشتر مردم چگونه با یکدیگر رابطه برقرار می‌کنند، اکثر مردم با توجه به نیاز خود باب صحبت را باز می‌کنند و سپس وجوه مشترک آنان این رابطه را مستحکمتر می‌کند. بنابراین وجوه مشترک، اساس ایجاد ارتباط بین انسانهاست. به عبارت ساده، شباهت و وجوه مشترک موجب پیوند دوستی و صمیمیت بین افراد می‌شود. شاید برایتان پیش آمده باشد که با شخصی شروع به صحبت کنید و ناگهان با مطرح کردن نکته‌ای رابطه شما کاملاً تغییر کند. مثلاً هنگام صحبت، گفته‌اید که در فلان گردان ارتش خدمت کرده‌اید و او هم تصادفاً در چنین محلی خدمت کرده باشد و این خود موجب صمیمیت بین شما شده است. زیرا با یکدیگر وجه مشترکی دارید که شما را به یکدیگر پیوند می‌دهد. اکثر مردم ضمن صحبت با دیگران تماس برقرار می‌کنند در صورتی که فقط هفت درصد از روابط بین انسانها به وسیله ادای کلمات گسترش می‌یابد. اگر شما هم مانند بسیاری از مردم فقط با صحبت کردن می‌خواهید رابطه خود را با دیگران گسترش دهید، از ضعیف‌ترین وسیله استفاده کرده‌اید. آیا روشی وجود دارد که ایجاد رابطه و صمیمیت با دیگران را بتوان تضمین کرد؟ آری.

## فن گسترش صمیمیت و مردم‌داری

با تقلید از صدا و لحن کلام افراد می‌توان به میزان سی و هفت درصد با آنان رابطه گرم برقرار کرد. این میزان به هنگام تقلید از تغییرات جسمانی آنان به پنجاه و هشت درصد می‌رسد. موفق‌ترین افراد جامعه ابزاری نیرومند در اختیار دارند و آن فن گسترش رابطه و صمیمیت است. این گونه افراد، هرکسی را که ملاقات کنند، در مدتی کوتاه با او همدل می‌شوند. اگر

چنانچه رفتار، حرکات، آهنگ ادای کلمات، تکیه کلام، قیافه گرفتن و نحوه تنفس شخصی را تقلید کنیم در مدت چند دقیقه به طور اتوماتیک اعتماد کرده و به سوی ما جذب می‌شود. اگر به ملاقات دکتر میلتون اریکسون روانشناس معروف بروید، یکی از شیوه‌هایی که او برای ایجاد رابطه استفاده می‌کند آن است که در مقابلتان، مثل شما بنشیند. سعی کند همگام با شما نفس بکشد و لحن صدایتان را تقلید کند. این عمل موجب می‌شود که احساس کنید در تمام موارد به شما شباهت دارد و در نتیجه در ذهن خود احساس احترام، اعتماد و آسودگی می‌کنید. همفکری با دیگران و استفاده از تکیه کلام آنان نیز در ایجاد صمیمیت نقش بزرگی دارد. مثلاً اگر با شخصی روبه‌رو شوید که دائماً از اهمیت ارزشهای انسانی در پیشرفت بشر صحبت کند و شما هم از همان کلمات استفاده کنید و با او هم عقیده شوید، تا حدود زیادی می‌توانید رابطه‌ای گرم به وجود آورید و اگر لحن کلام و طرز نشست و برخاست شما هم شبیه او باشد قطعاً ارتباط بیشتری پیدا خواهید کرد. وقتی حرکات فردی را تقلید می‌کنید، او تصویر خود را در چهره شما می‌بیند و به همین دلیل خود را به شما بسیار نزدیک احساس می‌کند. برای ایجاد رابطه بیشتر، به طرز نگاه افراد توجه کرده، آن را تقلید کنید. بعضی اشخاص هنگام حرف زدن به شخص مقابل خیره می‌شوند و برخی دیگر فقط به نگاهی قناعت می‌کنند. همچنین به فاصله اشخاص نسبت به خود هنگام گفتگو توجه کنید و همان حدود و فاصله را رعایت کنید. یکی از نیرومندترین ابزار در ایجاد رابطه صمیمانه، تقلید از طرز تنفس شخص مورد نظر است زیرا با این کار، دقیقاً احساسات او را می‌توان درک کرد. با تقلید از حرکات و رفتار، در حقیقت یک پیام به مغز ارسال می‌شود و در نتیجه حالات و احساسات مشابه، موجب نزدیکی و صمیمیت می‌شود. بنابراین حتی اگر زبان شخصی را ندانیم، می‌توانیم با او



رابطه نزدیکی برقرار کنیم. برای نشان دادن تأثیرات حیرت‌انگیز همسان شدن و انعکاس رفتار دیگران، آزمایشهایی انجام گرفته که به یک نمونه از آن اشاره می‌کنم. در سمیناری، در مقابل شرکت‌کنندگان از مردی تقاضا کردم به روی صحنه بیاید و دربارهٔ رویدادی که اخیراً موجب خوشحالی و یا ناراحتی‌اش شده است، بیندیشد. این مرد روی صندلی نشست و دست چپش را روی زانوی چپ خود گذاشت و به پشت تکیه داد و به چیزی خیره شد. شدت انقباض عضلات آرواره‌های او دندانهایش را کلید کرده بود به علاوه عضلات سر و گردنش هم کشیده و برآمده شده بود سپس از حاضران در سمینار خواستم که حدس بزنند این مرد در چه حالتی است. اغلب حاضران گفتند که او ناراحت، عصبانی و افسرده است و وقتی از آن مرد صحت نظریات آنان را سؤال کردم. گفت که هیچکدام درست نیست سپس از خانمی از میان شرکت‌کنندگان درخواست کردم که به روی صحنه بیاید و در کنار او بنشیند و کاملاً رفتار و حرکات مرد را تقلید و منعکس کند. این خانم هم با همان حالت نشست و دست چپ خود را روی زانوی چپش گذاشت و سپس با فشار آوردن بر عضلات آرواره‌اش دندانهایش را کلید کرد و دقیقاً همگام با او نفس کشید. به اشخاص و اشیاء به همان شیوه نگاه کرد. در اینحالت که هر دو نفر دارای شرایط بدنی یکسانی بودند و همگام با یکدیگر نفس می‌کشیدند، عضلات گردن و آرواره‌هایشان هم کاملاً یکسان منقبض بود، از آن خانم خواهش کردم که با چند کلمه حالت و احساسات خود را برایم تشریح کند. هنگامی که گفته‌ها و احساسات آن دو را با هم مقایسه کردم متوجه شدم که کاملاً یکسان است. همان طوری که ملاحظه کردید، حاضران در سمینار هرگز نتوانستند احساسات و روحیهٔ آن شخص را حدس بزنند اما آن خانم پس از تقلید از رفتار و حرکات او، بلافاصله با ایراد چند کلمه حالت و روحیه‌اش را دقیقاً شرح

داد. در بیشتر موارد، از این هم می‌توان پا را فراتر گذاشت و از شخص تقلیدکننده خواست که تصاویر ذهنی فرد موردنظر را تشریح کند. تجربه نشان داده است که یک سوم این افراد قادرند تجسمات روحی شخص را هم توصیف کنند. مثلاً در آزمایش فوق این خانم اظهار داشت که آنان به یک مسابقه فوتبال که چندی پیش برگزار شده بود می‌اندیشیدند، زیرا با تقلید از حرکات و رفتار مشابه، همان پیام به دستگاه اعصاب ارسال می‌شود، در نتیجه همان احساسات به وجود می‌آید. این آزمایش را سپس برای تمام حاضران در سمینار انجام دادم و تمام کسانی که در کنار یکدیگر نشسته بودند بدون آنکه با یکدیگر صحبتی کرده باشند، کاملاً موفق شدند احساسات یکدیگر را تشخیص دهند. اما این واکنش‌ها از نظر علمی چگونه ارزیابی می‌شود؟

حدود چند ماه پیش، مقاله‌ای را در مورد اختراع ابزاری در مجله علمی «امنی» خواندم که توجهم را جلب کرد. این وسیله الکتروودی است که بر روی سر انسان نصب می‌شود و آنچه را که شخص قصد دارد تا چند لحظه دیگر بیان کند، بر روی کاغذی چاپ کرده، در اختیارش می‌گذارد.

توجیه علمی این پدیده آن است که انسان قبل از به زبان آوردن کلمه‌ای، ابتدا باید پیامی را به دستگاه اعصاب خود مخابره کند، و این پیامها به ضربان الکتریکی تبدیل شده، به روی کاغذ منتقل می‌شوند. با آموختن فن تقلید و منعکس نمودن رفتار دیگران، بدون آنکه آنان را بشناسیم و یا حتی صحبتی بکنیم می‌توانیم به سیستم فکری و تصاویر ذهنی آنان دست یابیم. وقتی چنین رابطه‌ای بین خود و دیگران برقرار کنیم، احساس خواهیم کرد که چند سال است آنان را می‌شناسیم حتی در بعضی موارد ممکن است احساس کنیم در تمام طول زندگی با ایشان آشنا بوده‌ایم. فن تقلید از رفتار و حرکات دیگران علی‌رغم سادگی، بسیار

