



ابعاد هفتگانه موفقیت

قدرت نامحدود

آتونی رایینز

ترجمه: هانیه حق نبی مطلق

سرشناسه	: رابینز، آنتونی، ۱۹۶۱ - م.
عنوان و نام پدیدآور	: قدرت نامحدود / نویسنده آنتونی رابینز؛ مترجم هانیه حق نبی مطلق
مشخصات نشر	: تهران: چاپک اندیش، ۱۳۸۸.
مشخصات ظاهری	: ۴۲۱ ص. - مصور: ۱۴/۵ × ۲۱/۵ م. م.
شابک	: 978-600-91084-1-1
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
یادداشت	: عنوان اصلی: limited o er: ha e scie co of perso alachieveme 1997
یادداشت	: کتاب حاضر نخستین بار تحت عنوان: «به سوی کامیابی نیروی بیکران * و سپس با عناوین مختلف توسط مترجمان و ناشران منتشر شده است
عنوان دیگر	: به سوی کامیابی نیروی بیکران
عنوان گسترده	: موفقیت - جنبه‌های روان‌شناسی
موضوع	: برنامه‌ریزی روانی و زبانی - به زبان ساده
شناخته افزوده	: حق نبی مطلق، هانیه، ۱۳۶۰ - مترجم.
ردمبندی کنگره	: ۱۳۸۸ ر ۸ م ۶۳۷ /
ردمبندی دیوبند	: ۱۵۸/۱
شماره کتابخانه ملی	: ۱۷۶۳۹۷۲



چابک اندیش

قدرت نامحدود

نویسنده	◆ ◆	آنتونی رابینز
مترجم	◆ ◆	هانیه حق نبی مطلق
ناشر	◆ ◆	چابک‌اندیش
ویراستار	◆ ◆	شیرین وحدانی
ناظر چاپ	◆ ◆	لقمان کرد
نوبت چاپ	◆ ◆	چهارم، دوم ناشر - ۱۳۸۸
تیراژ	◆ ◆	۲۱۰۰
قیمت:		۶۵۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۹۱۰۸۴-۱-۱ 978-600-91084-1-1

مراکز پخش: تهران - پخش کتاب چاپک تلفن: ۶۶۴۹۱۰۲۴ - ۰۹۱۲۱۵۷۱۲۸۲

شیراز - مرکز کتاب فرهنگسرای شیراز تلفن: ۲۳۴۸۶۷۴

فهرست

- سخنی درباره نویسنده: ۶
- پیش‌گفتار: ۷
- مقدمه ۹
- بخش اول: نمونه‌ای برای برتری بشر ۱۱
- فصل ۱**
- متاع پادشاهان ۱۳
- فصل ۲**
- تفاوت است که تمایز ایجاد می‌کند ۳۷
- فصل ۳**
- قدرت حالتهای روحی ۵۴
- فصل ۴**
- تولد برتری: باور ۷۵
- فصل ۵**
- ابعاد هفت‌گانه موفقیت ۹۲
- فصل ۶**
- احاطه ذهن (چگونه بر افکار خود تسلط داشته باشیم) ۱۰۶
- فصل ۷**
- نظم دادن به موفقیت ۱۳۵
- فصل ۸**
- راهیابی به روش کاربردی دیگران ۱۴۹
- فصل ۹**
- حالت‌های جسمی: میری به سمت برتری ۱۶۹

فصل ۱۰

۱۸۴ اثرژی: سوخت برتری

۲۱۱ بخش دوم: راهی بسوی موفقیت

فصل ۱۱

۲۱۲ رهایی از محدودیت‌ها، شما چه می‌خواهید؟

فصل ۱۲

۲۳۴ نیروی دقت

فصل ۱۳

۲۵۰ معجزه هماهنگی

فصل ۱۴

۲۷۰ امتیازات برتری: الگوها

فصل ۱۵

۲۹۶ چگونه در برابر مخالفتها ایستادگی کرده و مشکلاتمان را رفع کنیم

فصل ۱۶

۳۱۱ بازسازی الگوها: قدرت مشاهده و قوه درک

فصل ۱۷

۳۳۶ نقش تداعی معانی در کسب موفقیت

۳۶۵ بخش سوم: راهنمایی: مشکلات برتری

فصل ۱۸

۳۶۶ سلسله مراتب ارزشها: قضاوت نهایی موفقیت

فصل ۱۹

۳۹۴ پنج کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی

فصل ۲۰

۴۰۹ خلق شیوه‌ها: قدرت ترغیب کردن دیگران

فصل ۲۱

۴۲۳ زندگی برتر: تلاش انسان

تقدیم به مادر بزرگ عزیزم:

که اگر صفایی است در کلبهٔ اوست

اگر شادی است تنها در کنار اوست

اگر اشکی است تنها به خاطر اوست

اگر پاکی است تنها درون اوست

مترجم

سخنی درباره نویسنده

آنتونی رابینز بیش از نیمی از عمرش را صرف کمک به مردم برای پیشبرد اهداف و موقعیتهایشان کرده است. با توجه به راهنمایی مردم در امر اجراء، او مؤسس و رئیس شرکت‌های آنتونی رابینز است. این شرکت‌ها برای کمک به مردم در دستیابی به مهارت‌های فردی و شخصی بسیج شده‌اند.

آنتونی رابینز برای این شرکت‌ها به عنوان یک مشاور فعالیت می‌کند از جمله شرکت‌های IBM, T, AT «مک دونالد داگلاس»، ارتش آمریکا، تیم حرفه‌ای ورزشی، شرکت «لس آنجلس گینگ» و تیم ورزشکاران المپیک. رابینز به عنوان عضوی در چنین ارگانهایی فعالیت می‌کند و در ارگانهایی زیادی به عنوان مشاور فعالیت دارد.

علاقه شدید رابینز ساختن دنیا به شکل یک مکان خاص برای کمک به افراد در پیشرفت اهداف و سرنوشتشان است. رسیدن به هدف، رهایی از نگرانیهای مالی و جسمی و تأسیس شرکت‌های بزرگ برای جامعه و کشورش از بزرگترین آرزوهای او است.

در طول سالها او خالصانه انرژی و سرمایه خود را برای این نیاز صرف کرده و در سال ۱۹۹۱ او یک مؤسسه تأسیس کرد تا به بچه‌های یتیم، افراد بی‌خانمان و زندانیها کمک کند.

پیش‌گفتار

وقتی تونی رابینز از من خواست تا برای کتاب «قدرت نامحدود» پیش‌گفتار بنویسم، به دلایل بسیار زیادی خوشحال شدم. اول اینکه به نظر من «تونی» یک جوان فوق‌العاده است. ملاقات اولمان در ژانویه ۱۹۸۵ بود. وقتی که در «پالم اسپرینگ» در کلوپ «پرو - آم» گلف بازی می‌کردم. در طول مسیر وقتی که می‌رفتیم تا شام بخوریم یکی از دوستانم از استرالیا به نام «کیت پاچ» متوجه یک تابلوی تبلیغاتی از سمینار راه رفتن بر روی آتش شدیم. «رها کردن قدرت نهفته در شما» من قبلاً در مورد تونی شنیده بودم و به همین دلیل کنجکاویم تحریک شد. وقتی با کیت مشغول خوردن نوشیدنی‌مان بودیم فکر کردیم اکنون که نمی‌توانیم روی زغالهای داغ راه برویم. حداقل می‌توانیم در سمینار حضور داشته باشیم.

چهار ساعت و نیم بلدتونی را دیدم که در جمعی از وکلاء، تجار، خانه‌دارها و دکترها و... مشغول هیپوتیزم کردن است. وقتی می‌گویم هیپوتیزم منظورم خرافات نیست. تونی هر شخصی را با جذب و هیبت روی صندلی می‌نشاند و با دانش شخصی خود او را هیپوتیزم می‌کرد.

این هیجان‌آورترین و با نشاط‌ترین سمیناری بود که در طول بیست سال شرکت در سمینارهای آموزش مدیریت دیده بودم. در پایان همه به جز من و کیت روی زغالهایی که در حال سوختن بودند راه رفتند و بدون هیچ صدمه‌ای از آن بیرون آمدند. این تجربه‌ای مهم برای همه بود.

تونی از راه رفتن روی آتش به عنوان یک استعاره استفاده می‌کند. او یک مهارت خاص و مرموز آموزش نمی‌دهد بلکه با ابزار عملی به شما یاد می‌دهد تا بتوانید بر ترسها غلبه کرده و موفق شوید. بنابراین اولین دلیلی که باعث شد تا این پیش‌گفتار را بنویسم این است که احترام زیادی نسبت به تونی احساس می‌کنم.

دلیل دوم نوشتن پیش‌گفتار «قدرت نامحدود» نمایش تفکر عمیق و شعور او به مردم است. او چیزی بیش از یک سخنگوی موفق است. در سن بیست و پنج سالگی او تقریباً یکی از متفکران در روانشناسی دیگران است. فکر می‌کنم این کتاب ظرفیت حرکات بالقوه افراد را دارد. تفکرات تونی در مورد سلامت، فشار عصبی و رسیدن به اهداف بسیار اهمیت دارد و باید هر شخصی برای رسیدن به برتری شخصی آن را بیاموزد.

امیدوارم از این کتاب استفاده بهینه داشته باشید. به دلیل اینکه این کتاب طولانی‌تر از کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای» است امیدوارم حوصله خواندن آن را داشته باشید و از آن همانگونه که تونی آرزو دارد استفاده کنید.

دکتر «کنت بلانچارد»^۱

نویسنده کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای»

مقدمه

تمام عمرم برای در جمع صحبت کردن مشکل داشتم حتی هنگام بازی در فیلم. دقیقاً قبل از سکانسها که باید بازی می‌کردم از نظر جسمی بیمار می‌شوم. با ترس زیادی که از صحبت در جمع داشتم وقتی در مورد آنتونی رابینز شنیدم فهمیدم که او تنها کسی است که می‌تواند مرا درمان کند.

با وجود اینکه از دعوت آنتونی رابینز خوشحال شدم، اما نمی‌توانستم نسبت به او احساس شک و بدبینی نداشته باشم. من در مورد روش NLP و دیگر متدهای آنتونی قبلاً مطالبی خوانده بودم اما پول زیاد و زمان زیادی را برای جستجوی یک کمک مؤثر صرف کردم.

بعضی از آنها به من گفته بودند که ترس و وحشت من در طی سالها پیشرفت کرده است و نباید انتظار درمان سریع را داشته باشیم. آنها به من گفتند من باید هفته‌ها بر روی مشکلم کار کنم. وقتی تونی را دیدم از دیدن جثه او شگفت زده شدم. تا به حال شخصی را بلند قدتر از خود ندیده بودم! بسیار جوان و خوش اخلاق بود وقتی او سؤالاتی از من کرد بسیار عصبی بودم.

آنگاه او پرسید که چه می‌خواهم و چگونه می‌خواهم تغییر کنم. به نظر می‌رسید ترس من برای دفاع از خود است که مرتباً در حال افزایش است نه به دلیل جلوگیری و دوری از اتفاقات بد. اما با شنیدن صدای پر نفوذ تونی، به عمق گفته‌هایش پی بردم و در حرف‌هایش غرق شدم.

از آن روز سعی کردم تا خود را از ترس ناشی از صحبت کردن در جمع رها کنم. ناگهان با حسی جدید از قدرت و اعتماد به نفس آن را جایگزین کردم. تونی ذهن مرا به جایی برد که روزی در جمعی سخنرانی موفق داشتم.

وقتی ذهنم در حال صحبت بود تونی به من یک تکیه گاه داد. تکیه گاهها چیزهایی هستند که

اعصاب و اعتماد به نفس را هنگام صحبت تقویت می‌کنند. در این کتاب در مورد آن می‌خوانید. در عرض چهل و پنج دقیقه‌ای که به حرفهای تونی گوش می‌دهم، چشمانم را بسته بودم. او دستان و زانوهایم را لمس می‌کرد و برایم تکیه‌گاه درست می‌کرد. وقتی جلسه تمام شد من ایستادم. به هیچ وجه احساس خستگی نمی‌کردم. اکنون وقتی برنامه تلویزیونی «لاکسمبورگ» را با بیش از ۴۵۰ میلیون بیننده اجرا می‌کنم کاملاً احساس اعتماد به نفس دارم.

اگر روش تونی همانطور که در مورد من تأثیر مثبت داشت برای دیگران هم همینطور باشد. تمام دنیا باید از این متد سود ببرند. ما افرادی را داریم که درون رختخوابشان خوابیده‌اند و با مرگ دست و پنجه نرم می‌کنند. پزشکشان به آنها گفته که سرطان دارند و جسم آنها پراز هراس و اضطراب است. حال اگر ترس درونی من توانست در یک ساعت رفع شود متدهای تونی باید برای تمام افرادی که از بیماری روحی، حسی یا فیزیکی رنج می‌برند در دسترس باشد. آنها هم می‌توانند از ترس، فشار عصبی و خشم رها شوند. فکر می‌کنم این اهمیت موضوع بقدری است که حتی یک لحظه را هم از دست ندهیم. شما چرا باید از آب، ارتقاع، صحبت در جمع، مار، مدیر عامل، شکست یا مرگ بترسید؟

اکنون من رها هستم و این کتاب انتخابهای بسیاری را به شما ارائه می‌دهد. مطمئنم که کتاب «قدرت نامحدود» فروش خوبی خواهد داشت زیرا به شما آموزش می‌دهد که چگونه خود را از ترسهایتان رها کنید. با خواندن این کتاب کاملاً قادر خواهید بود تا ذهن و جسم خود را کنترل کنید و آنگاه به کنترل زندگی خود پردازید.

«جیسون وینترز»^۱

مؤلف کتاب «سرطان کشنده»



بخش اول

نمونه‌ای برای برتری بشر

موفقیت

گاهی خندیدن، جلب احترام افراد با هوش و توجه کودکان، جلب حس ستایش و قدردانی اجتماع، تحمل خیانت دوستان ناباب، نخستین زیبایی، یافتن بهترین خصوصیات افراد، دنیا را بهتر دیدن، دیدن بغش از باغ یا وفق دادن خود با شرایط اجتماع، دانستن اینکه حتی یک زندگی آسوده در جریان است، به جهت اینکه یک موجود زنده‌اید، همه یعنی موفقیت.

«رالف والد امرسون»

Ralpb Waldo Emerson



فصل ۱

متاع پادشاهان

«پایان خوب زندگی علم نیست، بلکه عمل است.»

«توماس هنری هاگسلی»^۱

ماهها بود که درباره او مطالبی می‌شنیدم. می‌گفتند او جوان، ثروتمند، سالم، و سعادتمند و موفق است. لازم بود خودم او را ببینم. وقتی در حال ترک استودیوی تلویزیون بود، او را از نزدیک دیدم و در طول چند هفته بعد هم او را زیر نظر داشتم و دیدم که او به هر کسی از رئیس جمهور گرفته تا یک آدم ترسو پند می‌دهد. می‌دیدم که او با متخصصان رژیم غذایی صحبت می‌کند، به مسؤولان اداری آموزش می‌دهد و با ورزشکاران و کودکان معلول تحت آموزش کار می‌کند. او عاشقانه همسرش را دوست داشت و همراهش به سفرهای داخلی و خارجی می‌رفت و به طور باور نکردنی راضی و خوشحال بود، وقتی سفرشان به پایان می‌رسید به «سن دیه گو» باز می‌گشتند تا چند روزی را در قصری که مشرف به اقیانوس آرام بود بگذرانند.

چگونه این جوان ۲۵ ساله که فقط دارای تحصیلات دبیرستانی بود، توانسته به این موفقیت بزرگ دست یابد. علاوه بر این او کسی بود که تا سه سال پیش در یک خانه مجردی ۱۲ متری زندگی می‌کرد و ظرفهایش را درون وان حمام می‌شست. او که فردی غمگین با ۱۳ کیلوگرم اضافه وزن و روابطی نادرست بود چگونه به شخصی محترم و محبوب همگان تبدیل شده که دارای روابط بسیار مهم و موفقیت‌های بی‌کران است؟

همه این چیزها غیر قابل باور به نظر می‌رسید و چیزی که بیشتر از هر چیز دیگر

باعث تعجب من می‌شد این بود که متوجه شدم آن شخص خودم هستم. داستان او به من مربوط می‌شد.

البته نمی‌گویم که تمام زندگی من سرشار از موفقیت بود. هر کدام از ما آرزوها و ایده‌های متفاوتی برای زندگی خود داریم. به علاوه، واضح است کسی را که می‌شناسید، جایی که می‌روید و آنچه که متعلق به شما است میزانی برای تعیین موفقیت شخصی شما نیست. به عقیده من، موفقیت روند مداوم تلاش برای پیشرفت است، فرصتی است که به انسان اجازه می‌دهد در حین مشارکت با دیگران در بعضی کارهای مثبت، دائماً از نظر اجتماعی، معنوی، جسمی، ذهنی، مالی و احساسی پیشرفت کند. مسیر موفقیت همیشه سازنده است. مسیری است در حال توسعه، نه پایانی برای رسیدن.

موضوع داستان من ساده است. با به‌کارگیری اصولی که در این کتاب یاد می‌گیرید، من توانستم نه تنها راه خود را بلکه تأثیرات ناشی از آن را در زندگی تغییر دهم و این کار را به شکلی تحسین‌انگیز انجام دادم. هدف کتاب این است که شما را با چیزی که موجب تحول زندگی من به سمت بهتر شدن بود، شریک کند. امیدوارم اصول تکنیکی و استراتژیکی، مهارت‌ها و تعلیمات فلسفی که در صفحات این کتاب است به شما همان نیرویی را بدهد که به من داده است. نیرویی که به شکلی سحرآمیز باعث تحقق آرزوهایمان می‌شود در وجود خودمان است. وقت آن است که آزادش کنیم.

وقتی که به مسیری که باعث تحقق آرزوهایم در زندگی شد می‌نگرم، نمی‌توانم بر احساس خود که از سپاسگذاری و ترسی غیر قابل قبول نشأت می‌گیرد فائق آیم. مسلماً تنها من اینگونه نیستم. واقعیت این است که ما در عصری زندگی می‌کنیم که بسیاری از مردم قادرند یک شپ به چیزهای حیرت‌انگیزی دست یابند، موفقیت‌هایی که دستیابی به آنها در گذشته غیر قابل تصور بود. «استیو جابز»^۱ را در

نظر بگیرید. جوانی بود با یک شلوار جین آبی که هیچ پولی نداشت و آرزوی یک کامپیوتر خانگی را در سر می‌پرورانید و سریع‌تر از هرکس دیگری در تاریخ شرکت Fortune 500 را تأسیس نمود. و یا «تد ترنر»^۱ اورسانهای را برپاساخت که فوق‌العاده بود، نوعی تلویزیون - تلگراف که با تلگراف برنامه‌های خود را پخش می‌کند. او برای خود یک امپراطوری ساخت. افرادی چون «استیون اسپیلبرگ»^۲ یا «بروس اسپیرینگستن»^۳ را که در بخش سرگرمی و تفریحات فعالیت می‌کردند و یا بازرگانانی چون «لی یاکوکا»^۴ یا «رز پروت»^۵ را در نظر بگیرید. غیر از موفقیت‌های حیرت‌آور و فوق‌العاده، وجه اشتراک آنها چیست؟ پاسخ بدون شک... قدرت است.

قدرت کلمه خاصی است. واکنش مردم نسبت به این کلمه متفاوت است. برای بعضی از آنها، قدرت معنای منفی دارد. بعضی‌ها به شدت آن را طلب می‌کنند و عده‌ای دیگر عقیده دارند قدرت موجبات فساد را فراهم می‌کند و شخص قدرتمند همانند فردی رشوه‌خوار و گناهکار است. شما چقدر خواهان قدرت هستید؟ فکر می‌کنید چه مقدار قدرت برای رسیدن به آنچه می‌خواهید دست یابید و برای پیشرفت کردنتان لازم است؟ قدرت برای شما چه مفهومی دارد؟

من قدرت را بر مبنای افراد پیروز نمی‌سنجم. آن را چیزی تحمیل شده نمی‌دانم و معتقدم شما هم نباید از این دید به آن بنگرید. چنین قدرتی دوام چندانی ندارد. اما باید بدانید قدرت امری دائمی و پایدار در دنیا است. شما به احساسات خویش شکل می‌دهید و یا کس دیگری آن را برایتان انجام می‌دهد. به عقیده من قدرت نهایی، توانایی ایجاد نتایجی است که انتظارش را دارید و همراه با آن ارزش آفرینی برای دیگران. قدرت، توانایی تغییر دادن زندگی، شکل بخشیدن به ادراک و به کارگیری هر چیز به نفع خود و نه بر علیه خود است. قدرت واقعی همان مشارکت است چیزی نیست که تحمیل شده باشد. توانایی است که قادر به تعریف نیازهای

1- Ted Turner

2- Steven Spielberg

3- Bruce Springsteen

4- Lee Iacocca

5- Ross Perot

بشر و برآورده ساختن آنها است. هم نیازهای خود و هم نیازهای مردمی که نگرانشان هستی. قدرت توانایی اداره قلمروی شخصی خود است، که با افکار و رفتار خودتان می‌توانید نتایجی را که خواهانش هستی به وجود آورید.

در طول تاریخ، قدرتی که زندگی‌ها را کنترل می‌کرده، اشکال متفاوت و ضد و نقیضی داشته است. در زمانهای قدیم قدرت مظهری از نیروی جسمانی بود. هرکس که قوی‌تر و مقاوم‌تر بود می‌توانست هم زندگی خود را اداره کند و هم بر زندگی اطرافیانش حاکم باشد. با گسترش جوامع، قدرت موروثی شد. پادشاه که در میان قلمروی خویش محبوس بود، با قدرت حکمرانی می‌کرد و هرکس که به او می‌پیوست می‌توانست به قدرت دست یابد. آنگاه در اوایل عصر صنعتی شدن، سرمایه‌نماد قدرت گشت. تنها افراد سرمایه‌دار بر روند صنعت تأثیر می‌گذاشتند. امروزه هم هنوز این موارد نقش مهمی را ایفا می‌کنند.

داشتن سرمایه بهتر از نداشتن آن است. داشتن نیروی جسمانی بهتر از نداشتن آن است. یکی از بزرگ‌ترین منابع قدرت، در حال حاضر داشتن تخصص است.

امروزه اکثر ما در دنیای اطلاعات زندگی می‌کنیم. عصری که در آن زندگی می‌کنیم دیگر صنعتی نیست، بلکه عصر اطلاعات است. ما در زمانی زندگی می‌کنیم که جنبش‌ها، معانی و عقاید جدید تقریباً هر روز دنیا را دگرگون می‌کنند. فرقی نمی‌کند که به مهمی فیزیک کوانتومی باشند و یا به سادگی همبرگرهای بازار. اگر چیزی قادر باشد دنیای پیشرفته امروز را توصیف کند، در واقع جریان عظیم و غیر قابل تصور اطلاعات به دلیل تغییر و تحول است. این اطلاعات از کتابها، فیلم‌ها و کامپیوترها همچون گردهادی که از دانش‌ها و حقایقی که باید دیده شود، حس‌گردد و شنیده شود به سمت ما می‌آید. در جامعه امروز، افرادی که دارای اطلاعات هستند و مجهز به وسایل ارتباطی هستند همانند پادشاهان گذشته دارای قدرتی نامحدود می‌باشند. همان‌گونه که «جان گنت گالبریت»^۱ نوشته است «پول، سوخت نیروی

جامعه صنعتی است.» اما در دنیای اطلاعات، علم و دانش نیرو و سوخت جامعه است. امروزه شاهد ساختاری طبقه‌بندی شده و جدید در جامعه هستیم که به دو گروه تقسیم می‌شود، اول افرادی که دارای اطلاعات هستند و دوم کسانی که باید به دور از نادانی عمل کنند. قدرتی که این گروه جدید دارد از پول نیست، بلکه از علم است.

نکته جالب توجه این است که امروزه کلید قدرت در دسترس همگان است، اگر در قرون وسطی پادشاه نبودید، ممکن بود برای دستیابی به قدرت با مشکلات بسیاری روبه‌رو شوید. اگر در اوایل انقلاب صنعتی سرمایه‌ای نداشتید، احتمال بدست آوردن آن برایتان اندکی مشکل بود. اما امروزه هر جوانی با شلوار جین آبی می‌تواند شرکتی تأسیس کند که چهره دنیا را تغییر دهد. در دنیای مدرن امروز، اطلاعات متاع پادشاهان است. کسانی که با اشکال معینی از علم تخصصی سروکار دارند، نه تنها می‌توانند خود را تغییر دهند بلکه از راههای زیادی می‌توانند چهره دنیا را دگرگون سازند.

اکنون در اینجا سؤالی را جا انداختیم. مطمئناً در ایالات متحده انواع علوم تخصصی که می‌تواند کیفیت زندگی را تغییر دهد در دسترس همگان قرار دارد. این علوم در هر کتابفروشی و هر کتابخانه‌ای وجود دارد. می‌توان آن را از لایه‌لای سخنرانی‌ها و سمینارها و کلاس‌های درسی دریافت کرد. همه ما طالب موفقیت هستیم. فهرست فروش‌ترین کتابها سرشار از نظر و عقیده در مورد به دست آوردن برتری شخصی است. مدیر یک دقیقه‌ای، در جستجوی برتری، آرزوی بزرگ، آنچه که در دانشکده بازرگانی هاروارد به تو یاد نداده‌اند، پلی به سوی جاودانگی... و این فهرست ادامه دارد. اطلاعات همه‌جا هست. پس چرا بعضی‌ها در زندگیشان به نتایج حیرت‌آوری دست می‌یابند. در حالیکه دیگران به سختی زندگی می‌کنند؟ چرا همه ما قدرتمند، خوشبخت، ثروتمند، سلامت و موفق نیستیم؟

واقعیت این است که حتی در عصر اطلاعات هم، صرف داشتن اطلاعات کافی نیست. اگر همه آن چیزی که نیاز داشتیم صرفاً عقاید و افکار مثبت بود، پس همه می‌بایست در دوران کودکی اسب داشتیم و از یک زندگی رویایی برخوردار می‌شدیم.

عمل آن چیزی است که موفقیت‌های بزرگ را ضمانت می‌کند. عمل است که باعث تحقق نتایج می‌شود. علم تنها یک دانش بالقوه است تا زمانی که در دسترس کسی قرار گیرد که بداند چگونه خود را به فردی مدیر و فعال تبدیل سازد و کارهای مؤثر انجام دهد. در واقع معنای ادبی کلمه «قدرت» توانایی عمل کردن است.

چگونگی ارتباطی که با یکدیگر داریم تعیین‌کننده کارهایی است که در زندگی انجام می‌دهیم. در عصر مدرن، کیفیت زندگی همان کیفیت چگونگی ارتباطات است. چیزی را که مجسم کرده و برای خود تعریف می‌کنیم، آن‌گونه که حرکت می‌کنیم و از عضلات بدن استفاده می‌کنیم و همچنین حرکات صورتمان همه بیانگر این است که چقدر از آنچه که داریم استفاده می‌کنیم.

اغلب با مشاهده افراد موفق، در یک دام فکری گرفتار شده و فکر می‌کنیم آنها به دنیای دیگری تعلق دارند فقط به دلیل اینکه دارای استعدادها خاصی هستند. با نگاهی دقیق‌تر به این موضوع متوجه می‌شویم که بزرگ‌ترین تفاوتی که افراد موفق نسبت به افراد معمولی دارند توانایی آنها برای «عمل کردن» است. این توانایی «پاداشی» است که هرکدام از ما می‌توانیم آن را درون خویش بارور کنیم. علاوه بر این دیگران هم همان علمی را داشتند که «استیو جابز» داشت و یا هرکس دیگری به غیر از «تد ترنر» هم می‌توانست بفهمد که در تلگراف، اقتصاد نقش مهمی را ایفا می‌کند. اما «تد ترنر» و «جابز» قادر به عمل کردن بودند و با این روش، توانستند مسیر زندگی بسیاری از مردم را تغییر دهند.

دو نوع ارتباط وجود دارد که با تجربه ما از زندگی شکل می‌گیرد.

اول، ارتباط درونی است: تمام آن چیزی که تجسم می‌کنیم، می‌گوییم و در خود حس می‌کنیم. نوع دوم ارتباط بیرونی است: کلمات، آهنگ صدا، فرم بدن، عملکردهای جسمانی که برای برقراری ارتباط با جهان خارج صورت می‌گیرد. هر ارتباطی را که برقرار می‌کنیم نوعی انگیزه برای آغاز یک حرکت است و بر زندگی ما و دیگران تأثیر به‌سزایی دارد.

ارتباط «قدرت» است. کسانی که بر کاربرد مؤثر آن تسلط یافته‌اند می‌توانند

تجربه شخصی خود از دنیا را تغییر دهند و همچنین آنچه را که دنیا از آنها می‌گیرد را هم تغییر دهند. تمام رفتارها و احساسات ریشه در بعضی از اشکال ارتباط دارند. افرادی که بر افکار، احساسات و اعمال بسیاری از ما تأثیر می‌گذارند، کسانی هستند که می‌دانند چگونه از ابزار قدرت استفاده کنند. تصور کنید افراد مثبتی را که چهره دنیای ما را تغییر دادند «جان - آف کندی»، «توماس جفرسون»، «وینستون چرچیل» و «مهاثا گاندی» و از بین شخصیت‌های ظالم و ستمگر که دنیا را دگرگون ساختند «هیتلر» را در نظر بگیرید. وجه مشترک تمام این افراد این است که بر چگونگی برقراری ارتباط مسلط بودند. آنها قادر بودند تا تصورات خود را به مرحله عمل درآورند خواه این تصورات مردم را به مقام‌های بالاتری سوق می‌داد و خواه روشی سرشار از تنفر همچون دولت رایش سوم تشکیل بدهد و باعث هماهنگ ساختن و تناسب با دیگران شده و افکار و اعمال مردم را تحت نفوذ خویش درآورند. آنها توانستند در مسیر قدرت ارتباطاتشان چهره دنیا را دگرگون سازند.

در واقع آیا این همان چیزی نیست که «اسپیلبرگ»، «اسپرینگستین» یا «کوکا فوندا»^۱ را از دیگران متمایز می‌سازد؟ آیا آنها کسانی نیستند که بر ابزارهای ارتباطی احاطه و تسلط داشتند؟ همان‌گونه که این افراد قادرند تا با قدرت ارتباط مردم را به حرکت درآورند، با به‌کارگیری این قدرت ما نیز باید بتوانیم تا خویشتن خویش را به حرکت درآوریم.

میزان تسلط شما بر چگونگی برقراری ارتباط در دنیای خارج تعیین‌کننده میزان موفقیت شما در برقراری ارتباط با دیگران است. از نظر شخصی، احساسی، اجتماعی و مالی و مهم‌تر از همه میزان موفقیتی که شما از نظر درونی تجربه می‌کنید، خوشبختی، لذت، شادی، عشق و یا هر چیز دیگری را که طلب می‌کنید حاصل مستقیم چگونگی ارتباط شما با خود است. آنچه را که احساس می‌کنید نتیجه آن چیزی نیست که در زندگی شما رخ می‌دهد - بلکه تفسیر شما از آن چیزی

است که اتفاق افتاده. زندگی افراد موفق به ما نشان داده است که آنچه که برایمان اتفاق می‌افتد تعیین‌کننده زندگی ما نیست بلکه آنچه که ما در مقابل هر اتفاقی انجام می‌دهیم زندگی ما را تعیین می‌کند.

در واقع این شما هستید که در مقابل راههایی که برای زندگی خویش انتخاب کرده‌اید تصمیم می‌گیرید تا چگونه آن را حس و بدان عمل نمایید. هیچ چیز معنایی ندارد مگر اینکه ما به آن معنا دهیم. بسیاری از ما این روند را به صورت ناخودآگاه انجام می‌دهیم اما می‌توانیم این قدرت را کنار گذاشته و بلافاصله نوع تجربه‌مان از دنیا را تغییر دهیم.

این کتاب در مورد چگونگی بکارگیری عملکردهای فشرده، متمرکز و هماهنگی است که باعث نتایج حیرت‌آوری می‌شود. در واقع اگر بخواهیم هدف این کتاب را در دو کلمه برایتان بگویم خواهیم گفت: «تولید نتایج».

به آن فکر کنید. آیا این همان چیزی نیست که واقعاً به آن علاقه‌مندید؟ شاید می‌خواهید چگونگی احساس به خود و دنیایتان را تغییر دهید. شاید دوست دارید دارای روابط ارتباطی بهتری باشید، روابط دوستانه را بهبود ببخشید، سریع‌تر یاد بگیرید، سالم‌تر باشید و یا پول بیشتری به دست آورید. البته از طریق به کارگیری مؤثر اطلاعات این کتاب می‌توانید تمام این چیزها را برای خود به وجود آورید، اما قبل از به دست آوردن نتایج جدید امکان دارد همان نتایجی نباشند که شما انتظارش را دارید. بیشتر ما فکر می‌کنیم که حالات روحی و بیشتر آنچه که از ذهنمان می‌گذرد در حیطه خارج از کنترل ما اتفاق می‌افتد. اما حقیقت این است که شما می‌توانید فعالیت‌های روحی و رفتاری خود را تا درجه‌ای کنترل کنید که قبلاً هیچ‌گاه به آن فکر نمی‌کردید. اگر غمگین و افسرده هستید تنها خودتان مسبب این افسردگی هستید. اگر شاد و سرحال هستید، باز هم خود شما این حالت را به وجود آورده‌اید. یادآوری این نکته مهم است که احساساتی همچون افسردگی برای شما اتفاق نمی‌افتد. این شما نیستید که دچار افسردگی می‌شوید. شما آن را به وجود می‌آورید

همانند هر نتیجه‌گیری در زندگیتان و این حس را از طریق فعالیت‌های ذهنی و جسمی به وجود می‌آورید. برای افسرده بودن باید به شکل خاصی به زندگی نگرید. باید چیزهای خاصی را با لحنی مناسب به خود گفت. باید طبق حالت‌های خاصی عمل کرد و حتی شیوه نفس کشیدن را هم تغییر داد. مثلاً اگر می‌خواهید افسرده باشید، شانه‌های افتاده و سر به زیر انداختن تا حد زیادی کمکتان می‌کند. صحبت کردن با لحنی غمگین و فکر کردن به اتفاقات ناگواری که در آینده ممکن است اتفاق بیفتد به شکل‌گیری این حالت کمک می‌کند. اگر با کم غذا خوردن و زیاده‌روی در نوشیدن الکل و یا استعمال مواد مخدر وضعیت جسمی خود را تحدید کنید فقط خود شما هستید که باعث پایین آمدن قند خون بدن و ایجاد افسردگی شده‌اید.

منظور من این است که ایجاد افسردگی نیاز به تلاش دارد. کار سختی است و ملزم به کارگیری چندین نوع فعالیت خاص است. عده‌ای اغلب این حالت را در خود ایجاد می‌کنند و بنابراین خلق این حالت برایشان آسان است. در حقیقت آنها این الگوی ارتباط درونی را به وقایع بیرونی متصل ساخته‌اند. بعضی‌ها از این حالات به طور غیرمستقیم نفع می‌برند. مورد توجه دیگران قرار گرفتن، دلسوزی، عشق و غیره... به همین علت است که این حالت را در زندگی خویش می‌پذیرند. دیگران هم به دلیل اینکه مدت زیادی با این حالت زندگی کرده‌اند با آن احساس راحتی می‌کنند. اما ما می‌توانیم عملکردهای روحی و جسمی خود را تغییر داده و در نتیجه فوراً احساسات و رفتارهای خود را عوض کنیم.

شما می‌توانید با پذیرفتن نقطه‌نظراتی که منجر به احساس شادی می‌شوند شاد و سرحال باشید. می‌توانید تمام چیزهایی که باعث ایجاد این احساس می‌شوند را در ذهنتان مجسم کنید. می‌توانید لحن و محتوای گفتگوهای درونی‌تان را تغییر دهید. می‌توانید حالاتی خاص و شیوه تنفسی خاصی را مد نظر قرار داده و احساس شادی را در خود ایجاد کنید و آنگاه احساس شادی را تجربه خواهید کرد. اگر دوست دارید دلسوز و غمخوار باشید، باید فعالیت‌های فیزیکی و روحی خود را تغییر داده و تا آنجا

که برای دلسوزی و مهربان بودن لازم است آنها را با هم وفق دهید. این امر در مورد عشق یا هر احساس دیگری هم صادق است.

مانند یک کارگردان باید با کنترل و اداره درون خود مراحل ایجاد حالت‌های روحی مختلف خود را بررسی کنید، کارگردان برای تولید نتایجی که می‌خواهند کسب کند آنچه را که شما می‌بینید و می‌شنوید را به تصویر می‌کشند. اگر بخواهند که شما بترسید، صدای فیلم را بلند می‌کنند و همزمان با آن جلوه‌های ویژه‌ای را بر روی پرده منعکس می‌کنند. اگر بخواهند چیزی را به شما القاء کنند، موزیک، نور و هر چیز دیگری را بر روی پرده طوری هماهنگ می‌کنند که آن حس به شما القاء شود. یک کارگردان می‌تواند یک فیلم غم‌انگیز و یک فیلم خنده‌دار را همزمان از یک حادثه مشابه بسازد که بستگی به تصمیم او دارد که بخواهد کدامیک را به تصویر بکشد. شما هم می‌توانید این کارها را در پرده نمایش ذهن تان انجام دهید. می‌توانید فعالیت‌های ذهن خود را که پایه تمام فعالیت‌های جسمی است به همین روش کارگردانی کنید. می‌توانید نور و پیام‌های مثبت را در مغز خود فعال کرده و پیاده‌ها و تصاویر منفی را خاموش کنید. شما هم می‌توانید همچون «اسپیلبرگ»^۱ و «اسکورسس»^۲ ذهن‌تان را کنترل کنید.

باور کردن چیزهایی که در این کتاب گفته می‌شود ممکن است مشکل باشد. احتمالاً باور نمی‌کنید که راهی هم وجود دارد که با نگاه کردن به یک شخص بشود افکار او را خوانند و یا اینکه هر وقت اراده کنید می‌توانید قوی‌ترین استعداد را در خود ایجاد کنید. اگر صد سال پیش به فکر رفتن انسان به کره ماه بودید، دیگران شما را دیوانه می‌پنداشتند. (فکر می‌کنید دنیا از کجا شکل گرفته؟) اگر می‌گفتید مسافرت از نیویورک به لس‌آنجلس فقط در عرض پنج ساعت امکان‌پذیر است، به نظر دیگران یک خیالی‌باف دیوانه بودید. اما فقط تسلط بر تکنولوژی و قوانین دینامیکی ذرات این چیزها را ممکن ساخت. در حقیقت امروزه یک شرکت فضایی روی وسایل نقلیه‌ای

کار می‌کند که می‌گویند در ده سال آینده می‌تواند فقط در عرض دوازده دقیقه مردم را از نیویورک به کالیفرنیا انتقال دهد. مشابه همین وضعیت هم در این کتاب است. شما قوانین مربوط به فنون عملکرد مطلوب را یاد خواهید گرفت که این امکان را به شما می‌دهد تا به استعدادهای نهفته وجود خود که قبلاً هرگز متوجه آن نبودید دست یابید.

«برای هر تلاش منظمی، پادشاهان فرآوانی وجود دارد.»

«جیم روبن»^۱

کسانی که در زندگی به موفقیت‌هایی دست یافته‌اند در مسیری ثابت حرکت کرده‌اند. من به آن فرمول موفقیت نهایی می‌گویم.

اولین قدم برای رسیدن به این فرمول دانستن عاقبت و نتیجه زندگی است یعنی تعریف آنچه را که خواهانش هستید.

دومین قدم عمل کردن است در غیر اینصورت همیشه تمام خواسته‌هایتان به شکل رویا و خیال باقی می‌ماند. باید کارهایی را انجام دهید که معتقدید نتیجه‌ای را که خواهانش هستید به میزان بالایی برایتان به ارمغان می‌آورد. کارهایی را که انجام می‌دهیم همیشه آن نتایجی را که خواهانش هستیم به دنبال ندارد. بنابراین سومین قدم گسترش دقت نظر برای یافتن انواع عکس‌العمل‌ها و نتایجی است که از اعمال خود کسب می‌کنیم و باید توجه داشته باشیم که آیا این نتایج ما را به اهدافمان نزدیک‌تر می‌سازد و یا ما را از آنها دور می‌کند. شما باید بدانید که از عملکردهای خود چه نتیجه‌ای می‌گیرید خواه این نتیجه در یک مکالمه باشد و خواه از کارهای روزمره زندگی‌تان باشد. اگر چیزی را که بدست می‌آورید همانی نباشد که می‌خواهید بنید بدانید که کارهایتان چه نتایجی را به وجود آورده‌اند بنابراین از هر تجربه بشر چیزی خواهید آموخت آنگاه در چهارمین قدم گسترش قابلیت انعطاف پذیر بودن در رفتار

است تا زمانی که چیزی را که می‌خواهید به دست آورید. اگر به افراد موفق نگاه کنید متوجه می‌شوید که آنها نیز برای رسیدن به موفقیت همین مراحل را طی کرده‌اند. آنها مسیر خود را با هدفی شروع کردند زیرا اگر هدفی نداشته باشید نمی‌توانید به سوی آن گام بردارید. آنها به دانسته‌هایشان عمل کردند زیرا تنها دانستن کافی نیست. آنها این توانایی را داشتند تا افکار دیگران را بخوانند و از نتیجه اعمالشان آگاه شوند. آنها خود را با محیط وفق دادند، اصلاح کردند، رفتارشان را تغییر دادند تا آنچه را که می‌خواستند به دست آورند.

«استیون اسپیلبرگ» را در نظر بگیرید. در سن ۳۶ سالگی یکی از موفق‌ترین فیلم‌سازان در تاریخ سینما بود. او کارگردان چهار فیلم از بین ده فیلم برجسته دنیا است. فیلم او به نام «ای. تی» موجود فضایی یکی از برجسته‌ترین فیلم‌ها بوده است. او چگونه در چنین سنی توانست به چنین موفقیتی دست یابد؟ داستانش جالب است.

«اسپیلبرگ» از سن دوازده یا سیزده سالگی می‌دانست که می‌خواهد کارگردان سینما شود. در سن هفده سالگی با یک تور به بازدید استودیوی «یونیورسال»^۱ رفت و از همان زمان زندگی‌اش دستخوش تحول شد. آنها اجازه نداشتند تا از جایی که صحنه‌های کامل را فیلمبرداری می‌کردند دیدن کنند. بنابراین «اسپیلبرگ» که نتیجه کارش را می‌دانست دست به کار شد. او پنهانی به تماشای ساخت یک فیلم رفت. با ملاقات رئیس گروه تدوین «یونیورسال» کار او به پایان رسید. او در حدود یک ساعت با «اسپیلبرگ» صحبت کرد و نسبت به فیلم‌های او بسیار اظهار علاقه کرد.

برای بسیاری از افراد این پایان داستان است. اما «اسپیلبرگ» شبیه به اکثر مردم نبود. او از قدرت شخصی برخوردار بود. او می‌دانست که چه می‌خواهد. او از اولین ملاقاتش چیزهایی آموخت که مسیرش را تغییر داد. روز بعد کت و شلوازی پوشید، کیف پدرش را برداشت در آن فقط یک ساندویچ و دو بسته شکلات گذاشت و به

استودیو رفت، گویی که او نیز به آنجا تعلق دارد. آن روز با قدم‌هایی مصمم از کنار نگهبان استودیو عبور کرد. اتاقی بلااستفاده را پیدا کرد و برچسبی روی آن چسباند که نوشته بود کارگردان «استیون اسپیلبرگ». او تمام تابستان را به ملاقات کارگردانان، نویسندگان و تدوین‌گران گذراند، کسانی که عمرشان را در راهی که او آرزویش را داشت گذرانده بودند. از هر مکالمه چیزی یاد می‌گرفت، مشاهده می‌کرد و تمرکز و دقت خود را در این راه گسترش می‌داد.

سرانجام در سن بیست سالگی پس از اینکه یکی از اعضای ثابت استودیو شد فیلم کوتاهی را که ساخته بود برای اعضای «یونیورسال» به نمایش گذاشت و پیشنهاد یک قرارداد هفت ساله برای ساخت یک فیلم تلویزیونی به او داده شد. او به آرزوهایش رسیده بود.

آیا «اسپیلبرگ» طبق فرمول نهایی موفقیت عمل کرده بود؟ مطمئناً این کار را کرده بود. او برای شناخت خواسته‌هایش از دانش خاص و لازم برخوردار بود. او دست به عمل زد. او برای شناختن نتایجی که خواهانش بود دارای دقت نظر بود و می‌دانست که آیا عملکردهایش او را به اهدافش نزدیک کرده یا او را از آنها دور می‌کند؟ در عین حال آنقدر انعطاف پذیری داشت که بتواند رفتارهایش را برای رسیدن به آنچه که خواهانش بود تغییر دهد، تا جایی که می‌داند تمام افراد موفق اینگونه عمل می‌کنند. کسانی که به موفقیتی دست یافته‌اند دارای قابلیت انعطاف‌پذیری و تغییر در رفتار بوده‌اند و توانسته‌اند زندگی‌شان را بر اساس آرزوهایشان بسازند.

«باربارا بلک»^۱ رئیس دانشگاه حقوق کلمبیا را در نظر بگیرید. او کسی بود که همیشه در رویاهایش خود را یک رئیس دانشگاه می‌دید. به عنوان زنی جوان وارد رشته‌ای مردانه شد و با موفقیت از دانشگاه کلمبیا مدرک حقوق خود را گرفت. آنگاه تصمیم گرفت تا شغل خود را بر اساس هدف زندگی‌اش قرار دهد ضمن اینکه هدف

دیگری را هم در نظر گرفت، «تشکیل خانواده». ۹ سال بعد تصمیم گرفت ت دوباره برای رسیدن به هدفش تلاش کند بنابراین در یک برنامه آموزشی در «یال»^۱ ثبت نام کرد و شروع به تدریس، تحقیق و نگارش کرد، مهارت‌هایی که باعث می‌شد او به سوی شغلی که آرزویش را داشت نزدیک شود. او سیستم فکری خود را پرورش داد. مسیر خود را تغییر داد و هر دو هدف خود را با هم یکی کرد و اکنون او رئیس یکی از معتبرترین دانشکده‌های حقوق امریکاست، او الگوها را شکست و ثابت کرد که می‌توان به تمام موفقیت‌ها به صورت همزمان دست یافت. آیا او بر طبق فرمول موفقیت نهایی عمل کرد؟ همین‌طور است. با دانستن اینکه چه می‌خواهد بکند، عمل می‌کرد و اگر کارگر نمی‌افتاد، عمل خود را تغییر می‌داد. او تغییر می‌داد و تغییر می‌داد تا جایی که اکنون آموخته است که چگونه زندگی خود را در حد تعادل نگاه دارد. علاوه بر اینکه رئیس دانشکده حقوق است، یک مادر و کدبانو نیز هست.

به مثال دیگری توجه کنید. آیا تا به حال مرغ کنتاکی خورده‌اید؟ آیا می‌دانید که «کلنل ساندرز»^۲ چگونه امپراطوری را برپا کرد که او را میلیونر کند و عادات غذا خوردن ملتی را تغییر داد؟ وقتی شروع به این کار کرد فردی بازنشسته بود که فقط دستور پخت جوجه سرخ شده را می‌دانست، همین. نه کاری داشت نه چیزی. او رستوران کوچکی داشت که به خاطر تغییر مسیر بزرگراه برچیده شده بود. وقتی که اولین چک بیمه بازنشستگی خود را دریافت کرد تصمیم گرفت که اگر بشود با فروش دستورالعمل جوجه سرخ شده پولی بدست آورد. اولین ایده او فروش دستورالعمل به صاحبان رستوران‌ها و گرفتن درصدی حاصل از فروش آنها بود.

این روزها عقیده «ساندرز» برای شروع یک کار خیلی واقع‌بینانه نیست و با پیش آمدن اتفاقات بعدی، این کار او را دقیقاً به سمت شهرت سوق نداد. او سراسر کشور را با ماشین گشت، در ماشین می‌خوابید و سعی کرد کسی را پیدا کند تا از او حمایت کند. سپس تغییر عقیده داد و برای فروش دستورالعملش درب خانه‌ها را به صدا

درآورد. او ۱۰۰۹ بار از طرف دیگران طرد شد و آنگاه معجزه‌ای اتفاق افتاد. کسی گفت «بله». «کلنل» هم وارد کار شد.

چند نفر از شما یک دستورالعمل آشپزی از خود دارید؟ چند نفر از شما دارای قدرت جسمانی و جذابیت یک پیرمرد چاق با لباس سفید هستید؟ «کلنل ساندرز» به خیزش‌بختی رسید زیرا آنقدر توانا بود تا دست به عملی بزرگ و قاطعانه بزند. او برای ساختن نتایجی که خواهانش بود قدرت و توان شخصی داشت. او برای هزاران بار «نه» شنیدن به مقدار کافی تحمل داشت و باز هم می‌توانست تا با خود ارتباطی برقرار کند که خود را وادار سازد در بعدی را به صدا درآورد و کاملاً مطمئن باشد که این در می‌تواند جایی باشد تا این بار جواب مثبت بشنود.

در یک یا چند روش از این کتاب، همه چیز طوری طرح شده است که مؤثرترین راهها را برای انجام اعمال موفقیت‌آمیز فراهم می‌سازد. من تقریباً هر هفته سمینار چهار روزه‌ای را برپا می‌کنم که «انقلاب فکری» نامیده می‌شود. در این سمینار، ما به افراد آموزش می‌دهیم که چگونه افکار خود را مفیدتر و مؤثرتر کنترل کنند، چگونه غذا بخورند، نفس بکشند و چگونه ورزش کنند به طریقی که تا آخرین حد ممکن قدرت شخصی خود را افزایش دهند. اولین روز از این سمینار چهار روزه «تبدیل ترس به قدرت» نامیده می‌شود. طرح این سمینار این است که به مردم آموزش دهیم که چگونه به جای اینکه از اعمالشان به دلیل ترس متوقف شوند، دست به عمل بزنند. در پایان سمینار، مردم این فرصت را دارند که بر روی آتش راه بروند، ۳۰ یا ۳۶ متر بر روی ذغال‌های سوزان راه بروند و در گروه‌های پیشرفته‌تر کسانی را داشته‌ام که بر روی ۱۲۰ متر ذغال سوزان هم راه رفته‌اند. راه رفتن بر روی آتش به گونه‌ای توجه رسانه‌ها را به خود جلب کرده است که من می‌توانم به نصف اصلی این کار از دست رفته باشم. نکته اصلی راه رفتن بر روی آتش نیست. به نظر من قبول این نکته که راه رفتن بر روی زغال‌های داغ هیچ سود اقتصادی و یا اجتماعی خاصی را ندارد منصفانه است. بلکه این کار قدرت شخصی و استعدادهای است برای بروز استعدادهای پنهانی. فرستی برای افراد تا نتایجی را ایجاد کنند که در گذشته برایشان غیرممکن

می‌نمود.

هزاران سال است که مردم به شیوه‌های مختلف راه رفتن بر روی آتش را انجام می‌دهند. در بعضی از نقاط دنیا، این کار یک آزمون مذهبی برای سنجش میزان ایمان است. وقتی من یک برنامه راهپیمایی بر روی آتش را فراهم می‌کنم، به هیچ وجه منظورم برگزاری یک آزمون مذهبی به معنای رایج آن نیست بلکه یک تجربه در میزان باور و عقیده است و به افراد می‌آموزد که از نظر درونی می‌توانند تغییر کنند، پیشرفت کنند، از خود فردی فعال بسازند و کارهایی را که فکر می‌کردند انجام آنها غیرممکن است را انجام دهند. یاد می‌گیرند که بزرگ‌ترین ترس‌ها و محدودیت‌هایشان را فقط خودشان به خود تحمیل کرده‌اند.

تنها تفاوتی که بین راه رفتن شما بر روی آتش و نتوانستن انجام دادن این کار وجود دارد میزان توانایی شما برای برقراری ارتباط با خود به طریقی است که موجب شود دست به کار شوید و با وجود ترس‌های گذشته‌تان درباره حوادث آینده‌ای که قرار است برایتان اتفاق بیفتد برنامه‌ریزی کنید. درس این است که مردم می‌توانند واقعاً هر کاری را انجام دهند در صورتیکه استعدادهای درونی خویش را شناخته و اعتقادی قوی به توانایی‌های خود و انجام کارهای مفید و مؤثر داشته باشند.

نتیجه تمام این چیزها ساده و غیر قابل انکار است. موفقیت اتفاق نیست. تفاوت میان افرادی که در زندگی موفق هستند و افرادی که نتایجی منفی را پدید می‌آورند اتفاقی نیست. برای دستیابی به برتری، الگوهای منطقی و ثابتی از کارها و مسیرهای خاص وجود دارد که در دسترس همگان است. همه ما می‌توانیم قدرت معجزه‌آسایی را که در درونمان وجود دارد را رها کنیم. به سادگی می‌توانیم بیاموزیم که چگونه از توانایی‌های ذهنی و جسمی خود به بهترین شکل استفاده نماییم.

آیا تاکنون به این مسأله فکر کرده‌اید که وجه اشتراک «اسپیلبرگ» و «اسپرینگستین» در چیست؟ و یا وجه اشتراک «جان اف کندی» و «مارتین لوتر کینگ» در چیست که باعث شده چنین تأثیر شگرفی بر مردم بگذارند؟ چه چیز باعث شده تا «تد ترنر» و «تینا ترنر» از بقیه مردم متمایز باشند؟ «تپ رز»

چطور؟ همه آنها قادر بودند که خود را وادار به انجام کارهایی مفید و مؤثر برای دستیابی به آرزوهایشان بکنند. اما این چه نیرویی است که آنها را قادر ساخت تا هرچه را که داشتند وقف کارهایشان بکنند و به آن ادامه دهند؟ البته فاکتورهای بسیاری وجود دارد. من معتقدم که با کمک هفت ویژگی اساسی و درونی که در وجود خود پرورش دادند، به آنها این قدرت را داده تا هر کاری را که موجب توفیقشان می‌شود را انجام دهند. این هفت ویژگی که موفقیت شما را تضمین می‌کند از این قرار است:

اولین ویژگی: اشتیاق

تمام افراد موفق به یک دلیل، یک هدف قاطع، انرژی بخش و تقریباً سرکوب‌شده دست یافته‌اند که منجر به عمل کردن، پیشرفت و برتری یافتن می‌شود و به آنها قدرتی می‌دهد تا موفقیتشان مستحکم‌تر شده و آنها را وادار می‌سازد که از استعدادهای نهفته در وجودشان استفاده کنند. اشتیاقی که «تپرز» را مجبور می‌کند تا در مسابقه بیس بال مرتباً با سر به سمت جایگاه دوم شیرجه بزند آنطور که گویی او بازیکن تازه کاری است که اولین بازی خود را در لیگ انجام می‌دهد، همین است. فقط علاقه است که می‌تواند کارهای «لی یا کولا» را خارق‌العاده نشان دهد و دانشمندان کامپیوتر را وادار سازد تا سالیان سال وقت و عمر خود را صرف ایجاد پیشرفت‌های غیرمنتظره‌ای نمایند که انسانها را به فضا برده و سپس بازگردانند. تنها شور و شوق است که باعث می‌شود انسانها تا دیر وقت بیدار بمانند و صبح زود بیدار شوند. علاقه همان چیزی است که مردم در روابط دوستانه‌شان به آن نیاز دارند. علاقه به زندگی قدرت، طعم و معنا می‌بخشد. بدون اشتیاق و علاقه برای عزت داشتن هیچ فرد بزرگ و مهمی وجود نخواهد داشت. خواه علاقه یک ورزشکار باشد و خواه یک هنرپیشه، دانشمند، پدر، مادر و یا یک تاجر. ما در فصل ۱۱ خواهیم آموخت که چگونه این قدرت و نیروی درونی را از طریق قدرت و نیروی اهدافمان آزاد کنیم.

دومین ویژگی: باور و اعتقاد

در تمامی کتب و متون مذهبی و دینی در مورد تأثیر قدرت، ایمان و اعتقاد بر صحبت شده است. اعتقادات و باورهای افرادی که به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته‌اند کاملاً با اعتقاد افراد شکست‌خورده تفاوت دارند. عقیده ما درباره آنچه که هستیم و آنچه که می‌توانیم باشیم تعیین‌کننده آن چیزی است که در آینده خواهیم بود. اگر به لذت و شادی معتقد باشیم، یک زندگی لذت‌بخش خواهیم داشت. اگر معتقد باشیم که محدودیت‌های معینی در زندگی ما داریم یا خودآگاهانه آن محدودیت‌ها معنا بخشیده‌ایم. اگر به واقعیت چیزی اعتقاد داشته باشیم، آن چیز به واقعیت تبدیل می‌شود و اگر معتقد باشیم که چیزی ممکن است، آن چیز ممکن خواهد شد. این کتاب با به کارگیری یک روش خاص علمی به شما می‌آموزد اعتقادات خویش را به گونه‌ای تغییر دهید که شما را در دستیابی به اهدافی که آرزویش را دارید یاری دهد. بسیاری از افراد تحت تأثیر احساسات خود هستند اما به دلیل اعتقادات محدودشان درباره آنچه که هستند و آنچه که می‌توانند انجام دهند هرگز کارهایی را که می‌توانند به رویاهایشان جامه عمل بپوشانند را انجام نمی‌دهند. افراد موفق می‌دانند که چه می‌خواهند و باور دارند که می‌توانند آن را کسب کنند. ما در فصل‌های ۴ و ۵ درباره ماهیت اعتقادات و چگونگی استفاده از آنها صحبت خواهیم کرد.

علاقه و اشتیاق فراهم‌کننده سوخت و نیروی محرک برای دست یافتن به برتری است. اما تنها نیروی محرک کافی نیست. اگر چنین بود تنها وجود آن برای سوخت‌گیری مناسب و براب کورکورانه آن به آسمانها کافی خواهد بود. علاوه بر قدرت، ما به یک مسیر نیاز داریم. درک هوشمندانه‌ای که جهت پیشرفت منطقی لازم است. برای موفقیت در زندگی، هدف، حویث، وجود استراتژی الزامی است.

«سوخت و انرژی، روش، کاربرد و (استراتژی)»

روش کاربردی راهی است برای سازمان دادن به منابع موجود. وقتی «استیون اسپیلبرگ» تصمیم گرفت تا کازگردان شود مسیری را انتخاب نمود که او را به سوی دنیایی که در آن روی تسخیرش بود، هدایت نمود. او می‌دانست که چه چیزهایی را

باید بیاموزد، چه کسانی را نیاز دارد تا بشناسد، و چه کارهایی را باید انجام دهد. و هم علاقه داشت و هم اعتقاد اما علاوه بر این دو او دارای روشی کار برتری بود تا از همه این چیزها به نحو احسن استفاده نماید. پدر و مادر، کارفرما و ناظران سیستم کاری، ند که تنها داشتن قدرت برای موفقیت کافی نیست. هرکسی باید از این منابع و استعدادها به نحو مطلوب استفاده بکند. استراتژی تشخیصی این امر مهم است که بهترین استعدادها و آرزوها باید در مسیری صحیح قرار بگیرند. شما می‌توانید دری را با شکستن آن باز کنید و یا اینکه با یافتن کلیدش، آن را باز کنید. در فصل‌های ۷ و ۸ درباره روش‌های کاربردی که موجب برتری یافتن می‌شود صحبت خواهیم کرد.

چهارمین ویژگی: شفافیت ارزش‌ها

وقتی به چیزهایی که موجب می‌شود که انسان به موفقیت برسد فکر می‌کنیم، چیزهایی همچون، غرور، قدرت تحمل و عشق به هم‌نوع به نظرمان می‌رسد. اینها همان ارزش‌ها هستند، نظرات اساسی، اخلاقی و منشی و عملی که برای ما می‌بند است و بسیار اهمیت دارد. ارزش‌ها، شیوه‌های اعتقادی خاص ما در زمینه‌ایست که چیزهایی در زندگی مان درست یا نادرستند. در واقع همین تفاوت و اعتدالات خاص ما درباره چیزهایی که به زندگیمان ارزش بخشیده‌اند، بسیاری از مردم ذهنیت شفاف از مسائلی که برایشان با اهمیت است را ندارند. اغلب کارهایی را انجام می‌دهند که پس از انجام آن احساس اندوه می‌کنند به دلیل اینکه مطمئن نیستند که آیا آنچه که ناخود آگاه به آن اعتقاد دارند از نظر خودشان و یا دیگران صحیح است یا خیر. وقتی به افراد موفق می‌نگریم می‌بینیم همه آنها در مورد آنچه که برایشان مهم بوده است درک روشنی داشته‌اند. «جان اف کندی»، «مارتین لوتر کینگ»، «جان وین» و «جین فوندا» را در نظر بگیرید. همه آنها از دیدگاه‌های متفاوتی برخوردار بودند اما وجه اشتراکشان در یک زمینه اساسی و منسوی، شناخت صحیح از خود و انگیزه‌اشان است. درک ارزش‌ها یکی از مهم‌ترین و اساسی‌ترین گسدها برای دستیابی به برتری است. در فصل ۸ به ارزش‌ها خواهیم پرداخت. احتمالاً تاکنون متوجه شده‌اید که تمام این ویژگی‌ها یکدیگر را تشنه کرده و

تحت تأثیر یکدیگر قرار دارند. آیا علاقه از اعتقادات تأثیر می‌گیرد؟ مسلماً چنین است. معمولاً هرچه بیشتر به توانایی‌های خود برای موفقیت در انجام کاری معتقد باشیم، برای دستیابی به آن وقت بیشتری صرف کرده و تلاش بیشتری می‌کنیم. آیا داشتن اعتقاد به تنهایی برای برتری یافتن کافی است؟ شروع خوبی است اما اگر بخواهید طلوع خورشید را ببینید و به آن هم معتقد باشید و روش کاربردی شما برای رسیدن به این هدف دویدن به سمت مغرب باشد امکان دارد مشکلاتی داشته باشید. آیا روشهای کاربردی ما برای موفقیت از ارزش‌هایمان تأثیر می‌گیرد؟ بله حاضرم شرط ببندم. اگر استراتژی شما برای دستیابی به موفقیت نیاز به انجام کارهایی داشته باشد که با اعتقادات ناخودآگاه شما در مورد آنچه که در زندگیتان صحیح یا غلط است هماهنگ نباشد حتی اتخاذ بهترین روش کاربردی هم حاصلی نخواهد داشت. این حالت اغلب در افرادی دیده می‌شود که با موفقیت شروع به انجام کاری می‌نمایند اما در آخر همه چیز را خراب می‌کنند. مشکل جدالی درونی است که بین ارزش‌های فرد و روش کاربردی او وجود دارد.

در مسیری مشابه، تمام چهار ارزشی که به آنها پرداختیم به طور یکسان با ویژگی پنجم در ارتباط هستند.

پنجمین ویژگی: انرژی

انرژی می‌تواند نتیجه کار بزرگ و لذت بخش «بروس»، «اسپرینگستین» یا «تینا ترنر» باشد. انرژی می‌تواند قدرت حرکت و پویای «دونالد ترامپ»^۱ یا «استیو جابز»^۲ باشد. انرژی می‌تواند توانایی و شادابی «کاترین هپبان»^۳ باشد. قدم برداشتن به سوی برتری با گام‌هایی آهسته تقریباً غیرممکن است. انسان‌های موفق از فرصت‌ها استفاده کرده و به آنها شکل می‌دهند. طوری زندگی می‌کنند که گویی تمام فرصت‌های استثنایی را که روزی جستجو می‌کردند را به دست خواهند آورد و می‌دانند که وقت و زمان تنها چیزی است که هرگز به میزان کافی وجود ندارد. در این

1- Donald Tyump

2- Steve Jobs

3- Katharine Hepbunt

دنیا افراد بسیاری هستند که دارای عشق و علاقه بوده و به آن هم اعتقاد دارند. آنها می‌دانند که چه روشهایی ضامن موفقیت آنها هستند و ارزش‌های زندگی‌شان مشخص شده است، اما فاقد نیرو و توان جسمی هستند. برای دست یافتن به موفقیت‌های بزرگ نیروی جسمی، عقلانی و روحی لازم است تا این امکان را فراهم کند تا از آنچه که داریم به نحو مطلوب استفاده کنیم. در فصل‌های ۹ و ۱۰ اصولی را خواهیم آموخت که می‌توانند خیلی زود توانایی جسمی را افزایش دهند.

ششمین ویژگی: قدرت همبستگی

تقریباً تمام افراد موفق توانایی همبستگی با دیگران را دارند، آنها می‌توانند قدرت سازگاری خود را با عقاید گوناگون مردم در زمینه‌های مختلف افزایش دهند. مطمئناً گاهی نایب‌های هم پیدا می‌شود که چیزی را اختراع می‌کند که دنیا را تغییر می‌دهد. اما اگر این نایب‌ها تمام عمرش را در یک ساختمان متروکه به دور از همه سپری کند ممکن است در یک مرحله به موفقیت دست یابد اما در مراحل بسیار دیگری شکست می‌خورد. افراد موفق چون «کندی‌ها»، «گاندی‌ها»، همه این توانایی را داشتند که رشته‌های پیوند خود را با میلیون‌ها نفر دیگر محکم سازند. بزرگ‌ترین موفقیت‌ها در صحنه زندگی نیست بلکه در عمیق‌ترین گوشه قلبتان است. همبستگی و پیوندی ثابت با دیگران امری بدیهی برای هر شخصی است. موفقیت بدون همبستگی پوچ است. در فصل ۱۳ در مورد همبستگی و رشته‌های مختلف پیوند صحبت خواهیم کرد.

آخرین کلید برای رسیدن به موفقیت چیزی است که قبلاً به آن پرداخته‌ایم.

هفتمین ویژگی: تسلط بر قدرت ارتباط

این ویژگی مطلب اصلی این کتاب است. طریقه برقراری ارتباط با خود و دیگران و نهایتاً تعیین‌کننده چگونگی زندگی ما است. افرادی که در زندگی موفق بوده‌اند، کسانی هستند که می‌دانند از فرصت‌هایی که زندگی در اختیارشان گذاشته چگونه استفاده کنند و تجربه ایجاد ارتباط با دیگران برایشان به گونه‌ای باشد که این تجربه برای تغییر دادن چیزهای اطرافشان موفقیت‌آمیز باشد. افراد شکست‌خورده،

بدشانسی‌های زندگی خود را هدف قرار داده و آنها را به عنوان محدودیت‌های زندگیشان می‌پذیرند. کسانی که به زندگی و فرهنگ ما شکل می‌دهند در ایجاد برقراری ارتباط با دیگران استاد هستند. وجه اشتراک این افراد توانایی‌شان برای تبادل نظر با دیگران است. خواه این تبادل یک تصور و خیال باشد و خواه یک تحقیق در زمینه لذت یا تبلیغ. تسلط بر قدرت ارتباط همان چیزی است که یک هنرمند بزرگ، سیاستمدار، معلم و یا پدر و مادری بزرگ را به اجتماع تقدیم می‌کند. تقریباً هر فصل از این کتاب به روش‌های متفاوتی در رابطه با قدرت ارتباط، پر کردن فاصله‌ها، مسیرهای تازه و تبادل دیدگاه‌های جدید است.

بخش اول این کتاب به شما می‌آموزد تا چگونه بهتر از گذشته از ذهن و جسمتان مراقبت کنید. ما با فاکتورهایی کار می‌کنیم که بر طریقه ارتباط شما با خودتان تأثیر می‌گذارد. در بخش دوم به این موضوع می‌پردازیم که چگونه توقعات خود از زندگی را بشناسید و همچنین چگونه مؤثرتر از گذشته می‌توانید با دیگران ارتباط برقرار کنید و بتوانید رفتارها و عکس‌العمل‌های دیگران را پیش‌بینی کنید. بخش سوم از دیدگاهی جامع‌تر رفتارهایمان را بررسی می‌کند. اینکه چه چیزی ما را تحریک می‌کند و تا چه حد می‌توانیم در مسیری جامع‌تر مشارکت داشته باشیم. بخش ۳ در مورد مهارت‌هایی است که می‌آموزید تا یک رهبر موفق شوید.

هدف اصلی من هنگام نوشتن این کتاب فراهم کردن کتابی جامع و کامل برای پیشرفت مردم بوده است. کتابی که حاوی بهترین و جدیدترین فنون ایجاد تحول در انسانها باشد. من می‌خواستم تا شما را به مهارت‌ها و روش‌های عملی مجهز کنم که بتوانید هر چیزی را که بخواهید تغییر داده و آنها را خیلی سریع‌تر از آنچه که تصورش را بکنید انجام دهید. هدفم فراهم کردن فرصتی بود که شما را قادر می‌سازد کیفیت تجربه خویش را از زندگی تا حد بالایی افزایش دهید. همچنین می‌خواستم اثری را خلق کنم تا بتوانید به دوباره و دوباره‌ها بازگردید و چیزی مفید برای زندگیتان پیدا کنید. می‌دانم موضوعاتی را که نوشته‌ام هر کدام به تنهایی می‌توانستند یک کتاب باشند. به هر حال قصد داشتم تا اطلاعات کاملی به شما بدهم تا بتوانید در هر مکان و

زمانی از آنها استفاده کنید. امیدوارم این کتاب تمام این چیزها را برایتان داشته باشد.

هنگامی که چرک‌نویس این کتاب تمام شد، نتیجه مطالعه کامل و نهایی آن بسیار مثبت بود به جز یک مورد. عده‌ای گفتند: شما دو کتاب را در هم ادغام کرده‌اید. چرا آنها را از هم مجزا نمی‌کنید. یکی را ابتدا منتشر کرده و جلد دیگر را سال بعد به عنوان ادامه کتاب اول منتشر کنید. هدف من این بود تا هرچه سریع‌تر اطلاعاتی را به شما می‌خواننده برسانم. من نمی‌خواستم این مهارت‌ها را جدای از یکدیگر و در چندین کتاب متوالی در دسترس شما قرار دهم.

به هر حال نگران این موضوع هستم که بسیاری از مردم بخش‌های بسیار مهم این کتاب را مطالعه نمی‌کنند به دلیل اینکه مطالعات بسیاری نشان داده است کمتر از ده درصد از افرادی که کتاب می‌خرند از فصل دوم شروع به مطالعه کتاب می‌کنند. ابتدا این آمار را باور نکردم. آنگاه یادم آمد که کمتر از سه درصد ملت وابسته به دولت نیستند. کمتر از ده درصد مردم اهدافی دارند که مربوط به نگارش می‌شود. فقط ۳۵ درصد از زنان آمریکایی و حتی به نسبت کمتری مردان، فکر می‌کنند که از نظر جسمانی در وضع خوبی هستند و در بسیاری از ایالت‌ها از هر دو ازدواج یکی منجر به طلاق می‌شود. فقط درصد کمی از مردم بر اساس رؤیاهایشان زندگی می‌کنند. چرا؟ این کار نیاز به تلاش و کوشش دارد. فعالیتی ثابت و استوار می‌خواهد.

یک بار از «بانکر هانت»^۱ میلیارد در نفت تگزاس سؤال پرسیدند که اگر بخواهد به مردم نصیحتی در مورد چگونگی موفق بودن داشته باشد به آنها چه خواهد گفت؟ او گفت: «موفقیت آسان است. اول آن چیزی که در زندگی می‌خواهید را هدف قرار می‌دهید. آنگاه تصمیم می‌گیرید تا برای دستیابی به آن بهایی را بپردازید و آنگاه آن را می‌پردازید. اگر گام دوم را بر ندارید هرگز آنچه را که در بلندمدت خواهانش هستید را به دست نمی‌آورید.» من اینگونه افرادی را که می‌دانند چه می‌خواهند و اراده

کرده‌اند تا بهای آن چه را که می‌خواهند بپردازند «افراد اهل عمل» و در مقابلشان «افراد اهل حرف» می‌نامم. از شما خواستارم تا با دقت این کتاب را مطالعه کنید و از آن استفاده ببرید و آموخته‌های خود را به دیگران هم بیاموزید.

اگر برای انجام کارها مسیری وجود داشته باشد که باعث سرعت بخشیدن به روند یادگیری شود و شما بتوانید آنچه را که سالها وقت صرف آموختنش کرده‌اید به سرعت یاد بگیرید چه خواهد شد؟ راه انجام این کار از طریق «الگوبرداری» است. راهی که موفقیت و برتری دیگران را بازسازی می‌کند. آنها چه کارهایی انجام داده‌اند که موفق شده‌اند و چه چیز باعث شده تا از کسانی که فقط رؤیای موفقیت را در سر می‌پرورانند، متمایز شوند؟ بیایید بفهمیم.

فصل ۲

تفاوت است که تمایز ایجاد می‌کند

«چیزی که در زندگی خیلی مسخره است این است که می‌گویند؛ اگر شما از پذیرفتن هر چیزی به غیر از بهترین‌ها خودداری کنید، اغلب آن را به دست می‌آورید.»

«و. سامرست ماوم»^۱

آن حادثه زمانی اتفاق افتاد که او با سرعت ۱۰۰ کیلومتر در ساعت در اتوبان رانندگی می‌کرد. برای یک لحظه به چیزی در کنار جاده نگاه کرد و وقتی دوباره به مسیرش نگاه کرد فقط یک ثانیه فرصت داشت تا عکس‌العمل نشان دهد، ولی دیگر دیر شده بود. کامیون مقابله‌ش خیلی غیرمنتظره توقف کرده بود. در آخرین تلاشی که برای نجات زندگیش انجام داد، خود و موتورش را به زمین انداخت و مسافتی بر روی زمین کشیده شد، مسافتی که گویی تا ابد ادامه دارد و در همان حالت به زیر کامیون رفت. سرپوش باک موتورش باز شد و به شکل بسیار بدی صدمه دید. بنزین بیرون ریخت و آتش گرفت. دیگر چیزی نفهمید. وقتی به هوش آمد روی تخت بیمارستان بود در حالیکه بسیار درد می‌کشید و قادر به حرکت نبود و به سختی تنفس می‌کرد. سه چهارم از بدنش دچار سوختگی شدید از نوع درجه سه شده بود. اما تسلیم نشد. او برای بازگشت به زندگی تقلا کرد و یک شغل تجاری را تجربه کرد و فقط یک حادثه ناگوار دیگر را در طول زندگیش متحمل شد؛ در یک سانحه هوایی برای همیشه از

کمر به پایین فلج شد.

در زندگی هر زن و مردی زمانی می‌رسد که مورد آزمایش نهایی قرار خواهند گرفت. زمانی که تمام استعدادها و توان ما تحت آزمایش قرار می‌گیرد. زمانی که زندگی عادلانه رفتار نمی‌کند. زمانی که ایمان، ارزشها، صبر، تحمل و توان پایداری و استقامت‌مان همه تحت فشار شرایطی محدود قرار می‌گیرند. بعضی از مردم از این فرصت‌ها برای بهتر بودن استفاده می‌کنند. اما دیگران اجازه می‌دهند اینگونه تجارب آنها را شکست دهد آیا تاکنون از خود پرسیده‌اید که چه چیز منجر به ایجاد این تمایز بین عکس‌العمل‌های انسانها در مقابل آزمونهایی زندگی می‌شود؟ من این کار را کرده‌ام. در تمام طول زندگی خود همواره به چیزهایی علاقه نشان دادم که انگیزه، رفتار و عکس‌العمل انسانها را شامل می‌شود. تا جایی که به یاد می‌آورم، دائماً در پی فهمیدن این مسأله بودم که چه چیز مردان و زنان خاص را از دیگران متمایز می‌سازد؟ آن چیست که یک رهبر و یا یک انسان موفق را می‌سازد؟ چگونه است که مردم در این دنیای بزرگ با وجود تمام مشکلات، زندگی لذت‌بخش و مطلوبی دارند، در حالیکه دیگران نیز با وجود همان مشکلات تمام زندگی خود را با نومی‌دی، خشم و افسردگی سپری می‌کنند؟

بگذارید داستان زندگی مرد دیگری را برایتان بگویم و سپس به تفاوت میان این دو مرد توجه کنید: زندگی این مرد به نظر روشن‌تر می‌رسد. او ثروتی افسانه‌ای داشت، کم‌دین معروفی که طرفداران بسیاری هم داشت. در ۲۲ سالگی جوانترین عضو گروه کمدی «سکندسیتی»^۱ شیکاگو بود. تقریباً در مدت بسیار کوتاهی ستاره سینمای کمدی شد. هنوز هم در نیویورک تأثرهای بزرگی اجراء می‌شود که طرفداران زیادی دارد. او یکی از برجسته‌ترین افراد برنامه‌های تلویزیونی دهه هفتاد و یکی از فعال‌ترین بازیگران فیلم کشور بود. سپس به موسیقی گرایید و در این زمینه هم به موفقیت چشمگیری دست یافت. او دوستان بسیار زیادی داشت، همچنین

از دواجی موفق داشته و صاحب چندین خانه و ملک در نیویورک و «مارتا و نیایرد»^۱ بوده است. به نظر می‌رسد که او همه چیزهایی را که ممکن است هر شخصی آرزویش را داشته باشد به تنهایی داشت.

شما ترجیح می‌دهید جای کدامیک از این دو نفر باشید؟ بعید به نظر می‌رسد که کسی زندگی شخصی اول را به زندگی دومی ترجیح دهد.

بگذارید در مورد این دو نفر بیشتر صحبت کنم. اولی یکی از فعال‌ترین، قوی‌ترین و موفق‌ترین افرادی است که می‌شناسم نام او «و. مشیل»^۲ است و هنوز هم زنده و سرپا است و در «کلرادو»^۳ زندگی می‌کند. پس از آن حادثه ناگوار تصادف اکنون مفهوم موفقیت و شادی در زندگی را بیشتر می‌داند. او روابط دوستانه و فوق‌العاده‌ای با بعضی از با نفوذترین افراد در امریکا برقرار کرده و در تجارت هم میلیونر شده است. او حتی با وجود اینکه علائم سوختگی بدی بر روی صورتش دیده می‌شود عضو مجلس سنا شد. شعار مبارزه انتخاباتی او این بود، مرا به مجلس سنا نفرستید. من یک صورت زیبای دیگر نخواهم بود. امروزه او با یکی از زنان فوق‌العاده و استثنایی ارتباط نزدیکی دارد و برای مقام معاونت فرمانداری کلرادو در سال ۱۹۸۶ مبارزه می‌کند.

شخص دوم را به خوبی می‌شناسید: کسی که احتمالاً برای تان لذت و شادی زیادی به ارمغان آورده است. او «جان بلوشتی»^۴ است. یکی از بزرگ‌ترین و معروف‌ترین کم‌دین‌های عصر ما و یکی از موفق‌ترین بازیگران دهه هفتاد بود. او این توانایی را داشت که زندگی افراد بیشماری را بهبود ببخشید، اما در مورد زندگی شخصی خود اینگونه نبود. او در سن سی و شش سالگی بود و هنگامیکه مرگ او به دلیل مسمومیت شدید ناشی از استعمال کوکائین و هروئین به وسیله پزشک قانونی اش اعلام شد، کسانی که او را می‌شناختند حیرت کردند. مردی که همه چیز داشت به آدمی معتاد تبدیل شده بود که خیلی پیرتر از سن واقعی‌اش به نظر

1- Martha's vineyard

2- W. Mitchell

3- Colorado

4- John Belushi

می‌رسید. ظاهراً همه چیز داشت. اما از نظر درونی سالها به بک زندگی بیهوده و پوچ ادامه داده بود.

نمونه‌های مشابه دیگری را نیز می‌توان در هر زمانی مشاهده کرد. آیا چیزی در مورد «پت استرادویک»^۱ می‌دانید؟ او که بدون دست و پا متولد شده است تلاش می‌کند تا یک دوندۀ دو ماراتن شود و کسی است که در گذشته در حدود ۴۰ هزار مایل راه راطی کرده است. داستان شگفت‌انگیز «هلن کلر» و یا زندگی «کندی لانیترا»^۲ بنیانگذار سازمان «مادران مخالف رانندگان مست» را در نظر بگیرید. مرگ دختر خانم لانیر به دلیل بی احتیاطی یک راننده مست بود و این برای خانم لانیر مصیبت هولناکی بود. او پس از آن حادثه سازمانی را تأسیس کرد که شاید جان صدها یا هزاران نفر را نجات داده است. در مقابل زندگی «مرلین مونرو»^۳ و یا «ارنست همینگوی» را در نظر بگیرید. این‌ها که به موفقیت‌های چشمگیری دست یافته بودند و در پایان به نابودی زندگی خود پرداختند.