نیرومند است و شما می‌توانید همین امروز در برخورد با هرکسی از آن استفاده کنید و رابطه‌ای گرم و صمیمانه داشته باشید. من اولین تجربه‌ام را در استفاده از این فن، برایتان شرح می‌دهم. پزشک معروفی برای انجام یک طرح به دفترم مراجعه کرد. پس از شرح کوتاهی از کارش همکارانم به او گفتند که باید منتظر بماند تا با من که مسئول دفتر هستم ملاقات کند. او در پاسخ گفت که نمی‌خواهد با جوانکی بیست و یک ساله وارد مذاکره شود. پس از یک هفته که به دفترم برگشتم، منشی داستان این مرد را به اطلاع من رساند و گفت که چطور با رفتارهای نامناسب مشکلاتی را ایجاد کرده بود. پس از شنیدن این مطالب به همکارانم گفتم که می‌توانم با او به تفاهم برسیم. آنان گفتند که این مرد حتی حاضر نیست مرا ملاقات کند و به همین دلیل هرگز موفق نمی‌شوم با او کنار بیایم. من به آنان قول دادم که با استفاده از فن «ان، ال، پی» بتوانم رابطه‌ای نزدیک به وجود آورم. بنابراین، روز بعد برای دیدن این شخص به محل کارش رفتم. او پشت میزش با حالتی ناآرام نشسته بود. من هم پشت میز مقابل با همان حالت نشستم. او با لحن استهزاآمیزی گفت: «تو آنتونی رابینز هستی، هان.» من هم با همان لحن گفتم: «درست است.» در اینجا اشاره به یک نکته ضروری است. بسیاری از افراد ظاهراً با شما صحبت می‌کنند. اما در واقع در عالم خیال، با خود مشغول گفتگو هستند و احساسات خود را بر زبان می‌آورند و این حالت بیشتر زمانی روی می‌دهد که عصبانی و ناراحت باشند. در چنین شرایطی، نباید برای ایجاد رابطه، حالتشان را تقلید کنید. بلکه بالعکس بهترین روش آن است که ابتدا چنین افرادی را از این حالت خارج کنید و پس از آنکه در وضعیت عادی قرار گرفتند به تدریج با آنها رابطه برقرار کرده، به سوی هدف خود هدایت کنید. این شخص با عصبانیت و با صدای بلند در حالی که پای چپش را به زمین می‌کوبید گفت: «من دو هفته

است که منتظر شما هستم.» من هم با همان لحن در حالی که پای چپ خود را به زمین می‌کوبیدم گفتم: «از این که تا این حد در ملاقات با من اصرار دارید، بسیار ممنونم.» اگر چه این مرد عصبانی بود اما رفته رفته احساس می‌کرد یک رابطه و یگانگی بین ما وجود دارد. هنگامی که این مرد بلند صحبت می‌کرد، من هم بلند صحبت می‌کردم و وقتی فریاد می‌کشید، من هم فریاد می‌کشیدم. پس از مدتی که هر دو از فریاد کشیدن خسته شدیم، به آرامی به او گفتم که می‌خواهم چیزی را برایش بگویم. او هم به آرامی گفت چه چیزی و سپس آرام به صندلی خود تکیه دادم، او هم همین کار را کرد. من پای خود را روی پای دیگری انداختم، او هم قصد داشت این کار را بکند اما پایش به میز برخورد کرد و مجبور شد آن را جابه‌جا کند، تا پای خود را روی پای دیگرش قرار دهد. در حقیقت، در این مرحله من گام به گام او را در جهت مورد نظر خود هدایت کردم، سپس ما در محیطی آرام به گفتگو پرداختیم. او از من تقاضا کرد که ناهار را با هم صرف کنیم. هر دو سوار اتومبیلش شدیم و به سوی رستوران حرکت کردیم و او در این حال گفت که نمی‌داند چرا احساس می‌کند سالهاست مرا می‌شناسد. فکر می‌کنید که چرا چنین احساسی داشت؟ جواب واضح است، به دلیل این که ما یکسان بودیم. شما بدون توجه به میزان تحصیلات و سابقه دوستی و آشنایی خود با دیگران، با تقلید از رفتار و حرکاتشان می‌توانید با تأثیر گذاشتن بر دستگاه اعصابشان وارد دنیای آنان شوید و آن وقت مشاهده خواهید کرد که این افراد به تدریج از رفتارشان تقلید می‌کنند و در جهت هدف مورد نظرشان پیش می‌روند. در انتخاب کسی که می‌خواهید رفتارش را تقلید کنید، باید دقیق باشید. مثلاً تقلید از رفتار و احساسات یک شخص عبوس یا افسرده کار معقولی نیست. زیرا شما هم مانند او عبوس و افسرده خواهید شد و این را هم به خاطر داشته باشید که برای ایجاد یک رابطه

صمیمانه با افراد، لزومی ندارد که تمام حرکاتشان را تقلید کنید بلکه تقلید از صدا، قیافه گرفتن، تکیه کلامها و حرکات دست و پا کافی است. اما، اگر به این قانع نباشید و عقاید و افکار شخص را نیز تقلید کنید، آنچه در ذهن او می‌گذرد در ضمیر شما هم خواهد گذشت.

همین امروز می‌توانید نزد یکی از آشنایان خود بروید و این فن را آزمایش کنید. بنابراین هنگامی که شخص عمیقاً به چیزی فکر می‌کند، در کنارش بنشینید و با حرکات و رفتار مشابه مثل طرز تنفس، حرکت چشم، لحن صدا و غیره ... به دنیای درون او نفوذ کرده، احساساتش را کشف کنید.

آیا فکر می‌کنید که بتوانید از طریق مکالمه تلفنی هم با دیگران رابطه برقرار کنید؟ البته، با تقلید از جنبه‌های سمعی رابطه، تا حدودی می‌توانید به دنیای درون آنان نفوذ کنید. انسان دارای حواس پنجگانه است که همواره می‌تواند از آنها استفاده کند، اما به ندرت از تمام این حواس همزمان بهره می‌گیرد. ما بیشتر ترجیح می‌دهیم که یکی از حواس خود را بیشتر مورد استفاده قرار دهیم

مثلاً بعضی افراد از قوه بینائی خود بیشتر بهره می‌گیرند و بنابراین به چیزهایی که می‌بینند متکی‌اند. برخی اشخاص هم شنیده‌های خود را بیشتر مورد دقت قرار می‌دهند و عده‌ای هم از قوه لامسه‌شان بیشتر کمک می‌گیرند. همانطور که گفته شد، انسان به تمام حواس پنجگانه خود دسترسی دارد اما از بعضی از این حواس استفاده بیشتری می‌کند. اگر شخصی با دست چپ خود می‌نویسد بدین معنی نیست که از دست راست خود نمی‌تواند استفاده کند. شما می‌توانید از نحوه ارتباط و معاشرت افراد تشخیص دهید که از کدام حس خود بیشتر استفاده می‌کنند

مثلاً اشخاصی که از حس بینایی خود بیشتر بهره می‌گیرند، معمولاً سریع صحبت می‌کنند و دارای تکیه کلام‌هایی مانند نگاه کن، ببین هستند. ولی افرادی که به حس شنوایی خود متکی‌اند از جملاتی مانند به من گوش کن، من نظرم این است استفاده می‌کنند و صدایشان ارتعاش بیشتری دارد و لغات را برای بیان مطلب با دقت انتخاب می‌کنند و شمرده حرف می‌زنند، اشخاصی که به قوه لامسه خود متکی هستند. معمولاً آهسته و با احساس حرف می‌زنند. بنابراین با شناخت این خصوصیات متوجه می‌شوید که چگونه می‌توانید دستگاه اعصاب دیگران را تحت کنترل درآورید و توسط آن، رابطه مورد نظر خود را برقرار کنید.

تصور کنید که اگر شخصی متکی به حس بینایی، در مقابل فردی که متکی به حس لامسه است قرار گیرد، چه اتفاقی خواهد افتاد. زیرا یکی با سرعت و دیگری بسیار آرام حرف می‌زند. در چنین شرایطی ایجاد یک رابطه مناسب و گرم مشکل است زیرا تناسب و تجانس در ارتباط آنها وجود ندارد و به همین دلیل چنین افرادی نسبت به یکدیگر علاقه‌ای احساس نمی‌کنند. اما با وجود این با استفاده از حرکات و رفتار مشابه و اعتقادات مشترک می‌توانند تا حدودی یک رابطه نزدیک برقرار کنند، در صورتی که اگر اتکاء آنان به یکی از حواس پنجگانه بود به راحتی رابطه نزدیکتر و صمیمانه‌تری ایجاد می‌شد. اخیراً یکی از روانشناسان نزد آمد و با لحن آرامی پرسید: «فن ان ال پی چیست» من در پاسخ با همان لحن آرام و ملایم گفتم: «ان ال پی عبارت است از علم تأثیر زبان شفاهی و غیرشفاهی بر دستگاه اعصاب و ضمناً توانایی شما در هر زمینه‌ای در زندگی، بستگی به چگونگی بهره‌برداری از دستگاه اعصاب دارد و هر قدر جسم و روان خود را به طور موثرتری هدایت کنید بیشتر قادر خواهید بود به اهداف دلخواهتان در طول زندگی دسترسی پیدا کنید.»

این شخص گفت: «معلوم است که شما در کار و رشته خود بسیار مجرب هستید و کار خود را خوب می‌دانید.» و من هم از او تشکر کردم. چه چیزی باعث شد که این مرد از من تعریف و تمجید کند و مرا مورد احترام قرار دهد و یک رابطه مثبت برقرار کند؟ به این دلیل که من در اولین برخورد او را شخصی متکی به قوه شنوایی یافتم و سعی کردم مانند او آرام صحبت کنم و به سوالاتش پاسخ دهم و به دین ترتیب موفق شدم یک رابطه احترام‌آمیز به وجود آورم، زیرا ما یکسان بودیم. به این نکته توجه داشته باشید که در اصل انسان متکی به یکی از حواس باصره، لامسه و یا شنوایی نبوده بلکه هر زمان ممکن است به یکی از حواس متکی باشد و فقط بعضی افراد به یکی از احساسات خود تمایل بیشتری دارند. در برخورد و معاشرت با دیگران، اگر حسی را که آنان در آن لحظه به آن متکی هستند بشناسید شما هم می‌توانید از همان حس بهره‌گیرید و با هم شکل و قرینه شدن با آن شخص فوراً یک رابطه گرم و مستحکم ایجاد کنید. من از این فن استفاده کرده‌ام و نتایج بسیار رضایت‌بخشی گرفته‌ام. مثلاً به خوبی به یاد می‌آورم که در یک کار تجارתי با شریک خود بسیار هماهنگ بودم اما با همسرش که شریک دیگر من بود هرگز نمی‌توانستم تفاهم داشته باشم. زیرا در آن ایام در حالتی متکی به حس باصره زندگی می‌کردم. هر چیزی به سرعت حرکت می‌کرد، همه با سرعت حرف می‌زدند و همه چیز به سرعت انجام می‌گرفت ولی خوشبختانه انعطاف‌پذیر بودم و می‌توانستم خودم را با دیگران هماهنگ کنم. این خانم فوق‌العاده متکی به حس شنوایی بود و به همین دلیل نمی‌توانست رفتارش را با من متعادل کند. اگر چه مادر همه امور با هم توافق داشتیم اما به دلیل آنکه به احساس متفاوتی متکی بودیم قادر نبودیم یکدیگر را درک کنیم و در نتیجه با هم نمی‌ساختیم.