بنابراین اکنون از شما می‌پرسم چه تفاوتی میان افراد دارا و ندار وجود دارد؟ چه تفاوتی میان توانستن و نتوانستن وجود دارد؟ تفاوت میان کسانی که اهل عمل هستند و کسانی که عمل نمی‌کنند چیست؟ چرا بعضی‌ها بر بدبختیهای غیره منتظره و وحشتناک چیره شده و در زندگی پیروز می‌شوند در حالیکه دیگران با وجود همه نوع امکانات زندگی فلاکت باری را برای خود می‌سازند؟ چرا بعضی‌ها از تجارب دیگران استفاده کرده و از آن به نفع خود بهره‌برداری می‌کنند در حالیکه دیگران از تجاربشان بر علیه خود استفاده می‌کنند؟ تفاوت میان «و.مشیل» و «جان بکوشی» در چیست؟ آن چه تفاوتی است که تمایز را در زندگی ایجاد می‌کند؟

این سؤال در طول زندگی همواره برایم مطرح بوده است. همچنان که بزرگتر شدم کسانی را می‌شناختم که در هر زمینه‌ای موفق بوده‌اند. شغل‌های مهم - روابط فوق العاده و هیکل‌های مناسب. می‌خواستم بدانم چه چیز باعث تفاوت زندگی من و

1- Pete studwick

2- Candy Lightner

3- Marline monro

دوست‌نم با زندگی آنها شده است. این تفاوت به دلیل چگونگی ارتباط با خویشتن و طریقه کارهایمان است. وقتی تمام سعیمان را برای انجام کاری می‌کنیم و باز هم کارمان اشتباه از آب در می‌آید چه کار می‌کنیم؟ مشکلات افراد موفق از افراد شکست خورده کمتر نیست. تنها کسانی که در گورستانها آرامیده‌اند هیچ مشکلی ندارند. چیزی که باعث تفاوت میان افراد موفق می‌شود چیزی نیست که برایمان اتفاق بیفتد بلکه درک چگونگی و آنچه که ما برای آن انجام می‌دهیم مهم است.

وقتی «و. مشیل» متوجه شد که سه چهارم از بدنش به طرز فجیعی دچار سوختگی شده است. برای درک و تفسیر آن وضعیت حق انتخاب داشت. معنای این حادثه می‌توانست دلیلی باشد برای مردن - ماتم گرفتن و یا هر معنای دیگری که او می‌خواست اما او با مقاومت این حادثه را اینگونه تفسیر کرد که حتماً این حادثه هدفی را برایش داشته است و حتی روزی جهت رسیدن به هدفش برای تغییر دادن دنیا موقعیتهایی با شانسهای بیشتری فراهم می‌شود. در نتیجه اینگونه برقراری ارتباط با خویشتن، او به اعتقادات و ارزشهایی دست یافت که زندگیش را به جای فاجعه و بدبختی به سوی برتری و موفقیت سوق داد. چگونه «پت استرادویک»^۱ توانست در مسابقات «پا یک پیک»^۲ که مشکل‌ترین دوی ماراتن دنیاست سر بلند بیرون بیاید در حالیکه از داشتن دست و پا محروم بود؟ ساده است. او توانست بر قدرت ارتباط با درون خود چیره شود. وقتی علائمی را در بدن خود حس می‌کرد که در گذشته به شکل درد و یا خستگی احساس می‌شد. خیلی راحت آن را تغییر می‌داد و با سیستم عصبی بدنش به گونه‌ای ارتباط برقرار می‌کرد که خود را وادار به دویدن کند.

«چیزی تغییر نمی‌کند، این ما هستیم که تغییر می‌کنیم»

آنچه که همیشه کنجکاو می‌آورد؟ از مدت‌ها پیش فهمیدم که دستیابی به موفقیت نیازمند کلیدهایی است و افرادی که باعث خلق نتایج خارق‌العاده می‌شوند کارهای خاصی را انجام می‌دهند. من فهمیدم که فقط دانستن شیوه برقراری ارتباط «و. مشیل» یا «پت استرادیوک» با خویشتن برای دستیابی به نتایجی که خواهانش بودند کافی نیست. من باید بدانم که آنها چگونه اهدافشان را به مرحله عمل درآوردند. فکر می‌کردم اگر دقیقاً کارهای دیگران را تقلید کنم. می‌توانم همان نتایجی را که آنها به وجود آوردند من هم با همان کیفیت به وجود آورم. معتقد بودم اگر بذری بکارم حتماً محصولی برداشت خواهم کرد و به عبارت دیگر اگر کسی بود که می‌توانست در بدترین شرایط هم دلسوز و همدرد باشد من می‌توانستم روش او را درک کنم. اینکه او چگونه به چیزها نگاه می‌کند، در این شرایط چگونه از بدن خود استفاده می‌کند. در نتیجه من هم می‌توانستم دلسوزتر و همدردتر باشم. اگر زن و مردی ازدواج موفقی دارند و بعد از ۲۵ سال هنوز هم صمیمانه با یکدیگر رفتار می‌کنند و به هم عشق می‌ورزند می‌توانستم بفهمم که آنها چه کارهایی انجام داده و چه اعتقاداتی باعث شده تا این نتیجه را به وجود آورند پس من هم می‌توانستم تا از آن کارها و اعتقادات استفاده کرده و چنین نتایجی را به وجود آورم. من در زندگی خود به نتیجه اضافه وزن بیش از حد رسیده بودم. پس فهمیدم آنچه که باید انجام بدهم این است که از افراد لاغر الگو برداری کنم، بفهمم که چه می‌خورند، چگونه می‌خورند، چگونه فکر می‌کنند و در نتیجه من هم توانستم به همان نتیجه برسم. به همین روش ۱۲ کیلوگرم وزن کم کردم. در مورد روابط مالی و ارتباط‌های شخصی هم اینکار را انجام دادم. من نمونه‌هایی را جستجو می‌کردم که موفق بودند و در راه این جستجو هر روشی را که می‌توانستم مورد مطالعه و بررسی قرار دادم.

آنگاه با یک رشته علمی به نام «برنامه‌ریزی عصبی-زبانی» و یا به اختصار «NLP» آشنا شدم. اگر به تجزیه و تحلیل آن بپردازید کلمه عصب مربوط به مغز و کلمه زبان‌شناسی به زبان اشاره می‌کند. برنامه‌ریزی هم استفاده از یک برنامه و روش است.

«NLP» این موضوع را بررسی می‌کند که زبان چگونه به صورت لفظی و غیر لفظی بر سیستم عصبی تأثیر می‌گذارد. توانایی ما برای انجام دادن هر کاری در زندگی بر پایه کنترل سیستم عصبی بدن استوار است. کسانی که قادر به تولید نتایج برجسته هستند به دلیل ایجاد ارتباط‌های خاص با بدنشان و کنترل سیستم عصبیشان به این نتایج دست می‌یابند.

«NLP» این موضوع را بررسی می‌کند که افراد چگونه با خود به طریقی ارتباط برقرار می‌کنند که حالت‌های فعال و مبتکرانه مطلوب را در خود ایجاد و در نتیجه بیشترین گزینه‌های رفتاری را به وجود آورند. اگر چه عنوان برنامه‌ریزی عصبی - زبانی - نامی مناسب برای این رشته علمی است اما امکان دارد حاوی حقایقی باشد که قبلاً هرگز نشینده‌اید. این علم را در گذشته به کارشناسان درمان و تعداد کمی از مدیران تجاری خوش شانس آموزش می‌دادند. وقتی برای اولین بار با این علم آشنا شدم بلافاصله فهمیدم که این رشته کاملاً با زمینه‌های قبلی که من کار کرده بودم تفاوت دارد. دیدم که یک متخصص NLP زنی را که به دلیل واکنش‌های ناشی از ترس بیش از سه سال تحت درمان بود در عرض کمتر از ۴۵ دقیقه درمان کرد و دیگر هیچ نوع ترسی در وجود او نبود. من به شدت جذب این رشته شدم. باید همه چیز را در مورد آن می‌دانستم. (در یک لحظه) NLP راه منظمی را برای کنترل ذهنمان فراهم می‌کند. نه تنها به ما می‌آموزد که چگونه حالات و رفتارمان را کنترل کنیم. بلکه حالات و عکس‌العمل‌های دیگران را نیز به ما می‌آموزد. به طور خلاصه این روش چگونه کنترل نمودن مغز به شیوه‌ای مناسب را به ما می‌آموزد.

NLP دقیقاً همان چیزی را که در جستجویش بودم فراهم ساخت. کلید قفل معمایی که چگونه افراد خاص این توانایی را داشتند که نتایج مطلوب را بوجود آورند. اگر کسانی هستند که می‌توانند صبحها خیلی راحت و سریع و سرحال بیدار شوند، نتیجه‌ای است که خودشان آن را به وجود آورده‌اند. سؤال بعدی این است. که چگونه آن را به وجود آورده‌اند؟ از آنجایی که عمل نتیجه و منبع تمام نتایج است چه عملکردهای ذهنی و جسمی وجود دارند که روند فیزیولوژی عصبی بیدار شدن از

خواب را به طور سریع و آسان به وجود می آورند؟ یکی از پیش فرضیه های NLP این است که همه ما سیستم عصبی یکسانی داریم. بنابراین اگر کسی باشد که هر چیزی را که در دنیا وجود دارد بتواند انجام دهد شما نیز می توانید همان کار را انجام دهید در صورتیکه سیستم عصبی خود را بتوانید کنترل کنید. این نوع فرآیند ادارک همان چیزی است که افراد برای ایجاد یک نتیجه ویژه الگوبرداری انجام می دهند.

یک بار دیگر می گویم. هر آن چیزی که در دنیا برای دیگران امکان پذیر است، برای شما نیز چنین است. این مهم نیست که آیا شما نیز می توانید به همان نتایجی که دیگران به آن دست یافته اند برسید یا خیر بلکه روش کاربردی مهم آن این است که آن شخص چگونه آن نتایج را به وجود آورده است اگر کسی است که می تواند کلمات را کاملاً صحیح بنویسد راهی است که شما هم می توانید عیناً از او تقلید کنید و در نتیجه شما هم می توانید در ۴ یا ۵ دقیقه همانند او کلمات را به طور صحیح بنویسید. (این روش را در فصل ۲ خواهید آموخت). اگر یکی از آشنایان شما رابطه خوبی با فرزندش دارد شما می توانید آنگونه باشید. اگر صبح زود بیدار شدن برای دیگری آسان است شما هم می توانید این کار را انجام دهید. شما می توانید روش کنترل سیستم عصبی دیگران را الگوی خود قرار دهید. امکان دارد بعضی از کارها مشکل تر و پیچیده تر از بقیه کارها باشد و الگوبرداری از آنها نیاز به زمان بیشتری داشته باشد. به هر حال اگر همانگونه که حالتها و رفتارهای خود را تغییر می دهید، دارای تمایل و اعتقاد نیز باشید می توانید از هر آنچه که انجام می دهید الگوبرداری کنید. در بسیاری از موارد شخصی ممکن است سالهای زیادی را با آزمایش و خطا، صرف یافتن راهی خاص کند تا بتواند از ذهن و جسم خود برای شکل گیری یک نتیجه استفاده کند. اما شما می توانید از همان کارهایی که سالها وقت صرف آن شده استفاده کرده و نتایج مشابهی را در عرض چند ماه، چند لحظه و یا حداقل کمتر از زمانی که آن شخص وقت صرف به وجود آوردن آن کرده - به وجود آورید.

دو تن از بنیانگذاران اصلی روش NLP «جان گریندر»^۱ و «ریچارد بندلر»^۲ هستند. گریندر یک زبانشناس است. یکی از برجسته‌ترین زبانشناسان دنیای «بندلر»^۳ ریاضیدان، درمان‌شناس و متخصص کامپیوتر است. این دو تصمیم گرفتند به طور مشترک از استعدادهایشان برای یک کار بی نظیر استفاده کنند. رفتن بین مردم و استفاده از الگوی رفتاری افراد که در تمامی کارهایشان جزء بهترینها بودند. آنها به جستجوی افرادی پرداختند که در ایجاد چیزی که به نظرشان همه مردم خواهان آن هستند یعنی تغییر و تحول موفق‌تر بودند. آنها زندگی تاجران موفق، درمان‌شناسان و افراد موفق را مورد بررسی قرار دادند تا به بررسی و استنتاج درسها و الگوهای که آنها طی سالها تجربه از طریق آزمایش و خطا به آن رسیده بودند پردازند.

«بندلر و گریندر» به دلیل تدوین بعضی از الگوهای تداخلی - رفتاری مؤثر در انگوبرداری کردن از دکتر «میلتون اریکسون»^۴ که یکی از بزرگ‌ترین درمان‌شناسان روش هیپنوتیزم است که در دنیا وجود دارد. «ویرجینیا استیر»^۵ یکی از درمان‌شناسان خانوادگی فوق العاده و «گریگوری بتسون»^۶ که بشر شناس است جزء افراد بسیار معروف هستند. مثلاً آنها فهمیدند که چگونه «استیر» توانسته مسائل خانوادگی را تجزیه و تحلیل کند درحالیکه دیگر درمان‌شناسان در این امر شکست خوردند. آنها توانستند کشف کنند که او از چه الگوهای برای کارهای خود استفاده کرده تا بتواند چنین نتایجی را به وجود آورد. آنها در آموزش به شاگردان خود از این الگوها استفاده کردند و آنگاه شاگردانشان با وجود ندانستن تجربه سالهای درمان‌شناسان برجسته توانستند آن الگوها را به کار برده و نتایج مشابهی را به وجود آورند. همان بذرها را پاشیدند و همان محصول را درو کردند و خود نیز الگوهای تولید کرده و به دیگران آموزش دادند. این الگوها مشترکاً با عنوان برنامه‌ریزی عصبی - زبانی NLP شناخته می‌شود.

1- John Grinder

2- Richard Bandler

3- Milton Erilsan

4- Virginia satir

5- Gregory Batescw

عملکرد این دو نابغه برای ما بیشتر از فراهم آوردن یک سری الگوهای نیرومند و مؤثر برای ایجاد تغییر و تحول بوده است. مهمتر از همه اینکه آنها نقطه نظر منظمی برای چگونه الگوبرداری کردن از برتری انسان را در مدت کوتاهی ارائه دادند. موفقیت آن‌ها افسانه‌ای است. اگر چه با وجود چنین امکاناتی، بسیاری از افراد به سادگی رفتارهایی را برای خلق تغییرات احساسی و رفتاری آموختند اما هرگز نتوانستند آن را به شیوه‌ای مناسب و مؤثر به کار بیندازند. پس فقط داشتن علم و آگاهی کافی نیست. عمل است که نتیجه را به وجود می‌آورد.

هرچه بیشتر کتابهای NLP را مطالعه می‌کردم، از اینکه اطلاعات کمی در مورد الگوبرداری در آنها نوشته شده بود متعجب می‌شدم. برای من الگوبرداری مسیری است به سمت برتری به طوریکه اگر بدانم کسی نتیجه مطلوب مرا به وجود آورده من نیز می‌توانم به همان نتیجه برسیم البته اگر بهای آن را که وقت و تلاش است را بپردازم. اگر بخواهید به موفقیت دست یابید همه آنچه را که نیاز دارید پیدا کردن راهی است تا بتوانید از افراد موفق الگوبرداری کنید. یعنی بدانید که چه کارهایی انجام داده‌اند و چگونه از ذهن و جسمشان برای ایجاد نتایجی که شما می‌خواهید تقلید کنید استفاده می‌کردند. اگر می‌خواهید یک دوست بهتر، شخص ثروتمند، یک پدر و مادر خوب یک ورزشکار نمونه و یا یک تاجر موفق باشید. فقط یافتن الگوهای برتر است که به آن نیاز دارید.

کسانی که دنیا را تکان داده و به حرکت وا داشته‌اند همان کسانی هستند که به شکلی حرفه‌ای از دیگران الگوبرداری کرده‌اند کسانی که بر هنر یادگیری غلبه کرده و با استفاده از تجربه دیگران و نه تجربه شخصی خودشان همه چیزها را آموختند. آنها از اتلاف وقت دوری می‌کنند. زمان همان کالای کمیابی که هیچگاه به اندازه کافی در دسترس ما نیست. با رجوع به پر فروش‌ترین کتابهای «نیویورک تایمز» می‌فهمد که بیشتر کتابهایی که در صدر لیست قرار دارند، الگوهایی در مورد چگونگی انجام

دادن کارها به گونه‌ای مؤثرتر و کارآمدتر می‌باشند. «پیتر دراکر»^۱ در آخرین کتاب خود با عنوان «نوآوری و امور بازرگانی» خلاصه‌ای از کارهایی را که شخص باید انجام دهد تا فردی موفق در یک شرکت باشد را تهیه کرده است. او دقیقاً به این موضوع می‌پردازد که نوآوری روندی بسیار ویژه، قابل تأمل و بررسی است. هیچ چیز مبهم و ویژه‌ای برای تأسیس یک شرکت وجود ندارد، همچنین این کار موروثی نیست، بلکه روند منظمی است که می‌توان آن را به راحتی آموخت. «دراکر» به دلیل مهارت‌هایش در الگوبرداری بنیانگذار امور بازرگانی پیشرفته می‌باشد. کتاب «مدیر یک دقیقه‌ای» نوشته (کنت بلانچارد)^۲ و «اسپنسر جانسون»^۳ نمونه‌ایست در مورد ارتباطات و کنترل و اداره نمودن مؤثر و ساده هر نوع ارتباط بشر. این کتاب در مورد بعضی از موفق‌ترین مدیران کشور نوشته شده است. کتاب «در جستجوی برتری» نوشته «توماس. جی پیترز»^۴ «روبرت. اچ. واترمن»^۵ نمونه‌ای از شرکت‌های موفق در آمریکا را ارائه می‌دهد. «پلی به سوی ابدیت» نوشته «ریچارد بیچ»^۶ نمونه دیگری است، کتابی است در مورد چگونگی مشاهده ارتباطات و این لیست همچنان ادامه دارد. کتابی هم که در حال حاضر در دسترس شماست سری کامل از الگوهای است که در مورد کنترل و هدایت فکر و جسم و ارتباط با دیگران است طوریکه برای همه نتایج برجسته و مهمی را ایجاد کند. به هر حال هدف من فقط آموزش این الگوها برای دستیابی به موفقیت نیست بلکه می‌خواهم شما خود نیز بتوانید این الگوها را به وجود آورده و از آن هم فراتر روید.

شما می‌توانید به یک سگ رفتارهایی را آموزش دهید و باعث پیشرفت رفتارهایش شوید همین کار را نیز می‌توانید در رابطه با مردم انجام دهید. اما آنچه که قصد دارم به شما بیاموزم روند و نظمی است که به شما اجازه می‌دهد در هر جایی که برتری می‌یابید از آن تقلید کنید می‌خواهم تعدادی از مؤثرترین الگوهای NLP را به

1- Peter Drucker

2- Keneth Blanchead

3- Thomas J. peters

4- Thomas J.peters

5- Robert. H. weternam

6- Richard Bach

شما آموزش دهم می‌خواهم به فردی تبدیل شوید که دیگران را الگوی خویش قرار می‌دهد کسی که به موفقیت دست یافته و آن را متعلق به خود می‌داند کسی که با پیروی از روشهای خوب و مناسب به همد الگوها عمل می‌کند و برای ایجاد نتایج مضروب به جستجوی شیوه‌های جدید و مؤثر می‌پردازد.

برای دستیابی به الگوهای برتر باید همچون یک کارآگاه و یا یک محقق عمل کنید کسی که بسیار می‌پرسد و با دنبال کردن همه مدارک به برتری دست می‌یابد من به بهترین تیرانداز ارتش امریکا آموختم که چگونه با شناختن الگوهای دقیق برتری در تیراندازی یا تیانچه بهتر تیراندازی کند من مهارتهای یک مربی کاراته را با یاد گرفتن آنچه که انجام می‌دهد و آنچه که فکر می‌کند آموختم من باعث پیشرفت بازی قهرمانان المپیک و حرفه‌ای شده‌ام و این کارها را با یافتن راهی برای الگوبرداری دقیق از نتایج بزرگ زندگی آنها فراهم کرده‌ام آنگاه به آنها نشان دادم که چگونه کارها را درست در لحظه مناسب انجام دهند زیر بنا قرار دادن موفقیت‌های دیگران یکی از اصلی‌ترین اصول یادگیری است. در عصر تکنولوژی به هرگونه پیشرفت در مهندسی و یا طرح‌های کامپیوتری طبیعتاً از اکتشافات و پیشرفت‌های عملی گذشته متابعت می‌کند در دنیای تجارت شرکت‌هایی که از تجربیات گذشتگان استفاده نکرده‌اند و بر طبق اطلاعات جدید عمل می‌کنند محکوم به نابودی و زوال می‌شوند.

اما دنیای رفتار انسان جزء معدود محدوده‌هایی است که با استفاده از تئوریا و اطلاعات گذشته اداره می‌شود. بسیاری از ما هنوز از الگوهای قرن نوزدهم در مورد چگونگی عمل مغز و رفتار انسان استفاده می‌کنیم. بر چسبی به نام «افسردگی» روی چیزی می‌زنیم و آنگاه چه حدس می‌زنیم؟ ما افسرده هستیم. حقیقت این است که این لغات می‌توانند پیشگویی‌هایی باشند که به خود واقعیت می‌دهند. این کتاب به شما تکنیکی را می‌آموزد که در دست‌رسان است، تکنیکی که برای به وجود آوردن زندگی که خواهانش هستید، مناسب است.

«بندلر» و «گریندر» دریافتند که برای بازسازی دوباره هر نوع برتری بشر سه عامل

اساسی وجود دارد. این عوامل واقعاً سه شکل از عملکردهای ذهنی و جسمی هستند که با نتایجی که به وجود می‌آوریم ارتباط دارند. آنها را همچون سه در تصور کنید که به مجلس مهمانی باشکوهی گشوده می‌شوند.

اولین در نمایانگر سیستم اعتقادی شخص است. اعتقادات شخصی، چیزی که فکر می‌کند ممکن یا غیرممکن است تا حد زیادی تعیین‌کننده توانایی و یا عدم توانایی او در انجام کارها است. ضرب‌المثلی قدیمی می‌گوید: «چه معتقد باشید که کاری را انجام می‌دهید و چه معتقد نباشید، حق با شما است.» این مثل تا حدی صحت دارد. زیرا تا هنگامیکه به توانایی خود برای انجام کاری اعتقاد نداشته باشید، در حال ارسال پیام‌هایی متناسب به سیستم عصبی خود هستید که باعث محدودیت و از بین رفتن تواناییتان برای ایجاد همان نتیجه مطلوبتان است. از طرف دیگر اگر مرتباً پیام‌هایی را به سیستم عصبی خویش ارسال کنید که به شما بگوید می‌توانید برای شکل دادن به نتایجی که خواهانش هستید کاری کنید پیام‌هایی را به مغز مخابره می‌کند. و باعث به وقوع پیوستن آن می‌شود. در نتیجه اگر بتوانید سیستم عصبی - اعتقادی فردی را الگو قرار دهید، برای تقلید از عملکردهای او و همچنین ایجاد نتایجی مشابه نتایج او اولین گام را برداشته‌اید. در فصل ۴ درباره سیستم اعتقادی بیشتر صحبت خواهیم کرد.

دومین دری که باید گشوده شود هماهنگی ذهن شخص است. هماهنگی ذهنی - روشی است که افراد برای سازماندهی افکارشان از آن استفاده می‌کنند. این هماهنگی مانند کد تلفن عمل می‌کند. شماره تلفن، هفت شماره دارد اما باید به ترتیب صحیح شماره را وارد کنید تا بتوانید با شخص مورد نظرتان صحبت کنید. همانند این عمل در مورد برقراری ارتباط با قسمتی از مغز و سیستم عصبی است که می‌تواند به شما در کسب نتیجه دلخواهتان کمک کند. بیشتر اوقات افراد نمی‌توانند به خوبی با یکدیگر ارتباط برقرار کنند زیرا هر شخص از کدها و هماهنگیهای ذهنی متفاوتی استفاده می‌کند. از این کدها استفاده کنید و اطمینان حاصل کنید که گذشتن از در دوم راهی است به سوی الگوبرداری از ویژگیهای خوب افراد. در فصل ۷

به این زمیند می پردازیم.

دریچه سوم حالت جسمی است. عموماً ذهن و جسم با هم ارتباط دارند. روش استفاده شما از جسمتان، طریقه نفس کشیدنتان. محافظت از جسم، حالت ایستادن، حرکات صورت و حرکات بدنی همه تعیین کننده حالت شما است پس حالات شما رفتارهایی را که می توانید انجام دهید را معین می کند. در فصل ۹ به بررسی حالت های جسمانی می پردازیم.

در واقع ما همیشه در حال الگو برداری هستیم. کودک چگونه یاد می گیرد که صحبت کند؟ چگونه یک ورزشکار جوان راه و رسم بازی را از ورزشکار مسن تر می آموزد؟ چگونه یک تاجر بلند پرواز تصمیم به افتتاح شرکت خود می گیرد؟ بگذارید مثال ساده ای از دنیای تجارت در مورد الگو برداری برایتان بگویم. یکی از راههایی که در دنیای امروز مردم از طریق آن پول زیادی به دست می آورند را من «انتقال» می نامم. مادر دوره ای زندگی می کنیم که به اندازه کافی ثبات دارد. در نتیجه آنچه که در جایی کاربرد دارد حتماً در جای دیگر هم به همان اندازه کاربردی است. اگر کسی در شهر «دیترویت»^۱ از طریق فروش بیسکویت های شکلاتی در یک مکان تفریحی موفق به راه اندازی تجارت بزرگی شده است، شانس موفقیت او در یک مکان تفریحی مانند «دالاس»^۲ هم به همان اندازه است اگر کسی در شیکاگو برای تبلیغ لباس های مسخره ای را می پوشد و داد و ستد موفقی به راه انداخته، شانس موفقیت او در لس آنجلس و نیویورک هم به همان اندازه خواهد بود.

همه آنچه که برای موفق بودن در امر تجارت انجام می دهند پیدا کردن چیزی است که در شهری کاربرد دارد و سپس همان کار را بدون تلف کردن وقت در جایی دیگر انجام می دهند تمام آنچه که شما باید انجام دهید به کارگیری سیستمی مشخص و آزمایش شده و الگو برداری از آن است حتی شاید بهتر از افرادی که در این زمیندها تجربه کسب کرده اند موفق شوید کسانی که این کارها را انجام می دهند

1- Dittroit

2- Dallas

موفقیت خود را تضمین می‌کنند بزرگ‌ترین الگوبرداران دنیا ژاپنی‌ها هستند چه چیزی در ورای معجزه اقتصاد ژاپنی‌ها نهفته است؟ آیا یک نوآوری درخشان است؟ بعضی وقتها چنین است به هر حال اگر به بررسی تاریخ صنعت در دو دهه گذشته بپردازید در خواهید یافت که تنها تعداد محدودی از خیل عظیم محصولات جدید دنیا پیشرفتهای تکنولوژی در ژاپن بوده است. ژاپنی‌ها به راحتی عقاید و محصولاتی را که از غرب نشأت می‌گیرد را از اتومبیل‌ها گرفته تا اجسام نیمه رسانا همه را در نظر می‌گیرند و سپس از طریق الگوبرداری دقیق بهترین عناصر را در ساختن آن استفاده کرده و به سطح کیفی بالاتری می‌رسند.

بسیاری از مردم دنیا «عدنان محمد خاشوجی»^۱ را ثروتمندترین مرد جهان به شمار می‌آورند او چگونه به این ثروت رسیده است؟ ساده است: او را راکفلرها، مورگانها و افراد ثروتمند دیگر را سرمشق خویش قرار داد هر نوع اطلاعاتی را که توانست به دست آورد به مطالعه عقایدشان پرداخت و آنها را الگوی خویش قرار داد میشل نه تنها این توانایی را داشت که زنده بماند بلکه توانست پس از آن تجربه نابود کننده که برای یک مرد نیز تحملش طاقت فرسا بود هم موفق بیرون آمد وقتی در بیمارستان بستری بود دوستانش برایش افرادی را مناس می‌زدند که در زندگی خویش موانع بسیاری را پشت سر گذاشته بودند. او الگویی از خواستن و توانایی در اختیارش بود، همین الگو قوی‌تر از تجربه منفی او بود. تفاوت میان افراد موفق و شکست خورده در برداشتهایشان نیست، بلکه مسیری است که انتخاب می‌کنند و کاری است که با استفاده از تمام استعدادها و تجربیات زندگی خود انجام می‌دهند. از طریق همین روش الگوبرداری من نیز توانستم نتایج سریعی را هم برای خود و هم برای دیگران کسب کنم من برای یافتن الگوهای دیگران از افکار و کارهایی که نتایجی دائمی را در زمانی کوتاه به وجود می‌آورند، به جستجوی خود ادامه دادم. به این الگوها «فنون عملکرد مطلوب» می‌گویم. بخش عمده‌ای از کتاب را این روش‌ها

تشکیل می دهند. اما می خواهم موضوعی را روشن کنم. هدف من، یعنی نتیجه ای که می خواهم به وجود آورم فقط یادگیری الگوهای این کتاب نیست. آنچه که باید انجام دهید - پرورش دادن این الگوهاست. از «جان گریندر» آموختم که هرگز به چیزی معتقد نباشم زیرا اگر اعتقاد زیادی به چیزی داشته باشید همیشه جایی هست که اعتقاد شما کاربردی نداشته باشد. NLP ابزاری قدرتمند است. اما فقط ابزاری است که می توانید برای بهبود شیوه برخوردها، روشها و بینش درونی خود از آن استفاده کنید. هر روشی دائماً کاربرد نخواهد داشت.

الگوبرداری چیز تازه ای نیست. هر مخترع بزرگی برای کشف چیزهای جدید از اکتشافات دیگران الگو گرفته است هر کودکی دنیای اطراف خود را الگو قرار داده است. اما مشکل اینجاست که اکثر ما کاملاً تصادفی الگوبرداری می کنیم. چیزهای کوچکی را از این و آن گرفته و الگو قرار می دهیم و در نتیجه از ویژگی مهم شخص دیگر غافل می شویم. چیز خوبی را در اینجا الگو قرار می دهیم و در جای دیگر چیز بدی را الگو می کنیم. قصدمان الگو قرار دادن فردی است که مورد احترام و توجه همه باشد اما می فهمیم که واقعاً نمی دانیم چگونه آنچه را که او انجام می دهد را انجام دهیم.

«حاصل لقاح آمادگی و بدست آوردن فرصت،

کودکی است که به آن شانس می گوئیم.»

«آنتونی رابینز»

این کتاب را برای الگو برداری هوشیارانه الگویی بدانید که شامل درستی و دقت زیادی است. همچنین فرصتی است برایتان تا از آنچه که انجام داده اید آگاهی داشته باشید.

روشها و استعدادهای فوق العاده ای در اطرافتان وجود دارد. توصیه می کنم از همین حالا الگو برداری کرده و مدام از الگوهایی که نتایج برجسته ای را به وجود

آورده‌اند آگاهی پیدا کنید. اگر کسی می‌تواند کار خاصی انجام دهد سؤالی که باید بلافاصله در ذهنتان نقش بندد این است که چگونه این نتیجه را به وجود آورده؟ امیدوارم به جستجوی برتری در هر آنچه که می‌بینید ادامه داده و بیاموزید که چگونه به چنین نتایجی دست یابید. در نتیجه هر وقت که بخواهید شما نیز می‌توانید همان نتایج را به وجود آورید.

موضوع بعدی که به آن می‌پردازیم چیزی است که تلقین کننده عکس‌العمل‌های ما نسبت به شرایط مختلف زندگی است بگذاریم مطالعاتمان را در مورد... ادامه دهیم.

فصل ۳

قدرت حالت‌های روحی

«ذهن است که بدی یا خوبی بدبختی یا خوشبختی، بی‌نیازی یا

نیازمندی را می‌سازد.»

«ادموند اسپنسر»^۱

آیا تاکنون به این اندیشیده‌اید که می‌توانید ایفای نقشی بدون اشتباه را تجربه کنید؟ زمانی که همه چیز به نظر درست می‌رسد؟ شاید نقشی در یک مسابقه تنیس بوده که هر ضربه توپتان درست بر روی خط اصابت می‌کرد و یا یک مصاحبه تجاری که از قبل تمام پاسخ‌ها را آماده کرده بودید. شاید زمانی بوده است که شما با انجام کاری شجاعانه یا نمایشی که هرگز فکرش را نمی‌کردید بتوانید آن را انجام دهید. دچار شگفتی شده‌اید. همینطور ممکن است تجربه‌ای متفاوت داشته باشید، روزی که هیچ چیز درست از آب در نمی‌آید. احتمالاً می‌توانید زمان‌هایی را به خاطر بیاورید کارهایی را که معمولاً به راحتی انجام می‌دادید. خیلی بد انجام داده‌اید، زمانی که هرگامی اشتباه است، هر دری بسته است همه تلاش‌های‌تان نقش برآب می‌شود.

تفاوت در چیست؟ شما همان شخص گذشته هستید. شما باید همان منابع و استعدادها را داشته باشید. پس چراگاهی نتایج نامطلوبی را ایجاد می‌کنید. و بار دیگر نتایج حیرت‌آوری را به وجود می‌آورید؟ چراگاهی بهترین ورزشکاران هم

1- Edmund Spenser

روز‌هایی دارند که می‌درخشند و روز‌هایی هم دارند که نمی‌توانند مثلاً در بازی بسکتبال حتی توپی را در سبد انداخته و یا در بیس بال به توپ ضربه‌ای بزنند؟ تفاوت در حالت عصبی - فیزیولوژی شما است. حالت‌های توان بخشی وجود دارند. اعتماد، عشق، قدرت درونی، لذت، فلسفه، اعتقاد که همه اینها موجب فوران سرچشمه عظیم قدرت شخصی می‌شوند. حالت‌هایی هم هستند که باعث رُخوت و سستی می‌شوند همانند پریشانی، افسردگی، ترس، نگرانی، ناراحتی، یأس که موجب سلب قدرت انسان می‌شوند. همه ما گاهی اوقات به حالت‌های خوب و بد دچار می‌شویم. آیا تا به حال به رستورانی رفته‌اید که پیشخدمت آنجا با عصبانیت به شما بگوید: چه می‌خواهید؟ آیا فکر می‌کنید او همیشه به همین شکل با افراد برخورد می‌کند؟ ممکن است او زندگی سختی را پشت سر گذاشته باشد که باعث شود همیشه اینگونه با دیگران رفتار کند. اما احتمال اینکه او روز بدی را پشت سر گذاشته و با مشتریان زیادی سر و کار داشته باشد زیادتر است. شاید مشتریان با او رفتار خوبی نداشته‌اند. او شخص بدی نیست بلکه در فشار عصبی بدی قرار گرفته است. اگر بتوانید حالتش را تغییر دهید رفتارش هم تغییر خواهد کرد.

درک حالت‌های روحی کلید فهم تغییرات و دستیابی به برتری است. رفتار ما نتیجه حالت‌های درونی ماست. همیشه می‌توانیم با استعدادهایی که در اختیارمان است نهایت تلاش خود را به عمل آورده و کارها را به شکل مطلوبی انجام دهیم. اما گاهی می‌فهمیم که از انجام دادن کارها ناتوانیم. در زندگی روز‌هایی را به یاد دارم که در یک شرایط خاص کاری را انجام داده‌ام و یا چیزی گفته‌ام که بعدها پشیمان یا شرم‌منده شده‌ام. شاید شما هم در چنین وضعیتی بوده‌اید. به خاطر آوردن چنین شرایطی هنگامیکه شخصی با شما رفتار نامناسبی دارد بسیار اهمیت دارد. در نتیجه شما به جای عصبانیت احساس دلسوزی و همدردی خواهید داشت. به خاطر داشته باشید افرادی که در خانه‌های شیشه‌ای زندگی می‌کنند نباید سنگ پرتاب کنند. به یاد داشته باشید آن پیش خدمت و یا افراد دیگر قادر به کنترل رفتارشان نیستند. پس کلید اصلی به عهده داشتن مسئولیت حالتها و رفتارمان است. چه

می‌شود اگر به راحتی با خوشحالی بشکن بزنید و هر کجا و هر زمان که دوست داشته باشید متناسب با حالت‌های خود رفتار کنید. حالتی پزشور و سرشار از موفقیت. طوریکه جسمتان سرشار از انرژی و فکرتان فعال و پویا باشد؟ می‌توانید اینگونه باشید.

پس از مطالعه این کتاب می‌فهمید که چگونه خود را در فعال‌ترین حالتها قرار داده و هر زمان که بخواهید از حالت‌های کسل‌کننده خلاص شوید. به خاطر داشته باشید که عمل کلید رسیدن به قدرت است. هدفم این است که بدانید چگونه از حالت‌هایی که منجر به ایجاد رفتارهای خاص، قاطع و هماهنگ می‌شوند استفاده کنید. در این فصل در مورد ماهیت حالتها و کاربرد آنها صحبت خواهیم کرد. همچنین قصد داریم به شما بیاموزیم که چگونه می‌توان به شکلی رفتارها را کنترل کرد که نتیجه‌اشان به نفع ما باشد.

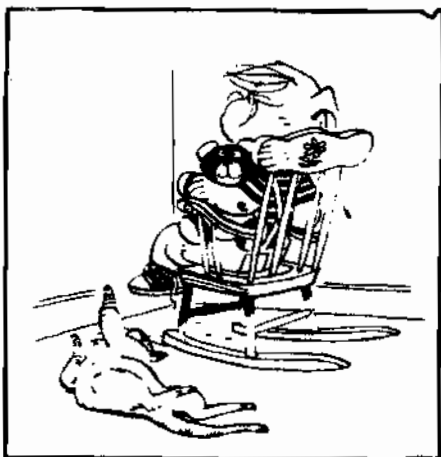
یک حالت روحی را می‌توان به صورت مجموعه‌ای از میلیون‌ها فرآیند عصبی تعریف کرد که در بین ما اتفاق می‌افتد. به عبارتی مجموعه تجارب ما در هر لحظه از زمان. بیشتر حالت‌های روحی ما بدون اینکه هیچ مسیر مشخصی از جانب ما تعیین شود رخ می‌دهند. ما چیزی را می‌بینم و با غرق شدن در آن حالت واکنش نشان می‌دهیم. ممکن است این یک حرکت مفید باشد و یا یک حالت بی نتیجه و محدود کننده. به هر حال کنترل این حالت ضرری ندارد. تفاوت میان افرادی که برای رسیدن به اهدافشان در زندگی با شکست رو به رو می‌شوند و آنهایی که به موفقیت می‌رسند در واقع همان تفاوتی است میان کسانی که نمی‌توانند حالتی فعال را در خود به وجود آورند و یا نمی‌توانند خود را طوری وانمود کنند که می‌توانند به اهدافشان برسند.

تقریباً تمام آنچه که مردم می‌خواهند داشتن چند حالت امکان‌پذیر است. از چیزهایی که در زندگی خواهانش هستید نیستی تهیه کنید. آیا عشق می‌خواهید؟ خوب عشق، یک حالت یک احساس و یا هیجانی است که ما خود برای خود تعیین کرده‌ایم و بر طبق محرک‌هایی که از محیط می‌گیریم این احساس را در وجود خود

در می‌یابیم. اعتماد چطور؟ احترام چطور؟ آنها همان چیزهایی هستند که ما به وجود می‌آوریم. ما این حالت‌ها را در وجودمان خلق می‌کنیم شاید پول بخواهید. خوب، به علت داشتن مقدار کمی از این کاغذهای سبز رنگ که روی آن و با چهره اشخاص مختلفی تزئین کرده‌اند خیلی نگران نباشید. شما آن چیزهایی را می‌خواهید که پول آنها را به شما می‌دهد، عشق، اعتماد، آزادی یا هر چیز دیگری که فکر می‌کنید می‌تواند به شما کمک کند. بنابراین کلید رسیدن به عشق، شادی و قدرتی که انسان سالها در جستجویش بوده است، توانایی کنترل و اداره زندگی، در درک این موضوع پنهان است.

اولین کلید برای کنترل حالت‌های خود و ایجاد همان نتایجی که در زندگی می‌خواهید این است که طریقه کنترل ذهن و مغزتان را یاد بگیرید. برای اینکار لازم است تا طریقه عملکرد ذهن را تا حدی بدانیم. باید بدانیم در مرحله اول چه چیزی موجب ایجاد این حالت می‌شود.