اما یک روز مشکل را شناختم و به جای اینکه مانند هر روز به دیدار شریک خود و همسرش بروم ترجیح دادم که تلفنی با او تماس بگیرم زیرا می دانستم که متکی به حس شنوایی است و من فقط با تماس تلفنی از این حس می توانم استفاده کنم. بنابراین به منزلش تلفن زدم و با او تماس گرفتم. این خانم با لحنی ملایم که مخصوص افراد متکی به حس شنوایی است سلام کرد، من هم با لحن آرام و ملایم جواب او را دادم. او گفت: «جنابعالی.» من گفتم: «توننی هستم.» او گفت: «توننی، حالت خوب است.» و من خنده کنان گفتم: «حالم کاملاً خوب است و فقط مزاحم شدم تا با شما در رابطه با وضعیت کار صحبت کنم.» توجه فرمایید که «تلفن زدن» و «صحبت کردن» تکیه کلام افراد متکی به حس شنوایی است. پس از آنکه مدت ده دقیقه به همین ترتیب با هم حرف زدیم. خانم به من گفت: «تو همیشه مورد احترام من بوده‌ای و بیشتر اوقات با پیشنهادات تو موافق بودم اما نمی دانم چرا با تو احساس همدلی نداشتم ولی در حال حاضر خود را بسیار به تو نزدیک احساس می کنم.» و بدین ترتیب یک رابطه صمیمانه بین ما ایجاد شد که به پیشرفت کار کمک بسیاری کرد من از آن روز به بعد سعی کردم که همواره با او به آرامی صحبت کنم و تکیه کلامهای مورد نظرش را به کار برم. شما هم می توانید به وسیله این فن به دنیای دیگران نفوذ کنید و با استفاده از حسی که به آن متکی هستند یک رابطه گرم و صمیمانه ایجاد کنید و به نتایج باورنکردنی آن دست یابید. انسانها بزرگترین منابعی هستند که ما با آن روبه رو هستیم زیرا همه ما در این سیاره خاکی به دور هم جمع شده ایم که با یکدیگر کار و زندگی کنیم. برای ایجاد رابطه صمیمانه با دیگران لزومی ندارد زبانشان را بدانیم بلکه می توانیم از زبان غیرشفاهی یعنی دستگاه اعصاب استفاده کنیم. تغییرات جسمانی، زبان غیرشفاهی ما را تشکیل می دهند بدین ترتیب که ابتدا مشخص



می‌کنیم که آن شخص به کدام یک از حواس لامسه، باصره و سامعه متکی است، سپس همان حس را به کار گرفته، با او ارتباط برقرار می‌کنیم. اشخاص بسیار موفق جامعه، دارای یک تعادل فوق‌العاده، در تغییرات جسمانی خود هستند. این افراد می‌توانند از هر یک از حواس لامسه، باصره و سامعه به موقع استفاده کرده، با مردم یک رابطه مستحکم برقرار کنند. شما اگر ظاهری قشنگ و مرتب دارید افراد متکی به حس باصره را به سوی خود جلب می‌کنید و اگر با لحن آرام و خوش، سخن می‌گویید افراد متکی به حس سامعه به طرف شما جلب می‌شوند و چنانچه احساسات و هیجانات دیگران را در برخورد، تحریک می‌کنید افراد متکی به حس لامسه را مجذوب خود می‌کنید. اگر می‌خواهید در هدف خود قطعاً موفق شوید باید بتوانید در هر لحظه اتکاء افراد را به یکی از سه حواس باصره، سامعه، لامسه بشناسید و با استفاده از همان حس رابطه صمیمانه برقرار کنید. رهبران بزرگ و اشخاصی که حمایت عموم را به خود جلب کرده‌اند، آگاهانه یا ناخودآگاه از چنین فنی بهره گرفته‌اند. در حقیقت این افراد قادرند با زبان غیرشفاهی با عموم مردم رابطه صمیمانه برقرار کنند.

## موفقیت خود را تضمین کنید

وقتی به پرچم کشورتان نگاه می‌کنید چه احساسی به شما دست می‌دهد؟ اگر چه پرچم، فقط از یک تکه پارچه با رنگها و علائم مختلف ساخته شده است، اما نشانگر وحدت و یگانگی و به طور کلی همه خصوصیات یک ملت است. پرچم مانند بسیاری از چیزهای دیگر محیط زندگی ما، یک محرک حسی است که در ارتباط با احساسات و هیجانات خاصی قرار دارد. به عبارت ساده با نگاه کردن به رنگها و علائم پرچم، احساساتی مانند افتخار، عظمت و وطن‌پرستی در ما ایجاد می‌شود. محرک حسی می‌تواند یک کلمه، جمله، شئی و یا تماس با چیزی باشد. به عبارت دیگر ممکن است آنرا ببینیم، بشنویم، ببوئیم و یا بچشیم. در مثال پرچم، با مشاهده کردن علائم، محرک حسی خاصی را برانگیخته‌ایم تا پیام را به مغز مخابره کند و آن احساسات ایجاد شد. برای هر حالتی محرکی خاص وجود دارد. دنیای ما پر از محرکهای حسی است که تاثیر برخی از آنها عمیق و برخی دیگر سطحی است در حقیقت دنیای ما سرشار از محرکهایی است که ما در برابر آنها واکنش نشان می‌دهیم. بسیاری از مردم وقتی در برخورد با یک محرک تحت فشار عصبی قرار

می‌گیرند با خوردن، نوشیدن و سیگار کشیدن نسبت به آن واکنش نشان می‌دهند. حالت روحی برخی دیگر با شنیدن نغمه‌ای خاص، بلافاصله تغییر می‌کند. تمام این موارد نتایج تأثیر یک محرک حسی خاص است زیرا یک محرک حسی خاطره و یا تجربه‌ای را برای همیشه در ذهن حفظ می‌کند.

در بخشهای گذشته آموختیم که برای تغییر حالت چه چیزی را و چگونه در ذهن خود مطرح کنیم و چطور تغییراتی را در جسم خود به وجود آوریم. برای اینکه تغییر حالت را برای مدتی طولانی ثبت کنیم باید الگوی جدیدی برای مجسم کردن تصاویر ذهنی خاص در اختیار داشته باشیم. با شناخت محرک حسی خاص در رابطه با یک حالت و تثبیت آن، مکانیزمی در اختیار خواهیم داشت که به طور اتوماتیک حالت مورد دلخواه را در هر موقعیتی به وجود می‌آورد. انواع محرک‌های حسی عبارتند از سمعی، بصری و یا لمسی. برای مثال بسیاری از مردم با دیدن مورد خاصی فوراً حالت و روحیه‌شان تغییر می‌کند مثلاً عده‌ای با مشاهده خون دچار احساسات و هیجانات شدید و نامطلوبی می‌شوند. بعضی از افراد با شنیدن یک سرود و یا آهنگی خاص، به یاد لحظاتی که آن را برای اولین بار شنیده بودند می‌افتند و فوراً حالت و احساسات آن زمان در آنان زنده می‌شود. تمام این موارد نمونه‌های محرک‌های حسی خاصی است که ما همه روزه آن را تجربه می‌کنیم. آیا هنگامی که در مدرسه به تحصیل مشغول بودید، داستان معروف «پاولف» را خوانده‌اید. پاولف مقداری گوشت را در مقابل چند سگ گرسنه قرار داد به طوری که آنها گوشت را دیده و بوی آن را حس می‌کردند اما قادر نبودند به آن دسترسی پیدا کنند. پس از مدتی بزاق سگ‌های گرسنه ترشح کرد و پاولف در این شرایط زنگوله‌ای را به صدا درآورد. چیزی نگذشت که با به صدا درآوردن