چطور یک فرد احمق به نظر باهوش می‌آید و تئیکه هنوز او را نمی‌شناسید



اگر کل رفتارهای مادر نتیجه حالت‌های روحی باشد که در آن قرار داریم بنابراین وقتی در حالت روحی فعالی قرار داریم رفتارمان با زمانی که در یک حالت روحی سست و بی‌حال قرار داریم متفاوت خواهد بود. سؤال بعدی این است که چه چیزی موجب بروز این حالت‌ها می‌شود؟ هر حالت روحی از دو بخش تشکیل شده است. اولین بخش گفتگوهای درونی ما است و دومین بخش قدرت و نیروی جسمی است. اینکه چیزها را چگونه و به چه شکل تصور می‌کنید و همچنین اینکه چگونه و به چه شکل در مورد شرایط حاضر با خود گفتگو می‌کنید، حالت شما و رفتاری که از خود نشان می‌دهید را به وجود می‌آورد. مثلاً اگر همسرتان خیلی دیرتر از آنچه که به شما گفته به خانه برگردد، چه رفتاری با او خواهید داشت؟ خوب این بستگی به حالت شما دارد. حالتی که شما هنگام بازگشت همسرتان به خانه دارید و آنچه که به عنوان دلیل تأخیر او در ذهن‌تان دارید تا حد زیادی بر رفتار شما تأثیر دارد. اگر برای ساعت‌ها او را در یک تصادف، خون‌آلود، مرده یا بستری در بیمارستان تصور کنید به محض دیدن او در آستانه در، ممکن است با چشمهای اشک‌آلود و یا با کشیدن آهی از ته دل یا در آغوش گرفتنش و طرح این سؤال که چه اتفاقی افتاده به استقبالش بروید. این

رفتارها ناشی از نگرانی است. اما اگر فکر کنید که همسر تان در حال انجام کارهایی است که از شما مخفی می‌کند یا اگر مرتب به خود بگویید که تأخیر او فقط به خاطر این است که او برای وقت واحساساتان ارزشی قائل نیست، وقتی به خانه بازگردد به دلیل حالتی که در آن هستید برخوردتان با او بسیار متفاوت خواهد بود. حالتی که به دلیل عصبانیت و یا هر احساس دیگری به آن دچار شده‌اید سرچشمه رفتارهای جدید است.

سؤال بعدی این است که چه چیزی موجب نگرانی فرد می‌شود؟ در حالیکه شخص دیگر به دلیل گفتگوهای درونی با خود دچار بدگمانی و یا عصبانیت می‌شود؟ عوامل بسیار زیادی باعث بروز چنین حالتی می‌شوند. در چنین شرایطی ممکن است عکس العمل والدین یا اشخاص دیگری را الگوی خود قرار دهیم. مثلاً اگر زمانی که کودک بودید و مادر تان به دلیل تأخیر پدرتان نگران بود شما نیز ممکن است چیزها را طوری تصور کنید که منجر به نگرانی تان شود با اگر مادر تان دلیل اعتماد نداشتن به پدرتان را برایتان بازگو می‌کرد شما نیز ممکن است همان الگو را سرمشق قرار دهید. بنابراین اعتقادات، رفتارها، ارزشها و تجربیات گذشته‌مان از افرا دخاص، همه بر تصوراتمان در مورد رفتارها تأثیر به‌سزایی دارند.

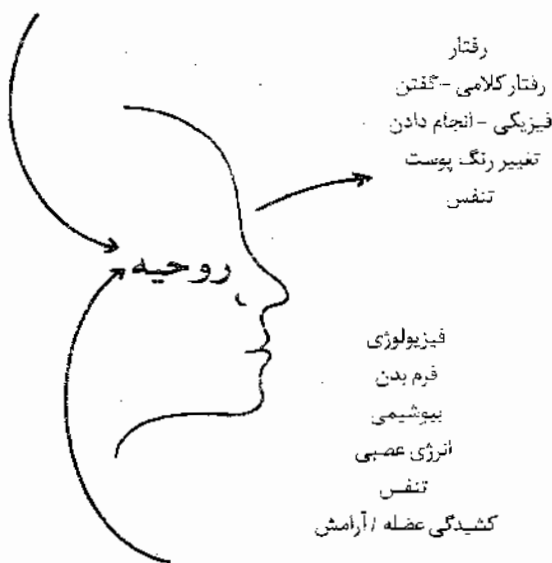
عاملی مهم‌تر و قوی‌تر در چگونگی درک و تصورمان از دنیا وجود دارد و آن چگونگی استفاده از حالتهای جسمانی است. کشیدگی عضلات، تغذیه، نوع تنفس، حالت بدن و حالت زیست - شیمی بدنمان همه بر حالتهای روحی ما تأثیر به‌سزایی دارند و حالتهای جسمانی و عملکرد درونی ما در حلقه‌ای به هم پیوسته قرار دارند. که هر کدام بر دیگری به‌طور اتوماتیک وار تأثیر می‌گذارد. بنابراین تغییر حالتهای روحی با تغییر عملکرد درونی و حالتهای جسمی سر و کار دارد. اگر فرض کنید همسر و فرزندتان در حال بازگشتن به منزل هستند، جسمتان در حالت فعالیت قرار خواهد گرفت و در نتیجه شخص مورد نظر را یا در حالت بازگشت به خانه و یا در ترافیک مشاهده خواهید کرد. اما اگر به دلایلی در حالت گرفتگی شدید عضلات یا خستگی بیش از حد قرار داشته باشید، یا اگر قند خونتان پایین باشد یا درد داشته

باشید تصورات شما به شکلی خواهد بود که منجر به بروز احساسات منفی شود. توجه کنید. آیا وقتی که از نظر جسمی کاملاً شاد و سر حال هستید دنیا را متفاوت تر از زمانی که خسته و بیمار هستید نمی بینید؟ وضعیت فیزیولوژی شما دقیقاً شیوه تصورات و در نتیجه تجربه شما از دنیا را تغییر می دهند. وقتی کارها را بر خود سخت بگیرید، جسمتان نیز از این حالت پیروی کرده و دچار وضعیتی ناراحت و عصبی خواهید شد. بنابراین این دو عامل یعنی عملکرد درونی و حالت های جسمی برای ایجاد حالت های روحی همواره بر یکدیگر تأثیر مستقیم می گذارند. و حالت هایمان نوع رفتارهایی را تعیین می کنند که از خود نشان می دهیم. در نتیجه برای کنترل و هدایت رفتارمان باید حالت های خود را کنترل کنیم و برای کنترل حالت های خود باید عملکردهای درونی و حالت های جسمی مان را کنترل کنیم تصور کنید در هر لحظه قادر به کنترل صد در صد رفتار خود هستید.

چگونه روحیات و رفتارهایمان را ایجاد کنیم.

چگونه تصورات را در ذهنمان می پرورانیم.

چگونه در ذهنمان می گوئیم و می شنویم.



قبل از اینکه بتوانیم به هدایت تجربیات خود از زندگی بپردازیم باید ابتدا بفهمیم که چگونه تجربه کسب کنیم.

انسان هم مانند دیگر پستانداران از طریق دریافت کننده‌های خاص و اندام‌های حسی درباره محیط اطراف خود اطلاعاتی کسب می‌کند. پنج حس وجود دارد: حس چشایی، بویایی، بینایی، شنوایی، لامسه. این دریافت کننده‌های خاص، محرک‌های خارجی را به مغز انتقال می‌دهند. پس از طی مراحل تعمیم، تحریف و حذف کردن، مغز این علامت‌های الکتریکی را گرفته و به تصویری درونی تبدیل می‌کند.

بنابراین تصور درونی تان یعنی تجربه شما از یک پیشامد صرفاً آنچه اتفاق افتاده نیست بلکه تصور درونی شخص است. بخش فعال ذهن یک انسان نمی‌تواند از تمام علائمی که به آن مخابره می‌شود استفاده کند. اگر می‌توانستید هزاران ضریب نبضی که در انگشت چپ تا ارتعاشات گوش تان ادامه دارد را حس کنید، کاملاً دیوانه می‌شوید. بنابراین مغز اطلاعات مورد نیاز خود یا اطلاعاتی که امکان دارد بعدها به آن نیاز پیدا کنید را تصفیه کرده و ذخیره می‌کند و آنگاه به قسمت آگاه ذهن فرد اجازه می‌دهد تا اطلاعات دیگر را حذف کند.

این تصفیه‌سازی، حدود درک و دریافت انسان را نشان می‌دهد. اگر دو شخص متفاوت به توضیح یک حادثه رانندگی بپردازند گزارشات آن‌ها کاملاً با یکدیگر متفاوت است. ممکن است یکی از آنها بیشتر به دیده‌هایش توجه کند و شخص دیگر به شنیده‌هایش. آنها حادثه رانندگی را از زوایای متفاوتی بررسی کرده‌اند. در مرحله اول هر کدام از آن‌ها برای درک این حادثه در حالت‌های جسمانی متفاوتی بوده‌اند. یکی ممکن است بیست تصویر مختلف از آن حادثه داشته باشد در حالیکه دیگری ممکن است از این نظر ضعف داشته باشد. شاید یکی از آنها خود نیز تجربه تصادف داشته و تصویری روشن در ذهنش نقش بسته باشد. به هر حال هر دوی آنها تصور ذهنی متفاوتی از همان حادثه خواهند داشت و درک و تصورات درونی خویش را با تصورات جدیدی که تجربیات بعدی را تعیین می‌کند در ذهن‌شان ثبت خواهند کرد. یک نظریه بسیار مهم که در برنامه‌ریزی عصبی - زبانی یا NLP کاربرد دارد این

است که نقشه نمایانگر خود یک منطقی نیست. همانطور که «آلفرد کورزیسکی»^۱ در کتاب «علم و عقل» گفته: «ویژگیهای مهم و اصلی نقشه‌ها باید مورد توجه قرار گیرند. یک نقشه نشان دهنده یک منطقه نیست اما در صورت صحیح بودن ساختار مشابهی از آن منطقه را دارد که نشانه مفید بودن آن نقشه است.» مفهوم این جملات این است که تصورات درونی آنها تفسیر دقیق یک واقعیت نیست بلکه فقط تفسیری است تصفیه شده که در اعتقادات شخصی خاص به رفتارها، ارزشها و برنامه‌های ذهنی فوق‌العاده گذشته است. به گفته انیشتین «هر کسی که ادعا کند می‌تواند در زمینه حقیقت و دانش مانند یک قاضی باشد، در واقع همان کشتی شکسته‌ای است که مورد نیشخند و تمسخر افراد بالاتر از خود است.»

از آنجا که واقعاً نمی‌دانیم که چیزها چگونه‌اند و فقط می‌دانیم که چگونه آنها را برای خود به تصویر کشیده و درک کنیم پس چرا آنها را طوری درک نکنیم که به جای به وجود آوردن محدودیت‌ها به ما و دیگران نیرو بدهند؟ کلید انجام این کار به شکلی موفقیت‌آمیز کنترل حافظه است، ایجاد تصوراتی که دائماً حالت‌های نیروزایی را به انسان می‌دهد. در هر تجربه موارد بسیاری وجود دارد که می‌توانید بر رویشان تمرکز کنید. حتی موفق‌ترین افراد هم می‌توانند به چیزهای منفی و غیرکاربردی فکر کنند و مبتلا به افسردگی یا ناامیدی و یا عصبانیت شوند و یا اینکه می‌توانند فکر خود را بر روی تمام موارد کاربردی زندگی‌شان متمرکز کنند. مهم نیست که شرایط تا چه حد وحشتناک باشد. شما می‌توانید آن را طوری درک کنید که به شما نیرو بدهد.

افراد موفق می‌توانند به فعال‌ترین حالت‌های خود بر پایه‌ای ثابت و استوار دست یابند. آیا همین مسأله تفاوت میان افراد موفق و ناموفق را روشن نمی‌کند. «و. مشیل» را در نظر بگیرید. آنچه برایش اتفاق افتاد مهم نیست، بلکه نحوه درک و برخورد او با آن حادثه مهم است. با وجود سوختگی شدید و فلج شدنش موفق شد تا به حالتی فعال دست یابد. به یاد داشته باشید هیچ چیز ذاتاً بد یا خوب نیست بلکه درک ما از

1- Alfred Korzybski

چیزها، به آنها ارزش می‌دهد. می‌توانیم مسائل را به شکلی درک کنیم که در ما حالت‌های مثبت ایجاد کنند و یا بر عکس. برای لحظه‌ای هم به زمانی بیندیشید که در حالتی پرتوان و فعال قرار دارید.

این همان کاری است که ما در راه رفتن بر روی آتش انجام می‌دهیم. اگر من از شما بخواهم این کتاب را کنار گذاشته و بر روی زغال سنگ‌های داغ راه بروید، شک دارم که این کار را انجام دهید. این کاری نیست که فکر کنید می‌توانید انجام دهید. همین‌طور امکان دارد احساسات و حالت‌های فعالی را که باعث انجام این کار می‌شود در ذهن خود نداشته باشید. بنابراین وقتی از آن صحبت می‌کنم. شما در حالتی که مربوط به حمایت شما برای انجام اینکار است قرار نخواهید گرفت.

راه رفتن بر روی آتش به افراد می‌آموزد که چطور حالت‌ها و رفتارشان را به گونه‌ای تغییر دهند که با وجود ترس یا دیگر عوامل محدود کننده دست به عمل زده و نتایج جدید را بسازند. افرادی که بر روی آتش راه می‌روند همان اشخاصی هستند که می‌پنداشتند راه رفتن بر روی آتش غیر ممکن است. اما اکنون آموخته‌اند که چگونه حالت‌های جسمانی و تصورات درونی خود را در مورد تواناییها و ناتواناییهایشان تغییر دهند. بنابراین راه رفتن بر روی آتش از کاری وحشتناک به کاری قابل اجراء تبدیل شده است. آنها می‌توانند خود را در حالتی فعال قرار داده و با وجود آن حالت اکنون می‌توانند بر روی کارهایی که قبلاً انجام آنها را غیر ممکن می‌دانسته‌اند برچسب امکان بزنند.

راه رفتن بر روی آتش به اشخاص کمک می‌کند تا تصور درونی جدیدی از چیزهای ممکن در ذهن خویش تشکیل دهند اگر این کار که به نظرشان آن قدر غیر ممکن می‌رسید، فقط محدودیتی در ذهن‌شان بوده است. پس چه «غیر ممکن‌های» دیگری وجود دارند که واقعاً امکان پذیرند؟ این فقط یکی از چیزهایی است که درباره قدرت حالت‌های روحی گفته شده است. برای تجربه آن چیز دیگری هم وجود دارد و به همین دلیل است که افراد بر روی آتش راه می‌روند. این عمل الگوی جدیدی برای اعتقادات و چیزهای امکان‌پذیر را فراهم می‌کند و

حس درونی جدید یا حالتی برای افراد به وجود می‌آورد که باعث بهتر شدن زندگی آنها گشته و آنها را قادر می‌سازد که کارهای بیشتری را علاوه بر آنچه که در گذشته فکر می‌کردند ممکن بوده است، انجام دهند. راه رفتن بر روی آتش به افراد ثابت می‌کند که رفتارشان نتیجه حالتهای روحی خودشان است. در لحظه‌ای با ایجاد تغییرات کوچکی در زندگی در چگونگی درک و تصورشان از آن تجربه، می‌توانند آن چنان از خود مطمئن بشوند که دست به عملی مؤثر و کارآمد بزنند. واضح است که برای انجام این کار راههای بسیاری وجود دارد. راه رفتن بر روی آتش فقط جنبه نمایشی دارد، مهیج و سرگرم کننده است و مردم به ندرت آن را فراموش می‌کنند. بنابراین کلید بدست آوردن نتایجی که می‌خواهید، درک و تصور چیزها به شکلی است که شما را در حالتی فعال قرار دهد و به شما نیروی انجام تمام کارها را می‌دهد که باعث تولید نتایج دلخواهتان می‌شود. شکست در این کار به معنای شکست تلاش شما و حتی قصد و نیتی است که می‌خواهید و به تعبیر بهتر شکست تلاش شخص ضعیفی است که منجر به تولید نتایج ضعیف نیز می‌شود. اگر به شما بگویم: بیایید به اتفاق بر روی آتش راه برویم، محرکی که برایتان با کلمات یا با حرکات بدن به وجود می‌آورد به مغزتان مخابره شده و تصویری را در ذهنتان ایجاد می‌کند. اگر به افرادی فکر کنید که حلقه‌هایی در بینی‌اشان کرده‌اند. و در چنین مراسم وحشتناکی شرکت کرده‌اند. یا افرادی را تصور کنید که زنده می‌سوزند، در حالت چندان خوبی قرار نخواهید گرفت و اگر خودتان را تصور کنید که در حال سوختن هستید، حتی بدتر هم می‌شوند.

در مقابل اگر به افرادی فکر کنید که در حال دست زدن و پایکوبی هستند و جشن گرفتن و اگر صحنه‌ای از شادی آن‌ها را ببینید در حالتی کاملاً متفاوت قرار خواهید گرفت. اگر خودتان را تصور کنید که سالم و خوشحال بر روی آتش راه می‌روید و اگر به خود بگویید: بله، می‌توانم این کار را انجام دهم و با اطمینان حرکت کنید، علائم عصبی که به مغزتان فرستاده می‌شوند شما را در حالتی مثبت قرار می‌دهند. این مسأله در همهٔ امور زندگی صدق می‌کند. اگر مرتباً به این مسأله بیندیشیم که

شرایطمان به شکلی است که هیچ چیز در زندگی به درد بخور نیست، در عالم واقعیت هم همین اتفاق خواهد افتاد ولی اگر تصورمان این باشد که همه چیز در زندگی لازم است. تصویری درونی را ساخته‌ایم که در به وجود آوردن حالتی که برای ایجاد نتایج مثبت از ما حمایت خواهد کرد، به آن نیازمندیم. تفاوت میان «تد ترنر»، «الی یا کوکا» و «و.میشل» و دیگر افراد در این است که آنها دنیا را جایی می‌دانند که می‌توانند هر نتیجه‌ای را که می‌خواهند در آن به وجود آورند. واضح است که ما حتی در بهترین حالت نیز همیشه همان نتایجی را که می‌خواهیم به وجود نمی‌آوریم. وقتی حالت مناسبی را در خود ایجاد می‌کنیم، بزرگ‌ترین شانس را برای استفاده از تمام استعدادها و نیروی خود به شکلی مؤثر فراهم کرده‌ایم. سؤال بعدی این است که اگر تصورات درونی و حالت‌های جسمی هر دو با هم برای ایجاد حالتی که منشأ رفتارها است به کار گرفته شوند وقتی ما در آن شرایط قرار بگیریم چه چیزی نوع رفتار ما را تعیین می‌کند؟ شخصی که عاشقتان است شما را در آغوش می‌گیرد در حالیکه فرد دیگری که او هم عاشقتان است، به شما می‌گوید که دوست‌تان دارد. پاسخ این است هنگامی که ما در حالتی قرار می‌گیریم مغزمان تمام رفتارهای ما را بررسی می‌کند. تعداد این موقعیت‌ها بر اساس الگوی ما از جهان خارج تعیین می‌شود. بعضی از افراد به هنگام عصبانیت برای واکنش نشان دادن الگویی دارند بنابراین همانگونه که از پدر و مادر خود یاد گرفته‌اند شروع به پرخاشگری می‌کنند یا اینکه فقط چیزی را امتحان کرده و اینطور به نظر برسد به آنچه که می‌خواستند رسیده‌اند. آنگاه آن چیز به شکل خاطره‌ای از چگونگی واکنش دادن به هنگام عصبانیت به ذهن سپرده می‌شود و در آینده از آن بهره‌برداری می‌شود.

همه ما نسبت به دنیای اطرافمان دیدگاهی داریم و یا الگوهایی که نشان دهندهٔ درک ما از محیط هستند. ما از طریق افرادی که می‌شناسیم، کتاب‌ها، فیلم‌ها و برنامه‌های تلویزیونی از دنیا و آنچه که در آن می‌گذرد تصویری در ذهنمان می‌سازیم. چیزی که به «و.میشل» امید و زندگی داد خاطره مردی بود که او از کودکی او را می‌شناخت مردی که فلج شده بود اما بسیار موفق بود. بنابراین «میشل» الگویی

داشت که به او کمک کرد تا موقعیتش را طوری تصور کند که ممانعی برای به موفقیت رسیدنش نباشد.

چیزی که ما در الگو گرفتن از افراد به آن نیاز داریم درک اعتقاداتی است که موجب گشته که آنها دنیا را به شکلی تصور کنند که بتوانند دست به کارهایی مثبت و مؤثر بزنند. باید دقیقاً درک کنیم که چگونه تجربیات خود از دنیا را به تصویر کشیده و درک کرده‌اند. چه چیزهایی را در ذهنشان مجسم می‌کنند؟ چه می‌گویند؟ چه حسی دارند؟ اگر ما هم همان پیام‌ها را در ذهن و جسممان بسازیم می‌توانیم به همان نتایج برسیم. این روش و محور اصلی الگوبرداری است.

یکی از چیزهای ثابتی که در زندگی وجود دارد، نتایجی هستند که همیشه ایجاد می‌شوند. اگر با آگاهی تعیین نکنید که چه نتایجی را می‌خواهید به وجود آورید و چیزها را بر اساس آن تصور نکنید امکان دارد محرک‌های خارجی مثل یک مکالمه، نمایش تلویزیونی و یا هر چیز دیگر حالتی را در شما به وجود آورند که رفتارهایی را بسازند که حامی شما نباشند. زندگی همانند رودی در جریان است. اگر کارهای تان سنجیده و آگاهانه نباشد شما تحت کنترل این رود هستید. اگر بذرهایی ذهنی و جسمی خود را نکارید، علفهای هرز خود به خود رشد خواهند کرد. اگر با آگاهی افکار و حالت‌های خود را اداره نکنیم، محیط اطرافمان به صورت اتفاقی حالتی را برایمان به وجود خواهد آورد که نتایج آن می‌تواند مصیبت بار باشد. بنابراین لازم است که از دریچه ذهن مان مراقبت کنیم، لازم است بدانیم مسائل را چگونه درک کنیم. باید علفهای هرزمان را هر روز درو کنیم.

یکی از مهم‌ترین نمونه‌های این حالت را می‌توان از داستان «گارل والندا»^۱ مثال زد. او سالها تمام پروازهای خود را با موفقیت انجام می‌داد و هرگز فکر نمی‌کرد که روزی سقوط می‌کند. او به سقوط فکر نمی‌کرد. اما چند سال پیش مرتب به همسرش می‌گفت که خود را در حال سقوط می‌بیند. اولین بار بود که دائماً خود را در حال

سقوط کردن تصور می‌کرد سه ماه بعد از اولین باری که او از سقوط خود صحبت کرده بود، در یکی از پروازهایش سقوط کرد و کشته شد. عده‌ای می‌گویند به او الهام شده بود که حادثه‌ای در حال وقوع است. فرضیه دیگری که وجود دارد این است که او تصویری دائمی و علامتی و را به سیستم عصبی خویش فرستاده بود که باعث شد در او حالتی به وجود آید که از سقوط او حمایت می‌کرد. و نتیجه‌ای را به وجود آورد. او به مغز خود مسیر فکری جدیدی را ارائه داده بود تا از آن پیروی کند و در آخر هم همانطور شد. به همین دلیل است که در زندگی تمرکز کردن بر روی مسائل اهمیت زیادی دارد.

اگر در زندگی دائماً به چیزهای بد یا چیزهایی که خواهانش نیستید و یا همه مشکلات ممکن فکر کنید در خود حالتی ایجاد می‌کنید که از این افکار حمایت می‌کند. مثلاً آیا شما حسود هستید؟ نه، شما حسود نیستید، شاید در گذشته حالت‌های حسادت و یا حالت‌های مشابه آن را در خود به وجود آورده باشید. دلیل آن ناتوانی شما در کنترل رفتار تان است. با وجود تمام این حالات شما باوری را در خود به وجود می‌آورید که در آینده بر کارها و اعمال تان تأثیر گذاشته و آنها را هدایت می‌کند.

به یاد داشته باشید رفتار شما حالت‌های شما و حالت‌های روحی شما نتیجه درک و تصور درونی و حالت‌های جسمی شما است و شما قادرید به مرور زمان هر دوی آنها را تغییر دهید حس حسادت در وجود شما نتیجه این است که شما آن حالت‌ها را در خود به وجود می‌آورید اکنون می‌توانید به شکلی جدید فکر کنید و حالت‌های جدید و رفتاری مناسب با آن حالت‌ها را در خود ایجاد کنید. به یاد داشته باشید که همیشه می‌توانیم چگونگی درک و تصور چیزها را در وجود خود شکل دهیم. اگر فکر کنید که همسر تان شما را فریب داده و نسبت به شما بی‌وفا است خیلی زود در حالت خشم و عصبانیت قرار می‌گیرید. شما که هیچ مدرکی ندارید که دلیل بر بی‌وفایی همسر تان باشد بلکه این شما هستید که این فکر را در ذهنتان باور کرده‌اید. در نتیجه وقتی همسر تان به خانه می‌آید شما بدبین و شکاک هستید. در

این حالت با او چگونه برخورد می‌کنید؟ معمولاً رفتار چندان خوبی نیست. امکان دارد بد رفتار و پرخاشگر باشید و یا اینکه فقط حس بدی در وجود خود داشته باشید و بعدها تلافی بکنید.

به خاطر داشته باشید شخصی که به او عشق می‌ورزید ممکن است هرگز به شما بی‌وفایی نکرده باشد. اما ممکن است به دلیل نوع رفتار تان او را وادار کنید تا به سوی شخص دیگری برود. شما خود احساس حسادت را در وجود تان پروانده‌اید. می‌توانید تصورات منفی تان را به این شکل تغییر دهید که همسر تان تا دیر وقت مشغول کار است. این فکر جدید باعث می‌شود وقتی که همسر تان به خانه بازگشت رفتار تان با او به گونه‌ای باشد که او دوست دارد و در نتیجه او بیشتر تمایل دارد تا با شما باشد. امکان دارد زمانی برسد که همسر تان واقعاً همان کاری را بکند که شما تصور می‌کنید و نسبت به شما بی‌وفا شود اما چرا حسادت خود را در راه کسب اطمینان در این موضوع تلف می‌کنید؟ و اکثر اوقات واقعیت داشتن چنین امری بعید است. اما بدانید چنین موضوعی هم برای خود و هم برای همسر تان ناراحت کننده است. واقعاً چرا؟

«انگیزه هر کاری، تفکر است.»

«والف والدوامین»^۱

اگر رابطه درونی خود را کنترل کرده و با استفاده از حس بینایی، شنوایی و لامسه علائمی را به مغز مخابره کنیم، نتایج مثبت فوق العاده‌ای ایجاد می‌شود. حتی در شرایطی که احتمال موفقیت کم و یا اصلاً نباشد. قدرتمندترین و تأثیرگذارترین مدیران، مربیان، والدین و اشخاصی که به دیگران انگیزه می‌دهند کسانی هستند که می‌توانند شرایط زندگیشان را به شکلی تغییر دهند که علیرغم محرک‌های خارجی که یأس آور هستند علائم موفقیت را به سیستم عصبی خود مخابره کنند. آن‌ها خود

و دیگران را در حالتی فعال قرار داده بنابراین تا زمانی که به موفقیت کامل برسند به کارهای خود ادامه می‌دهند. شاید نام «مل فیشر»^۱ را شنیده باشید. او مردی است که به خاطر یک گنج دفن شده در قعر دریا هفده سال تمام جستجو کرد و سرانجام توانست بیش از ۴۰ میلیون دلار، طلا و نقره پیدا کند. در مقاله‌ای در مورد او خواندم که از یکی از خدمه کشتی او سؤال شد که چرا او این همه سال را در کشتی مانده است. او پاسخ داد که «مل» این توانایی را داشت که همه راهیجان زده کند. او هر روز به ما می‌گفت که امروز روز موعود است و در پایان هر روز می‌گفت که فردا روز موعود است. اما فقط گفتن این جمله کافی نبود. او این جمله را به شکلی مناسب به همراه تصوراتی که در ذهنش می‌گذشت با احساس بیان می‌کرد. او هر روز در خود حالتی را ایجاد می‌کرد که بتواند به جستجویش ادامه دهد. او نمونه کاملی از فرمول موفقیت نهایی است. به نتیجه کار خود واقف بود و دست به عمل زد سعی می‌کرد چیزی را که نیاز دارد بیاموزد و آنچه را که نیاز نداشت از چیز دیگری را امتحان می‌کرد تا وقتی که به موفقیت رسید.

یکی از بهترین کسانی که به دیگران انگیزه می‌دهد و من او را خوب می‌شناسم «دیک تومی»^۲ مربی تیم بسکتبال در دانشگاه هاوایی است. او واقعاً دریافت که چطور تصورات درونی افراد بر کارهایشان تأثیر می‌گذارد. یک بار تیم او در یک بازی مقابل تیم دانشگاه «ویومینگ»^۳ در تمام طول بازی مورد حمله بود. در اواسط بازی امتیازها ۲۲ در مقابل ۵ بود و انگار تیم او به این رشته تعلق نداشت. فکر کنید بعد از پایان نیمه اول وقتی بازیکنان تیم «تومی» در رختکن جمع شدند چه حالی داشتند او به قیافه‌های غم‌زده و سرهای افکنده آنها نگاهی انداخت و دانست که آنها به غیر از تغییر عملکردشان در نیمه دوم به هیچ چیز دیگر نیاز ندارند آنها به دلیل حالت جسمی خاصشان در حلقه شکست گرفتار شده و به دلیل وجود چنین حالتی، پویایی خود را برای رسیدن به موفقیت از دست داده بودند.

1- Mel Fisher

2- Dick tomy

3- Wyoming

به هیمین خاطر «دیک» دفتری را بر از مقاله‌های ورزشی مصور که طی سالها جمع‌آوری کرده بود به بازیکنان نشان داد. هر کدام از آن مقاله‌ها در مورد تیم‌هایی بود که به دلیل بودن در چنین موقعیت مشابهی و یا وضعیتی بدتر از تیم مقابل عقب مانده و سپس در برابر احتمالات غیرممکن برای پیروزی تیمشان مبارزه کردند. او این مقاله‌ها را برایشان خواند و فکری جدید را به آنها القا کرد، این فکر که آیا واقعاً می‌توانند پیروز شوند و هیمین عقیده (تصور درونی) یک حالت عصبی - فیزیولوژیکی کاملاً جدیدی در آنها بوجود آورد. نتیجه چه بود؟ «تومی» در نیمه دوم اجازه نداد که تیم «ویومینگ» حتی یک امتیاز هم به دست بیاورد و ۲۷ بر ۲۲ پیروز شد. آن‌ها پیروز شدند زیرا «تومی» توانست تصورات درونی و باورهای آن‌ها را تغییر دهد.

مدتی پیش با «کن بلانچارد» نویسنده کتاب مدیر یک دقیقه‌ای برخورد کردم به تازگی برای مجله «گلف دیجست» مقاله‌ای به نام یک گلف باز دقیق را نوشته بود. او با یکی از برجسته‌ترین مربیان گلف در امریکا تماس گرفته بود و در نتیجه بازی خود را پیشرفت داده بود. او گفت که تمام اصول لازم بازی را یاد گرفته اما نمی‌تواند تمام آنها را به خاطر آورد. به او گفتم آیا آن اصول را امتحان کرده است و آیا تاکنون به یک توپ گلف ضربه زده یا خیر؟ او گفت البته که چنین کاری کرده است. پرسیدم آیا این کار را زیاد انجام داده؟ پاسخش مثبت بود. آنگاه برایش توضیح دادم که روش یا شیوه خاص سازماندهی استعدادهایش حتماً در ضمیر ناخودآگاهش ثبت شده است و همه آنچه را که باید انجام دهد این است که باید خود را در حالتی قرار دهد که بتواند از اطلاعاتش استفاده کند. در عرض چند دقیقه به او آموختم که چگونه در آن حالت قرار گیرد و چگونه از این حالت استفاده کند (این تکنیک را در فصل ۱۷ خواهید آموخت). نتیجه چه شد؟ او رفت و بهترین بازی عمرش را در طول ۱۵ سال بازی انجام داد و ضرباتی را که در طی ۱۵ سال به توپ وارد می‌کرد را کامل ساخت. چرا؟ به دلیل اینکه در هیچ نیرویی چنین قدرت فعالی وجود ندارد. او نیازی نداشت که برای به خاطر آوردن اصول بازی با خود به جنگ بپردازد. او به تمام چیزهای مورد نیازش

دسترسی داشت و فقط باید می‌فهمید که چگونه از آنها استفاده کند. به خاطر داشته باشید که رفتار انسان در نتیجه حالت‌هایش است. اگر تاکنون موفق بوده‌اید، می‌توانید با به کار بردن همان عملکردهای ذهنی و جسمی که قبلاً انجام داده‌اید باز هم نتیجه خوب دیگری را به وجود آورده. قبل از المپیک ۱۹۸۴ با «میشل اوبرین»^۱ شناگر شنای آزاد ۱۵۰۰ متر کار می‌کردم. او مرتباً تمرین می‌کرد اما حس می‌کرد که از تمام تواناییهایش استفاده نمی‌کند. او موانعی را که باعث محدودیت موفقیتش می‌شد را در ذهن داشت. او به موفقیت خود مشکوک بود در نتیجه هدفش مدال برنز یا نقره بود. او شناگر برجسته‌ای نبود که بتواند مدال طلا بگیرد. برجسته‌ترین شناگر «جرج دیکارلو»^۲ چندین بار او را شکست داده بود. به مدت یک ساعت و نیم با میشل صحبت کردم و از او خواستم تا بهترین حالت‌های شنا را الگو قرار دهد یعنی بداند که چگونه خود را در بهترین حالت جسمی قرار دهد چه چیزی را تصور کند، چه چیزی به خود بگوید و در رقابتی که «جرج دیکارلو» را شکست داده چه حسی داشته است. ما عملکردهای ذهنی و جسمی او را در هنگام پیروزی تجزیه و تحلیل کرده و حالت‌های او را به شکل خود به خود یعنی صدای شلیک گلوله شروع بازی مرتبط ساختیم. من فهمیدم در روزی که «جرج دیکارلو» را شکست داده بود درست قبل از مسابقه به آهنگ‌های «لوئیس»^۳ و اخبار گوش کرده بود. بنابراین در فینال المپیک همه چیز را به همان شکل انجام داد. همان کارهایی که در پیروزی خود انجام داده بود و حتی گوش دادن به آهنگ‌های لوئیس درست قبل از مسابقه و موفق شد تا او را شکست داده و با اختلاف ۶ ثانیه مدال طلا را ببرد.

آیا تا به حال فیلم «منطقه کشتار» را دیده‌اید؟ صحنه‌ای عجیب در این فیلم است که هرگز آن را فراموش نمی‌کنم. صحنه‌ای مربوط به یک بچه دوازده یا سیزده ساله که در میان ویرانه‌های جنگ در کامبوج زندگی می‌کند. او در جایی از فیلم بانومیدی

1- Michel obrien

2- George Dicarlo

3- Hery Lewis

کامل مسلسلی را برداشته و به روی شخصی شلیک می‌کند. صحنه عجیب و حیرت آوری است. انسان متعجب می‌شود که چگونه یک پسر بچه به جایی می‌رسد که چنین کاری را می‌کند. دو علت وجود دارد. یکی اینکه او آن چنان مایوس بود که این حالت را در خود به وجود آورد تا از حس عمیق خشونت در وجودش استفاده کند. دوم اینکه در محل زندگی فرهنگ جنگ آنقدر نفوذ کرده بود که داشتن مسلسل کار درستی به نظر می‌رسید. او می‌دید که دیگران هم چنین کاری می‌کنند و در نتیجه او هم چنین کرد. صحنه‌ای منفی و وحشت‌آور بود. من سعی می‌کنم روی حالت‌های مثبت تمرکز کنم. اما آن صحنه آن چنان دراماتیک بود که نشان می‌داد می‌توانیم با بودن در حالتی بد یا خوب کارهایی را انجام دهیم که قبلاً هرگز انجام نمی‌دادیم. مرتب تکرار می‌کنم تا ملکه ذهن تان شود، نوع رفتار افراد در نتیجه حالت‌هایشان است. اینکه با بودن در حالتی چگونه واکنش نشان می‌دهند بر پایه الگوهای ذهنشان از جهان خارج یعنی روش‌های عصبی ذخیره شده در ذهن استوار است. من نمی‌توانستم «میشل اوپیرین» را مجبور کنم تا مدال طلا ببرد. او بیشتر زندگی خود را صرف به خاطر سپردن روش‌ها، واکنش‌های عضلانی و... کرده بود. آنچه که انجام دادم این بود که دریافتم او چگونه می‌تواند مؤثرترین روش‌های خود را در لحظه مناسب و حساس به یاد آورد.

اغلب مردم برای هدایت حالت‌هایشان بندرت آگاهانه رفتار می‌کنند. وقتی از خواب بیدار می‌شوند یا وقتی افسرده هستند یا پراثرژی شکست‌های خوب منجر به ترقی‌اشان و شکست‌های بد باعث سقوطشان می‌شود. یکی از تفاوت‌های میان افراد این است که آنها چگونه تمام استعداد‌هایشان را در یک جا جمع کنند. این مسأله به خصوص میان ورزشکاران رایج است. هیچ یک از آنها همیشه پیروز نمی‌شوند. اما ورزشکاران شناخته شده‌ای هم هستند که می‌توانند در لحظات مناسب و حساس در حالت فعال قرار گرفته و توانایی خود را به اثبات برسانند. چرا «رژی جکسون»^۱ در

مسابقات بیس بال ماه اکتبر توانست همه ضرباتش را گل کند؟ چگونه «لاری برد»^۱ یا «جری وست»^۲ توانستند تواناییهای خود را برای ضربه زدن به توپها افزایش دهند؟ به این دلیل که آنها قادر بودند بهترین استعدادها و روشهای خود را درست زمانی که به آنها نیاز داشتند به خاطر بیاورند.

تغییر حالت‌های روحی چیزی است که افراد در جستجویش هستند. آنها خواهان خوشبختی، شادابی و ذهنی فعال هستند. آنها به دنبال آرامش فکر هستند و سعی می‌کنند از حالت‌هایی که دوست ندارند بگریزند. آنها ناامیدی، عصبانیت، خستگی را حس می‌کنند. پس چه باید بکنند؟ وقتی تلویزیون را روشن می‌کنند تصوراتی به آنها منتقل می‌شود که می‌توانند به خاطر بسپارند، چیزی را می‌بینند و می‌خندند و حالت یأس ایشان دوام چندانی ندارد. بیرون رفته، سیگار می‌کشند یا از مواد مخدر استفاده می‌کنند. آنها کارهای مثبت را هم امتحان می‌کنند. فقط مشکل این است که این نتایج خیلی ماندگار نیستند. وقتی برنامه‌های تلویزیون تمام می‌شود، باز هم به همان تصورات قبلی خود روی می‌آورند. پس از زیاده روی در غذا خوردن یا مصرف مواد مخدر باز هم تصورات را به خاطر آورده و حس بدی خواهند داشت. برای تغییر فوری حالت‌های روحی باید بهایی پرداخت. این کتاب در مقایسه با کتابهای دیگر به شما نشان می‌دهد که چگونه حالت‌های جسمی و تصورات خود را بدون استفاده از هیچ وسیله دیگری تغییر دهید.

چرا افراد به مواد مخدر روی می‌آورند؟ دلیلش این نیست که آنها از فرو رفتن سوزن در دست‌هایشان لذت می‌برند بلکه تجربه آن و حالتی که پس از استعمال مواد مخدر به آنها دست می‌دهد برایشان خوشایند است و راه دیگری را برای رسیدن به این حالت نمی‌دانند. افرادی را می‌شناسم که معتاد بوده، اما پس از یک بار راه رفتن روی آتش اعتیاد خود را ترک کردند زیرا الگوی بهتری برای رفتن به حالت خلسه به آنها داده شده بود. یکی از کسانی که می‌گفت شش سال و نیم هروئینی بوده پس از

1- Larry Bird

2- Jerrg West

راه رفتن بر روی آتش به بقیه گفت: همه چیز تمام شد. هرگز پس از فرو رفتن سوزن در دستانم حسی را تجربه نکردم که بتواند به حسی که پس از عبور روی این زغال سنگهای داغ تجربه کردم نزدیک باشد.