زنگوله، مشاهده کرد سگها بدون آنکه گوشت را ببینند و یا بوی آن را استشمام کنند، بزاق دهانشان ترشح می‌کند. در حقیقت پاولف احساس گرسنگی سگ را با صدای زنگوله مربوط کرده بود. ما هم در یک دنیای محرک و واکنش زندگی می‌کنیم و بسیاری از رفتارهای انسان ناشی از واکنش‌های غیرارادی است. به همین دلیل افراد عصبی فوراً در جستجوی سیگار، نوشیدن آب و غیره هستند تا به این ترتیب واکنش نشان دهند. این افراد بطور غیرارادی و عبارت دیگر «شرطی» این عمل را انجام می‌دهند. در حقیقت بسیاری از این افراد میل دارند که رفتار خود را در مقابل حوادث مطلوب و غیرمطلوب تغییر دهند اما تصور می‌کنند که رفتارشان غیرارادی و غیرقابل کنترل است، در صورتی که با شناخت حالت و احساسات خود در مقابل محرکها و انگیزه‌های نامناسب، می‌توانیم به طور ارادی آنها را حذف کنیم و به جای آن یک رابطه و محرک جدید و مناسب بگذاریم. بدین ترتیب واکنش غیرارادی نامطلوب را به واکنش ارادی ایده‌آل تغییر دهیم. اما این عامل یا محرک حسی جدید را چگونه به وجود آوریم؟ چنانچه شما در یک حالت شدید روحی باشید و شخصی پیوسته کار بخصوصی را انجام دهد، آن چیز یا حرکت ممکن است با حالت خاص شما در آن زمان یک رابطه عصبی برقرار کند. مثلاً در مراسم تشییع جنازه، مردم معمولاً غمگین و متأثر به نظر می‌رسند، اما آیا این تأثر و تالم یک حالت طبیعی است و یا فرهنگ انسان به او آموخته که این چنین باشد؟ بشر از طفولیت آموخته که باید در تشییع جنازه متأثر باشد به عبارت دیگر این مراسم را با احساس غم در ضمیر خود ارتباط داده است. حتی اگر یکی از اعضای خانواده ما فوت کند، گریه و شیون و بر سر کوفت‌نمان یک حالت طبیعی است. زیرا آموخته‌ایم که در چنین شرایطی چنین واکنشی نشان دهیم. در بعضی از فرهنگها، مردم پس از مرگ اقوام خویش جشن

می‌گیرند، زیرا ضمیر ناهوشیار آنان به طور اتوماتیک به دستگاه اعصاب فرمان می‌دهد که در برابر مرگ کسی باید شادمانی کرد. اگر کسی پدرش را از دست بدهد و در حالتی که شدیداً از نظر روحی متأثر است، شخصی برای تسلی دادن او بیاید و بگوید خودش را این چنین ناراحت نکند و در این حال چند بار در یک محل خاص به شانه‌اش ضربه بزند و اگر شخص دیگری هم دقیقاً این کار را انجام دهد و حالت او همچنان متأثر باقی بماند، ضرباتی را که در محل خاصی از شانه‌اش فرود آمده با حالت غم و تأثرش ارتباط پیدا می‌کند و ماجرای سگ در آزمایش پاولف تکرار می‌شود. چنانچه شش ماه پس از مرگ پدر و در حالی که کاملاً آن را فراموش کرده، در یک مهمانی شخصی نزد او بیاید و در حالی که احوالپرسی می‌کند، تصادفاً چند بار در همان محل خاص به شانه‌اش ضربه بزند، چه به سرش خواهد آمد. او بار دیگر همان احساسات و پریشانی روز مرگ پدر را خواهد داشت بدون آنکه دلیلش را بداند. آیا تاکنون برایتان پیش آمده که بدون هیچ دلیلی احساس پریشانی و افسردگی کنید؟ آیا دلیل بروز چنین حالتی را می‌دانید؟ حادثه‌ای در گذشته موجب افسردگی شما شده است و شما آن حالت را با محرکی ارتباط داده‌اید، یک برخورد با چنان محرکی کافی است تا همان پیام به دستگاه اعصاب شما مخابره شود و در نتیجه بار دیگر افسرده شوید. آیا تاکنون برایتان پیش آمده است که وضع خاص نگاه یک دوست صمیمی موجب ناراحتی شما بشود تا آنجا که از او بخواهید چنان به شما ننگرد. دلیل بروز چنین احساسی در شما این است که وقتی که شدیداً ناراحت و غمگین بوده‌اید شخصی این چنین به شما نگریسته و در نتیجه این رابطه در ذهن شما برای همیشه تثبیت شده است. بنگاهای تبلیغاتی غرب، از این فن برای تبلیغ کالای مورد نظر استفاده می‌کنند. برای این منظور افراد معروف و محبوب جامعه را در یک تصویر تلویزیونی به

همراه یک کالای تجارتمی به مردم نشان می‌دهند. مشاهده‌ی تصویر افراد محبوب جامعه، مانند قهرمانان ورزش و بعضی هنرمندان احساس خوبی را در ذهن بیننده به وجود می‌آورد و در این حال کالای مورد نظر به همراه این احساس با ذهن او مرتبط و تثبیت می‌شود و چون رفتار انسان در اثر حالات و تصاویر ذهنی اوست، این احساس مطلوب او را به خرید آن کالا ترغیب می‌کند. به همین دلیل در تبلیغات تلویزیونی، همیشه از افراد شیک‌پوش، خوش‌سیما و محبوب استفاده می‌شود. ضمیر ناخودآگاه شما در مقابل مشاهده‌ی این تصاویر زیبا واکنش نشان می‌دهد و شما را برای خرید آن کالا ترغیب می‌کند ما همه روزه با انواع محرکهای حسی مثبت و منفی که با ضمیر ناخودآگاه ما ارتباط دارند برخورد می‌کنیم.

### محرکهای حسی چگونه به وجود می‌آیند.

برای به وجود آوردن یک محرک حسی در خود و یا در دیگران چهار عمل زیر را باید انجام داد.

(۱) خود و یا آن شخص را در حالت مورد نظر قرار دهید، مثلاً اگر میل دارید احساس افتخار را در ذهن شخصی تثبیت کنید و رابطه آن را به دست آورید، او باید لحظاتی را که سرشار از افتخار بوده به خاطر آورده و حس کند و برای اینکه چنین حالتی به وجود آید باید به همان شکل بایستد، نگاه کند و نفس بکشد.

(۲) پس از به وجد آمدن شخص، برای اینکه مطمئن باشید سرشار از احساس است با او حرف بزنید، لحن کلام، حرکات دست و پا و خلاصه رفتار او نشان می‌دهد که وقت مناسب فرا رسیده است. اینک به سلیقه خود محرک خاصی را در نظر بگیرید تا او چنین احساسی را با آن مرتبط و

در ذهن خود تثبیت کند، مثلاً می‌توانید چند بار شانه‌ او را بفشارید و یا صدای خاصی به وجود آورید تا رابطه‌ای بین محرک و احساس افتخار، ایجاد شود. هر چه محرک کم‌نظیرتر باشد تأثیرش بیشتر است. مثلاً اگر همزمان با فشردن شانه با دهان خود صدای خاصی ایجاد کنید نتیجه بیشتری به دست می‌آید.

۳) حال که یک محرک و واکنش در ذهن او به وجود آورده‌اید، او را به حالت اول بازگردانید و بخواهید که به کارهای عادی خود مشغول شود و آن احساسات را به کلی فراموش کند.

۴) پس از مدتی به او نزدیک شوید و چند ضربه به شانه‌هایش در همان محل خاص بزنید و همان صدا را با دهان خود ایجاد کنید و متوجه واکنش او شوید. آیا چهره‌اش مانند لحظاتی که غرق در افتخار بود تغییر کرده است؟ آیا وضعیت ایستادن، نفس کشیدن و نگاه کردن او مانند لحظات سرشار از افتخارات است؟ اگر محرک حسی را به طور مؤثری به کار برده باشید، رابطه دقیق‌تری در ذهن او تثبیت کرده و حتماً به نتیجه خواهید رسید. من این فن را در یک سمینار به نمایش گذاشتم که بسیار مورد توجه حاضران قرار گرفت. چنین به نظر می‌رسد که مغز و بدن به طور هماهنگ عمل می‌کنند و ما هیچ کنترلی بر آن نداریم مگر آنکه رابطه آن را کشف کنیم. بیشتر مردم کارهایی را به طور غیرارادی انجام می‌دهند و اغلب برای متوقف کردن آن دچار مشکلاتی می‌شوند، مثلاً جویدن ناخن، تاب دادن سیبیل را می‌توان از جمله اعمال غیرارادی دانست.

محرک حسی، ظاهراً پیچیده به نظر می‌رسد. در صورتی که در زندگی روزانه دائماً با آن سروکار دارید ولی از آن بی‌اطلاعید و به همین دلیل بسیاری از اوقات به طور غیرارادی برای خود و دیگران یک محرک منفی به وجود می‌آورید. مثلاً اگر در مورد موضوع خاصی چند بار با فردی به

مشاجره بپردازید، او این رابطه را در ذهن خود حفظ می‌کند و هر زمان که آن موضوع مطرح می‌شود، آن احساس نامطلوب به هنگام مشاجره وجود او را فرا می‌گیرد بنابراین اگر چه شما با مطرح کردن آن قصد مشاجره نداشته باشید اما او در این کار پیشقدم می‌شود.

اگر فرزند شما به هنگامی بازی به زمین افتاد و آسیب دید، با خونسردی با آن روبه‌رو شوید زیرا آشفتگی شما نه تنها مسئله‌ای را حل نخواهد کرد، بلکه محرکی برای آشفتگی و نگرانی فرزندان نیز خواهد بود. وقتی در مقابل هم قرار می‌گیریم حالات خود را به یکدیگر انتقال می‌دهیم. هنگامی که با ناملایمات زندگی برخورد می‌کنیم اگر روحیه‌ای مثبت و نیرومند در خود ایجاد کرده باشیم، با انتقال این روحیه به محیط اطراف خود، از تشویش و ناراحتی دیگران جلوگیری می‌کنیم و برای اینکه همواره از چنین روحیه‌ای برخوردار باشیم، باید از یک محرک حسی کمک بگیریم. ویرجینیا ساتیر، مشاور معروف در امور خانوادگی برای اینکه اختلافات خانوادگی همسران جوان را حل کند، آنان را مقابل یکدیگر می‌نشاند و از آنان تقاضا می‌کند که عصبانیت را کنار بگذارند و احساسات خوش زندگی را به یاد آورند. در یکی از این موارد، او از شوهر خواست که در مقابل همسرش بنشیند و مانند شب عروسی به او نگاه کند و بگوید که دوستش دارد. مرد که هنوز عصبانی به نظر می‌رسید با لحنی خشن به همسرش گفت که دوستش دارد. خانم روانشناس مجدداً از مرد تقاضا کرد که با صدایی سرشار از احساس این جمله را تکرار کند، مرد برای اینکه بتواند با چنین حالتی حرف بزند، اجباراً لحظات خوش روزهای نخستین را به یاد آورد، در نتیجه حالت او تغییر کرده و با کلماتی سرشار از شور و احساس به همسرش گفت که دوستش دارد و بدین ترتیب این احساس را به او منتقل کرد. سپس خانم روانشناس از مرد تقاضا کرد که این حالت را



در روزهای آینده حفظ کند تا به این ترتیب ارتباط محرک و واکنش نامطلوب از ضمیر ناخودآگاه همسرش زدوده شود. اگر شما در برخورد با کسی چند بار عصبانی شوید و با او به مشاجره پردازید ضمیر باطن او خشم را با چهره شما آمیخته و هر بار که با شما مواجه شود به طور غیر ارادی انتظار دارد که شما به خشم آمده و با او به مشاجره پردازید.

### چطور می‌توان یک محرک منفی را از میان برد.

اگر اصابت ضربه‌ای غیرارادی به بازویتان احساس نامطلوبی در شما به وجود آورد، برای آنکه دچار احساس ناراحتی نشوید باید بکوشید تا لحظات خوش زندگی خود را به یاد آورید و هنگامی که در اوج چنین احساسی به سر می‌برید مانند آن زمان بنشینید، صحبت کنید و کارهای دیگر را انجام دهید. آنگاه چند ضربه به همان نقطه از بازوی خود فرود آورید. مطمئن باشید که از آن پس اصابت هر ضربه‌ای به بازوی شما به طور غیرارادی پیام آور شادمانی خواهد بود.

در بخشهای قبل آموختید که چگونه حالت و در نتیجه رفتار خود را تغییر دهید. اکنون برای اینکه بتوانید حالت‌های مثبت و مطلوب را در ذهن خود تثبیت کنید، باید بتوانید محرک‌های حسی خاصی را برای آنها در نظر بگیرید، تا در هر زمان و در هر موقعیتی تحت تاثیر آن محرک‌ها، حالت‌های مورد نظر را احساس کنید. بنابراین بکوشید تا تعدادی محرک حسی مثبت برای خود به وجود آورید تا در شرایط نامطلوب و هنگام بروز ناملایمات زندگی از آنها استفاده کنید و از روحیه‌ای مثبت برخوردار شوید.

## چهارچوب‌های ذهنی

### شناخت خود و دیگران

چرا هنگامی که دو نفر به یک لیوان که تا نیمه آب دارد نگاه می‌کنند، یکی نیمه پر و دیگری نیمه خالی آن را می‌بینند؟ همان طور که پیش از این متذکر شدیم، افراد مختلف در مقابل رویدادهای زندگی برداشتهای کاملاً متفاوتی دارند. با مطالعه عمیق حالات افراد، متوجه می‌شویم که چرا هرکدام به جنبه خاصی از هر واقعه توجه داشته و موارد دیگر آن را، ذخیره، جمع‌بندی و یا حذف می‌کنند. همان طوری که قبلاً اشاره شد زندگی ساخته و پرداخته رفتار ماست و رفتار هم از تصاویر ذهنی ما ناشی می‌شود. ظاهراً علت اینکه دو نفر یک لیوان آب را کاملاً متفاوت می‌بینند این است که یکی با دید مثبت و دیگری با دید منفی به آن می‌نگرد، اما در حقیقت پاسخ این سؤال بسیار دقیقتر است. به طور کلی مردم به دلیل بافت روانی متفاوت با دقت و هوشیاری متفاوتی به زندگی اطراف خود نگاه می‌کنند، اما در میزان این دقت و هوشیاری عواملی دخالت دارد. در هر واقعه‌ای، انگیزه و محرک بی‌شماری وجود دارد. اما شعور ظاهر تعداد محدودی از این محرکها را می‌پذیرد و بقیه را ذخیره یا حذف می‌کند. در صورتی که شعور باطن بالعکس تعداد نامحدودی از این محرکها را

می‌تواند بپذیرد و در هر لحظه مورد استفاده قرار دهد. چطور تصمیم می‌گیریم که به کدامیک از محرکهایی که در پیش روی داریم توجه کنیم؟ چارچوب‌های ذهنی در این تصمیم‌گیری دخالت دارند. چارچوب‌های ذهنی شبیه ارزشها و عقاید است و مانند یک صافی عمل می‌کند و فقط وقایعی از جهان خارج، که از این صافیها عبور می‌کنند، مورد توجه ما قرار می‌گیرند و در حقیقت به وسیله این ابزار است که لیوان را نیمه پر و نیمه خالی می‌بینیم. همانطوری که قبلاً گفته شد مغز انسان مانند کامپیوتر عمل می‌کند و محرکهای آن به منزله کلیدهای کامپیوتر و تصاویر ذهنی آن به منزله تصاویر صفحه کامپیوتر است. آیا با نگاه کردن به صفحه کامپیوتر و مشاهده یک تصویر می‌توانید حدس بزنید که کدام کلیدها زده شده است؟ خیر. آنچه شما بر صفحه کامپیوتر مشاهده می‌کنید بستگی به نوع نرم‌افزاری دارد که در آن قرار داده شده است. اکنون اگر نرم‌افزار کامپیوتر را تغییر دهید و همان کلیدها را بزنید اگر چه محرکها یکسان است تصاویر دیگری را بر صفحه کامپیوتر می‌بینید. این عمل را در کامپیوتر «سورتینگ» می‌نامند و نشان می‌دهد چطور اطلاعات شکل گرفته و مرتب می‌شوند. انسان هم تجارب خود را مرتب و منظم می‌کند و این عمل به وسیله فیلتری است که در ذهن او به کار رفته و فقط به محرکهای خاصی واکنش نشان می‌دهد و بقیه را حذف می‌کند. با چند مثال زیر می‌توانید چهارچوب‌های ذهنی را بشناسید، در نتیجه واکنش افراد را در هر موقعیتی از قبل پیش‌بینی کنید و به این ترتیب می‌دانید که برای برانگیختن افراد چطور با آنها ارتباط برقرار کنید.

## حالات جاذبه و دافعه

یکی از ابتدایی‌ترین شیوه‌های بهره‌گیری از چارچوب ذهنی استفاده از حالات جاذبه و دافعه افراد است که نشان می‌دهد انسان همواره در جهت جذب بعضی چیزها و دفع چیزهایی دیگر تلاش می‌کند و به عبارت دیگر تمام رفتارهای انسان در جهت به دست آوردن خوشی، موفقیت و آسایش است و یا در جهت از میان بردن ناخوشی، عدم موفقیت یا رنج و عذاب است. چرا شما در حال مطالعه این کتاب هستید؟ برای اینکه تصور می‌کنید با خواندن آن می‌توانید از زندگی خود بهره بیشتری ببرید، بنابراین از جمله کسانی هستید که میل دارید چیزی به دست آورید. این بسیار مهم است که اصولاً آدمی شالوده زندگی خود را در جهت نیل به سعادت یا موفقیت تنظیم کند و یا در جهت جلوگیری از شکست و یا ناملايمات به پایه‌ریزی پردازد.

ما می‌توانیم با پرسش و تحقیق، انگیزه تحرک را در دیگران جستجو کنیم. برای مثال پرسید که چه چیزی در کارش مهم است و یا از یک شغل چه انتظاری دارد. اگر فوراً بگوید میل دارد مردم تنهایش بگذارند. متوجه خواهید شد او در جهت دفع ناملايمات فکر می‌کند و میل دارد تنها آنچه را دارد نگه دارد و از دست ندهد. اما اگر آن شخص بگوید، هدفش از کارکردن، خلاقیت، کمک به دیگران و پیشرفت در کار است. متوجه خواهید شد که جهتش به سوی بدست آوردن چیزی است. بنابراین می‌توانید در مورد هر چیزی، اینچنین سؤال کنید. مثلاً پرسید چه چیزی در زندگی خانوادگی او مهم است و یا چه چیزی در آموزش او اهمیت دارد و با دریافت پاسخ به این سؤالات جهت افراد را پیدا کنید. اما این اطلاعات چه ارتباطی با رفتار مردم دارد؟ من قبل از آنکه با «ان ال پی» آشنا شوم،

تصور می‌کردم که همه اشخاص در جهت به دست آوردن چیزی در زندگی خویش، تلاش می‌کنند. اما بعداً متوجه شدم که بسیاری از فرضیاتم نادرست بوده است. برای مثال من همیشه برای ترغیب افراد به آموزش، نتایج ثمربخش آن را برایشان توصیف می‌کردم. اما بعضیها با نگاهشان از من می‌خواستند که تنهایشان بگذارم و این برایم باورکردنی نبود، زیرا فکر می‌کردم هرکسی میل دارد در زندگی خویش پیشرفت کند. واقعیت این است که برای به جنب‌وجوش درآوردن بعضی افراد، باید نتایج نامطلوب کاری را که انجام می‌دهند، برایشان تشریح کرد تا متوجه شوند که در اثر بی‌همتی و عدم تحرک چه چیزی را از دست می‌دهند. به عبارت ساده نمی‌توان با تمام افراد برخوردی یکسان داشت، بلکه با چند سؤال ابتدا باید جهتشان را شناخت و سپس ارتباط برقرار کرد و به نتیجه رسید.