این معنایش این نیست که او باید دائماً روی آتش راه برود. بلکه فقط باید به این حالت دست یابد. او با انجام کاری که می‌پنداشت غیرممکن است الگوی جدیدی برای کسب احساس خوب به دست آورد.

افرادی که به برتری رسیده‌اند کسانی هستند که می‌توانند از فعال‌ترین قسمت‌های مغزشان استفاده کنند. این چیزی است که آن‌ها را از مردم متمایز می‌کند نکته کلیدی که باید در این فصل بدانید این است که حالت‌های شما بسیار قدرتمند هستند و می‌توانید آنها را کنترل کنید. شما نباید تحت کنترل و تأثیر هر چیزی که در مسیرتان است قرار بگیرید.

عامل دیگری که تأمین‌کننده تجربیات ما از زندگی است. عاملی که مسیر درک و تصورمان را از جهان هموار خواهد کرد عاملی که تعیین‌کننده حالت‌هایی است که ما در موقعیت‌های خاص فراهم می‌کنیم. نیروی برتری است. باید این قدرت جادویی را بررسی کنیم.

فصل ۴

تولد برتری: باور

«بشر همانیست که در اعتقادش است».

«آنتوان چخوف»^۱

«نورمن گزینس»^۲ در کتاب جالب خود با عنوان تشریح یک بیماری در مورد یکی از بزرگ‌ترین موسیقی‌دانان قرن بیستم به نام «پابلو کاسلز»^۳ داستان آموزنده‌ای را تعریف می‌کند. این داستان در مورد اعتقاد و زندگی دوباره است و می‌تواند برای همه ما آموزنده باشد.

کازینس می‌نویسد که قبل از نودمین سال تولد این نوازنده بزرگ خیلی کوتاه با او ملاقاتی داشته. او می‌گوید دیدن پیرمرد در آغاز روز درد آور و ناراحت‌کننده بود. ورم مفاصل او را به روزی انداخته بود که حتی برای لباس پوشیدنش هم نیاز به کمک داشت. به سختی نفس می‌کشید و این نشان می‌داد که ریه‌هایش هم مشکل دارند. در حالیکه سرش به جلو خم شده بود با گام‌های لرزان و پستی خمیده راه می‌رفت. دست‌هایش ورم کرده و انگشتانش جمع شده بودند. بسیار پیر و خسته به نظر می‌رسید. قبل از خوردن صبحانه به سمت پیانو رفت. پیانو یکی از چندین آلت موسیقی بود که در آن تبحر داشت. به نظر می‌رسید برایش خیلی مشکل است که انگشتان ورم کرده‌اش را به کلیدهای پیانو برساند.

آنگاه چیز معجزه آسایی رخ داد. کاسلز به ناگاه در مقابل چشمان کازینس

1- Antwan chekhof

2- Norman cousins

3- Pablo casals

تغییر کرد. ناگهان در حالتی فعال قرار گرفته و حالت‌های جسمانی‌اش آنچنان دگرگون شد که شروع به حرکت و نواختن کرد و در جسم خود و کلیدهای پیانو نتایجی را ایجاد کرد که فقط برای یک پیانیست قوی امکان‌پذیر است.

کازینس می‌نویسد: «انگشتانش به آرامی گشوده شد و همچون غنچه‌گلی که به سمت خورشید شکفته می‌شود به طرف کلیدهای پیانو رفت پشت خمیده‌اش صاف شد. بسیار راحت نفس می‌کشید. نواختن پیانو حالش را کاملاً تغییر داده بود در نتیجه حالت‌های جسمی‌اش هم تحت تأثیر آن قرار گرفت.» کاسلز با نواختن آهنگ «ولت‌میریت کلاویر»^۱ باخ شروع کرد. با مهارت بسیاری می‌نواخت آنگاه قطعه‌ای از «برامس»^۲ را نواخت گویی انگشتانش با یکدیگر مسابقه می‌دادند. کازینس می‌نویسد «تمام وجودش در پیانو غرق شده بود. بدنش دیگر خمیده نبود بلکه بدنی انعطاف‌پذیر، ظریف و آزاد از حلقه دردهای مفصلی بود. وقتی از پیانو دور شد با کسی که پیانو می‌نواخت بسیار متفاوت بود. او با قامتی کشیده و بلندتر از جابرخواست دیگرگام‌هایش لرزان نبودند. بلافاصله به سوی میز صبحانه رفت، با اشتهای غذا خورد و آنگاه برای قدم زدن در کنار ساحل از خانه خارج شد.

ما معمولاً فکر می‌کنیم که عقاید، اصولی مذهبی یا فلسفی هستند و بسیاری از افراد نیز اینطور فکر می‌کنند. اما معنای اصلی باور می‌تواند هر قانون، گفته، ایمان یا حس هدایتگری باشد که به زندگی جهت می‌دهد. انگیزه‌های مانا محدود هستند. عقاید همانند صافی‌هایی از قبل فراهم شده برای مشاهده نیروی درک ما از جهان هستند. عقاید بر مغزها حکمرانی می‌کنند. زمانیکه به واقعیت داشتن چیزی اعتقاد داریم. مانند مخابره کردن فرمانی به مغز است تا آنچه را که در حال انجام شدن است را درک کند. کاسلز به هنر و موسیقی معتقد بود و این اعتقاد به زندگی‌اش زیبایی بخشیده بود. طوریکه می‌توانست هر روز در زندگی‌اش معجزه کند. او به قدرت فوق العاده هنرش معتقد بود و این اعتقاد به او قدرتی می‌داد شگرف. اعتقادات او باعث

می‌شد تا او هر روز از قالب یک پیرمرد خسته به یک هنرمند سرزنده و فعال تبدیل شود. به معنای بهتر این اعتقادات بودند که او را زنده نگاه می‌داشتند.

«جان استوارات میل»^۱ می‌نویسد: «قدرت یک انسان معتقد، بیشتر از نیروی ۹۹ نفر فرد علاقه‌مند است». اعتقادات به همین خاطر درب برتری را می‌گشایند. اعتقادات به سیستم عصبی شما پیام مستقیمی را ارسال می‌کنند. وقتی به واقعیت داشتن چیزی اعتقاد داشته باشید داشتن آن چیز برایتان مسلم می‌شود. اگر اعتقادات در مسیر مؤثری هدایت شوند، می‌توانند ابزاری قدرتمند برای ساخت نتایج خوب زندگی باشند. از سوی دیگر، اعتقاداتی که کارهای شما و افکارتان را محدود می‌کنند می‌توانند به اندازه قدرت اعتقادات فعال کننده مخرب باشند. در طول تاریخ ادیان و مذاهب به میلیونها نفر قدرت داده‌اند و به آن‌ها نیرویی داده‌اند که آنها فکر می‌کردند نمی‌توانند آن کارها را انجام دهند. اعتقادات به ماکم می‌کنند تا از ثروتمندترین منابع و استعدادها بمان بهره‌مند شویم و از این منابع و استعدادها در راه حمایت از نتایج دلخواه زندگیمان استفاده کنیم.

اعتقاد همان قطب نما و نقشه‌ای است که ما را به سمت اهداف خود هدایت می‌کند و به کمک آن مطمئن می‌شویم که به مقصد خواهیم رسید. افراد بدون اعتقاد و یا بدون داشتن توانایی هیچ قدرتی برای استفاده از آنها ندارند. در این صورت مانند قایق موتوری بدون موتور و یا سکان هستند. شما با داشتن اعتقاداتی هدایتگر و قوی می‌توانید به افکارتان جامه عمل ببوشانید و دنیایتان را همانگونه بسازید که دوست دارید. اعتقادات به شما کمک می‌کند تا به آنچه که می‌خواهید برسید یا برای رسیدن به آن تلاش کنید.

در واقع به غیر از اعتقاد هیچ نیروی هدایتگر و نیرومند دیگری در رفتار انسان وجود ندارد. تاریخ زندگی انسان، تاریخ اعتقادات او است. افرادی که تاریخ را عوض کردند چه حضرت مسیح، حضرت محمد ﷺ، کیرنیک، کلمب، ادیسون و انیشتین

همان کسانی بودند که اعتقاداتمان را تغییر دادند. برای ایجاد تغییر در رفتارهایمان باید از اعتقادات شروع کنیم. اگر می‌خواهیم از افراد موفق الگو بگیریم باید اعتقاداتشان را الگو قرار دهیم.

هرچه بیشتر چگونگی رفتار انسان را مورد بررسی قرار دهیم، تأثیر و قدرت اعتقاداتمان بیشتر خواهد شد. این قدرت به شکل‌های مختلف الگوهایمان را به مبارزه طلب می‌کند. واضح است که حتی در حالت‌های جسمی نیز اعتقادات (تصورات درونی هماهنگ) به کنترل واقعیتها می‌پردازد. مدتی پیش مطالعاتی در زمینه جنون جوانی انجام شد. یک مورد زنی بود که دو شخصیت بود. قند خونش عادی بود اما وقتی در ذهن خود فکر می‌کرد که قند دارد حالت‌های جسمی‌اش طوری تغییر می‌کرد که گویی واقعاً بیمار است و اعتقاداتش واقعیت پیدا می‌کرد.

تحقیقات مشابه دیگری هم انجام شده. در این تحقیقات به انسانی هیپنوتیزم شده نگاه‌ای یخ دادند. اما به او القاء کردند که آن یک تکه فلز داغ است. به طور باور نکردنی محل تماس آن تکه یخ تاول زد. این اعتقاد بود و نه واقعیت رابطه‌ای مستقیم با سیستم عصبی. مغز، هر دستوری را که به آن بدهیم انجام می‌دهد.

بیشتر ما می‌دانیم که داروهای آرام‌بخش چه تأثیری دارند. افرادی که می‌گفتند یک دارو تأثیر خاصی دارد حتی اگر دارویی بدون خاصیت به آنها می‌دادند همان تأثیر را حس می‌کردند. نورمن کازینس وقتیکه برای اولین بار از تأثیر قدرت اعتقاد در بهبودی بیماری خویش اطلاع یافت نوشت: «دارو خوردن همیشه لازم نیست. برای بهبود یافتن تنها اعتقاد و تلقین ضروری است.» در مورد تأثیر داروها در بیماران مبتلا به خونریزی معده تحقیقات جالبی انجام شده است. این بیماران را به دو گروه تقسیم کردند: گروه اول بیمارانی که به آنها گفته شده بود که تحت درمان داروی جدیدی هستند و آنها کاملاً دردشان تسکین یافته بود. اما به گروه دوم گفتند که تحت درمان یک داروی آزمایشی هستند که تأثیر آن هنوز مشخص نشده است. ۷۵ درصد گروه اول به طور قابل توجهی از معده درد خلاص شدند اما در گروه دوم تنها ۲۵ درصد از درد معده خلاص شدند. در هر دو گروه به بیماران داروهای بی‌خاصیت

داده شده بود. تنها تفاوت در سیستم تلقین آنها بود. حتی جالب تر اینکه به گروهی از آنها داروهای مضر داده شده بود اما به آنها گفته بودند تأثیر این داروها مثبت است و در نتیجه آن داروها هیچ ضرری برایتان ندارد.

مطالعات دکتر «آندروویل»^۱ نشان داده که تأثیر دارو در بیماران رابطه مستقیمی با خواسته‌های بیمار دارد و وی دریافت که می‌توان داروی امنتامین را به عنوان آرام بخش و داروی آرام بخش باربیتورات را به عنوان محرک به بیماران داد و نتایج دلخواه را به وجود آورد. او اضافه می‌کند: «اثرات معجزه‌آسای داروها در ذهن و اعتقاد بیمار است نه در خود داروها.»

در تمام این موارد عامل مشترکی که بر روی نتایج تأثیر به سزایی دارد، اعتقادات و یا پیام‌های هماهنگی است که به مغز و سیستم عصبی فرستاده می‌شود. هیچ جادویی دلیل بر قدرت کامل آن نیست. اعتقاد تنها یک قدرت درونی است که بر رفتار افراد تأثیر می‌گذارد. اعتقاد می‌تواند نیروبخش باشد. اعتقاد به اینکه در انجام کاری موفق خواهیم شد یا به چیزهای بهتری دست خواهیم یافت و یا اینکه بر عکس اگر اعتقاد ضعیف باشد، اعتقاد به اینکه موفق نخواهیم شد و محدودیت‌های ما ماندگار هستند. اگر به موفقیت خویش اعتقاد دارید برای رسیدن به آن تلاش بیشتری خواهید کرد. اما اگر شکست را باور داشته باشید پیام‌های فرستاده شده به مغز شما را به سمت آن سوق می‌دهد. به خاطر داشته باشید چه بگویید که می‌توانید کاری را انجام بدهید و چه ناتوان از انجام آن باشید در هر صورت حق با شما است. هر یک از این دو نوع اعتقاد قدرتمند هستند.

سؤال این است که چه نوع سیستم اعتقادی بهتر است و چگونه باید به وجود آید؟ تولد برتری با آگاهی ما از این مطلب شکل می‌گیرد که اعتقاد یک انتخاب است. معمولاً به اعتقاد اینگونه نگاه نمی‌کنیم اما اعتقاد می‌تواند انتخابی آگاهانه باشد. شما می‌توانید هم اعتقادات محدود کننده را انتخاب کنید و هم اعتقادات حمایت کننده

را. رمز کار برگزیدن اعتقاداتی است که به موفقیت و نتایج مطلوب ختم شود و همچنین کنار گذاشتن اعتقاداتی که مانع پیشرفت شما است.

بزرگ‌ترین تصور اشتباه مردم از اعتقاد این است که آن یک مفهوم ذهنی را که است، معنایی جدا از کارها و نتایج، اما این درست نیست، اعتقاد دقیقاً راهی به سوی برتری است به این جهت که یک مفهوم ذهنی ثابت و ساکن نیست.

این اعتقاد است که تعیین کننده میزان بهره‌برداری ما از استعدادهای پنهانمان است. اعتقادات جریان تفکر اتمان را باز کرده و یا آن را سرکوب می‌کنند. تصور کنید کسی به شما می‌گوید: لطفاً نمک را برایم بیاور. به آشپزخانه می‌روید و می‌گویید: نمی‌دانم کجاست. چند دقیقه به اطراف نگاه کرده و می‌گویید نمی‌توانم نمک را پیدا کنم. بعد آن شخص وارد آشپزخانه شده و نمک را درست از قفسهٔ روبرویتان برمی‌دارد و می‌گوید: گیجی؟ نمک درست مقابلت بود. اگر مار بود حتماً نیشت می‌زد. وقتی می‌گویند: «نمی‌توانم» در واقع به مغز خود می‌گویید نمک را نبیند. در علم روانشناسی به این حالت «اسکوئوما»^۱ می‌گویند. به خاطر داشته باشید تمام تجربیات چیزهایی که تاکنون گفته‌اید، دیده‌اید، شنیده‌اید، احساس کرده‌اید، بوئیده و یا چشیده‌اید در مغزتان ثبت شده است. وقتی خیلی جدی می‌گویید نمی‌توانید کاری را انجام دهید آن را انجام نمی‌دهید. اما اگر بگوئید می‌توانم، در واقع به سیستم عصبی خود دستور داده‌اید که راه را به سوی قسمتی از مغزتان باز کند که پاسخ مورد نظر شما در آنجا است.

«می‌توانند زیرا تصور می‌کنند که می‌توانند».

^۲ «ویژریل»

پس ماهیت اعتقاد چیست؟ این راه از پیش ساخته شده و سازماندهی شده قوه درک است که به شکلی ثابت گفتگوهای درونیمان را تصفیه می‌کند. منشأ اعتقادات

کجاست؟ چرا بعضی‌ها اعتقاداتی دارند که آنها را به سمت موفقیت می‌کشاند در حالیکه اعتقادات دیگران باعث شکستشان می‌شود؟ اگر بخواهیم از اعتقاداتی که برتری ایجاد می‌کنند الگو بگیریم باید بدانیم سرچشمه اعتقادات کجاست؟

اولین منشأ اعتقاد محیط است. در این مرحله شکست و موفقیت با قساوت نقش خود را ایفا می‌کنند. موفقیت، موفقیت می‌آورد و شکست، شکست. منشأ ترس واقعی از یک زندگی نکبت‌بار محدودیت‌ها و ناامیدی‌های زندگی نیست. می‌توان بر آنها غلبه کرد. اما آن‌چه که کابوس است تأثیر محیط بر اعتقادات و آرزوها است. اگر فقط شکست را ببینید دیدن تصورات درونی که باعث موفقیت می‌شود بسیار مشکل خواهد بود. به یاد داشته باشید همانطور که در فصل قبل گفته شد الگو برداری راه‌ها ما دائماً انجام می‌دهیم. اگر در محیطی ثروتمند بزرگ شده باشید به راحتی می‌توانید از آنها الگو بردارید. اما اگر در فقر و ناامیدی بزرگ شده باشید آنجا سرچشمه الگوهای ذهنی تان می‌شود. آلبرت اینشتین می‌گوید: «کمتر کسی در آرامش می‌تواند به اظهار عقایدی بپردازد که با تعصبات محیط اجتماعی‌اش مخالف باشد خیلی‌ها حتی شهامت داشتن چنین عقایدی را ندارند.»

تمرینی را در مورد ولگردان خیابانی در یکی از دوره‌های پیشرفته الگو برداری انجام دادیم. عده‌ای از آنها را نزد خود آورده و از سیستم اعتقادی و روش‌های ذهنی آنان الگو گرفتیم. به آنها غذا دادیم، محبت کردیم و خواستیم تا در مورد زندگی‌شان صحبت کنند. در مورد اینکه چه حسی نسبت به آوارگی خود دارند و چرا دوست دارند زندگی‌شان اینگونه باشد. آنگاه آنها را با افرادی مقایسه کردیم که با وجود بدبختی‌های بزرگ چه از نظر عاطفی و چه جسمی نوع برخوردشان با زندگی به شکلی دیگر بوده است.

در یکی از این جلسات، مرد بیست و هشت ساله‌ای بود که قوی، باهوش، خوش قیافه و خوش هیكل بود او آنقدر بدبخت بود که در خیابانها زندگی می‌کرد در حالیکه «و.میشل» کسی که حداقل از نظر ظاهر امتیازات کمتری برای تغییر زندگیش داشت آنچنان خوشبخت بود؟ میشل در محیطی پر از الگو بزرگ شده بود، الگوهایی از

افرادی که برای شاد زیستن بر بدبختی‌های بزرگ غلبه کرده بودند. و همین باعث به وجود آمدن این اعتقاد شده بود. من می‌توانم بر بدبختی‌ها غلبه کنم. اما آن مرد بیست و هشت ساله که نامش جان بود در محیطی بی‌الگو بزرگ شده بود. مادرش زنی بدکاره و پدرش به جرم قتل در زندان به سر می‌برد. در ۸ سالگی پدرش او را با هروئین آشنا کرد. مطمئناً چنین محیطی در اعتقادش تأثیرگذار بود و آنچه که باور داشت چیزی بود در حد زنده ماندن و راه رسیدن به آن ولگردی، دزدی و تلاش برای از بین بردن درد و رنج از طریق مصرف مواد مخدر بود. او معتقد بود که اگر مراقب نباشی سرت کلاه می‌رود، هیچ‌کس دیگری را دوست ندارد و... آن شب روی این مرد کار کردیم و سیستم اعتقادش را تغییر دادیم. (در فصل ۶ مفصل توضیح داده شده) در نتیجه او از ولگری دست برداشت و اعتیادش را ترک کرد. کاری پیدا کرد و اکنون دوستان جدیدی پیدا کرده است و در محیطی جدید با عقایدی جدید زندگی می‌کند و نتایج جدیدی را به وجود می‌آورد.

دکتر «بنجامین بلوم»^۱ از دانشگاه شیکاگو، زندگی بیش از صد نفر از قهرمانان ورزشی، موسیقدانان و دانشجویان جوان و بسیار موفق را مورد مطالعه قرار داد. وقتی فهمید اکثر این افراد موفق استعداد چندانی نداشتند بسیار تعجب کرد.

آنها تحت مراقبت، هدایت و حمایت دیگران قرار گرفته و پیشرفت کرده بودند. این نوع اعتقاد که آنها می‌توانند افرادی نابغه و خاص باشند قبل از آنکه نشانه‌ای از استعدادهای درخشان آنها نمایان شود، به وجود آمده بود. محیط می‌تواند نیرومندترین مولد اعتقاد باشد اما منحصر به فرد نیست. اگر اینچنین بود در دنیای ثابتی زندگی می‌کردیم. که بچه‌های ثروتمند همیشه در رفاه و آسایش بودند و بچه‌های فقیر هرگز شانس پیشرفت نداشتند. شیوه‌های آموزشی دیگری هم هستند که می‌توانند مولد اعتقاد باشند.

حوادث کوچک و بزرگ در پرورش اعتقاد مؤثرند. در زندگی هر کسی

حوادثی وجود دارد که هرگز فراموش نمی‌شوند. روزی که «جان اف کندی» کشته شد کجا بودید؟ اگر سنتان اقتضاء کند مطمئنم که به یاد می‌آورید. آن روز برای بسیاری از افراد روزی بود که دیدگاهشان نسبت به دنیا برای همیشه تغییر کرد. ما نیز دارای تجربیاتی هستیم که هرگز فراموش نمی‌شوند، لحظه‌هایی که آنقدر مؤثر بوده‌اند که برای همیشه در ذهنمان جای گرفته‌اند. آنها همان اعتقادات هستند که می‌توانند دنیایمان را تغییر دهند.

در سن ۱۳ سالگی به رابطه خود و همسرم فکر می‌کردم و می‌خواستم در آینده خبرنگار و یا گوینده اخبار ورزشی شوم. روزی در روزنامه خواندم که «هاروارد کاسل»^۱ در یک سوپرمارکت محلی مشغول نوشتن کتاب جدیدش است. با خود اندیشیدم که اگر می‌خواهم گوینده اخبار ورزشی باشم باید با افراد به طور جدی مصاحبه کنم. پس چرا از همین حالا شروع نکنم؟ بعد از تعطیلی مدرسه ضبط صوتی قرض گرفتم و با مادرم به آن سوپرمارکت رفتیم. وقتی رسیدیم آقای کاسل داشت از آنجا می‌رفت. ترسیدم، خبرنگاران زیادی اطرافش بودند و برای کسب آخرین خبرها با یکدیگر رقابت می‌کردند. به هر حال از لابه‌لای خبرنگاران رد شدم و خودم را به او رساندم. خیلی سریع برایش توضیح دادم که می‌خواهم چه کاری انجام دهم و از او خواستم مصاحبه‌ای کوتاه با من داشته باشد. با وجود آن همه خبرنگار هاروارد کاسل برای انجام یک مصاحبه شخصی وقتش را در اختیارم گذاشت. این تجربه اعتقاد مرا در مورد چیزهای ممکن و کسانی که باید در زندگی به آنها نزدیک شد کاملاً تغییر داد. با تشویق آقای کاسل، شروع به نوشتن مقاله برای یک روزنامه کردم و باب جدیدی در ایجاد ارتباط به رویم گشوده شد.

سومین راه ایجاد اعتقاد، علم و آگاهی است. یک تجربه مستقیم خود نوعی علم و آگاهی است. راههای کسب علم از طریق مطالعه. فیلم دیدن و تماشای دنیا به شکلی است که گویی به وسیله دیگران به تصویر کشیده شده است. علم یکی از

بزرگترین راههای از بین برنده موانع محدود کننده محیط است. مهم نیست که زندگی تان تا چه حد سخت باشد، اگر آگاه از موفقیت‌ها و برتری‌های دیگران باشید می‌توانید اعتقاداتی را در خود به وجود آورید که شما را به سمت موفقیت هدایت کند. دکتر «رابرت کاروین»^۱ دانشمند سیاهپوست در رشته علوم سیاسی در روزنامه نیویورک تایمز نوشت که چگونه الگوی زندگی «جکی رابینسون»^۲ اولین بازیکن سیاهپوست در لیگ ورزشی زندگیش را تغییر داد. «من با نزدیک شدن به او قدرت زیادی کسب کردم و با الگو قرار دادن او در زندگیم سطح توقعاتم را بالا بردم».

چهارمین روش مبنای قرار دادن نتایج پیشین است. مطمئن‌ترین راه برای کسب اعتقاد این است که بتوانید چیزی را برای یک بار هم که شده انجام دهید. فقط یک بار اگر فقط یک بار موفق شوید به این باور می‌رسید که باز هم این اتفاق خواهد افتاد. برای اینکه بتوانم این کتاب را در مهلت تعیین شده تمام کنم بایستی چرک نویس آن را در کمتر از یک ماه آماده می‌کردم. مطمئن نبودم که بتوانم این کار را انجام دهم. اما وقتی که توانستم در عرض یک روز یک فصل را تمام کنم دریافتم وقتی فقط یک بار موفق شدم باز هم می‌توانم موفق شوم. من به این اعتقاد رسیدم که می‌توانم این کتاب را در مهلت تعیین شده تمام کنم.

روزنامه‌نگاران نیز مجبورند در مدتی تعیین شده پیش نویس مقالات را بنویسند. وقتی که انسان مجبور باشد پیش نویس یک داستان کامل را در کمتر از یک ساعت بنویسد، دچار اضطراب می‌شود و چیزهای کمی در زندگی وجود دارند که چنین دلهره‌آور باشند. بیشتر خبرنگاران تازه کار از این بخش کار خود بیشتر از همه می‌ترسند اما اگر یکی دو بار در انجام این کار موفق شوند می‌فهمند که در آینده نیز می‌تواند به موفقیت برسند. پس از کسب تجربه در این کار، زرتنگ‌تر و سریع‌تر نمی‌شوند. بلکه چون یک بار به این باور رسیده‌اند و این اعتقاد در آنان بوجود آمده که می‌توانند پیش نویس یک داستان را در مدت زمان مشخصی بنویسند، پس قادرند

1- Dr. Robert curvin

2- Jakierobinson

که همواره چنین کاری را بکنند. این موضوع در مورد کم‌دین‌ها، تجار و تمام کسانی که می‌خواهند در زندگیشان کاری را انجام دهند نیز صادق است. اعتقاد به قدرت و توانایی خود برای انجام دادن کاری، در حقیقت نوعی پیشگیری فردی برای انجام و تکمیل کردن کار است.

پنجمین راه ایجاد اعتقاد این است که برنامه‌های آینده‌تان را در ذهن تجسم کنید. انگار که آن‌ها واقعیت دارند همانطور که تجربیات گذشته‌تان می‌توانند تصورات درونی شما و اعتقادات‌تان را تغییر دهند، تجسم تجربیات آینده دلخواهتان هم امکان‌پذیر خواهد بود. من به این روند «تجربه‌نمایش» می‌گویم. وقتی نتایجی که به آن رسیده‌اید شما را در حالتی پویا قرار نمی‌دهند می‌توانید خیلی ساده دنیای خود را به شکل دلخواهتان بسازید و آن را تجربه کنید و در نهایت حالات و عملکردهایتان را تغییر دهید. اگر فروشنده باشید. کسب ۱۰ هزار دلار ساده‌تر است یا ۱۰ هزار دلار؟ باید بدانید که کسب ۱۰۰ هزار دلار ساده‌تر است. بگذارید دلیلش را بگویم اگر هدفتان کسب ۱۰ هزار دلار باشد تمام تلاش شما فقط نان بخور و نمیری است. اگر هدف و تصورتان در مورد کار سخت این باشد آیا فکر می‌کنید در حالتی فعال و پرهیجان قرار خواهید گرفت؟ آیا با خود خواهید گفت چون به سختی کار می‌کنم پس می‌توانم صورت حسابهایم را پرداخت کنم؟ در مورد شما مطمئن نیستم اما فکر نمی‌کنم اینگونه چرخ زندگی بچرخد.

اما فروش، فروش است. مجبورید حرفهایی را مرتباً تکرار کنید، افرادی را ببینید. محصولاتی مشابه را ارائه دهید و اصلاً اهمیت ندارد که چه می‌خواهید و یا چه آرزویی دارید. بنابراین کسب ۱۰۰ هزار دلار مهیج‌تر از کسب ۱۰ هزار دلار است. و این هیجان باعث می‌شود که برای انجام همان کارهای ثابتی که در هنگام فروش انجام می‌دهید تحرک بیشتری پیدا کرده و استعدادهای‌تان را به کار گیرید.

واضح است که هدفهای عالی تنها راه ایجاد انگیزه در شخص نیست. اگر هدفتان این باشد. اگر تصورتان روشن‌تر از نتیجه دلخواهتان باشد و آن را در ذهن تجسم کنید گویی که به آن رسیده‌اید آنگاه در حالتی قرار می‌گیرید که کمکتان می‌کند تا

نتیجه دلخواهتان را به دست آورید.

همه این روش‌ها برای ساخت اعتقاد و باور است. اکثر ما به صورتی تصادفی اعتقادمان را می‌سازم بعضی از چیزهای خوب و بد را از دنیای اطرافمان کسب می‌کنیم. اما یکی از مهم‌ترین نظرات این کتاب این است که شما برگمی نیستید که در معرض باد باشید. می‌توانید باورهایتان را کنترل کنید. می‌توانید روش‌های خود را در الگوپردازی از دیگران کنترل کنید. می‌توانید آگاهانه مسیر زندگیتان را روشن کنید، تغییر کنید، مهم‌ترین واژه این کتاب، تغییر است سؤالی مهم را طرح می‌کنم. نظرتان در مورد شخصیت و توانایی‌هایتان چیست؟ لحظه‌ای فکر کنید و پنج تلقینی را که مانع پیشرفتتان بوده‌اند را یادداشت کنید.

۱-.....

۲-.....

۳-.....

۴-.....

۵-.....

اکنون پنج تلقین مثبتی که می‌توانند برای رسیدن به هدفهای متعالی به شما کمک کنند را بنویسید.

۱-.....

۲-.....

۳-.....

۴-.....

۵-.....

یکی از فرضیه‌هایمان این است که شما برای هر نظری تاریخ تعیین می‌کنید و آن تاریخ مربوط به همان زمانی است که نظرتان را گفته‌اید. اما اظهار نظرتان واقعیتی کلی نیست. فقط در مورد شخصی خاص و زمانی خاص است. این باور را باید تغییر دهید. اگر اعتقاداتی منفی دارید اکنون می‌دانید چنین سیستمی اثرات مخربی

دارد. این اهمیت دارد که بدانید همانگونه که مدل موه‌ها، علاقه به نوعی موسیقی و چگونگی رابطتان با یک فرد خاص همیشگی نیست، سیستم‌های اعتقادی نیز تغییر می‌کنند. اگر اتومبیلتان هوندا است اما از کراسی‌لر، کادیلاک و یا مرسدس خوشتان می‌آید شما می‌توانید آن را تعویض کنید.

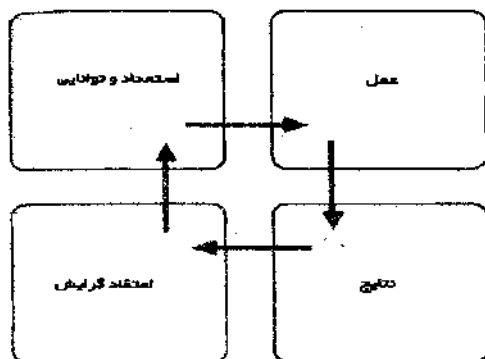
اعتقادات و تصوراتتان همانند هم عمل می‌کنند. اگر از آنها خوشتان نمی‌آید می‌توانید تغییرشان دهید. همه ما سلسله اعتقاداتی داریم بعضی از آنها محوری هستند. آنقدر مهم و اساسی که حاضریم جانمان را در راهشان بدهیم. مثل میهن پرستی - خانواده و عشق. اما زندگی ما تحت کنترل و تسلط اعتقاداتی درباره احتمالات موفقیت یا خوشبختی است که آنها را در سالیان زیاد و ناآگاهانه برگزیده‌ایم. باید مطمئن شویم که این اعتقادات به نفع ما است و کاربردشان مؤثر و نیروزا است.

در زمینه اهمیت الگوبرداری صحبت کرده‌ایم. الگوبرداری از برتریها توسط سرمشق قرار دادن اعتقادات شروع می‌شود. وقت زیادی برای الگوبرداری لازم است اما می‌توانید با مطالعه، شنیدن، اندیشیدن در مورد اعتقادات تمام افراد موفق در این سیاره الگوبرداری کنید. وقتی که «جی پل گتی»^۱ وارد زندگی شد ذهنش را برای کشف اعتقادات افراد موفق آماده ساخت و از آنها الگوبرداری کرد. می‌توانید با خواندن سرگذشت او و بزرگترین رهبران موفق دنیا از اعتقاداتشان الگوبرداری کنید. کتابخانه‌ها مملو از کتابهایی است که می‌توانید پاسخ سوالاتتان را در مورد نتیجه دلخواهتان پیدا کنید.

اعتقاداتتان از کجا پیدا شده‌اند؟ آیا آنها را از کوچه و خیابان گرفته‌اید یا از رادیو و تلویزیون؟ آیا منشأ اعتقاد شما سخنرانیهای بلند و طولانی است؟ اگر می‌خواهید موفق باشید عاقلانه‌ترین راه این است که اعتقاداتتان را دقیقاً انتخاب کنید نه اینکه همچون تکه کاغذی که با هر وزش باد به این سو و آنسو می‌رود سرگردان باشید و هر

نظری را که گفته شد، بپذیرید. بسیار اهمیت دارد که بدانیم استعدادهای بالقوه‌ای را که به کار می‌بریم و نتایجی را که به دست می‌آوریم همه بخشی از یک روند فعال هستند که با اعتقاد شروع می‌شوند.

اکنون برای این روند طرحی را در نظر می‌گیریم:



به فرض شخصی خود را از انجام کاری ناتوان می‌بیند. مثلاً فکر می‌کند دانش‌آموز ضعیفی است. اگر تصور مردود شدن را داشته باشد، تا چه حد می‌تواند از استعدادها و تواناییهای بالقوه‌اش استفاده کند؟ مسلماً خیلی کم. زیرا قبلاً به خود گفته که هیچ چیز را نمی‌داند و قبلاً به ذهن خود این پیام را فرستاده که آماده‌مردود شدن است. اگر کارش را با این تصورات شروع کند، چگونه تلاش خواهد کرد؟ آیا تلاش او مطمئن، پراترژ و مناسب و سازنده خواهد بود؟ آیا تلاش او نشانه استعدادهای واقعی اوست؟ بعبود به نظر می‌آید. اگر از شکست خود مطمئن باشید؟ چه دلیلی دارد که به سختی تلاش کنید؟ زیرا کارتان را با اعتقادی شروع کرده‌اید که ناتوانیهای شما را اثبات می‌کند، اعتقاداتی که دائماً پیام‌هایی را به سیستم عصبیتان ارسال می‌کند تا به شکلی خاص واکنش نشان دهید. تواناییهای کمی را به کار گرفته‌اید و کارهایتان نامطمئن و با تردید بوده است. خوب نتیجه؟ احتمالاً نتیجه‌ای ناخوشایند. این نتیجه چه تأثیری روی اعتقاداتتان دارد؟ به احتمال زیاد اعتقادات منفی را تقویت می‌کند و دوباره این روند آغاز خواهد شد. پس این راه درستی برای

رسیدن به موفقیت نیست.

آنچه در اینجا به آن اشاره شد. دور زدنی باطل است. شکست است که شکست می‌آورد. افراد بدبختی که از زندگی دست کشیده‌اند آنقدر از خواسته‌هایشان دور افتاده‌اند که دیگر هیچ امیدی برای رسیدن به خواسته‌های خود ندارند. برای استعدادها و تواناییهای خود هیچ تلاشی نمی‌کنند و نمی‌خواهند بفهمند که چگونه می‌توانند زندگی خود را بهبود ببخشند. با چنین کارهایی چه نتیجه‌ای کسب می‌کنند؟ البته نتایجی نکبت بار که حتی بیشتر از قبل اعتقادشان را در هم می‌شکند.

«چوب‌های مرغوب به آسانی به دست نمی‌آیند،

هر چقدر طوفان شدیدتر باشد، درختان محکم‌تر می‌شوند.»

«جی ویلارد ماریوت»^۱

حال به گونه‌ای دیگر به موضوع فکر کنیم. فرض کنیم آروزهای بزرگی دارید و با تمام وجود معتقدید که موفق می‌شوید. اگر با چنین تصور روشنی کار خود را شروع کنید چقدر از استعدادهای بالقوه خود را به کار می‌گیرید؟ احتمالاً زیاد، این بار چه تلاشی می‌کنید؟ آیا باز هم عقب می‌کشید و تردید دارید؟ البته که نه. بلکه هیجان زده شده و نیرو می‌گیرید زیرا آرزوی موفق شدن را دارید و می‌خواهید پیشرفت کنید. نتیجه چنین تلاشی چه خواهد بود؟ احتمالاً نتیجه‌ای خوب و عالی و این نتیجه چه تأثیری بر اعتقادات و تواناییهای شما برای ایجاد نتایجی بزرگتر در آینده خواهد گذاشت؟ این نتیجه برخلاف آن دور باطل است. در اینجا موفقیت باعث موفقیت بیشتر می‌شود و هر موفقیت اعتقاد و تحرک بیشتری برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگتر است.

آیا افراد مدیر و کاردان هم در کار خود دچار مشکل می‌شوند؟ البته، آیا همیشه اعتقادات مثبت ایجاد نتایج مطلوب را تضمین می‌کنند؟ به هیچ وجه. اگر کسی به

شما بگویند که فرمولی جادویی در اختیار دارد که ضامن موفقیت همیشگی است، بهتر است کیف پولتان را بردارید و در جهتی مخالف بدوید. تاریخ همیشه نشان داده است که اگر فرد سیستم‌های اعتقادی نیرومندی را برگزیند، به اندازه کافی قدرت و تحرک پیدا خواهند کرد تا دست به انجام کارهایی شایسته زده و سرانجام موفق شود. آبراهام لینکن در چند انتخابات مهم شکست خورد اما به توانایی خود برای رسیدن به موفقیت‌های بعدی اعتقاد داشت. او با تصور موفقیت به خود نیرو می‌داد و اجازه نمی‌داد که فکر شکست روحیه‌اش را خراب کند. سیستم اعتقادیش او را به سمت موفقیت سوق داد و آنگاه موفق شد و سپس تاریخ کشورش را متحول کرد.

همیشه اعتقادی بزرگ برای موفق شدن ضروری نیست. گاهی افراد نتایج بزرگی را به وجود می‌آورند تنها به این دلیل که از مشکل بودن یا غیرممکن بودن کاری بی اطلاع هستند گاهی فقط بی‌اطلاعی کافی است. مثلاً دانشجویی سر کلاس ریاضی به خواب رفت. پس از اینکه زنگ خورد و بیدار شد، نگاهی به تخته کرد و با عجله مسأله‌ای را که روی تخته نوشته شده بود. در دفترش یادداشت کرد او فکر می‌کرد که این مسائل تکالیف خانه هستند. به خانه رفت و تمام روز و شب را روی مسائل کار کرد. اما نتوانست حتی یکی از آنها را حل کند. با اینحال برای حل آنها تمام هفته تلاش کرد و بالاخره توانست جواب یکی از آنها را پیدا کند و پاسخ صحیح را به استاد نشان داد. استاد تعجب کرد: زیرا آنها را به عنوان دو مسأله غیر قابل حل ارائه داده بود. اگر آن دانشجو چنین موضوعی را می‌دانست هیچگاه برایش تلاش نمی‌کرد. اما از جایی که نمی‌دانست آنها غیر قابل حل هستند کاملاً برعکس فکر می‌کرد که این مسائل باید حل شوند بنابراین توانست پاسخ صحیحی برای آن پیدا کند.

یکی دیگر از راه‌های تغییر باور، داشتن تجربه‌ای است که خلاف آن را ثابت کند. یکی از دلایل برنامه عبور از آتش هم همین است. راه رفتن بر روی آتش آنچنان مهم نیست، بلکه این اهمیت دارد که کاری را انجام می‌دهند که قبلاً نمی‌توانستند و آن را غیرممکن می‌دانستند. اگر بتوانید کاری را انجام دهید که در گذشته فکر می‌کردید غیرممکن است باعث می‌شود تا در اعتقاداتتان تجدید نظر کنید.