### با افراد مختلف جامعه نمی‌توان با یک زبان صحبت کرد

یکی از دوستانم به نام کاپیتان جان راندان، رئیس<sup>۱</sup> سپاه نجات جنوب برانکز شهر نیویورک است. بیشتر مردم این ناحیه را معتادان و افراد شرور و ولگرد تشکیل می‌دهند، کاپیتان راندان به عنوان مسؤل سپاه نجات، متعهد است که برای بهبود وضعیت زندگی افراد درمانده این منطقه خدمتی کند. به این دلیل وقتی متوجه شد که من در ارتباط با نحوه برخورد و تأثیر مطلوب و در نتیجه به تحرک و ادا داشتن افراد تحقیق می‌کنم تجارب با ارزش خود را در اختیارم گذاشت. او گفت: «در یک نیمه شب سرد زمستان، مردی را در میان توده‌های برف دیدم که تقریباً از شدت سرما در

---

دست‌های از مسیحیان که دارای سلسله مراتب نظامی و درجات  
روحانی بین خود بوده و با دستگیری از بینوایان به تبلیغ عقاید مذهبی خود می‌پردازند.  
1 - Salvation Army

حال مرگ بود. وقتی از زمین بلندش کردم، فهمیدم برای نجاتش باید خیلی زود اقدام کنم و او را به محل گرمی منتقل کنم. به همین دلیل به سوی کلیسایی رفتم و چند بار به در کوبیدم، پس از چند دقیقه، سرانجام کشیش در را باز کرد. وضعیت آن مرد را برایش شرح دادم و تقاضا کردم که اجازه دهد شب را در کلیسا بیتوته کند و مخارجش را هم متقبل شدم. کشیش گفت که کلیسا چنین وظیفه‌ای ندارد و در را محکم به هم کوبید. بعد از آن در بسیاری از منازل را زدم و عاجزانه التماس کردم و گفتم که او هم عضوی از جامعه است و اگر کسی به او کمک نکند از شدت سرما خواهد مرد. اما هیچکس به تقاضای من اعتنایی نکرد سرانجام با یکی از فروشندگان محلی مواد مخدر مواجه شدم. او پیشنهاد کرد که به خانه جان اسمیت بروم و از او کمک بگیرم. به او گفتم که قبلاً نزد او رفتم و حتی التماس کردم و نتیجه‌ای نگرفته‌ام و اگر بار دیگر هم به منزل او بروم، حتی در خانه را باز نخواهد کرد. این مرد به من گفت که نمی‌دانم چطور با مردم صحبت کنم و گفت که خودش ترتیب کارها را خواهد داد و سپس به طرف خانه جان اسمیت رفت و من هم به انتظار ایستادم. پس از چند لحظه گفتگو با کمال تعجب دیدم که جان اسمیت در گاراژ را باز کرد و گفت: این مرد تا هر زمانی که بخواهد می‌تواند در اینجا بماند. با حیرت از مرد پرسیدم که چطور موفق شده است. او گفت که من باید بدانم که چگونه با مردم صحبت کنم. در پاسخ گفتم که من قبلاً عاجزانه از او تقاضا کردم زندگی این شخص بینوا را نجات دهد. اما مرد گفت که در این حوالی نمی‌توان اینچنین از دیگران درخواست کرد. باید با تهدید گفت که اگر تقاضایم را نپذیرید چه بر سرتان خواهد آمد. و گفت که نزد جان اسمیت رفتم و گفتم که به تمام موقعیت خانه او آشنا هستم و حتی می‌دانم پول و اشیای گرانبها را در کجا نگهداری می‌کند و سپس تهدیدش کردم که اگر این شخص را در جای

گرمی نگاهداری نکند، او و خانواده‌اش را در اطاعتی محبوس می‌کنم و تمام زندگی‌اش را به سرقت خواهم برد. همانطوری که ملاحظه می‌کنید جان اسمیت پس از آنکه متوجه شد در صورت خودداری از کمک به آن مرد، همه زندگی‌اش را از دست خواهد داد حاضر شد با رغبت این کار را انجام دهد. این واقعیت در مورد کودکان هم صدق می‌کند. اگر فرزند شما درس‌خوان است و شما به او بگویید که اگر نمره‌های خوبی نگیرد به دانشگاه راه نمی‌یابد، او را نصیحت نکردید بلکه دشنام داده‌اید زیرا یک دانش‌آموز ساعی و کوشا به هیچ وجه میل ندارد بداند چه چیزی را از دست می‌دهد بلکه دوست دارد بداند چه چیز را به دست می‌آورد. این گفته فقط دانش‌آموزی را به جنب‌وجوش می‌اندازد که نسبت به درس بی‌توجه است زیرا تنها انگیزه‌ای که او را به تکاپو وامی‌دارد این است که احساس کند چیزی را از دست می‌دهد. همان طوری که ملاحظه می‌کنید، دو دانش‌آموزی را که حالات مختلفی دارند نمی‌توان یکسان برانگیخت و باید دانست که که با هر کدام چگونه صحبت کرد. برای اینکه صحت مطالب فوق روشن شود از فرزند خود پرسید که مدرسه از نظر او چه مفهومی دارد. اگر گفت که همواره در انتظار شنیدن زنگ مدرسه است که هر چه زودتر از آن بیرون بیاید مفهومش این است که حالت دافعه دارد و شما برای به تکاپو درآوردن او باید از عاقبت کار با خبرش کنید تا متوجه شود که در حال ضرر کردن و از دست دادن چیزی است. چنانچه فرزندتان بگوید که مدرسه را دوست دارد، زیرا آموختن علم، رهگشای پیشرفت او در آینده است، به این معنی است که حالت جاذبه دارد. برای ایجاد جنب‌وجوش بیشتر در چنین دانش‌آموزی، باید همواره آینده درخشان او را یادآور شد. با افراد مختلف جامعه نمی‌توان رفتاری یکسان داشت، بلکه باید روش مطلوبی را در رفتار و گفتار اتخاذ کرد تا واکنش دلخواه به

## استدلال

بعضی افراد به اقتضای نیاز خود، کاری را انجام می‌دهند، در صورتی که عده‌ای دیگر با توجه به امکانات خود حرکت می‌کنند. برای تحقیق در این مورد، می‌توانید از مردم سؤال کنید که چرا چنین پیشه‌ای را برای خود انتخاب کرده‌اند و یا چرا چنین اتومبیلی را برگزیده‌اند و به همین ترتیب برای همه چیز می‌توان چنین سؤالی را مطرح کرد و پاسخ آنرا مورد ارزیابی قرار داد. اگر شخصی بگوید: «تمام موقعیتها و امکانات موجود را بررسی کردم و این شرکت را برای کار، مناسب تشخیص دادم.» به این معنی است که او براساس امکانات، شغل خود را انتخاب کرده است. اما اگر شخصی بگوید: «من چون هیچ راه دیگری نداشتم این شغل را انتخاب کردم، زیرا مجبور بودم کاری داشته باشم و حرفه دیگری هم در دسترس نبود.» به این معنی است که شغل خود را براساس نیاز انتخاب کرده است. بعضی از افراد با توجه به نیازشان واکنش نشان می‌دهند و برخی دیگر با توجه به امکاناتشان به تکاپو درمی‌آیند.

به یاد می‌آورم زمانی را که با نوجوانی همکار بودم، و تلاش کردم که امکاناتش را به او یادآوری کنم تا شاید با سرعت بیشتری زندگی خود را تغییر دهد اما او هر بار با بی‌اعتنایی به من می‌گفت نیازی به چنین کاری ندارد. پس از آنکه درباره امکانات و نیاز مطالب بیشتری آموختم، بار دیگر نزد او رفتم و گفتم که بدون چون و چرا باید به این کار اقدام کند. او فوراً وارد عمل شد و به کارهایی پرداخت که مدتها او را به انجام آن تشویق می‌کردم. زیرا متقاعدش کرده بودم که در غیر این صورت زندگیش تباه خواهد شد.



اتکاء یک فرد به نیاز و امکانات، بستگی به وضعیت فعلی او دارد. اگر در شرایط نسبتاً خوبی زندگی کند به امکانات خود توجه دارد و اگر در موقعیت نامطلوبی بسر برد طبعاً به نیازهای خود متکی است. بنابراین نیاز است که جوان تنگدست را به تکاپو وامی دارد و بالعکس امکانات و فرصتهایی که در دسترس یک جوان در خانواده‌ای مرفه است، او را به فکر می‌اندازد که از این امکانات بهره گیرد.

بار دیگر لازم به تذکر است که برای ایجاد جنب و جوش در افراد، باید اطلاعاتی در مورد شرایط فعلی زندگیشان به دست آورد و سپس شیوه صحیح را انتخاب کرد.

### چهارچوب مرجع

این چهارچوب ذهنی نشان می‌دهد که چگونه انسان کارهای خود را ارزیابی و توجیه می‌کند.

بعضی افراد کارهایشان را در ضمیر خویش ارزیابی می‌کنند، در حالی که کسانی دیگر، آن را در دنیای برون و با واکنش دیگران، مورد ارزیابی قرار می‌دهند. برای اینکه بدانید اشخاص برای بررسی کارشان از دنیای درون استفاده می‌کنند و یا دنیای برون، باید به تحقیق پردازید و از آنان پرسید که چطور تشخیص می‌دهند که کارشان را خوب انجام داده‌اند. شخصی که در درون خود کارهایش را توجیه می‌کند، خواهد گفت که احساس می‌کند که کارش درست است، اما فردی که متکی به توجیه مردم است می‌گوید که وقتی دیگران کارش را تأیید کنند و از مسئولین پاداش بگیرد، متوجه می‌شود که کارش را درست انجام داده است. افراد متعادل برای توجیه و ارزیابی کار خود یک تعادل بین دنیای درون و دنیای برون

ایجاد می‌کنند و به نظر من این بهترین روش است زیرا اگر کار خود را فقط در درون توجیه کنند از سوی هیچ کس مورد حمایت و کمک قرار نمی‌گیرند و اگر دنیای برون را ملاک قرار دهند، واکنش دیگران برنامه زندگی‌شان را پایه‌ریزی خواهد کرد اما چنانچه متعادل عمل کنند، هم در ضمیر خویش نسبت به کار خود مطمئن می‌شوند و هم در محل کار و زندگی همواره مورد تأیید و حمایت دیگران قرار می‌گیرند و همین، انگیزه‌ای برای پیشرفتشان خواهد بود.