زندگی پیچیده‌تر از آن است که فکر می‌کنیم. بنابراین اگر تاکنون نظراتتان را بررسی نکرده‌اید اکنون آنها را بررسی کنید. و تعیین کنید کدام یک را باید بپذیرید و چه عقیده‌ای را جایگزین کنید.

سؤال بعدی این است که آیا این شکل مقعر است یا محدب؟ چه سؤال احمقانه‌ای این بستگی به این دارد که از کدام طرف به آن نگاه کنیم. واقعیت آن چیزی است که ما فکر می‌کنیم. اگر اعتقادات و تصورات مثبتی دارید خودتان آنها را به وجود آورده‌اید، اگر اعتقاداتی منفی دارید باز هم خودتان آنها را به وجود آورده‌اید. عقاید بی‌شماری هستند که برتری را ایجاد می‌کنند اما ما هفت عقیده را انتخاب کرده‌ایم که من فکر می‌کنم از بقیه مهم‌تر هستند. در فصل بعد به آنها می‌پردازیم.



فصل ۵

ابعاد هفت‌گانه موفقیت

«ذهن در جایگاه ویژه‌ای قرار گرفته، این ما هستیم که می‌توانیم در آن بهشتی از جهنم یا جهنمی از بهشت بازیم.»

«جان ملتون»^۱

دنیایی که در آن زندگی می‌کنیم همان دنیایی است که خواسته یا ناخواسته در زندگی انتخاب کرده‌ایم. اگر سعادت را برگزینیم سعادت‌مند می‌شویم و اگر بدبختی را برگزینیم بدبخت می‌شویم. همانطور که در فصل قبل گفته شد اعتقاد پایه و اساس برتری است. اعتقادات شیوه‌های سازمان یافته خاصی برای قوه درک ما هستند. راههایی مهم که برای درک زندگی و چگونه زندگی کردن انتخاب کرده‌ایم این اعتقادات هستند که فرمان را باز کرده و آن را از حرکت باز می‌دارند. بنابراین اولین گام به سمت برتری، یافتن اعتقاداتی است که ما را به خواسته‌هایمان برساند.

مسیر موفقیت راهی است که در آن باید خواسته‌هایمان را بشناسیم و دست به کار شویم، تا به نتایج دلخواه‌مان برسیم، از تغییرات و تحولات کارمان آگاه و انعطاف‌پذیر باشیم تا اینکه بموفقیت برسیم همین امر در مورد اعتقادات هم صادق است باید بدانید که چه اعتقاداتی برای رسیدن به اهداف‌تان مفید است اعتقاداتی که شما را به هدفتان برساند. اگر چنین نباشد، باید از آن‌ها گذشته و اعتقادات جدیدی را انتخاب کنید.

وقتی از ابعاد موفقیت صحبت می‌کنیم عده‌ای دلسرد می‌شوند. چه کسی می‌خواهد با ابعاد زندگی کند؟ منظور من این است که ما از ماهیت دنیا اطلاعی نداریم و نمی‌دانیم که نیم دایره مقعر است یا محدب زیرا این به زاویه دیدمان بستگی دارد. نمی‌دانیم اعتقاداتمان درست است یا غلط. فقط کاربردشان را می‌دانیم. آیا مفید هستند، آیا زندگیمان پر بار است، آیا شخصیتی به ما می‌دهند و آیا به ما و یا به دیگران برای دستیابی به اهدافی که داریم کمک می‌کنند.

کلمه ابعاد که در این فصل از آن استفاده شده به ما یادآوری می‌کند که ما از ماهیت واقعی چیزها بی‌اطلاعیم. مثلاً تا بفهمیم دایره مقعر است دیگر نمی‌توانیم آن را به شکل محدب ببینیم. این کلمه به ما می‌گوید هر چقدر به معنای کلمه‌ای معتقد باشیم باز هم باید ذهن خود را به سمت احتمالات دیگر باز بگذاریم و همیشه برای یادگیری مفاهیم جدید آماده باشیم. این هفت اعتقاد را بررسی کنید و ببینید آیا آنها برایتان مفید هستند؟ این اعتقادات را از افرادی آموخته‌ام که در زندگی الگویم بوده‌اند. برای الگو گرفتن از افراد موفق باید از سیستم اعتقاداتشان شروع کرد. به این نتیجه رسیده‌ام که این هفت اعتقاد به افراد نیروی بیشتری می‌دهد تا از استعدادهای خود بهره‌مند شوند، فعال‌تر باشند، کارهای بزرگی را انجام دهند و به نتایجی بزرگ برسند. منظورم این نیست که تنها این اعتقادات برای رسیدن به موفقیت مفید هستند. آنها نقطه شروع هستند. امیدوارم این اعتقادات برای شما هم مؤثر باشند.

اعتقاد شماره ۱: هر چیزی برای هدف و دلیلی اتفاق می‌افتد. در هر اتفاقی مصححتی است. آیا «و.میشل» را به خاطر دارید؟ نظر او چه بود که باعث شد بر مصیبت‌های خود غلبه کند؟ او تصمیم گرفت از آن حادثه ناگوار به نفع خویش استفاده کند. همه افراد موفق اینگونه قدرتمندند. آنها می‌توانند در هر شرایطی فکرشان را بر روی امکانات موجود و نتایج مثبت متمرکز کنند. اهمیتی ندارد تجربه‌هایشان تا چه حد منفی باشد، آنها فقط به امکانات خود می‌اندیشند و با خود فکر می‌کنند هر اتفاقی معلولی دارد که به نفع و صلاح آنها نیست. آن‌ها معتقدند که

هر حادثه بدی می‌تواند سود و منفعت زیادی برایشان داشته باشد.

مطمئن باشید افرادی که نتایج خوبی را در زندگی خود ایجاد می‌کنند، نیز همین‌طور می‌اندیشند. با همین طرز فکر به زندگی خود نگاه کنید. برای عکس العمل نشان دادن به هر موقعیتی راههای زیادی وجود دارد. مثلاً فرض کنیم که شما در حال تجارت هستید و برای بستن قراردادی که رویش حساب می‌کردید و آن را حق خود می‌دانستید با شکست مواجه شوید. عده‌ای ناامید می‌شوند، ممکن است دل‌تنگ و افسرده در خانه بنشینند. عده‌ای نیز کاملاً آشفته می‌شوند، آنها ممکن است شرکت طرف قرارداد را مورد سرزنش قرار داده و در ذهن خود تصور کنند که رؤسای شرکت، افراد نالایق و احمقی هستند یا اینکه کارکنان خویش را به خاطر خراب کردن موقعیتی مورد سرزنش قرار دهند.

شاید هر یک از این واکنش‌ها موجب شود که تا حدی عقده‌هایمان را خالی کنیم اما این کمکی به ما نمی‌کند. این واکنش‌ها ما را به هدفمان نزدیک نمی‌کند. مانیا‌زمند نظم و هماهنگی هستیم تا دوباره فعالیت خود را آغاز کنیم. تجربیات دردناک را بیاموزیم اشتباهاتمان را جبران کنیم و با نگاهی وسیع‌تر به امکاناتمان فکر کنیم و این تنها راه به دست آوردن یک نتیجه مثبت از آن نتیجه به ظاهر منفی است. بگذارید مثالی بزنم. «مریلین هامیلتون»^۱ که زمانی معلم مدرسه و در ضمن ملکه زیبایی نیز بود، در حال حاضر در کالیفرنیا شهر «فرس نو»^۲ تاجر موفقی است. او نیز از یک حادثه وحشتناک جان سالم به در برد. در سن بیست و نه سالگی، هنگام پرواز با یک هواپیمای گلایدر به کوه برخورد کرد و از کمر به پائین فلج شد. تمام عمرش را روی صندلی چرخ‌دار نشست.

مطمئناً او می‌توانست فقط به کارهایی فکر کند که دیگر نمی‌توانست آنها را انجام دهد. اما در عوض فکرش را به روی امکانات موجود متمرکز کرد و سعی کرد از فرصت‌ها استفاده کند. از همان اول با صندلی چرخ‌دارش مشکل داشت. او فهمید که

صندلی‌های چرخدار، بسیار ناراحت و دست و پاگیر هستند. ما در شرایطی نیستیم که بتوانیم محدودیت‌ها و معایب صندلی چرخدار را درک کنیم، اما خانم هامیلتون در آن شرایط بود. او فهمید در موقعیت خاصی است که می‌تواند طرح بهتری از یک صندلی چرخدار ارائه دهد. بنابراین به کمک دو نفر از دوستانش که در کار ساخت هواپیمای گلایدر بودند برای ارائه دادن یک صندلی چرخدار بهتر، ساختن اولین نمونه آن را شروع کردند.

این سه نفر شرکتی تحت عنوان طرح‌های حرکتی تأسیس نمودند که در حال حاضر افسانه‌ای از یک موفقیت چندین میلیون دلاری است و انقلابی در صنعت ویلچرسازی بوجود آوردند. این شرکت در سال ۱۹۸۴ جز صنایع کوچک کالیفرنیا شد. آنها اولین کارمندان خود را در سال ۱۹۸۱ استخدام کردند. اکنون این کمپانی بیش از ۸۰ کارمند و بیش از ۸۰۰ فروشنده دارد.

نمی‌دانم آیا خانم مرلین هامیلتون آگاهانه عقایدش را ارزیابی کرده بود یا خیر. به هر حال با حسی فعال نسبت به امکاناتش و درک آنچه که می‌توانست انجام دهد شروع به فعالیت کرد. همه موفقیت‌ها با چنین حسی آغاز می‌شوند.

بار دیگر به اعتقاداتتان فکر کنید آیا به طور کلی انتظار دارید نتیجه کارهایتان خوب باشد و یا بد؟ آیا انتظار دارید سعی و تلاش‌تان موفقیت‌آمیز باشد یا بی نتیجه؟ آیا به منابع و امکانات موجود می‌اندیشید یا به موانع؟ بسیاری از افراد به جنبه‌های منفی یک موفقیت می‌اندیشند تا به جنبه‌های مثبتش. اولین گام برای تغییر چنین حالتی شناخت آن حالت است. اعتقادات محدود انسان را محدود می‌کند. باید محدودیت‌ها را از میان برد و بانروی بیشتری دست به عمل زد. در فرهنگمان رهبران جامعه کسانی هستند که امکانات موجود را می‌بینند، کسانی که می‌توانند در بیابان باغی پر از گل ببینند. آیا چنین چیزی غیر ممکن است؟ اگر به چیزی اعتقادی راسخ داشته باشید حتماً به آن می‌رسید.

اعتقاد شماره ۴. چیزی به عنوان شکست وجود ندارد. حاصل هر تجربه‌ای یک نتیجه است. این اعتقاد تقریباً همان نتیجه شماره یک است و همانند آن مهم است.

فرهنگ ما طوری است که مردم از شکست وحشت دارند. البته همه ما می‌توانیم روزهایی را به خاطر آوریم که نتیجه‌ای خلاف نتیجه دلخواه‌مان را گرفته‌ایم. همه ما در امتحانی رد شده‌ایم، در هنگام خواندن یک رمان غم انگیز ناراحت شده‌ایم و یا برای کارهایمان نقشه کشیده‌ایم اما همه چیز از بین رفته است من در این کتاب از کلمات حاصل و نتیجه استفاده کرده‌ام. زیرا افراد موفق جز دستیابی به نتیجه چیزی نمی‌بینند نه شکست را می‌بینند، نه به آن اعتقاد دارند.

مردم در بدست آوردن بعضی از نتایج همیشه موفق هستند حتی موفق‌ترین افراد هم طوری نیستند که هرگز شکست نخورده باشند، بلکه می‌دانند اگر کاری را امتحان کردند و نتیجه مطلوب را نگرفتند در واقع تجربه‌ای آموزنده بدست آورده‌اند. آنگاه از این تجارب استفاده کرده و راه دیگری را امتحان می‌کنند. کارهای جدیدی را در پیش می‌گیرند و نتایج جدیدی را هم می‌سازند.

از دیروز تا به حال به اندازه یک روز بر تجربیاتتان افزوده شده است. افرادی که از شکست می‌ترسند دارند از چیزهایی که ممکن است در آینده به دردشان نخورد تصویری درونی دارند. همین تصور موجب می‌شود که آنها از انجام هر کاری که می‌تواند وسیله‌ای برای رسیدن به خواسته‌هایشان باشد دوری کنند. آیا شما هم از شکست می‌ترسید؟ از یادگیری چطور؟ می‌توانید از هر تجربه چیزی بیاموزید و در نتیجه در کارتان موفق شوید.

مارک تواین می‌گوید: «هیچ چیزی بدتر از دیدن یک جوان بدبین نیست.» او حق دارد افرادی که به شکست اعتقاد دارند از یک زندگی معمولی برخوردارند. افراد موفق شکست را نمی‌بینند و به آن فکر نمی‌کنند. نسبت به چیزی که به دردشان نمی‌خورد. هیچ حس بد و منفی ندارند به این زندگی توجه کنید.

در ۲۱ سالگی در تجارت شکست خورد.

در ۲۲ سالگی در انتخابات مجلس شکست خورد.

در ۲۴ سالگی بار دیگر در تجارت شکست خورد.

در ۲۶ سالگی همسر مورد علاقه‌اش را از دست داد.

در ۲۷ سالگی ناراحتی اعصاب گرفت.
 در ۳۴ سالگی در رقابتهای کنگره شکست خورد.
 در ۳۶ سالگی بار دیگر در رقابتهای کنگره ناموفق بود.
 در ۴۵ سالگی برای رسیدن به مقام سناتوری شکست خورد.
 در ۴۹ سالگی بار دیگر برای مقام سناتوری شکست خورد.
 در ۵۲ سالگی به عنوان رئیس جمهور امریکا برگزیده شد.
 نام او «ابراهام لینکن» است. اگر تمام این شکست‌ها را می‌پذیرفت آیامی توانست رئیس جمهور شود؟ حتماً نه. توماس ادیسون هم همینطور. پس از آن که ۹۹۹۹ بار برای اختراع لامپ تلاش کرد و نتوانست، شخصی از او پرسید: آیامی خواهی برای ده هزارمین بار هم شکست بخوری؟ او پاسخ داد شکست نخورده‌ام. بلکه هر بار شیوه جدیدی را آموخته‌ام که فقط ربطی به اختراع برق ندارد. در واقع او فهمیده بود که چگونه کارها نتایج متفاوتی دارند.

«مشکلات به ما خیانت می‌کنند و باعث می‌شوند که به دلیل ترس،

از تلاش، برای بدست آوردن چیزهای خوب صرف نظر کنیم.»

«ویلیام شکسپیر»

همه افراد موفق می‌دانند که اگر چیزی را امتحان کردند و نتیجه مطلوب نگرفتند در واقع به چیزی آموزنده رسیده‌اند. از آن تجربه استفاده می‌کنند تا برای کسب نتیجه دلخواهشان تمایزی بهتر و مؤثرتر قائل شوند. «باک مینستر فولر»^۱ می‌نویسد: از آموخته‌های بشر باید به عنوان یک نتیجه منطقی تجربه که با آزمایش و خطا به دست آمده استفاده کرد. اشتباهات پایه آموخته‌های انسان هستند. گاهی از اشتباهات خود و زمانی از اشتباهات دیگران پند می‌گیریم. به پنج مورد از بزرگترین شکست‌های زندگی‌تان فکر کنید. چه چیزهایی آموخته‌اید؟ احتمالاً با ارزش‌ترین

درسهایی هستند که شما در زندگیتان آموخته‌اید.

فولر سکان یک کشتی را مثال می‌زند. می‌گوید وقتی سکان کشتی به چپ یا راست می‌گردد کشتی همچنان حرکت میکند تا جایی که سکان دار با انجام کارهایی و تنظیم مسیر، کشتی را در مسیر صحیح هدایت کند، تجسم کنید. سکان داری در دریایی آرام با هزاران چرخش کشتی خود را هدایت می‌کند. چنین چیزی الگوی جالبی از یک زندگی موفق است. اما اکثر ما اینگونه نمی‌اندیشیم. هر خطا و اشتباهی از نظر عاطفی برایمان ضربه است. در واقع شکستی است که تأثیر بدی رویمان می‌گذارد.

مثلاً بسیاری از افراد به دلیل اضافه وزن در عذاب هستند. اما ناراحتی آنها چیزی را تغییر نمی‌دهد. در عوض می‌پذیرند که خود باعث این چاقی شده‌اند و اکنون می‌توانند برای خلق نتیجه‌ای که لاغر شدن نام دارد تلاش کنند. با کارهایی جدید می‌توانند به این نتیجه دست یابند.

اگر برای ایجاد چنین نتیجه‌ای نمی‌دانید که چه کارهایی باید انجام دهید، فصل ۱۰ را با دقت بخوانید و یا از کسی که در این راه موفق بوده الگو بردارید. توجه کنید آن شخص برای لاغری چه کارهایی انجام می‌دهد. همان کارها را انجام می‌دهید و مطمئن باشید موفق می‌شوید. تا وقتی به اضافه وزن‌تان به عنوان شکست نگاه می‌کنید هیچ تغییری نخواهید کرد. اما اگر بدانید که خود باعث آن هستید موفق خواهید بود.

اعتقاد به شکست ذهن را فلج می‌کند با ساخت احساسات منفی در وجودمان بر روی حالت‌های جسمی، تفکر و روح خود تأثیر می‌گذاریم یکی از بزرگترین محدودیت‌های مردم ترس از شکست است. دکتر «رابرت اسکالر» که فکر مثبت را آموزش می‌دهد یک سؤال مهم می‌پرسد! اگر می‌دانستید هرگز شکست نمی‌خورید چه می‌کردید؟ فکر کنید. پاسختان چیست؟ اگر بدانید هرگز شکست نمی‌خورید

کارهای جدیدی را انجام خواهید داد و به نتایج فوق‌العاده‌ای می‌رسید. پس از همین حالا شروع کنید؟ آیا این تنها راه پیشرفت نیست. از همین حالا فکر کنید شکست وجود ندارد. فقط به نتیجه فکر کنید. همیشه نتیجه‌ای را بوجود می‌آورید. اگر مطلوبتان نبود فقط با تغییر کارهایتان به نتایج جدید می‌رسید. در این کتاب روی کلمه شکست خط کشیده و زیر کلمه نتیجه خط بکشید و از هر تجربه چیزی بیاموزید.

اعتقاد شماره ۳: مسئولیت هر پیامدی را بپذیرید. یکی از خصوصیات رهبران و افراد موفق این است که معتقدند خودشان دنیایشان را می‌سازند. بارها این کلمات را شنیده‌اید. من مسئولم، خودم مراقبم.

شنیدن این نظرات تصادفی نیست. افراد موفق اعتقاد دارند که هر اتفاق خوب یا بدی که رخ می‌دهد خودشان باعث آن هستند. اگر جسمشان دلیل آن اتفاق نباشد، پس فکرشان آن نتیجه را ساخته است. نمی‌دانم حقیقت دارد یا خیر. هیچ دانشمندی نمی‌تواند ثابت کند که افکار انسان خالق حقایق زندگی است. اما عقیده‌ای مفید و نیروزا است. به همین دلیل من به آن اعتقاد دارم. خودمان هستیم که تجربیات زندگی را می‌سازیم یا به وسیله کردار و یا افکار و می‌توانیم از هر تجربه‌ای چیزی بیاموزیم.

اگر به اینکه خودتان دنیایان را می‌سازید اعتقاد نداشته باشید. خواه سرشار از موفقیت باشد یا شکست، در هر صورت در موقعیتهای خوب و بد قرار می‌گیرید. حوادثی برایتان پیش می‌آید و شما مفعول هستید نه یک فاعل. اگر به چنین چیزی اعتقاد داشتیم هم اکنون به دنبال فرهنگی دیگر، دنیایی دیگر و حتی سیاره‌ای دیگر حرکت می‌کردیم. اگر صرفاً به دنبال نتیجه نیروهای خارجی باشیم علتی ندارد که اینجا بمانیم.

مسئولیت پذیری یکی از ملاک‌های تعیین‌کننده توانایی و بلوغ است. اعتقادی که از اعتقادات دیگر حمایت کرده، اگر به شکست اعتقاد نداشته باشید، اگر به نتیجه دلخواهتان دست یابید در اینصورت چیزی ندارید که از دست بدهید و در واقع با

پذیرفتن مسئولیت به هر خواسته‌ای می‌رسید. به شرطی که به خود مسلط باشید. **اعتقاد شماره ۴:** برای استفاده از چیزی لازم نیست تا اطلاعات کاملی از آن داشته باشید. بسیاری از افراد موفق چنین اعتقادی دارند، آنها معتقدند که برای بهره‌گیری و استفاده از چیزی لزومی به شناخت دقیق آن نیست آنها می‌دانند که چگونه بدون وارد شدن به جزئیات از چیزهای مهم استفاده کنند. اگر زندگی افراد موفق و ثروتمند را مطالعه کنید می‌فهمید که آنها دانش عملی دارند اما به جزئیات اهمیت چندانی نمی‌دهند.

در فصل اول گفتیم که چگونه می‌توان با الگوبرداری از اتلاف وقت جلوگیری کرد. با دیدن افراد موفق و کارهایشان برای ایجاد نتایج می‌توانیم همان کارها را انجام داده و در کمترین زمان به همان نتایج دست یابیم. زمان را هرگز نمی‌توان متوقف ساخت و افراد موفق در وقتشان صرفه‌جویی می‌کنند. از هر موقعیتی نهایت استفاده را کرده. اگر به چیزی علاقه‌مند شدند، اگر می‌خواهند یاد بگیرند یک موتور چگونه عمل می‌کند یا چیزی چگونه تولید می‌شود برایش وقت صرف می‌کنند. اما حد خود را می‌دانند. می‌دانند که چه چیز مهم و چه چیز غیر ضروری است.

شرط می‌بندم اگر از شما بخواهم طرز کار نیروی برق را توضیح دهید یا اطلاعاتی ندارید و یا خیلی جزئی چیزی می‌دانید. اما به راحتی کلید را می‌زنید و لامپ را روشن می‌کنید. بعید به نظر می‌رسد که با شمع این کتاب را بخوانید. افراد موفق همیشه بین چیزهای ضروری و غیر ضروری فرق می‌گذارند. برای استفاده مفید از اطلاعات این کتاب باید بدانید که بین استفاده از چیزی و دانستن آن هماهنگی وجود دارد. همه وقتتان را می‌توانید مطالعه کنید و یا ریشه درختان را بررسی کنید و یا وقتتان را صرف یادگیری چیدن میوه کنید. افراد موفق حتماً مملو از اطلاعات و آگاهی نیستند. دانشمندان و مهندسين بسیاری در دانشگاه «استانفورد»^۱ و «کال‌تچ»^۲ که اطلاعاتشان در مورد مدارهای کامپیوتری بیشتر از استیو جانز و یا

استیو زینگ است. اما این دو نفر نهایت استفاده را از دانسته‌هایشان کرده‌اند. و نتیجه مطلوبشان را نیز گرفتند.

اعتقاد شماره ۵: بزرگترین منبع شما دیگران هستند. افراد موفق - یعنی افرادی که نتایج فوق‌العاده‌ای را به وجود آورند حسی احترام‌آمیز نسبت به دیگران دارند. آنها در مقایسه با افراد دیگر احساس یکی بودن، اشتراک هدف و همبستگی می‌کنند. موضوع کتابهای جدید بازرگانی مثل اختراع و خلاقیت، در جستجوی برتری و یادگیری یک دقیقه‌ای این است که هیچ موفقیتی بدون اتحاد با دیگران وجود ندارد و راه رسیدن به موفقیت ساخت گروه موفق است که با یکدیگر همکاری کنند. همه ما گزارشات کارخانجات ژاپنی را خوانده‌ایم. در آنجا کارگران و مدیران در یک جا غذا می‌خورند و هر دو گروه در یک سطح ارزشیابی قرار دارند. این نشان می‌دهد که اگر به جای آزار دادن به دیگران احترام بگذاریم به نتایج جالبی می‌رسیم.

وقتی «توماس جی پیترز»^۱ و «رابرت اچ واترمن»^۲ نویسندگان کتاب در جستجوی برتری، عوامل سازنده شرکت‌های بزرگ را خلاصه کردند، دریافتند که یکی از عوامل اصلی، توجه و احترام به دیگران است. به عقیده آنها در میان شرکتهای بزرگ کمتر عاملی را می‌توان یافت که به اندازه احترام به دیگران عمومیت داشته باشد. شرکت‌های موفق همان‌هایی هستند که با دیگران با احترام برخورد می‌کنند. کارکنان را به چشم یک شریک می‌بینند نه یک ابزار. در تحقیقی که در مورد شرکت «هولت پاکارد»^۳ انجام شد هجده نفر از بیست نفر اعضای هیأت مدیره اعلام کردند که موفقیت شرکت بستگی به مردمی بودن آن دارد. کار این شرکت جزئی فروشی نیست که با مردم سروکار داشته باشد در ضمن شرکت خدماتی هم نیست که در پی شهرت و کسب مقام باشد. بلکه شرکتی است که با پیشرفته‌ترین تکنولوژی سروکار دارد. ولی حتی در این شرکت هم نکته مهم درست رفتار کردن با مردم است.

حرف زدن در مورد این اعتقاد مانند اعتقادات دیگر از عمل کردن به آن آسان‌تر

1- Thomas J.peters

2- Robert H. Waterman

3- Hewlett Packard

است. به راحتی می‌توان در مورد داشتن رفتار مناسب با مردم چه در خانواده و چه محل کار صحبت کرد اما همیشه انجامش آسان نیست.

همانطور که مشغول خواندن این کتاب هستید، سکان‌داری را تجسم کنید که مرتباً در حال اصلاح مسیر کشتی است، زندگی هم همینطور است. باید همیشه آگاه باشیم. رفتارمان را کنترل کرده و کارهایمان را ارزیابی کنیم تا از رسیدن به مقصد مطمئن باشیم. حرف با عمل یکی نیست، افراد موفق کسانی هستند که می‌دانند چگونه از دیگران بپرسند. چطور این کار را انجام دهیم؟ چطور ایرادش رفع کنیم؟ چطور نتایج بزرگ را بسازیم؟ آنها می‌دانند که هر چقدر هم که شخصی باسواد و با هوش باشد مشکل است که بتواند به تنهایی با استعدادهای گروهی برابری کند.

اعتقاد شماره ۶: کار همان بازی است. آیا کسی را می‌شناسید که از کارش منزجر باشد ولی موفق شده باشد من که نمی‌شناسم یکی از راه‌های رسیدن به موفقیت ایجاد همبستگی میان کار و علاقه است. پابلو پیکاسو می‌گوید: «وقتی کار می‌کنم - در واقع استراحت می‌کنم. بیکاری و یا دیدن مردم بیکار خسته‌ام می‌کند.» شاید نتوانیم همانند پیکاسو نقاشی کنیم اما می‌توانیم نهایت سعی خود را برای پیدا کردن کاری بکنیم بریم که به ما قدرت و روحیه بدهد. می‌توانیم به کارمان جنبه بازی و سرگرمی بدهیم. مارک تواین می‌گوید: «راز موفقیت آن است که کارت‌تان را تبدیل به تفریح کنید. یعنی همان کاری که افراد موفق انجام می‌دهند.

این روزها در مورد عشق به کار چیزهای زیادی می‌شنویم. عده‌ای کار برایشان تبدیل به عده‌ای شده است. آنها از کارشان هیچ لذتی نمی‌برند اما کاری غیر از آن را نمی‌توانند انجام دهند.

محققین در مورد این افراد به واقعیت‌های عجیبی رسیده‌اند. عده‌ای به شدت به کار خود وابسته هستند زیرا به آن عشق می‌ورزند. کار آنها را جذب می‌کند، به آنها زندگی می‌دهد و آنها را پر بارتر می‌سازد. این افراد کار برایشان نوعی تفریح است. آن را راهی برای پرورش شخصیت، آموختن چیزهای تازه و گشودن راه‌های جدید می‌دانند.

آیا بعضی از مشاغل بیشتر از شغل‌های دیگر چنین نتایجی را به وجود نمی‌آورند؟ حتماً همین‌طور است. نکته اینجاست که راه‌تان را به سوی چنین مشاغلی باز کنید. در اینجا نمونه‌ای از چرخه‌های مثبت دیده می‌شود. اگر در کار خلاق باشید، شور بیشتری برای انجام کارها دارید. اگر به کار فقط به عنوان چیزی مشکل و کسالت‌آور فکر کنید که فقط راهی برای تأمین معاش است هیچگاه پیشرفت نمی‌کنید.

قبلاً در مورد تأثیر یک سیستم هماهنگ اعتقادی و شیوه‌ای که با استفاده از آن اعتقادات مثبت، تقویت‌کننده اعتقادات مثبت دیگر خواهد بود صحبت کردم. این هم همین‌طور. فکر نمی‌کنم هیچ شغلی طاقت‌فرسا باشد. فقط عده‌ای امکانات را نمی‌بینند و مسئولیت‌پذیر نیستند، همان‌هایی که به شکست اعتقاد دارند. نمی‌گویم دیوانه‌وار عاشق کارتان باشید و دنیایتان را بر محور شغل خویش بنا کنید. می‌گویم که اگر همان شور و شوقی را که هنگام تفریح دارید، اگر هنگام کار هم داشته باشید موفق می‌شوید.

اعتقاد شماره ۷: بدون پشتکار هیچ موفقیتی حاصل نمی‌شود. افراد موفق به پشتکار ایمان دارند. هیچ موفقیت بزرگی بدون پشتکار به دست نمی‌آید. به زندگی افراد موفق بنگرید، آنها بهتر با هوش‌تر، سریع‌تر و قوی‌تر از دیگران نبوده‌اند بلکه پشتکار بیشتری داشتند. «آناپاولوفا»^۱ با لرین بزرگ روسی می‌گوید: «هدف‌تان را بدون وقفه دنبال کنید. راز موفقیت این است.» این همان فرمول نهایی موفقیت است. شناخت هدف الگوبرداری از چیزهای مؤثر، عمل، پیشرفت دقت و حواس و اصلاح آن تا زمانی که به سر منزل مقصود برسید.

پشتکار یکی از عناصر اصلی موفقیت در تمام زمینه‌هاست. حتی در زمینه‌هایی که قدرت طبیعی مبنای اصلی را تشکیل می‌دهد. مثلاً در زمینه ورزش. چه چیزی باعث شده که «لاری برد»^۲ یکی از بهترین بسکتبالیست‌ها شود؟ عده‌ای هنوز هم

تعجب می‌کنند. زیرا او بازیکنی کند است و نمی‌تواند بپرد. در رشته‌ای که باید همچون آهو دوید او بسیار کند است. اما اگر بیندیشید می‌فهمید که دلیل موفقیتش پشتکارش است. سخت‌تر از بقیه تمرین می‌کند، طاقت بیشتری دارد، محکم‌تر بازی می‌کند و به بازی عشق می‌ورزد. او بیشتر از هر کسی از مهارت‌هایش استفاده می‌کند. «پت رز»^۱ نیز رکوردهایی برجای گذاشته. «تام واتسون»^۲ گلف باز بزرگ در زمانی که عضو دانشگاه استانفورد بود چندان درخششی نداشت. او فقط عضو یک تیم معمولی بود. اما مربی او هنوز هم باحیرت می‌گوید: «هرگز کسی را ندیدم که مانند او تمرین کند». تفاوت ورزشکاران از لحاظ بدنی مهم نیست. آنچه آنها را مجزا می‌کند، پشتکار آنان است.

پشتکار یکی از اجزای مهم موفقیت در هر زمینه‌ای است. «دان رادر»^۳ قبل از مشهور شدن، یکی از سخت‌کوش‌ترین گویندگان تلویزیون در ایالت هوستون بود. از کسی که در مورد «میشل جکسون»^۴ صحبت می‌کردم شنیدم که او هم موفقیت افسانه‌ای داشته است. آیا میشل جکسون استعداد فوق‌العاده‌ای داشت حتماً چنین است. او کارش را در سن ۵ سالگی شروع کرد. از همان زمان برنامه اجرا می‌کرد، آواز می‌خواند و آهنگ‌هایش را می‌نوشت. او استعدادی طبیعی داشت و همچنین در محیطی بود که به پرورش استعداد او کمک کرده بود. او سیستم اعتقادیش را پرورش داد تا به او نیرو بدهد. الگوهای زیادی در اختیارش بود و خانواده‌اش از او حمایت می‌کردند. اما علت اصلی موفقیتش این بود که او مصمم شد تا موفقیت را به دست آورد. می‌خواهم از کلمه به هر قیمت استفاده کنم. افراد موفق به هر قیمتی که شده می‌خواهند به موفقیت برسند. همین است که آنها را از سایر مردم متمایز می‌سازد. آیا عقاید دیگری هم هستند که برتری را ایجاد می‌کنند؟ حتماً همینطور است. به آنها فکر کنید. بدانید که هر موفقیتی آثاری از خود بر جای می‌گذارد. زندگی افراد موفق را بررسی کنید. ببینید چه چیز بر توانم‌هایشان افزوده و باعث شده نتایج

1- Pete Rose

2- Tom Watson

3- Dan Rather

4- Michael Jackson

بزرگی را بوجود آورند. این هفت عقیده نتایج فوق العاده‌ای برای دیگران داشته و شما نیز می‌توانید به چنین نتایجی برسید.

تقریباً می‌شنوم که شما می‌گویید عمل کردن به این «اگرها» ساده نیست. اگر اعتقاداتتان سازنده نیستند و بیشتر منفی‌گرا هستید تا مثبت اندیش بنابراین چه باید بکنید؟ چگونه باید اعتقادات خود را تغییر دهید؟ تا اینجا یک قدم برداشته‌اید و آن آگاهی است. می‌دانید که چه می‌خواهید. دومین قدم عمل است. باید یاد بگیرید چگونه تصورات درونی و اعتقادات خود را کنترل کرده و مغز را اداره کنید.

تا اینجا به عواملی که باعث موفقیت و برتری می‌شوند اشاره کردیم. در فصل اول گفتیم اطلاعات کالای شاهان است و افراد موفق در برقراری ارتباط کسانی هستند که می‌دانند چه می‌خواهند، دست به عمل زده و رفتارشان را تغییر می‌دهند. در فصل دوم آموختیم که راه دستیابی به برتری الگوبرداری است. اگر افرادی را که به موفقیت‌های بزرگ دست یافته‌اند پیدا کنید می‌توانید از آنها الگو بگیرید. از اعتقادات، نظم و هماهنگی ذهنی و فعالیت‌های جسمی‌اشان و در نتیجه در مدتی کوتاه به نتایج مشابه دست می‌یابید. در فصل سوم در مورد حالت‌های روحی صحبت کردیم، دیدیم که حالت‌های روحی چه تأثیر فوق‌العاده‌ای بر رفتارمان دارند. در فصل چهارم در مورد طبیعت اعتقاد و اینکه چگونه اعتقادات موجب برتری می‌شوند حرف زدیم و در این فصل هم به هفت ابعاد برتری پرداختیم. در فصل بعد روش‌های مؤثری را خواهیم یافت تا بتوانیم از آموخته‌هایمان به شکلی عملی استفاده کنیم.

فصل ۶

احاطه ذهن

چگونه بر افکار خود تسلط داشته باشیم
«اشتباهات را پیدا نکنید، راه درمان را بیابید»

«هنری فورده»^۱

در این فصل سعی می‌کنیم راه حل مشکلات را بیابیم، تاکنون در مورد اینکه چه تغییراتی را باید ایجاد کنید تا زندگی‌تان تغییر کند و یا اینکه چه حالاتی باعث تقویت و چه حالاتی باعث سستی شما می‌شود صحبت کردیم. در این فصل به شما می‌آموزیم چگونه، هر وقت که بخواهید حالاتتان را تغییر داده و به خواسته‌های‌تان برسید. معمولاً مشکل مردم به جهت کمبود منابع و استعدادها نیست، بلکه در مورد کنترل آنهاست. در این فصل به شما می‌آموزیم چگونه بر خود مسلط شوید، چگونه از زندگی بهره‌برداری کنید، چگونه کارهایتان را تغییر دهید و در هر لحظه حالات مطلوب و خوشایندی به وجود آورید.

آموزش‌هایی که برای تغییر حالاتتان می‌دهم و همچنین تمرین‌هایی که بر اساس برنامه‌ریزی عصبی - زبانی است باروش‌هایی که در مدارس و مراکز درمانی آموزش داده می‌شود تفاوت دارد. متخصصین روان‌درمانی معتقدند برای تغییر در حالات شخصی باید به خاطرات منفی که در حافظه ذهن شخص است برگردیم. و آنها را دوباره به وجود آوریم. آنها می‌گویند این گونه افراد خاطراتشان را همچون ماده

سیالی در ذهن دارند تا اینکه لبریز گشته و به طغیان برسند و اکنون تنها راه نجات این است که آن خاطرات بازسازی شده و بار دیگر از آن احساس رنج کنید تا ذهن از آن آسوده شود.

اما با تجربیاتی که کسب کرده‌ام این روش را مؤثرترین راه نمی‌دانم. زیرا وقتی از آنها می‌خواهید تا خاطرات تلخشان را به یاد آورند در وهله اول شخص را دچار اندوه می‌کنید بنابراین روحیه‌اشان تضعیف شده و امکان موفق شدن و خلق نتایج برجسته کم می‌شود. در واقع ممکن است آنها به الگوهای رفتاری بدی برسند. دسترسی مداوم به آن بخش از اعصاب که محل رنج‌ها و ناراحتی‌ها است باعث می‌شود که در آینده ایجاد حالت‌های روحی با سهولت بیشتری انجام شود. هر چه خاطره‌ای را در خود زنده کنیم احتمال بیشتری وجود دارد که آن را به یاد آوریم. به همین دلیل در این نوع ژن درمانی‌ها رسیدن به نتیجه نسبتاً طولانی می‌شود.

با روان درمانی‌های خوبی دوستم آنها معتقدند که روش‌هایشان در درمان بیماران بسیار مؤثر است. این حقیقت دارد. اما سؤال اینجاست که آیا نمی‌توان همین نتیجه را با درد و رنج کمتر و در مدت کوتاهتری ایجاد کرد؟ اگر از روش‌های بهترین روان درمانان الگو برداری کنیم (یعنی همان کاری که بندلر و گریندر انجام دادند) می‌فهمیم که پاسخ مثبت است. در واقع اگر کمی در مورد طرز کار مغز بدانید می‌توانید پزشک خودتان باشید، می‌توانید از درمان هم جلوتر رفته و خیلی زود احساسات و رفتارتان را تغییر دهید.

معتقدم برای به دست آوردن نتیجه بهتر باید در تغییر حالات روحی خود روش‌های جدیدی به وجود آورید. اگر باور کنید که پر از مشکلات هستید و روزی طغیان می‌کنید حتماً همینطور خواهد شد. به جای اینکه در ده‌های زندگی را به ماده سیالی تشبیه کنم که روزی طغیان خواهد کرد فعالیت‌های عصبی را به جعبه آهنگ تشبیه می‌کنم. در واقع ذهن انسان وقایع روزمره‌اش را ثبت می‌کند. این خاطرات در جعبه آهنگ مغز می‌ماند و دوباره به وسیله محرک خارجی به یاد می‌آید، همانطور که با فشار دکمه‌ای آهنگ دلخواهتان را می‌شنوید، در روی جعبه آهنگ ذهن نیز نام

آهنتها نوشته شده پس می‌توان با فشار دکمه‌ای به یک آهنگ شاد و با فشار دادن دکمه‌ای دیگر به آهنگی غمگین گوش کرد. به همین شکل می‌توانید خاطرات خوب و بد را در ذهن مجسم کنید. اگر روان پزشک فقط دکمه حالات دردناک را فشار دهد امکان دارد حالات روحی بد و منفی یعنی همان‌هایی که می‌خواهید از بین ببرید در شما تقویت شوند.

به نظرم باید راه دیگری را انتخاب کنید. شاید بتوان صفحات جعبه را تعویض کرد طوری که کلاً آهنگ‌های دیگری را پخش کند. یعنی با فشار دکمه‌ای به جای آهنگ غمگین آهنگی شاد پخش شود. یا اینکه در آهنگ‌ها دخالت کرد یعنی در خاطر آتمن تغییراتی را به وجود آوریم.

نکته دیگر اینکه این کاملاً بی‌معنی است که بگوییم. اگر این صفحات مورد استفاده قرار نگیرند، بر روی هم تئبار نمی‌شود و طغیان نمی‌کنند. همان‌طور که می‌توان صفحات جعبه آهنگ را تعویض کرد به همین راحتی هم می‌توان حالات را تغییر داد. برای تغییر حالات روحی نیازی به یادآوری رنجه‌ها نداریم. فقط باید تصورات منفی را به تصورات مثبت تبدیل کرد و این تصورات مثبت ناخودآگاه ما را به نتیجه می‌رسانند. باید چیزهایی را که موجب نشاط می‌شوند تقویت کرد و برق مدارهای درد و رنج را قطع کنیم.

NLP به ساختار توجه می‌کند نه به ماهیت تجربیات انسانی. آنچه که اهمیت دارد نحوه ترکیب تجربیات ذهن است. بین روش ایجاد افسردگی و شادی چه تفاوتی وجود دارد؟ تفاوت در تجسم تصاویر ذهنی است. ما تصاویر ذهنی را با حواس پنجگانه می‌سازیم. پس تمام تجربیات به این پنج حس و در درجه اول به حس بینایی - شنوایی و لامسه مربوط می‌شود.

می‌توان پیام‌هایی را که از طریق این پنج حس به مغز فرستاده می‌شود به عنوان اجزایی فرض کرد که خاطرات نتیجه ترکیب آنها هستند. به یاد داشته باشید هر کس که به نتیجه‌ای می‌رسد در نتیجه یک سری عمل‌های ذهنی به آن دست می‌یابد اگر شما هم همان کارها را بکنید به همان نتیجه می‌رسید. باید بدانید برای ایجاد یک

نتیجه به چه اجزایی نیاز دارید. اجزاء تشکیل دهنده تجربیات از همین حواس پنجگانه ساخته می‌شوند. اما فقط شناختن آن‌ها کافی نیست. بلکه باید بدانید از هر کدام چه مقدار مورد نیاز است. اگر مقدار هر کدام از آنها کم یا زیاد گردد نتیجه مطابق میل شما نخواهد بود.

وقتی افراد می‌خواهند تغییری در خود به وجود آورند این تغییر یا در رفتار است یا احساس. در فصل سوم گفتیم برای ایجاد تغییر در روح و رفتار دو راه وجود دارد. یکی حرکات فیزیولوژی که باعث تغییرات احساسی و رفتاری می‌شود و دیگری تغییرات در تصورات درونی. این فصل در مورد تغییر تصورات ذهنی است که موجب تغییر عاطفی و رفتاری می‌شود و ما را به اهدافمان می‌رساند.

دو عامل در تصورات درونی وجود دارد که می‌توان آن‌ها را تغییر داد. یکی تغییر در تصورات یا فیلمی که در ذهنمان است (مثلاً بدترین فیلم ذهن را می‌توان به بهترین فیلم تبدیل کرد) و دیگری تغییر در تصورات درونی. در ذهنمان کلیدهایی وجود دارد که منجر به واکنش مغز می‌شود. مثلاً تصاویری که در ذهن نقش می‌بندد بسیار تحریک کننده است. بعضی‌ها به صدا حساسیت دارند و وقتی چیزی به خود می‌گویند لحن آن انگیزه بیشتری را درونشان ایجاد می‌کند. اگر از تأثیر تصورات درونی آگاه باشیم می‌توان در ذهن تغییراتی را به وجود آورده و تصاویر را طوری تجسم کنیم که به ما نیرو بدهد.

اگر بخواهیم از کسی که به نتیجه خوبی رسیده الگوبرداری کنیم. فقط دانستن تصویر ذهنی او و بازگو کردن آن برای خود کافی نیست بلکه باید به آنچه که واقعاً در ذهنش می‌گذرد دست یابیم. در اینجا به ویژگیهای فرعی می‌پردازیم. ویژگیهای فرعی کوچکترین عنصر ساختمان تجربیات انسان است. برای تجربه حس بینائی باید مشخصات دقیقی از تصویر مورد نظر را داشت. مثلاً آیا آن تصویر روشن است یا تاریک؟ رنگی است یا سیاه و سفید؟ متحرک است یا ساکن؟ همینطور صدا دارد یا صامت است؟ دور است یا نزدیک؟ شدید است یا ضعیف در مورد حس لامسه هم همینطور است. سفت یا نرم، زبر یا لطیف، خشک یا منعطف. صورتی از ویژگیهای فرعی را ببیند.

«صورت و ویژگیهای فرعی»

- | | |
|---------------------------------------|--|
| ۱- ساکن یا متحرک | ۱۱- شدت رنگ (یا سیاه و سفید بودن) |
| ۲- کادر دار یا بدون کادر | ۱۲- تضاد رنگها |
| ۳- رنگی یا سیاه و سفید | ۱۳- حرکت (خیلی سریع یا خیلی آهسته) |
| ۴- میزان نور | ۱۴- آیا خود شخص هم در تصویر است یا خیر |
| ۵- اندازه تصویر (طبیعی، کوچک یا بزرگ) | ۱۵- ریتم حرکت |
| ۶- اندازه موضوع یا موضوعات اصلی | ۱۶- وضوح تصویر |
| ۷- موضوع شخص یا تصویر | ۱۷- تعداد تصاویر |
| ۸- فاصله تصویر از شخص | ۱۸- مکان |
| ۹- فاصله موضوع اصلی | ۱۹- غیره |
| ۱۰- سه بعدی بودن | |

«صدا»

- | | |
|------------------------------------|------------------------|
| ۱- شدت صدا | ۷- لحن صدا |
| ۲- ارتفاع | ۸- انعکاس |
| ۳- ضرب آهنگ (منظم یا نامنظم) | ۹- خشن یا لطافت صدا |
| ۴- تغییر صدا (تأکید روی کلمات خاص) | ۱۰- حرکت و جابجایی صدا |
| ۵- ضرب | ۱۱- محل صدا |
| ۶- مکث | ۱۲- غیره |

«ویژگیهای حسی»

۱- درجه حرارت	۷- یکنواختی و تناوب
۲- کیفیت	۸- شدت
۳- لرزش	۹- وزن
۴- فشار	۱۰- غلظت
۵- حرکت	۱۱- مکان
۶- مدت	۱۲- غیره

«احساس درد»

۱- سوزش	۶- مدت
۲- گرما یا سرما	۷- تغییر (حالت طپش)
۳- انقباض عضلانی	۸- مکان
۴- تیز بودن درد یا مبهم بودن درد	۹- غیره
۵- فشار	

ویژگی دیگر پیوستگی تصویر است. تصویر پیوسته را شخص درک می‌کند یعنی خود به آن نگاه می‌کند، با گوش صداها را می‌شنود و با دست چیزها را لمس می‌کند. تصویر مجزا تصویری است که گویی از بیرون به آن نگاه می‌شود. اگر تصویری مجزا را تجسم کنید انگار دارید فیلمی در مورد خود می‌بینید. یکی از وقایع خوبی را که برایتان اتفاق افتاده را در ذهن تجسم کنید. آنچه را با چشم خود دیده‌اید رویت کنید. اتفاقات، تصاویر، رنگها، روشناییها و غیره به آنچه شنیده‌اید گوش کنید. صدا، آهنگها و آنچه را که حس کرده‌اید دوباره حس کنید. هیجانها، گرمی و سردی و غیره. چنین تجربه مشابهی را بار دیگر تجربه کنید. حال حس کنید از جسمتان جدا شده و در حال دور شدن از آن شرایط هستید اما در جایی هستید که هنوز می‌توانید

خود را بر فراز آن محل ببینید. گویی خود را در فیئمی مشاهده می‌کنید. چه حسی دارید؟ در کدامیک از قدرت‌های بیشتری برخوردار بودید؟ اولی یا دومی؟ تفاوت بین این دو حس بدلیل تفاوت میان یک تجربه پیوسته و ناپیوسته است.

با استفاده از مفاهیمی همچون پیوستگی و عدم پیوستگی می‌توان در زندگی تغییرات مهمی را بوجود آورد. بدانید تمام رفتارها در نتیجه حالتی است که در آن قرار دارید و آنها به دلیل تصورات درونی به وجود می‌آید یعنی همان چیزهایی که در ذهن داریم. همان‌گونه که یک کارگردان می‌تواند تأثیر فیلم را بر روی تماشاگران تغییر دهد شما نیز می‌توانید تأثیر اتفاقات زندگی‌تان را تغییر دهید. یک کارگردان می‌تواند زوویه دوربین، موسیقی متن و درجه صدا، سرعت حرکت، رنگ و کیفیت تصویر را تغییر دهد و حالت‌های متفاوتی را در تماشاگران به وجود آورد. شما نیز می‌توانید با کنترل ذهن خود هر حالت یا رفتاری را بسازید.

بگذرید به شما نشان دهم چگونه این کار را انجام دهید. از آنجایی که انجام این تمرینات بسیار مهم است باید پس از خواندن آنها و قبل از مطالعه مبحث بعدی آنها را انجام دهید. شاید انجام این تمرینات با کس دیگری یک نوع سرگرمی باشد. مساللات و حرکات را انجام دهید و به واکنش خود توجه کنید.

خاطره خوبی را که اخیراً برایتان اتفاق افتاده در نظر بگیرید. چشم‌ها را بسته و به آن فکر کنید. اکنون تصویر ساخته شده را واضح سازید. همانطور که تصویر روشن‌تر می‌شود به حالت خود توجه کنید اکنون تصویر را نزدیکتر آورده و آن را بزرگتر کنید. همانطور که شما تغییرات را در تصویر به وجود می‌آورید چه اتفاقی می‌افتد؟ این کار موجب تغییر در قدرت تجربه می‌شود. برای بسیاری از افراد بزرگتر کردن، روشن‌تر کردن و نزدیک کردن خاطر د باعث می‌شود که آن خاطره برایشان لذت بخش‌تر گردد و این حالت لذت تصورات درونی را افزایش می‌دهد این کار شما را در حالتی پر نشاط قرار می‌دهد.

همهٔ انسانها به سه نوع سیستم اصلی برای بیان تجربه‌هایشان نیاز دارند، بینایی، شنوایی یا لامسه، اما هر کدام میزان متفاوتی از این حواس را در اختیار دارند.

بسیاری از افراد در دیدن تصاویر بصری بر مغز خود تسلط دارند آن‌ها نسبت به تصاویر ذهنشان واکنش نشان می‌دهند. بسیاری از طریق شنوایی و عده‌ای از طریق حس لامسه بر مغز خود مسلط هستند. این افراد نسبت به آنچه می‌شنوند شدیداً واکنش نشان می‌دهند. به تصاویر بصری پرداختیم، اکنون می‌خواهیم همین کار را با سایر تصورات درونی انجام دهیم.

برگردید به آن خاطره دلپذیر. درجه صدا و آهنگ‌هایی را که می‌شنوید زیاد کنید. به آنها ریتم داده و کیفیت آنها را زیاد کنید. آنها را تقویت کرده و مثبت سازید. حال همین کار را در مورد حس لامسه انجام دهید و خاطره فوق را به گونه‌ای دلنشین‌تر به وجود آورید. اکنون چه تغییراتی را حس می‌کنید؟

واکنش افراد یکسان نیست. حرکات و احساسات حس لامسه باعث واکنش‌های متفاوتی در افراد می‌شود. حتماً متوجه این موضوع شده‌اید. آنچه که بیشتر موجب تقویت تصورات درونی می‌شود بزرگ ساختن تصاویر ذهنی است که باعث افزایش قدرت تصورات درونی شده و شما را در حالتی فعال قرار می‌دهد وقتی در جلسات مشاوره این تمرینات را انجام می‌دادم می‌توانستم با تغییراتی که در شخص به وجود می‌آمد دریابم که در ذهنش چه می‌گذرد. تنفس او عمیق شانه‌هایش راست‌تر و چهره‌اش آرام‌تر و جسمش آماده‌تر به نظر می‌رسید.

اکنون همین تمرینات را با تصویری منفی انجام دهید. چیزی را تصور کنید که باعث ناراحتی شما می‌شود. آن را بزرگ‌تر کرده و به خود نزدیک کنید حال در مغزتان چه می‌گذرد. بر شدت حالات منفی شما افزوده می‌شود و احساسات بدتان از هر زمان دیگری شدیدتر می‌شوند. حال تصاویر را به جای اول بازگردانید. اگر آنها را دورتر کنیم چه پیش می‌آید؟ این کار را انجام دهید و به تفاوت ایجاد شده در احساسات توجه کنید. شما متوجه خواهید شد که احساسات منفی قدرت و نیروی تأثیر خود را از دست داده‌اند.

اکنون همین تمرینات را در مورد سایر حس‌ها انجام دهید. به صداها درونی خود و به لحن خود گوش دهید. با قدرت تمام این تجربه را درک کنید. دوباره همان

شرایط اتفاق می‌افتد. اگر حستان منفی باشد، شدت احساس منفی افزایش می‌یابد. انتظار ندارم این موضوع را در حد یک مفهوم عملی درک کنید بلکه می‌خواهم آنها را به شکلی جدید انجام دهید و بدانید که چگونه ویژگیهای فرعی قادرند رفتار تان را کنترل کرده و هنگامی که می‌خواهید با این روش‌ها بر ذهن تان نفوذ کنید بدانید که چگونه تغییر در تصویر ذهنی می‌تواند احساسات شما را تغییر دهد.

اکنون آن تصویر منفی را کوچک کنید. ببینید چه اتفاقی می‌افتد باز هم آن را کوچک‌تر و تیره‌تر کنید تا جایی که به سختی دیده شود. آنقدر دور کنید تا هیچ اثری از آن بر جای نماند و آنگاه آن را محو کنید. ببینید پس از ناپدید شدن چه می‌بینید، چه می‌شنوید و چه حس می‌دارید.

اکنون همین کار را در مورد حس شنوایی انجام دهید. شدت صداهایی را که می‌شنوید، تأثیر، ریتم و آهنگ آنها را کم کنید. همین کار را در مورد حس لامسه انجام دهید و تصویر را کوچک‌سازید حالا چه اتفاقی برای آن تصویر منفی می‌افتد؟ می‌فهمید که این تصویر قدرت خود را از دست داده و نه تنها اثرات بدی ندارد بلکه حتی دیگر منفی هم نیست. می‌توانید چیزی را که در گذشته درد و رنج بسیاری برایتان داشته را در نظر بگیرید و به همین شکل آن را بی‌اثر کرده و نابودش کنید. با این شیوه می‌توانید به اهمیت آن پی ببرید. در عرض چند دقیقه احساساتی مثبت را در خود به وجود می‌آورید و آن را قوی‌تر می‌سازید. و می‌توانید تصور منفی پر قدرتی را از بین ببرید. در گذشته تحت تأثیر تصورات درونی تان قرار داشتید حال باید بدانید که چیزها نباید اینگونه به کار روند.

به طور کلی به دو شکل می‌توانید زندگی تان را بگذرانید. اول اینکه می‌توانید به ذهن تان اجازه دهید به همان شکل قبل بر شما فرمانروایی کند و هر تصویر و صدایی را به شما نشان دهد و شما نیز به شکلی ناخودآگاه در همان لحظه واکنش نشان دهید درست مثل سگهای پاولف که به صدای زنگ واکنش نشان می‌دهند. دوم می‌توانید کنترل مغزتان را داشته باشید. می‌توانید قدرت تجربیات بد را از بین ببرید. می‌توانید طوری آنها را نشان دهید که دیگر بر شما تسلط نداشته باشند. آنها را

کوچکتر کنید و چیزها را کنترل کنید.

آیا تاکنون کار بزرگی به شما واگذار شده که احساس کنید هرگز نمی‌توانید آن را انجام دهید و در نتیجه آن کار را شروع نکنید؟ اگر آن کار را در ذهن مجسم کنید احساس می‌کنید که می‌توانید آن را کنترل کنید و به جای تحت تأثیر قرار گرفتن، کارهای مناسبی را انجام دهید. می‌دانم شاید این کار شبیه یک عمل ساده سازی به نظر برسد اما با انجام آن در می‌یابید که تغییر تصورات درونی می‌تواند احساس شما را نسبت به آن تغییر دهد.

البته شما می‌توانید قدرت تجربیات خود را افزایش دهید. شادی‌های زندگی را در نظر گرفته، تصاویر را بزرگتر کرده و احساس آرامش بیشتری بکنید. آنچه می‌گوییم راهی برای لذت بردن از زندگی است.

«بد و خوب وجود ندارد،

این فکر ما است که آن را به وجود می‌آورد.»

«ویلیام شکسپیر»

یادتان می‌آید که در فصل اول در مورد کالای پادشاهان صحبت کردیم؟ پادشاه قلمرو خود را در اختیار دارد. قلمرو پادشاهی شما نیز مغزتان است. همانطور که پادشاه می‌تواند قلمرو خود را در اختیار داشته باشد، شما می‌توانید قلمرو خود را در دست داشته باشید. همه ویژگیهای فردی بیانگر آن است که مغز چگونه چیزها را درک می‌کند. ما ماهیت زندگی را نمی‌دانیم. فقط می‌دانیم که چگونه زندگی و تجربیات آن را ارائه کنیم. بنابراین اگر تصویری منفی داشته باشیم که به شکلی بزرگ ارائه شده باشد ذهن، آن تجربه بد را بزرگ، درخشان، قوی و پرصدا منعکس می‌کند اما اگر آن تصویر منفی را کوچکتر سازیم و آن را تاریک کنیم و از آن الگویی ساکن به وجود آوریم در واقع نیرویش را گرفته‌ایم و مغز واکنش نشان می‌دهد. به جای آنکه تصویر در ما حالتی منفی ایجاد کند، می‌توانیم به آن اهمیتی ندهیم.

زبان نمونه‌های بسیاری از نیروی تصورات درونی را در اختیارمان می‌گذارد. منظورمان از اینکه می‌گوییم آینده شخص درخشان است چیست؟ وقتی شخصی از آینده تاریخش صحبت می‌کند منظورمان چیست؟ وقتی در مورد موضوعی روشن و واضح صحبت می‌کنید منظورتان چیست؟ وقتی می‌گوییم شخص غلو می‌کند چه منظوری داریم؟ وقتی افراد می‌گویند چیزی بر فکرشان سنگینی می‌کند یا مشکلی دارند منظورشان چیست؟ وقتی می‌گویند چیزی درست است یا آشنا است منظورتان چیست؟

فکر می‌کنیم این چیزها فقط استعاره هستند. اما اینطور نیست. معمولاً کارهایی هستند که کاملاً در ذهنمان جریان دارد. به چند دقیقه قبل فکر کنید، وقتی خاطره بدی را در ذهن مجسم کردید و آن را بزرگ نمودید آیا می‌دانید که چگونه جنبه بد آن تقویت می‌شود و شما را در حالتی منفی قرار می‌دهد؟ آیا می‌توانید به جای بزرگتر کردن موضوع شیوه‌های بهتری را برای توصیف آن در نظر بگیرید؟ به طور غریزی می‌دانیم تصاویر ذهنی چه نیرویی دارند به یاد داشته باشید که ما می‌توانیم ذهنمان را کنترل کنیم. نباید به مغزمان اجازه دهیم حالات و رفتارمان را کنترل کند.

تمرین ساده‌تری در این زمینه وجود دارد. آیا تا به حال از حرف‌های درونی‌تان کلافه شده‌اید؟ بیشتر اوقات گفتگوهای مداوم در مغزمان در جریان است و ما در مورد موضوعاتی با خود در حال کشمکش هستیم یا سعی می‌کنیم در مباحث قدیمی موفق شویم. اگر همچون اتفاقی برایتان افتاده فقط لازم است که صدای گفتگوها را کمتر کرده و ضعیف‌تر کنید. چنین شرایطی برای بسیاری از افراد اتفاق می‌افتد. آیا تا به حال در ذهنتان با صدایی جذاب به خود گفته‌اید، شما نمی‌توانید جلوی مرا بگیرید، چه احساسی دارید؟ آیا حس نمی‌کنید انگیزه بیشتری برای انجام دادن کاری پیدا کرده‌اید و صدا به شما می‌گوید انجام ندهید. حالا بیایید تمرین دیگری بکنیم. این بار تجربه‌ای را در نظر بگیرید که برایش انگیزه دارید. در وضعیتی راحت و آرام قرار گرفته و تا جایی که ممکن است تصویر روشنی از آن تجربه را در ذهن داشته باشید حال می‌خواهم چند سؤال از شما بپرسم کمی مکث کنید و آنگاه

به هر سؤال پاسخ دهید. هیچ پاسخ درست یا غلطی وجود ندارد. واکنش افراد متفاوت است.

وقتی تصویری را تجسم می‌کنید آیا فیلم می‌بینید یا عکس فوری؟ آیا تصویر رنگی است یا سیاه و سفید؟ نزدیک است یا دور؟ سمت چپ است یا راست یا مرکز؟ آیا در بالا یا پایین است یا وسط؟ آیا به صورت پیوسته است یا مجزا یعنی مانند فردی که از بیرون به آن نگاه می‌کند آن را می‌بینید؟ آیا کادر ندارند آیا ادامه‌دار هستند؟ آیا واضح است یا مبهم؟ تاریک است یا روشن؟ متمرکز است یا غیر متمرکز؟ در حال انجام این تمرین توجه کنید که کدامیک از ویژگیهای فرعی بر شما تأثیر بیشتری گذاشته‌اند و بر روی کدام یک از آنها قدرت بیشتری دارید؟

اکنون همین کار را در مورد حس شنوایی و لامسه انجام دهید؟ وقتی به آنچه که جریان دارد گوش می‌دهید آیا صدای خود را می‌شنوید یا صدای افراد دیگر روی صحنه را؟ آیا صدای گفتگویی را می‌شنوید که بین چند نفر جریان دارد یا صدای کسی را که در تنهائی مشغول صحبت است؟ آیا صداها بلند هستند یا آهسته؟ متغیر است یا یکنواخت؟ منظم است یا غیر منظم؟ تند است یا کند؟ صداها زودگذرند یا اینکه تداوم دارند؟ نکته اصلی که به خود می‌گویید چیست؟ صداها از کجا به گوش می‌رسند؟ وقتی حسشان می‌کنید خشن است یا ملایم؟ صمیمی یا بی تفاوت؟ روان است؟ انعطاف‌پذیر هستند یا خشک؟ متصل است یا منقطع؟ زیر است یا بم؟ این احساس در کدام قسمت از جسمتان جای گرفته؟ آیا خوش آهنگ هستند یا گوشخراش؟

در مرحله اول پاسخ دادن به این سوالات مشکل است. اگر از آن دسته افرادی هستید که می‌خواهند تصوراتشان را با حس لامسه به وجود آورند ممکن است تصور کنید نمی‌توانید تصاویر را تجسم کنید. باور کنید که این فقط یک عقیده است و تا وقتی آن را باور داشته باشید، پایدار است. با آگاهی بیشتر از خصوصیات حسی خود می‌آموزید که چگونه قدرت درک خود را با هماهنگ کردن مطابقت داده و افزایش دهید. مثلاً اگر شما از آن دسته افرادی هستید که تصورات درونی را از حس شنوایی

می‌سازند، می‌توانید با رجوع به تمام حرکات و اشارات مربوط به حس شنوایی بهترین نتیجه ممکن را به دست آورید. بنابراین اول باید چیزی را که می‌شنوید به خاطر بیاورید. قرار گرفتن در این حالت و داشتن تصویری پر قدرت، خیلی راحت‌تر از ساخت یک الگوی دیداری برای ارتباط داشتن با ویژگیهای فرعی بصری یا ایجاد الگویی مربوط به حس لامسه برای تجربه کردن خصوصیات و ویژگیهای مربوط به آن حس است.

بسیار خوب. شما فقط ساختار چیزهایی را تجربه کرده‌اید که برای انجامش انگیزه‌ای قوی داشتید. اکنون به چیزی فکر کنید که مایلید برای انجامش دارای انگیزه‌ای قوی شوید، چیزی که در حال حاضر هیچ احساسی نسبت به آن ندارید. بار دیگر تصویری را تجسم کنید. اکنون همان سؤالات را مطرح کرده و به تفاوت در پاسخ‌ها و واکنش‌های خود نسبت به موقعی که برای انجام کاری انگیزه داشتید توجه کنید. مثلاً هنگام تجسم آن تصویر، فیلم می‌بینید یا عکس؟ آنگاه تمام سؤالات مربوط به ویژگیهای فرعی بصری را مطرح کنید. حالا به سراغ ویژگیهای مربوط به حس شنوایی و لامسه رفته و سؤالات مربوط به آن را مطرح کنید. توجه کنید که کدام یک از این ویژگیهای فرعی تأثیر بیشتری بر شما دارند و کدام یک قدرت بیشتری دارند.

اکنون چیزی را تجربه می‌نمائیم که برای انجامش انگیزه قوی داشتید. آن را تجربه ۱ می‌نامیم. و آن چیزی را که دوست داشتید برای انجام دادنش انگیزه داشته باشید را تجربه ۲ می‌نامیم. همزمان تجسم کنید. زیاد سخت نیست. مغز خود را همانند تلویزیونی که دارای دو صفحه است تجسم کنید و همزمان هر دو تصویر را تماشا کنید. در ویژگیهای فرعی تفاوت‌هایی را می‌بیند مگر نه؟ این موارد قابل پیش بینی است زیرا تصورات درونی مختلف نتایج متفاوتی را در سیستم عصبی به وجود می‌آورند. اکنون آموخته‌هایتان را در مورد انواع ویژگیهای فرعی که به ما انگیزه می‌دهند در نظر گرفته و به تدریج با چیزهایی که هیچ انگیزه‌ای برایشان ندارید. (تجربه ۲) هماهنگ کنید. در نتیجه آن‌ها با ویژگیهای فرعی چیزی که

برای انجام دادنش انگیزه دارید (ویژگیهای فرعی تجربه ۱) مطابقت دارند. این ویژگیها در افراد متفاوت هستند. اما کلاً تصویر تجربه ۱ بسیار واضح‌تر و نزدیک‌تر است از تصویر ۲. به تفاوت‌ها فکر کنید و نگاه در تصویر تجربه ۲ تغییراتی بدهید تا شبیه به تصویر اول شود. باید همین کار را در مورد تصورات درونی حس لامسه و شنوایی نیز انجام دهید. پس از همین حالا شروع کنید.

حالا چه حسی نسبت به تجربه ۲ دارید؟ آیا انگیزه بیشتری نسبت به آن احساس می‌کنید؟ حتماً چنین است. البته در صورتیکه ویژگیهای فرعی تجربه ۱ با تجربه ۲ مطابقت داشته باشند. (مثلاً اگر تصویر ۱ به صورت فیلم بوده و تجربه ۲ کادر ساکن، باید تجربه ۲ را به صورت فیلم سینمایی درآورید) و شیوه کارتان را در مورد تمام حواس بینایی، شنوایی و لامسه ادامه دهید. هرگاه محرک‌های خاصی را (ویژگیهای فرعی) یافتید که شما را در حالتی خوشایند قرار می‌دهند می‌توانید آنها را به حالاتی ناخواسته منتقل کرده و به سرعت آنها را تغییر دهید.

بدانید که تصورات درونی مشابه، احساسات مشابهی را به وجود می‌آورند و احساسات مشابه، کارهای مشابهی را. همچنین اگر بدانید چه چیز به طور خاص در شما انگیزه ایجاد می‌کند می‌توانید بدانید با هر تجربه چگونه ارتباط برقرار کرده و احساس کنید برای انجام آن انگیزه دارید. با قرار داشتن در این حالت می‌توانید خیلی تأثیرگذار عمل کنید.

توجه کنید که تأثیر ویژگیهای فرعی بیشتر از سایر ویژگیها است. مثلاً پسری را نزد من آوردند که دوست نداشت به مدرسه برود. به نظر می‌رسید ویژگیهای فرعی بصری او را چندان تحریک نمی‌کرد. اما اگر او کلمات خاص را با آهنگ خاصی به خود می‌گفت بلافاصله انگیزه مدرسه رفتن در او شکل می‌گرفت. بعلاوه وقتی دارای انگیزه بود در عضلاتش احساس انقباض می‌نمود. اما وقتی انگیزه‌ای نداشت و یا عصبانی بود. فکرهايش منقبض شده و لحن صدایش کاملاً فرق می‌کرد. با جایگزین کردن این دو ویژگی توانستم خیلی سریع حالت آشفتگی و بی انگیزه بودنش را به حالتی پرانگیزه تبدیل کنم. در مورد غذاها هم می‌توان این کار را انجام داد. زنی به

خاطر شیرین بودن شکلات آن را خیلی دوست دارد اما از انگور به خاطر صدایی که هنگام خوردن دارد متنفر است. او را وادار کردم تا در ذهنش تجسم کند که دارد انگور می‌خورد. به آرامی آن را گاز زده و مزه‌اش را حس می‌کند. همچنین وادارش کردم همان چیزهایی را که در حین خوردن شکلات به خود می‌گوید با همان لحن به خود بگوید. او بلافاصله احساس کرد انگور را دوست دارد و از خوردنش لذت می‌برد. جالب است که او هنوز هم همینطور است.

به عنوان یک الگوبردار همیشه کنجکاو باشید تا بدانید که چگونه فردی قادر به ایجاد یک نتیجه، چه ذهنی و یا جسمی است. مثلاً شخصی برای مشاوره نزد من آمد و گفت: بسیار افسرده‌ام. از او دلیلش را پرسیدم تا خودش برایم توضیح دهد. این کار من باعث می‌شد او در حالتی افسرده قرار بگیرد. نمی‌خواستم دلیل افسردگی‌اش را بدانم بلکه می‌خواستم بدانم که او چطور افسرده می‌شود. پس به جای پرسیدن دلیل از او پرسیدم چطور در آن حالت قرار می‌گیرد؟ او با تعجب به من نگاه کرد زیرا نمی‌دانست برای افسرده شدن باید چیزهایی را در ذهن و جسمش بوجود آورد. از او پرسیدم، اگر در جسم شما قرار داشته باشم چگونه افسرده و پریشان می‌شوم؟ چه تصویری خواهم داشت؟ چه چیزهایی به خود می‌گویم؟ با چه لحنی آنها را به خود می‌گویم؟ این قیاس‌ها عملکردهای ذهنی و جسمی خاصی را بوجود آورده و در نتیجه حس خاصی را ایجاد می‌کند. اگر ساختار این فرآیند را تغییر دهید نتیجه می‌تواند به چیز دیگری به جز حالت افسردگی تبدیل شود.

هنگامیکه بدانید که چگونه با استفاده از اطلاعات جدید کارها را انجام دهید، می‌توانید ذهنتان را کنترل کرده و حالتی را به وجود آورید که برای بهبود شرایط زندگی خوشبختان از شما حمایت کنند. مثلاً چطور ناامید و افسرده می‌شوید؟ آیا از مشکلات کوچک، مشکلات بزرگ، می‌سازید؟ آیا وقتی با خود صحبت می‌کنید لحن تان غمگین است؟

حال این سؤالات را مطرح کنید. شما چطور حس شادی و شادمانی و سرگرمی را بوجود می‌آورید؟ آیا در ذهن تان تصویر درخشانی را تجسم می‌کنید؟ سرعشمان

آهسته است یا تند؟ هنگام گفتگوی با خود لحن تان چگونه است فرض کنید کسی کار کردن را دوست دارد ولی شما دوست ندارید. ولی می‌خواهید به آن علاقه‌مند شوید. ببینید آن فرد برای ایجاد آن حس چه کرده است؟ آنگاه از تغییراتی که در شما به وجود می‌آید حیرت می‌کنید. من افرادی را دیدم که سالها تحت درمان بودند ولی در عرض چند دقیقه توانستند مشکلاتشان را حل کنند. در کل ناراحتی، ناامیدی و شادی چیزهایی نیستند که به آنها مبتلا شویم، بلکه به وسیله تصورات ذهنی، صداها و کارهای جسمی خاص که خواسته و ناخواسته کنترلشان می‌کنید به وجود می‌آیند.

آیا می‌دانید بابه‌کارگیری مؤثر این ابزارها می‌توانید زندگی تان را تغییر دهید؟ اگر حس رقابت در کار را دوست دارید اما از نظافت خانه متنفرید می‌توانید یکی از این دو کار را انجام دهید. یا کسی را برای انجام کارهای خانه استخدام کنید و یا اینکه به تفاوت موجود در چگونگی درک خود از کار و تمیز کردن منزل توجه کنید. با هماهنگ کردن کار منزل و کار بیرون برای خود، حس می‌کنید تمایلی بیشتری برای تمیز کردن خانه دارید. یاد دادن این کار به کودکان می‌تواند هدیه خوبی برایشان باشد.

اگر همه کارهایی را که مجبورید انجام دهید و همه چیزهایی را که از آنها متنفرید در نظر گرفته و به آنها خصوصیات دلپذیری بدهید چه می‌شود؟ هیچ چیز ذاتاً خوب یا بد نیست شما معنای خوشایند بودن و ناخوشایند بودن را می‌شناسید و می‌توانید در مغزتان روی هر کدام از آنها علامت گذاشته و حس جدیدی نسبت به آنها داشته باشید. اگر اندازه مشکلاتتان را کوچک کنید و بین خودتان فاصله ایجاد کنید چه می‌شود؟ امکانات نامحدودی وجود دارد. شما فرمانده وجودتان هستید.

این نکته مهم است که این کار هم مثل هر کار دیگری نیاز به تمرین دارد. هر چه بیشتر از ایجاد این تغییرات در ویژگیهای فرعی به طور آگاهانه استفاده کنید، خیلی بهتر به نتیجه دلخواهتان می‌رسید. ممکن است دریابید که تغییر در درخشان بودن یا تیره‌تر شدن یک تصویر بیشتر از ایجاد تغییر در مکان یا اندازه آن بر شما تأثیر

می‌گذارد. پس از دانستن این موضوع می‌دانید که درخشان بودن تصویر یکی از اولین چیزهایی است که باید هنگام تغییر چیزی آن را به وجود آورید.

ممکن است بعضی از شما فکر کنید که ایجاد تغییرات فرعی بسیار خوب و مفید هستند اما چه چیز موجب می‌شود آن‌ها دوباره به حالت قبل خود بازگردند؟ می‌دانم که در لحظه مورد نظر می‌توانم در احساسات خود تغییر ایجاد کنم و این بسیار با ارزش است. اما اگر می‌توانستم با استفاده از راهی این تغییر را اتوماتیک وار کنم بهتر بود.

راه انجام این کار استفاده از الگوی جایگزین است که می‌توان در برخورد با بعضی از مشکلات همیشگی و عادات بد افراد از آن استفاده کرد. الگوی جایگزینی باعث می‌شود که تصورات درونی که معمولاً حالت‌های غیرفعال را به وجود می‌آورند اتوماتیک وار به ایجاد تصورات درونی جدیدی تبدیل شوند که در شما حالت‌های فعال به وجود می‌آورند. هرگاه فهمیدید که چه نوع تصورات درونی باعث می‌شود مثلاً حس پرخوری به شما دست دهد، می‌توانید با استفاده از الگوی جایگزینی تصورات درونی جدیدی را از چیز دیگری به وجود آورید که قوی‌تر بوده و باعث شود با شنیدن یا دیدن آن، غذا را کنار بگذارید. اگر آن دو تصور درونی را به یکدیگر مربوط سازید هر زمان که به خوردن فکر کنید تصور درونی اول بلافاصله تصور درونی دوم را به وجود می‌آورد و شما را بی‌اشتها می‌کند بهترین قسمت الگوی جایگزینی آن است که اگر به طور مؤثر آن را در ذهن‌تان جای دهید مجبور نیستید به آن فکر کنید. این کار ناخودآگاه بدون هیچ تلاشی رخ می‌دهد. به این الگوهای جایگزینی توجه کنید.

پله اول: رفتاری را که می‌خواهید تغییر دهید مشخص کنید. اکنون از آن رفتار تصویری درونی را مشخص کنید گویی خود آن را می‌بینید. اگر می‌خواهید جویدن ناخن را کنار بگذارید خودتان را در حال ناخن خوردن مجسم کنید.

پله دوم: پس از تجسم رفتاری که می‌خواهید تغییر دهید. باید تصویر متفاوتی در ذهن به وجود آورید، تصویری از خودتان پس از ایجاد آن تغییر مطلوب. ممکن است خود را در حالی تصور کنید که انگشت را از دهان دور کرده و بر روی ناخن

انگشتی که مشغول جویدن بوده فشاری آورده‌اید. آنگاه ناخن‌هایتان را مانیکور کرده و خود را در حالیکه لباس زیبا به تن دارید با اعتماد به نفس مشاهده کنید. تصویری را که از خود به وجود آورده‌اید باید تصویری مجزا باشد. به این دلیل که ما می‌خواهیم تصویری ایده‌آل به وجود آوریم، تصویری که به جای ایجاد حس قبلی همیشه به همین شکل در ذهن‌تان مجسم شود.

پله سوم: هر دو تصویر را به یکدیگر مربوط بسازید تا حالت غیرفعال به طور اتوماتیک وار محرکی برای ایجاد حالت فعال گردد. اگر از این حالت استفاده کنید، هر چیزی را که باعث جویدن ناخن‌هایتان می‌شود، اکنون حالتی را در شما به وجود می‌آورد که شما را به تصویری ایده‌آل می‌کشاند. بنابراین شما روشی کاملاً جدید برای رو به رو شدن با مشکلات به وجود می‌آورید.

نحوه جایگزینی: کارتان را با ساختن تصویری بزرگ از آنچه که می‌خواهید تغییر دهید شروع کنید. آنگاه در انتهای گوشه راست تصویر، تصویر مبهم کوچکی از خودتان به همان صورتی که مایلید باشید به وجود آورید. در کمتر از یک ثانیه آن را بزرگتر و شفاف‌تر کنید و بگذارید تصویری که دوست ندارید را بپوشاند. وقتی این کار را انجام می‌دهید کلمه «آه» را بگویید شاید کمی بچه‌گانه باشد اما گفتن این کلمه با هیجان زیاد یک سری علائم مثبت را به مغزتان مخابره می‌کند. پس از قرار دادن این تصاویر در ذهن‌تان اکنون تصویری بزرگ و شفاف و رنگی از خود به همان شکل مطلوب در مقابلتان قرار دارد. و تصویری که در گذشته از خود داشتید به شکل قطعاتی کوچک در آمده است.

کلید این روش سرعت و تکرار است. باید ببینید و حس کنید که آن تصویر کوچک، بزرگ و شفاف شده و تصویر اول را کاملاً پوشانده، آن را از بین برده و به جایش تصویری بزرگ‌تر و شفاف‌تر قرار دهید. اکنون فکر کنید در حال دیدن چیزها به همان شکلی که دوست دارید هستید. آنگاه برای از بین بردن آن حالت چشم‌های خود را برای لحظه‌ای باز کنید. عمل جایگزین کردن را بار دیگر وقتی چشم‌ها را می‌بندید انجام دهید، آنگاه تصویر بزرگی از آنچه را که می‌خواهید تغییر دهید، در

ذهن تان مشاهده کنید و تصویر کوچک خود را بزرگ و شفاف کرده و با قدرت تمام کلمه «آه» را بگویید. مکث کنید. چشم‌ها را باز کرده و دوباره ببندید. آنچه را که می‌خواهید تغییر دهید به صورتی تغییر یافته در ذهن تجسم کنید. دوباره کلمه «آه» را بگویید. این کار را دوباره انجام داده و دوباره کلمه «آه» را بگویید. این کار را آنقدر ادامه دهید تا به صور انوماتیک وار حالت‌های جدیدی در شما بوجود آید.

اکنون تصویر اول را در ذهن تان به وجود آورید. چه اتفاقی می‌افتد؟ مثلاً اگر برای جویدن ناخن از الگوی جایگزینی استفاده کرده باشید هرگاه به جویدن ناخن فکر می‌کنید می‌فهمید که انجام این کار دیگر برایتان مشکل است. عملاً حس می‌کنید این کار طبیعی نیست. اگر این حس را ندارید باید دوباره این الگو را بسازید. این بار باید با سرعت و دقت بیشتری عمل کنید و قبل از باز کردن چشم‌ها، اطمینان حاصل کنید که از آن تصویر جدید حتی برای یک لحظه حس مثبتی داشته‌اید و این کار را به همان شکل شروع کنید. اگر تصویر تان به اندازه کافی مهیج نباشد این الگو چندان مؤثر نخواهد بود. جذاب بودن آن خیلی مهم است. چیزی که شما را در هیجان قرار دهد چیزی که واقعاً می‌خواهید و یا بیشتر برایتان اهمیت دارد. گاهی اوقات آن تصویر برای افزودن ویژگی‌های جدید همانند بویایی و چشایی به شما کمک می‌کند. جایگزین کردن به دلیل گرایش‌ات خاص مغز نتایج شگفت‌آوری را تولید می‌کند، مغز دوست دارد، از چیزهای بد دوری کرده و به سمت چیزهای مطلوب برود. تصور اینکه نیازی به ناخن جویدن نسبت بسیار لذت بخش‌تر از تصور جویدن آنها است. شما به مغزتان علائم نیرزمندی را ارسال کرده‌اید تا بداند به کدام سمت حرکت کند. من برای اینکه دیگر ناخن نخورم این کار را کردم. فردای روزی که برای ترک این عادت از الگوی جایگزینی استفاده کردم ناگهان فهمیدم که دوباره دارم ناخن می‌جویم می‌توانستم فکر کنم که شکست خوردم. اما به جای آن آگاهی از این عادت را پیشرفتی دانستم و ده بار دیگر الگوی جایگزین را استفاده کردم و از آن روز به بعد دیگر هرگز به فکر ناخن جویدن نیفتادم.