اگر نزد شخص یک دنده‌ای بروید که متکی به توجیه درون است و برای برانگیختن او بگویید که: «من فکر می‌کنم شما باید این کار را انجام دهید، زیرا همه این کار را انجام دادند و از آن راضی هستند.» او با نگاهی عجیب و غریب خواهد گفت که میل ندارد چنین کاری را انجام دهد، زیرا او به عقیده دیگران توجه ندارد و به آنچه خود می‌اندیشد، معتقد است و اگر شما بر عقیده خود اصرار ورزید، اعتبار و تا حدودی ارتباط خود را با او خدشه‌دار کرده‌اید. اما اگر به او بگویید: «من نمی‌دانم که مصلحت تو در این مورد چیست و مطمئن هستم که تو خودت بهتر می‌دانی چه باید بکنی.» او به طور یقین واکنش بسیار مثبتی از خود نشان خواهد داد. اگر شخصی متکی به توجیه و ارزیابی مردم باشد و شما به او بگویید: «من نمی‌دانم تو باید چه بکنی.» او گیج و دستپاچه می‌شود، زیرا انتظار دارد شما نظر خود را با او در میان بگذارید و بگویید، فلانی این کار را انجام داده است و اگر او هم چنین کند موفق خواهد شد. شخص دهن‌بین همواره چشم انتظار است که مردم واکنش خود را نسبت به کارهایی که او انجام می‌دهد، نشان دهند و معمولاً با شرایط محیط خود را سازگار می‌کند در صورتی که فرد یک دنده که نسبت به نظر دیگران بی‌اعتناست در ارزیابی فقط به ضمیر خویش و دنیای درون خود متکی است و اغلب نسبت به

نظریات دیگران معترض است. روش ایده‌آل برای ارزیابی کارها آن است که انسان با توجه به شرایط خاص، در بعضی موارد کارهای خود را با عقاید دیگران ارزیابی کند و در مواردی دیگر فقط با استفاده از نظریات خود به این کار پردازد.

### نحوه متقاعد کردن دیگران

این چهارچوب ذهنی نشان می‌دهد که به طور کلی انسان تحت چه شرایطی موضوعی را باور می‌کند.

برای باور کردن موضوعی، چند حس از حواس پنجگانه باید متأثر شوند تا یک سری تجسمات در ذهن به وجود آید. برای آنکه مشخص شود کدام یک از این حواس مورد استفاده قرار می‌گیرند، باید سؤالاتی را مطرح کنیم. مثلاً می‌توانید از فردی بپرسید که از کجا می‌داند همکارش کار خود را درست انجام داده است؟ آیا باید کارکردنش را ببیند، در مورد آن چیزی بشنود، در کنار او آن کار را انجام دهد، یا درباره‌ی کارش چیزی بخواند. با چنین پرسشهایی متوجه خواهید شد، که برای اینکه او چیزی را باور کند، کدام یک از حواسش را مورد استفاده قرار می‌دهد. البته، بعضی افراد برای متقاعد ساختن خویش از چند حس استفاده می‌کنند. چنین افرادی می‌گویند که برای باور کردن چیزی باید آن را ببینند و تأیید دیگران را نیز بشنوند. عده‌ای دیگر با یک بار دیدن و شنیدن چیزی را باور نمی‌کنند بلکه باید بارها آن را تجربه کنند.

به همین دلیل، باید از چنین کسانی سؤال شود که در چه فواصلی باید به واقعیت چیزی پی ببرند تا آن را قبول کنند. برخی دیگر، با دیدن و شنیدن درستی چیزی را قبول نمی‌کنند، مگر خلافتش ثابت شود. بعضی از

افراد، به فاصله ۲ تا ۳ ماه و گاهی بیشتر باید مجدداً نتیجه کاری را مشاهده کنند، تا درستی آن را بپذیرند؛ عده‌ای هم هرگز متقاعد نمی‌شوند. اگر شما فروشنده باشید، احتمالاً به افراد کاملاً متفاوتی برخورد کرده‌اید؛ با نشان دادن کالا به بعضی از افراد، در بار اول خوب بودن آن را می‌پذیرند، آن را می‌خرند و برای همیشه بدون چون و چرا مشتری شما می‌شوند. اما کسان دیگری هم هستند که باید چند بار صدایشان کنید و درباره مرغوبیت کالا و قیمت مناسب آن صحبت کنید، تا گفته شما را بپذیرند. با عده‌ای دیگر، حتی گاهی تا یک ماه باید در تماس باشید تا سرانجام مشتری شما بشوند، اگرچه همین افراد در طول این مدت بارها به مغازه شما می‌آیند، ولی در برابر قیمت و کیفیت کالا متقاعد نمی‌شوند. کسان دیگری هم هستند که سالها مشتری کالاهای بخصوص از مغازه شما هستند ولی هر بار که برای خرید همان کالا مراجعه می‌کنند، تردید می‌کنند و به چانه زدن می‌پردازند. آیا فقط در رابطه با کسب و کار است که چنین مواردی پیش می‌آید؟ خیر. آدمی در بسیاری از موارد دیگر هم باید متقاعد شود. برای مثال، شما چگونه می‌توانید باور کنید که کسی دوستان دارد؟ عده‌ای با شنیدن، شماری دیگر با دیدن و برخی دیگر حتی با خواندن یک کارت پستال به چنین احساسی می‌رسند. برای برخی دیگر، هر یک از این موارد باید به طور مرتب تکرار شود. کسانی هستند که اگر فقط یک بار بشنوند یا ببینند که دوستان دارند، آن را برای همیشه می‌پذیرند. البته چنین افرادی بسیار محدودند، اما برخی دیگر باید ابراز دوستی و عشق را چندین بار تجربه کنند و عده‌ای دیگر نیز پس از گذشت یک سال، به تدریج علاقه شما را باور می‌کنند و به بعضی دیگر نیز، هر روز باید ابراز علاقه و دوستی کنید. بنابراین، هر کس با شرایط و روش خاص خویش چیزی را باور می‌کند. مغز شما دقیقاً مانند کامپیوتر عمل می‌کند؛ بعضی کارهای خاص، با تناوب و

ترتیب خاص باید انجام پذیرد تا در باور شما بگنجد.

## تشابه یا تفاوت

این چهارچوب ذهنی نشان می دهد دنیا برای آدمی چه مفهومی دارد و او از چه زاویه ای به این دنیا می نگرد و از آن تجربه می اندوزد. به طور کلی برای کسب تجربه و ارتباط انسان با دنیای خارج دو روش کاملاً متفاوت وجود دارد. بعضی از افراد برای مقایسه صفات مشترک را در نظر می گیرند، در صورتی که افراد دیگر به تفاوت آنها توجه دارند. برای مثال اگر من سه سکه را که از نظر ارزش با هم متفاوتند از جیب خود بیرون آورم و در کنار یکدیگر بگذارم و از افراد مختلف درباره ارتباط سکه ها بپرسم، جوابهای کاملاً متفاوتی خواهم شنید، زیرا پاسخ آنان بستگی به این دارد که از زاویه تشابه به سکه ها بنگرند، یا به تفاوت آنها توجه کنند. اصولاً شماری از مردم به یکسان بودن چیزها توجه دارند، مثلاً با مشاهده سه سکه فوق الذکر و مقایسه آنها فوراً خواهند گفت که همه آنها سکه اند یا همه آن سکه ها گرد هستند. اینان فقط از زاویه تشابه به موضوع می نگرند. افراد دیگر به سکه ها نگاه می کنند و می گویند که اگر چه هر سه سکه اند، ولی دارای اندازه های متفاوتند، این گونه افراد نیز به تشابه توجه دارند، اما نکات استثنایی آن را هم در نظر دارند. عده ای دیگر، به هر سکه نگاه می کنند و می گویند که این سکه ها کمترین ارتباطی با هم ندارند. اینان تنها از زاویه تباین و تفاوت می نگرند و تا استثنایی نبینند یا تفاوتی به دست نیاورند، آرام نمی گیرند. سرانجام افرادی نیز هستند که به سکه ها می نگرند و می گویند که اگر چه آنها اندازه های مختلفی دارند، ولی هر سه گرد هستند، این اشخاص ابتدا به تفاوت و سپس به تشابه چیزها می نگرند.

داشتن مطالب فوق چه فایده‌ای دارد؟ داشتن این مطالب از این جهت سودمند است که نشان می‌دهد چگونه افراد مختلف با دنیای خارج رابطه برقرار می‌کنند. در نتیجه، با شناخت دیدگاه آنها، می‌توان رفتارشان را پیش‌بینی و رابطه مناسب و موثری با آنان برقرار کرد که شاید هرگز در گذشته موفق به ایجاد آن نشده باشیم.

همان طوری که ملاحظه کردید، اشخاصی که پیوسته به جستجوی تفاوت و عدم تجانس می‌پردازند در ایجاد رابطه با دیگران، با مشکلات زیادی روبه‌رو می‌شوند، زیرا هر چه بشنوند و مشاهده کنند به دنبال کمبودها و مطرح کردن آنها می‌افتند و به طور دایم از کوچکترین بهانه‌ای برای مخالفت استفاده می‌کنند. بنابراین برای اینکه با چنین افرادی رابطه مناسب برقرار کنید، باید همیشه خلاف آنچه از آنان انتظار دارید، درخواست کنید تا تقاضای شما برآورده شود. حال فرض کنید فردی که به تشابهات توجه دارد، و فرد دیگری که به تفاوت و عدم تجانس اهمیت می‌دهد روبه روی هم قرار گیرند و درباره چیزی گفتگو کنند. هرکدام نظری کاملاً متفاوت با دیگری دارد و در عین حال هر دو نیز درست می‌گویند، زیرا آنان از دو دیدگاه مختلف نظرشان را مطرح می‌کنند. با شناخت این چهارچوب ذهنی، اولاً می‌توانید از قبل رفتار افراد را پیش‌بینی کنید. ثانیاً بیاموزید که چگونه ارتباطی را که در گذشته با برخی از افراد نمی‌توانسته‌اید داشته باشید، برقرار کنید. بنابراین توجه داشته باشید که باید در گفتگو با افرادی که به تشابه توجه دارند تشابه را مطرح کنید و در برابر اشخاصی که به تفاوت و عدم تجانس توجه می‌کنند، تفاوت‌های اشیاء و افراد را یادآور شوید تا گفته شما را بپذیرند.

اصولاً افرادی که به تشابه و همانندیهای آنچه در اطرافشان می‌گذرد، توجه دارند، افرادی محافظه‌کار و سازگارند و میل دارند که امروزشان

مشابه دیروزشان باشد. تحقیقات نشان می‌دهد که چنین افرادی با محیط کار خود بسیار سازگارند و حداقل ۱۵ سال و حداکثر تمام عمر را در شغل خود ثابت می‌مانند، زیرا دلیلی برای تغییر شغل خود نمی‌بینند. اگر می‌خواهید چنین شخصی را استخدام کنید، بهتر است او را به کار یکنواختی بگمارید، زیرا میل دارد همه چیز همان طور که هست باقی بماند، شمار چنین افرادی معمولاً کم است.

اشخاصی که در درجه اول به تشابها و سپس به تفاوت چیزها می‌اندیشند، اکثریت مردم جامعه را تشکیل می‌دهند. چنین افرادی نیز در کار و حرفه خود پایدارند، ولی مانند گروه اول میل ندارند که تمام عمر خود را به یک کار به پردازند، زیرا علاقه دارند که هر وضعیتی گاهی تغییر کند. مطالعات نشان می‌دهد که پایداری آنان در یک شغل خاص، بین ۵ تا ۷ سال است. چنین افرادی می‌توانند رابطه محکم و پایداری با مردم ایجاد کنند، به شرطی که در این رابطه کمی تنوع وجود داشته باشند.

اشخاصی که فقط به تفاوتها و عدم تجانسها توجه دارند، به خاطر همین دیدگاه بسیاری از نکات را نادیده می‌گیرند و در هر وضعیتی به ایرادها و معایب توجه دارند و آن را مطرح می‌کنند. آمار نشان می‌دهد که چنین کسانی، حداکثر می‌توانند ۱۸ ماه شغل خود را حفظ کنند. چون همیشه در فکر تنوعند اینگونه افراد قادر به ایجاد رابطه و دوستی طولانی نیستند، زیرا به خاطر تنوع باید همیشه کارهای متفاوتی انجام دهند و پیشنهادات گوناگونی را مطرح کنند. افرادی که در ابتدا به تفاوت توجه دارند و سپس به تدریج به تشابه نیز توجه می‌کنند، طبق آمار معمولاً بین ۱۸ ماه تا ۳ سال در حرفه خود پایدار می‌مانند، اینگونه اشخاص نیز در رابطه خود به دنبال تنوع هستند، اما در بعضی اصول هم به تشابه توجه دارند.

دانستن مطالب فوق از این نظر اهمیت دارد، که به شما امکان می دهد با تمام افراد جامعه رابطه ای صمیمانه برقرار کنید. زیرا می دانید برای اینک، رابطه خود را با یک شخص تنوع طلب حفظ کنید باید پیوسته در جهت تنوع بخشیدن به زندگی او قدم بردارید. پس اگر همسر شما زندگی یکنواختی دوست دارد، برای سازگاری با او باید از تنوع اجتناب کنید، یا اگر سرپرستی تنوع طلب را برای شرکت خود استخدام کنید در حرفه خود ثابت قدم نخواهد بود، مگر آنکه کار شرکت متنوع باشد. اما اگر نه یکنواختی در زندگی توجه داشته باشد و شما کار پرتنوعی را به او بسپارید، بیراهه رفته اید، زیرا او مایل است که بتواند روی آینده خویش به روشنی حساب کند و هیچگونه ریسکی را هم نخواهد پذیرفت. با داشتن مطالب فوق، می توانید رفتار افراد را پیش بینی و برخورد مناسبی را اتخاذ کنید.

## دقت و توجه

چهارچوب ذهنی دقت و توجه روشن می کند که چگونه مردم به دیگران نشان می دهند که به حرفهایشان توجه دارند و برایشان ارزش قایلند. انسان معمولاً یا در ضمیر خویش به کارهای خود می اندیشد، یا حرفها و کارهای دیگران را مورد توجه قرار می دهد. بعضی از افراد فقط به آنچه در زندگی خودشان مؤثر است توجه دارند. این گونه افراد، حتی اگر در مقابلتان نشسته باشند و ظاهراً به حرفهایتان گوش کنند در ذهن خویش به کارهای خود فکر می کنند. شما می توانید چنین کسانی را به سادگی بشناسید، زیرا معمولاً خود را به تدریج عقب کشیده و به جای اینکه مستقیماً به شما نگاه کنند چشم به جهت دیگری می دوزند و حتی



نمی‌خواهند و انمود کنند که به حرفهای شما توجه دارند و برای آن احترام قایلند. عده‌ای دیگر، افرادی هستند که با دقت به حرفهای دیگران گوش فرامی‌دهند، حتی اگر علاقه‌ای به آن مطالب نداشته باشند. این اشخاص با نگاه کردن و نزدیک شدن، خود را مشتاق نشان می‌دهند و موجب می‌شوند که گوینده به حرفهای خود ادامه دهد.

برای اینکه افراد را از این جهت ارزیابی کنید فقط باید به رفتار آنها توجه کنید. دانستن این مطالب بسیار سودمند است، زیرا اگر بخواهید شخصی را به جلسه‌ای دعوت کنید و بدانید که او فقط به منافع خویش می‌اندیشد، بهتر است به منافع و مزایای آن جلسه در زندگی او اشاره کنید، تا به شرکت در آن جلسه تشویق شود.

بیشتر مردم گاهی در جهت منافع خود فکر می‌کنند و زمانی هم در جهت خیر و صلاح دیگران می‌اندیشند. اگر شما فقط به منافع خود می‌اندیشید، شخص خودخواهی هستید و اگر فقط به فکر منافع دیگران هستید، از وضعیت زندگی خانوادگی خود فاصله گرفته‌اید.

هدف از تشریح این مطالب، ایجاد توازن و تعادل در زندگی است. تا ضمن اینکه به خود توجه داریم، از تاثیر گذاری بر زندگی دیگران غافل نمائیم، زیرا کمک به دیگران نیز در موقعیت زندگی ما بی‌تاثیر نیست.

حتماً در زندگی خود به افراد خودخواهی برخورد کرده‌اید که علی‌رغم کمک و حمایت همه جانبه شما، به هنگام نیاز کوچکترین قدمی برای شما بر نمی‌دارند. با اینگونه ارزیابی از افراد می‌توانید رفتارشان را پیش‌بینی، و رابطه مناسبی با آنها برقرار کنید. برای مثال، اگر می‌خواهید کسانی را برای انجام خدمات عمومی استخدام کنید بهتر است افرادی را برگزینید که همواره به منافع دیگران می‌اندیشند، در غیر این صورت با مشکلاتی مواجه خواهید شد.

یکی از شرکتهای هواپیمایی شکایات زیادی در ارتباط با مهمانداران خود دریافت می‌کرد. پس از تحقیق و بررسی مشخص شد که نود و پنج درصد این شکایات مربوط به پنج درصد از کارکنان است. البته اخراج این افراد ساده‌ترین کار بود، اما برای اینکه در استخدام جدید با چنین کسانی روبه‌رو نباشند از یک روانشناس تقاضا کردند که این شکایات را ریشه‌یابی کند. پس از بررسی و تحقیق، مشخص شد افراد مورد شکایت اشخاص خودخواهی بوده‌اند که به جای رسیدگی به امور مسافران سرگرم کارهای شخصی خویش بوده‌اند. مثلاً اگر مسافری چند بار درخواستی کرده، با چهره عبوس و رفتاری نامناسب تقاضای او را برمی‌آورده‌اند و فوراً به جای خود برگشته، مشغول کار خود می‌شده‌اند.

این شرکت در استخدام جدید خود، برای گریز از استخدام چنین کسانی مصاحبه‌ای گروهی تشکیل داد، و از متقاضیان خواست که هر کدام برخاسته و علت تقاضای کار خود را ذکر کنند. افراد تصور می‌کردند که هر قدر با گفتار خود تأثیر بیشتری بر مصاحبه‌کنندگان بگذارند بهتر ارزیابی می‌شوند، اما در حقیقت هنگامی که هریک از متقاضیان برخاسته و به این سؤال پاسخ می‌داد، مسئولان رفتار سایر متقاضیان را در جمع حاضران زیر نظر می‌گرفتند تا دریابند چه کسی برای سخنان مصاحبه‌شونده اهمیت قایل است و به آن گوش می‌دهد، و چه کسی لم داده، مشغول کار خویش است.

با این ارزیابی، اشخاصی استخدام شدند که با لبخند حرفهای دیگران را می‌شنیدند و از صمیم قلب از آنها حمایت می‌کردند. از آن پس نود و هشت درصد از شکایات کاهش یافت و هنوز در میان اغلب شرکتهای هواپیمایی، کمترین شکایات را دریافت می‌کند.



✓ استعدادهای نهفته درون خود را کشف و شکوفا کنید

✓ بهترین و آخرین پدیده‌ها و فنون تغییر و تحول را برای اصلاح رفتار خود به کار گیرید

✓ با آگاهی از چارچوب‌های ذهنی افراد، روش برانگیختن و به حرکت واداشتن آنان را

بیاموزید

✓ با ارزیابی تواناییهای خویش و انتخاب هدفهای روشن، ذهن خود را برای رسیدن

به موفقیت برنامه‌ریزی کنید

✓ با شناخت ویژگیهای قهرمانان، چنین ویژگیهایی را در خود پیروانید