شما می‌توانید در مورد ترس، خفا و ناامیدی‌ها هم این کار را انجام دهید. کاری را که

می‌ترسید انجام دهید در نظر بگیرید. اکنون مجسم کنید که آن کار به همان شکلی پیش می‌رود که شما می‌خواهید. به این تصور هیجان ببخشید. اکنون هفت بار این دو تصویر را جایگزین کنید. حال به آن چیزی فکر کنید که از آن می‌ترسید. اکنون چه حسی دارید؟ اگر الگوی جایگزینی به شکلی مؤثر انجام شده باشد به محض فکر کردن به چیزهایی که از آن می‌ترسید باید آن چیزها به همان شکل مطلوبی که دوست دارید به ذهن تان خطور کند.

الگوی دیگر جایگزینی تجسم یک تیر و کمان است. بین این دو موقعیت تصویر رفتاری قرار دارد که می‌خواهید تغییرش دهید. تصویر کوچکی را به همان ترکیبی که می‌خواهید در کمان قرار دهید. سپس در ذهن زه کمان را تا جاییکه می‌توانید بکشید و بعد رهاش کنید. آن را در حالی که تصویر قلبی را از بین می‌برد و در مغز جای می‌گیرد تصور کنید. بسیار مهم است که در ذهن قبل از رها کردن، زه کمان را با تمام قدرت به عقب بکشید باز هم هنگام رها کردن کلمه «آه» را بگویید و تصویر محدود کننده قلبی را محو کنید. اگر این کار را به شکلی صحیح انجام دهید پس از رها کردن زه کمان آن تصویر باید به همان سرعتی که سرتان به عقب باز می‌گردد در مقابلتان ظاهر شود. اکنون مکث کرده، لحظه‌ای فکر کنید و رفتاری را که می‌خواهید تغییر دهید از این تیر و کمان برای تغییر آن رفتار استفاده کنید.

به خاطر داشته باشید ذهن شما می‌تواند با قوانین جهان مبارزه کند و با می‌تواند در مقابل آن عقب نشینی کند. نه زمان و نه حوادث نمی‌توانند اینگونه مبارزه کنند اما ذهن می‌تواند. مثلاً روزی به اداره می‌روید و اولین چیزی که می‌بینید این است که گزارشی را که به آن نیاز داشتید نوشته نشده است. این اتفاق احساس خشم را در وجودتان برمی‌انگیزد. می‌خواهید از اتاق بیرون رفته و بر سر منشی فریاد بکشید. اما با داد و فریاد چیزی درست نمی‌شود. این کار فقط وضع را بدتر می‌کند. راه حل این است که حالت خود را تغییر دهید. به اتفاقان بازگردید و خودتان را در حالتی قرار دهید که باعث شود کارهایتان را انجام دهید. این کار را می‌توانید با بازسازی تصوراتتان انجام دهید.

تاکنون در مورد کنترل و اراده مغزتان و اینکه پادشاه قلمروی خود هستید صحبت کردیم. اکنون می‌خواهم راه انجام این کار را به شما نشان دهم. با چند تمرینی که انجام دادیم فهمیدید که توانایی کنترل حالت‌هایتان را دارید. فکر کنید اگر تمام تجربیات خود را واضح و نزدیک و رنگی ببینید. صداهاى مسرت بخش و خوش آهنگ را بشنوید و آنها را قوی کنید چه می‌شود؟ اگر تجربیات بد خود را به شکل تصاویری تیره بدون صدا و مبهم و دور از ذهن ببینید چه پیش می‌آید؟ افراد موفق ناآگاهانه این کار را انجام می‌دهند. آنها می‌دانند که چگونه صدای چیزهایی را که به آنها کمک می‌کند بلند کنند و صدای چیزهای بی‌فایده را کم کنند. شما آموختید که چگونه از این افراد الگو برداری کنید.

منظور این نیست که به مشکلات توجه نکنید. باید به بعضی چیزها بیشتر توجه کرد. همه ما افرادی را می‌شناسیم که پس از گذراندن روزی که در نود و نه در صد از کارهایشان موفق بوده‌اند باز هم هنگام آمدن به خانه کاملاً افسرده هستند چرا؟ فقط به خاطر اینکه یک چیز اشتباه بوده. همان یک چیز را به شکل تصویری بزرگ در ذهن می‌سازند و سایر توفیق‌های خود را کوچک و ساکن در ذهن دارند.

بیشتر مردم زندگیشان را اینگونه می‌گذرانند. افرادی که برای مشاوره نزد من می‌آیند می‌گویند: «من همیشه افسرده‌ام.» تقریباً با غرور این جمله را بیان می‌کنند زیرا بخش بزرگی از دیدگاهشان نسبت به جهان خارج را تشکیل می‌دهد. خوب بسیاری از درمان‌شناسان با کار مشکل فهمیدن دلایل افسردگی شروع می‌کنند. آنها به بیمار اجازه می‌دهند تا ساعت‌ها از افسردگی خود حرف بزنند. آنها ظرف زباله ذهن بیمار را جستجو می‌کنند. این باعث می‌شود تا روش درمان‌شناسی طولانی و پرخرج گردد.

هیچکس دائماً افسرده نیست. افسردگی مانند پا نداشتن دائمی نیست. افراد می‌توانند خود را در این حالت قرار داده یا از آن جدا شوند. بسیاری از افرادی که افسرده هستند تجربه‌های شادی زیادی را در زندگی داشته‌اند، شاید بیشتر از افراد عادی. فقط تصوراتشان از تجربه شاد بزرگ و پیوسته نیست. آنها در ذهن خویش

دوران شاد را به جای نزدیک کردن دور می‌سازند. اتفاقی را که هفته پیش برایتان رخ داده چند لحظه‌ای در نظر بگیرید سپس آن را از ذهن خود دور کنید. آیا تصورتان این است که این اتفاق به تازگی برایتان رخ داده است؟ اگر آن را نزدیک سازید چه پیش می‌آید؟ آیا حالا تازه‌تر به نظر می‌رسد؟ بعضی‌ها تجربیات شاد زندگیشان را از خود دور می‌سازند انگار که مدت‌ها پیش اتفاق افتاده و در عوض مشکلاتشان را نزدیک‌تر می‌کنند. آیا شنیده‌اید که فردی بگوید: فقط می‌خواهم از مشکلات دور باشم؟ لزومی ندارد برای انجام این کار به سفر بروید فقط در ذهن‌تان آنها را از خود دور کنید و نتیجه را ببینید. افراد افسرده اغلب ذهن خود را با تصاویر تیره، تلخ، نزدیک و دائمی پر کرده و جایی بسیار کوچک برای اوقات خوب در مغزشان قرار داده‌اند. شیوه تغییر چنین تصاویری، غلت زدن در میان خاطرات بد نیست بلکه تغییر در فرعیات مهم است. پس باید آنچه را که در شما حس بد ایجاد می‌کند به تصورات درونی جدید مربوط سازید و این کار باعث می‌شود احساسی توأم با لذت و شادی، انرژی، صبر و قدرت در خود ایجاد کنید.

بعضی می‌گویند: کمی صبر کنید. به این سرعت نمی‌توانید چیزها را تغییر دهید. چرا که نه؟ بسیار راحت‌تر است که چیزی را به جای صرف مدت زیادی وقت به سرعت درک کنیم. شیوه یادگیری نیز چنین است به زمانی فکر کنید که مشغول تماشای فیلم هستید، هزاران الگو می‌بینید و در ذهنتان آنها را به صورت مجزا کنار هم قرار می‌دهید. اگر الگویی را الان ببینید و ساعتی بعد الگوی دیگری را تماشا کنید آنگاه یک روز یا روز بعد الگوی سومی را ببینید چه اتفاقی می‌افتد؟ هیچ چیز نمی‌فهمید مگر نه؟ تغییرات شخصی هم همین‌طور است. اگر به طور کلی چیزی را انجام دهید یعنی بلافاصله در ذهن حالات و رفتارتان را تغییر دهید می‌توانید به بهترین شکل آن را به انجام برسانید. فیزیک کوانتوم به ما می‌گوید که چیزها با گذشت زمان تغییر نمی‌کنند بلکه کیفیت آنها تغییر می‌کند. از تجربه‌های به تجربه دیگر می‌پریم. اگر احساسات خود را دوست ندارید تصوراتتان را تغییر دهید. بسیار ساده است.

به مثال دیگری توجه کنید برای اغلب ما عشق تجربه‌ای الهی و پر رمز و راز است و از نظر الگوبرداری توجه به این نکته بسیار مهم است که عشق نیز یک حالت است و مانند تمام نتایج یک سری کارها و محرک‌های خاصی به وجود می‌آید که به گونه‌ای خاص درک شده و تصورات درونی خاصی را می‌سازد. چگونه عاشق می‌شوید؟ یکی از مهم‌ترین عوامل ادراکی برای عشق ورزیدن ایجاد پیوند میان خود و تمام چیزهایی است که دربارهٔ شخص مورد علاقه‌تان دوست دارید و در عین حال جدا شدن از چیزهایی که در مورد او دوست ندارید. عشق می‌تواند تند و تیز باشد و این حالتی متعادل نیست. شما ویژگی‌های خوب و بد او را به کامپیوتر نمی‌دهید و پاسخ متعادلی مشاهده نمی‌کنید. کاملاً به خصوصیات نشاط‌آور شخص متصل می‌شوید. شما دیگر عیب‌های شخص مورد نظر را نمی‌بینید.

عوامل زیادی موجب خراب شدن روابط عاشقانه می‌شود که یکی از آن‌ها این است که دیگر از چیزهایی که شما را در وهله اول جذب کرده جدا شده‌اید. در واقع ممکن است به همه تجربیات ناخوشایند مربوط به او متصل شده و از تجربیات خوبی که با عم داشتید جدا شده باشید. چگونه چنین چیزی اتفاق می‌افتد؟ ممکن است به نادت همسرتان که سر خمیر دندان را باز می‌گذارد و یا وسایلش را نامرتب پخش می‌کند توجه کرده و تصویر بزرگی از آن را در ذهن داشته باشید. دیگر برای شما نامه‌های عاشقانه نمی‌نویسد شاید زن چیزی را که همسرش در بحث یا مشاجره به او گفته به یاد آورد و به آن در ذهنش گوش دهد و احساس خود را نسبت به آن تجربه کند. زن نوازش‌های همسرش یا چیزهایی را که هفته گذشته به او گفته و یا کاری را که در سالگرد ازدواجشان برایش انجام داده را فراموش کرده است. نمونه‌های زیادی وجود دارد. بدانید که در این زمینه هیچ اشتباهی وجود ندارد فقط بدانید که تصورات درونی رابطه‌تان را محکم‌تر نمی‌کند. چه اتفاقی می‌افتد که اگر در اوج دعوا، خاطره اولین باری که همسرتان را بوسیدید و یا دستانش را گرفتید در ذهن داشته باشید، زمانی که او کار فوق‌العاده‌ای برایتان انجام داده و آن را بزرگ کنید؟ حالا رفتارشان با او چگونه است؟

بسیار مهم است که مرتباً به هر الگویی فکر کرده و از خود بپرسیم اگر تصوراتم به همین شکل ادامه یابد نتیجه چه خواهد بود؟ رفتار فعلی ام به من چه می دهد؟ آیا همان چیزی است که می خواهم؟ اکنون باید نتیجه کارهای ذهنی و جسمی را ببینم آیا دوست دارید که بعدها بفهمید چیزی را که می توانستید به راحتی تغییر دهید شما را به جایی رسانده که اصلاً دوست ندارید.

توجه به این نکته که شما برای استفاده از تصاویر پیوسته یا مجزا دارای الگوی خاصی هستید بسیار با ارزش است. افراد بسیاری هستند که بیشتر اوقات خود را به طور مجزا از تصورات درونیشان می گذرانند انگار هیچگاه از نظر احساسی با چیزی تحریک نمی شوند. جدا بودن از تصاویر درونی فواید خاصی دارد. اگر از بروز احساساتی عمیق نسبت به بعضی چیزها دوری کنید در کنترل آنها نیروی بیشتری دارید. اما اگر این روند، الگوی دائمی شما برای ایجاد تصورات درونی از تجربیات، زندگی است شما واقعاً خود را از لذت و شادی زندگی محروم کرده اید. من مشاور کسانی بوده ام که برای بیان احساسات خود در زندگی احساس محدودیت می کرده اند، برایشان الگوهای ادراکی جدیدی را به وجود آوردم. با افزایش تصورات درونی آنها دوباره فعال شدند و زندگی شان جدید شد.

از سوی دیگر اگر همه تصورات درونیمان کاملاً پیوسته باشد ممکن است فکر کنید با محیط هماهنگ نیستید. ممکن است کنترل زندگی تان مشکل باشد زیرا هر چیز کوچکی را حس می کنید و زندگی همیشه شاد و مهیج نیست، شخصی که در زندگی آسیب پذیر است معمولاً دیدگاهش شخصی است.

کلید موفقیت در زندگی ایجاد تعادل است در همه چیز مانند صافیهای ادراکی مربوط به تصاویر پیوسته و مجزا راه این است که آگاهانه به چیزها متصل شویم. این کار کمک زیادی به ما می کند. می توانیم تمام تصورات مغزمان را کنترل کنیم. آیا قدرت اعتقاداتتان را به یاد دارید؟ اعتقاداتمان چیزهایی ثابت و ذاتی نیستند و قابل تغییرند. در زمان کودکی به چیزهایی اعتقاد داشتیم که الان مسخره است. در پایان فصل اعتقادات این سؤال را مطرح کردیم. چگونه اعتقاداتی پر قدرت در ذهنمان به

وجود آوریم و اعتقادات منفی را از بین ببریم؟ اولین قدم، آگاهی از تأثیرات قوی آن‌ها بر زندگی است. دومین قدم این است که در شیوه تصورات درونیمان تغییر ایجاد کنیم. زیرا اگر ساختار تصورات درونیتان را تغییر دهید احساساتان هم تغییر کرده و تجربه شما از زندگی دگرگون می‌شود. می‌توانید از همین حالا تصورات درونیتان را به شکلی به وجود آورید که به شما قدرت دهند.

به یاد داشته باشید اعتقاد حالتی پر از اطمینان است که شما نسبت به افراد، چیزها، نظرات و یا تجربیات زندگی دارید. چگونه این اطمینان را می‌سازید؟ از طریق فرعیات خاص. آیا فکر می‌کنید که باید نسبت به چیزی که در ذهنتان گنگ، کوچک و غیر متمرکز است به همان اندازه اطمینان داشته باشید؟

مغزتان دارای فایل بایگانی است. بعضی‌ها چیزهایی را که به آن معتقدید در سمت چپ و چیزهایی را که به آن اطمینان ندارید در سمت راست مغز نگهداری می‌شود. شاید مسخره باشد اما می‌توانید کسی که چنین سیستمی را دارد به راحتی تغییر دهید. مثلاً او را مجبور کنید که چیزهایی را که اطمینان ندارد به سمت چپ منتقل کند. با انجام این کار او به آنها اعتقاد پیدا می‌کند و جزء اعتقاداتش می‌شود. این تغییر در اعتقادات، با مقایسه چگونگی تصورات درونی در مورد چیزی که می‌دانید واقعیت دارد با ضمیری که واقعیت ندارد انجام می‌شود این کار را با چیزهایی که به آنها معتقدید انجام دهید مثلاً در مورد اینکه نامتان جان اسمیت است، ۳۵ ساله هستید، در کشور «آتلانتا»^۱ «جورجیا»^۲ متولد شده‌اید، عاشق فرزندانان هستید و یا اینکه «میلز داویس»^۳ بزرگ‌ترین شیپور زن تاریخ است. چیزی را که به آن اطمینان دارید را در نظر بگیرید. چیزی که کاملاً مطمئن هستید واقعیت دارد. حال چیزی را در نظر بگیرید که به آن اطمینان ندارید. چیزی که می‌خواهید به آن اطمینان داشته باشید اما نسبت به آن احساس اطمینان کامل نمی‌کنید باید یکی از ابعاد هفت‌گانه موفقیت را به کار گیرید. (چیزی را که اصلاً به آن

1- Atlanta

2- Georgia

3- Miles Dawis

اعتقاد ندارید انتخاب نکنید. زیرا وقتی به چیزی اعتقاد ندارید در واقع معتقدید که واقعیت ندارد).

اکنون در مقابله با محرک در ویژگی فرعیات احساسی خود تغییراتی را به وجود آورید. همه ویژگی فرعیات مربوط به حس بینایی، شنوایی و لامسه آن چیزی را که به آن کاملاً اعتقاد دارید تغییر دهید. آنگاه همین کار را در مورد چیزی که به آن اعتقاد ندارید انجام دهید. به تفاوت‌ها توجه کنید. آیا چیزهایی که به آن معتقدید در یک مکان و چیزهایی که به آن اعتقاد ندارید در مکان دیگری هستند؟ آیا تصاویر درونی اعتقاداتان بزرگتر و درخشان‌تر از تصاویری است که به آن اعتقاد ندارید؟ آیا یکی ساکن و دیگری متحرک است؟ آیا حرکت یکی از آنها سریع‌تر از دیگری است؟

اکنون همان کاری را که در مورد محرک‌ها انجام می‌دادیم، انجام دهید. فرعیات چیزی را که به آن اعتقاد دارید را دوباره بسازید تا با ویژگیهای فرعی چیزی که مورد اعتمادتان است تطابق داشته باشد. رنگ، مکان، صدا، درجه، طنین و لحن آنها را تغییر دهید. ویژگیهای فرعی، ساختار، وزن و درجه حرارت آنها را تغییر دهید. حال چه احساسی دارید؟ اگر به طور صحیح ویژگیهای تصورات درونی را که باعث عدم اطمینان می‌شدند جایگزین کرده باشید در هر چیزی که تا همین چند لحظه پیش به آن معتقد نبودید، اطمینان پیدا می‌کنید. مشکل اکثر مردم این است که نمی‌توانند بپذیرند که چیزها را به این سرعت می‌شود تغییر داد. این اعتقاد هم از آن اعتقاداتی است که باید تغییر داده شود.

با استفاده از این برنامه می‌توانید تفاوت میان موضوعات گنگ و قابل درک را بفهمید. اگر چیزی برایتان مبهم و گنگ است دلیلش این است که تصورات درونیتان کوچک، غیر متمرکز، تاریک و یا دور است در حالیکه تصاویر درونی چیزهایی که برایتان قابل درک است نزدیک‌تر و روشن‌تر است. با تعیین تصورات درونی خود نسبت به چیزهای مبهم و جایگزین کردن فرعیات قابل درک، احساساتان نسبت به آنها تغییر می‌کند.

البته نزدیک کردن تصاویر درونی مربوط به چیزها تأثیر آنها را زیاد نمی‌کند.

ممکن است نتیجه معکوس داشته باشد بعضی‌ها فکر می‌کنند با تاریک و دور ساختن تصاویر درونی اشان آنها از تأثیر بیشتری برخوردار می‌شوند. نکته مهم این است که بدانیم کدام یک از فرعیات برای شما یا برای فردی که می‌خواهید برای تغییر به او کمک کنید مهم‌تر است و سپس برای انجام آن از نیروی شخصی کافی برخوردار باشیم.

آنچه که واقعاً هنگام سر و کار داشتن با فرعیات انجام می‌دهیم نام‌گذاری سیستم محرکی است که به احساس و درک مغز مربوط است. مغز نسبت به هر محرکی (فرعیات) که به آن مخابره می‌کنید واکنش نشان می‌دهد اگر فقط یک نوع از آنها را مخابره کنید، مغز احساس درد خواهد کرد. اگر فرعیات پنهانی را بسازید در عرض یک لحظه حس خوبی به شما دست می‌دهد و ناراحتیتان تمام می‌شود. مثلاً وقتی در «فینیکس آریزونا»^۱ سمیناری با نام آموزش مهارت‌های عصبی - زبانی بود، متوجه شدم بسیاری از افراد شرکت‌کننده ناراحت هستند و از قیافه اشان ناراحتی می‌بارید. سخنانم را مرور کردم و فهمیدم چیزی نگفتم که باعث چنین واکنشی بشود. سرانجام از یکی پرسیدم: چه حسی داری؟ او گفت: سرم به شدت درد می‌کند. نگاه دیگران هم شروع به شکایت کردند. بیش از ۶۰ درصد از آنها سر درد داشتند. آنها گفتند نور لامپ‌هایی که برای ضبط ویدئو سخنرانی روشن است برایشان آزار دهنده است. به علاوه در آنجا اصلاً پنجره نبود و دستگاه تهویه نیز سه ساعت قبل خراب شده بود و هوا بسیار سنگین بود. تمام این چیزها تغییرات فیزیولوژی را در افراد ایجاد کرده بود. چه می‌توانستم بکنم؟ آیا باید همه را برای هواخوری بیرون می‌فرستادم.

البته که نه - مغزتان وقتی محرکی را که بیانگر درد است احساس کند، احساس درد را می‌سازد. بنابراین برای حضار فرعیات به وجود آورنده درد و ناراحتی اشان را توضیح دادم. خفگی هوا برای عده‌ای طپش قلب را به وجود آورده بود اما برای بقیه

نه. عده‌ای درد را بسیار شدید احساس می‌کردند (می‌دانید که چه حسی است) در حالیکه درد دیگران اندک بود. آنگاه آنها را مجبور کردم تا فرعیات احساسات مربوط به درد و ناراحتی خود را با جدا کردن خود از آن درد تغییر دهند. آنگاه وادارشان کردم تا اندازه درد را در ذهن خود مشخص کنند و آن را ۳۰ متر جلوتر از خود قرار دهند و حسشان را تغییر دهند، آنگاه تصورات درونی خود را بزرگ‌تر و کوچک‌تر کنند آنگاه آن‌ها را قطعه قطعه کنند. بعد آنها را مجبور کردم درد و ناراحتی‌اشان را مانند خورشیدی خیالی بدانند و دور شدن آن را تماشا کنند و سپس همچون نور خورشیدی که به گیاهان می‌رسد، به سوی زمین بازگردند. سپس پرسیدم چه حسی دارند. در کمتر از پنج دقیقه، ۹۵ درصد از آنان خوب شده بودند. آنها تصورات درونیشان را نسبت به علائمی که به مغزشان داده می‌شد دریافت کرده و واکنش نشان داده بودند. پنج دقیقه بعد در ۵ درصد باقی مانده نیز این تغییرات به وجود آمد، در میان آن‌ها کسی می‌گرن داشت. حتی می‌گرن او بعد از این تغییرات خوب شد. وقتی این کارها را برایشان توضیح می‌دهم به سختی باور می‌کنند که تسکین درد به این راحتی ممکن باشد. آیا شما بارها و بارها این کار را انجام نداده‌اید؟ آیا می‌توانید به یاد بیاورید که زمانی سر درد داشتید اما بعد از انجام کاری یا اتفاق افتادن چیز مهیجی دیگر درد را حس نکردید؟ درد به راحتی فراموش می‌شود مگر آنکه در ذهنتان آن را تصور کنید. با کمی هدایت تصورات درونیتان می‌توانید به راحتی سر درد خود را از بین ببرید.

در واقع هر زمان علائمی را که موجب ایجاد نتایج در ذهنتان می‌شوند را شناختید می‌توانید هر حسی را که دوست داشتید در ذهن خود تقویت کنید. آخرین هشدار این است: صافی‌هایی که مربوط به تجربیات است می‌توانند توانایی شما را برای حفظ تصورات درونی افزایش دهند یا همان ابتدا تغییر ایجاد کنند. این صافی‌ها همان چیزهایی هستند که برایشان ارزش قائلیم و یا فوایدی که از رفتارمان کسب می‌کنیم. نبود و اهمیت ارزشها فصل جداگانه‌ای است و در فصل ۱۶ در موردش صحبت می‌کنیم. اگر درد علائمی را که باید در بدن خود تغییر دهید به مغز

بفرستد تا وقتی آن را تغییر ندهید احساس درد دارید.
با آنچه که آموختید می‌توانید زندگی‌تان را پیشرفت دهید. اکنون به جنبه
دیگری از ایجاد تصورات درونی می‌پردازیم. عاملی اساسی که به شما می‌آموزد تا از
هر کسی به طور مفید الگو بردارید.

فصل ۷

نظم دادن به موفقیت

«بگذارید همه چیز با آراستگی و نظم انجام شود»

«کورینثان»^۱

در فصل‌های قبل در مورد چگونگی انجام چیزها به وسیله افراد صحبت کردیم. گفتیم افرادی که قادرند نتایج بزرگ را به وجود آورند، یکسری کارهای خاص ذهنی و جسمی را به وجود می‌آورند (چیزهای درونی را در ذهن و چیزهای بیرونی را در دنیای واقعی انجام می‌دهند). اگر ما همان کارها را انجام دهیم، همان نتایج را ایجاد می‌کنیم. اما عامل دیگری بر آن نتایج تأثیر می‌گذارد. نظم کارها، نظم - روشی است که با استفاده از آن کارهای خود را تنظیم می‌کنیم و می‌تواند تفاوت بزرگی را در نوع نتایج به وجود آورد.

تفاوت این دو جمله چیست؟ «سگ جیم را گاز گرفت؟» و «جیم سگ را گاز گرفت؟» و یا تفاوت این دو جمله «جو خرچنگ می‌خورد» و «خرچنگ جو را می‌خورد» آنها خیلی با هم تفاوت دارند. مخصوصاً اگر خود را به جای جیم یا جو بگذارید. کلمات دقیقاً یکی هستند. تفاوت در هماهنگی و شیوه مرتب کردن آنهاست. تجربه و نظم علائم مخابره شده به مغز تعیین می‌شود. محرک‌ها و کلمات یکی هستند اما معنای متفاوتی دارند. اگر می‌خواهیم از نتایج افراد الگو برداریم. دانستن این موضوع بسیار مهم است. نظم در چیزها باعث می‌شود تا به شکل خاصی در مغز ثبت شوند. مانند

۱ - کورینثان (Corinthians) نام شهر و قبیله‌ای در یونان قدیم است.

دستوراتی که به کامپیوتر می‌دهیم. اگر آنها را با نظم برنامه‌ریزی کنید، کامپیوتر از تمام تواناییهایش استفاده کرده و نتیجه مطلوب را ارائه می‌دهد. اما اگر آن دستورات بی‌نظم باشند، به نتیجه خوبی نمی‌رسید.

ما از کلمه «روش» برای توصیف تمام این عوامل - انواع تصورات درونی، ویژگیهای ضروری و نظم و هماهنگی استفاده خواهیم کرد.

برای ایجاد هر چیزی در زندگی روشی داریم. عشق، جذب شدن، انگیزه، تصمیم و غیره. مثلاً اگر راه عشق ورزیدن را بدانیم می‌توانیم هر زمان که بخواهیم آن را بسازیم. اگر نظم و هماهنگی در تصمیمات را بیاموزیم، وقتی مرده هستیم می‌توانیم در عرض یک لحظه مصمم شویم. در این فصل یاد می‌گیریم که چه روشی‌هایی برای رسیدن به هدف و انگیزه وجود دارد و چگونه می‌توانیم نتایج خوب را در رایانه درونی خود به وجود می‌آوریم.

تشبیه زیبایی که برای اجزاء تشکیل دهنده روش‌ها و کاربردشان وجود دارد، پختن است. اگر کسی بزرگ‌ترین کیک شکلاتی دنیا را بپزد آیا شما هم می‌توانید این کار را بکنید؟ اگر دستورالعملش را داشته باشید حتماً می‌توانید دستورالعمل چیزی جز یک روش نیست، طرحی خاص از منابعی که باید مورد استفاده قرار گیرد و نتیجه خاصی را تولید کنید. اگر معتقدید همه ما دارای سیستم عصبی مشابهی هستیم پس باید بدانید که منابع و استعدادهای یکسانی برای همه ما وجود دارد. روش ما یعنی شیوه استفاده ما از این منابع - تعیین‌کننده نتایجمان است. این قانون تجارت است. ممکن است شرکتی منابع زیادی داشته باشد. اما شرکتی که از منابع خود بهترین استفاده را می‌کند. موفق خواهد بود.

پس برای پختن همان کیک به چه چیزی نیازمندید؟ شما به دستورالعمل آن نیاز دارید و باید طبق آن عمل کنید. اگر آن را درست اجرا کنید، به همان نتیجه می‌رسید اگر چه ممکن است در زندگی هرگز چنین کیکی نپخته باشید. ممکن است آن آشپز با روش آزمایش و خطا سالها بر روی آن کار کرده باشد تا دستورالعمل نهایی را به دست آورد. شما می‌توانید از دستورالعمل او استفاده کرده و سالها در وقت خود

صرفه‌جویی کنید.

برای موفقیت مالی، حفظ سلامتی، حس عشق و خوشبختی در طول زندگی روشهایی وجود دارد. اگر افرادی که از نظر مالی موفق هستند را ببینید و فقط روش آنها را بشناسید و از آن برای ایجاد نتایجی یکسان و صرفه‌جویی در وقت خود استفاده کنید. این قدرت الگوبرداری است.

یک دستور العمل چه چیزی دارد که به ماقدرت عمل می‌دهد؟ خوب یکی از آنها این است که چه عوامل و عناصری برای ساخت یک نتیجه مناسب است. در مورد «پختن» عوامل مؤثر، حواس پنجگانه انسان است تمام نتایج با به‌کارگیری تصورات درونی با حس بینایی، شنوایی، لامسه، چشایی و بویایی ساخته شده و به وجود می‌آیند. یک دستور العمل چیز دیگری به ما می‌گوید که با استفاده از آن می‌توانیم همان نتایجی را به وجود آوریم که شخص سازنده، آن دستور العمل به وجود آورده؟ و مقدار و میزان مواد مورد نیاز را به ما می‌گوید. در بازسازی تجربیات انسان نه تنها باید از عناصر مورد نیاز آگاه باشیم بلکه باید مقدار هر کدام از آنها را هم بدانیم. آنها به ما می‌گویند که چقدر نیاز داریم. مثلاً داده حس بینایی چقدر است - تجربه تا چه حد تاریک، روشن یا نزدیک است، میزان سرعت و بافت آن چقدر است؟

آیا تمام محتویات دستور العمل همین است؟ اگر از میزان استفاده عوامل آگاهی داشته باشید آیا می‌توانید آن کیک را بپزید؟ البته که نه. مگر آنکه از نظم قسمت‌های مختلف آن آگاه باشید یعنی چه وقت باید چه کاری را و با چه نظمی انجام دهید. چه اتفاقی می‌افتد اگر هنگام کیک پختن اول از چیزی استفاده کنید که آشپز در آخر استفاده کرده است. آیا شما کیکی به همان کیفیت خواهید پخت؟ بعید است. اما اگر از همان عناصر به همان اندازه استفاده کنید مسلماً به همان نتیجه می‌رسید.

برای هر چیزی روشی داریم، برای تحریک شدن، خرید کردن، عاشق شدن و جذابیت از نظر دیگران. ترتیب و توالی محرک‌های ویژه همیشه نتیجه‌ای خاص دارد. روشها مانند ترکیب واحدی در مقابل دالان استعدادها و منابع مغز هستند. اگر ترتیب صحیح استفاده از آنها را ندانید حتی اگر از تمامشان آگاهی داشته باشید

نمی‌توانید قفل آنرا باز کنید. اما اگر به میزان لازم و با نظم و ترتیب آنها را بکار ببرید هر وقت که بخواهید می‌توانید قفل آن را باز کنید. بنابراین باید ترکیب واحدی از روشها پیدا کنید که قفل مغز خود و همچنین دیگران را بگشایید.

واحد‌های سازنده نظم و هماهنگی بخشهای مختلف چه هستند؟ ما به دوروش با نتایج حواس پنجگانه خود در تماس هستیم. درونی و بیرونی. نظم روشی است که با استفاده از آن واحد‌های سازنده آنچه را که از بیرون تجربه کرده و از نظر درونی به خود می‌دهیم در کنار هم می‌گذاریم.

مثلاً نسبت به تجربه‌ای دو نگاه متفاوت دارید. اولین نگاهتان این است که از بیرون آن را می‌بینید. با خواندن این کتاب و با نگاه به حروف سیاهی که بر یک زمینه سفید نوشته شده است. شما دارای تجربه بیرونی حس بینائی هستید. نگاه دوم درونی است آیا به یاد دارید که در فصل قبل ویژگیهای مربوط به حس بینائی را در ذهنمان تحت کنترل داشتیم؟ ما واقعاً در آنجا حضور نداشتیم تا اوقات خوش یا یأس‌آوری را که در ذهن داشتیم، ببینم ما آنها را از طریق درونی تجربه کردیم.

این مسأله در مورد ویژگیهای دیگر هم صدق می‌کند. می‌توانید صدای صوت قطاری را در خارج بشنوید این درونی است، یا می‌توانید در مغز خود صدایی بشنوید این نیز درونی است. اگر لحن صدا اهمیت آن را تأکید کند این شنیدن مربوط به لحن و آهنگ صدا است. اگر کلمات (مفهوم) بیان شده صدا اهمیت آن را مطرح کند آن شنیدن مربوط به شماره و تعداد است. می‌توانید دسته‌صندلی را که در آن نشسته‌اید لمس کرده و حس کنید این یک حس درونی است. یا می‌توانید چیزی را که در شما حس خوب یا بد را برانگیخته، نسبت به آن احساس عمیق پیدا کنید. این نیز احساس درونی است.

برای ساخت یک دستورالعمل، باید سیستمی برای توصیف کارهای خود داشته باشیم. بنابراین ما نیز دارای سیستمی از علائم هستیم. برای نشان دادن فرآیندهای حسی، علاماتی مخفف برایشان انتخاب می‌کنیم. برای دیدن حرف «م»، برای شنیدن حرف «ش»، برای لمس حرف «ل»، برای حس درونی از حرف «د»، برای حس

بیرونی از حرف «ب» برای آهنگ صدا حرف «آ» و برای تعداد از حرف «ت» استفاده می‌کنیم. وقتی چیزی را در جهان خارج می‌بیند (مشاهده بیرونی) آن را به صورت «م ب» نشان می‌دهید. وقتی چیزی را حس می‌کنید می‌توانید آن را با حرف «ل د» نشان دهید. روش کسی را که با مشاهده چیزی تحریک می‌شود (م ب) در نظر بگیرید. سپس چیزی به او بگویید (کمک) که باعث به وجود آمدن یک حس درونی قوی (ل د) گردد. به این شکل: «م - ب کمک - ل د». می‌توانید یک روز کامل با فردی در مورد اینکه چرا باید کاری را انجام دهد صحبت کنید. بعید است که موفق شوید اما اگر نتیجه کارش را به او «نشان دهید» می‌توانید او را در آن حالت قرار دهید در فصل بعد به شما نشان خواهیم داد که از روش افراد دیگر استفاده کنید. می‌خواهیم به شما نشان دهیم که این روشها چگونه عمل می‌کنند و چرا مهم هستند.

برای هر چیزی الگوهای تصورات درونی داریم که به طور ثابت نتایج خاصی به وجود می‌آورند عده کمی می‌دانند که چطور از این روشها آگاهانه استفاده کنند و بنابراین در حالت‌های مختلف قرار می‌گیرند و این بستگی به محرک دارد. باید روش خود را پیدا کنید تا بتوانید حالت مورد نظرتان را بسازید. همچنین باید روش دیگران را بشناسید و بتوانید واکنش آنها را ببینید.

مثلاً آیا راهی وجود دارد که بشود با آن تجربیات بیرونی و درونیتان را برای خرید کردن سازماندهی کنید؟ بله، امامکن است بلد نباشید. اما همان نظم در تجربیاتی که باعث می‌شود از اتومبیلی خوشتان بیاید، ممکن است توجهتان را به یک خانه هم جلب کند. محرک‌هایی هستند که با نظم شما را درحالتی قرار می‌دهند که آماده خرید می‌شوید. همه ما دارای نظم خاصی هستیم که با پیروی از آن حالتها کارهای خاصی را به وجود می‌آوریم. داشتن اطلاعات منظم شخص دیگر، فرم نیرومندی از رابطه است. اگر این کار به شکلی مؤثر انجام شود، ارتباطتان قوی خواهد بود زیرا ناخودآگاه واکنش به وجود می‌آورد.

روش‌های دیگر در کجا کاربرد دارند؟ آیا قانع‌کننده هستند؟ آیا شیوه‌هایی برای سازماندهی چیزهای ارائه شده توسط شما وجود دارند تا آنها ثابت شوند؟ بله.

تحریک؟ اغوا؟ آموزش؟ فروش؟ بله. ناامیدی چطور؟ شادی؟ آیا روش‌های خاصی برای ایجاد تصورات در مورد تجربیاتتان با نظم خاصی هستند که این احساسات را به وجود می‌آورند؟ حتماً چنین است. برای کنترل چیزها نیز روش‌هایی وجود دارد. برای خلاقیت هم همینطور وقتی چیزی شما را تحریک می‌کند در آن حالت قرار می‌گیرید. فقط باید بدانید روشتان چیست تا به آن حالت دست یابید؟ باید روش‌های دیگران را درک کنید تا خواسته‌هایشان را برآورده سازید.

پس آنچه مورد نیاز است یافتن نظم و هماهنگی است که یک نتیجه را به وجود می‌آورد. اگر بتوانید این کار را به انجام برسانید و کارهای مورد لزوم را انجام دهید می‌توانید دنیایتان را به همان شکلی بسازید که می‌خواهید. جدا از ملزومات فیزیکی زندگی مثل آب و غذا، چیز دیگری را که ممکن است بخواهید بودن در حالتی مناسب است هر چه که باید بدانید نظم و ترتیب صحیح و روشی درست برای بودن در آن حالت است.

یکی از موفق‌ترین تجربیات الگوبرداری من در ارتش آمریکا بود. به یک ژنرال معرفی شدم تا در مورد تکنیک‌های NLP اطلاعاتی به او بدهم. به او گفتم می‌توانم زمان برنامه آموزشی او را نصف کنم و شایستگی افراد را در مدت کوتاهی افزایش دهم. ادعای بزرگی است، مگر نه؟ او عاشق این برنامه شد اما متقاعد نشده بود. پس برای آموزش NLP استخدام شدم. پس از آموزش موفق NLP ارتش قراردادی با من بست تا از این برنامه‌ها الگوبرداری کرده و همزمان با آن روش الگوبرداری به شکل مؤثر را به گروهی آموزش دهم. فقط در صورتیکه نتایج خوب به وجود می‌آوردم دستمزدم را می‌گرفتم.

اولین پروژه یک برنامه چهار روزه برای آموزش چگونگی استفاده مؤثر از تپانچه کالیبر - ۴۵ به سربازان بود. فقط ۷۰ درصد از سربازان با موفقیت دوره را پشت سر می‌گذاشتند و ژنرال گفته بود این بهترین نتیجه‌ای است که کسب کرده‌اند. نمی‌دانم چرا خود را درگیر کردم. من در عمر خود تیراندازی نکرده بودم. حتی این کار را دوست نداشتم. در اصل من و جان گریندر در این پروژه همکاری بودیم. حس کردم با الگو

گرفتن از او در تیراندازی موفق می‌شوم. ولی ناگهان جان قراردادش را لغو کرد خوب فکر کنید چه حالی پیدا کردم. بعلاوه این شایعه را شنیده بودم که دو نفر در گروه آموزشی می‌خواهند برای خراب کردن کار من هر کاری بکنند زیرا به خاطر پولی که قرار بود به من پرداخت شود عصبانی بودند. می‌خواستند به من درس بدهند. بدون هیچ تجربه و تیراندازی و با از دست دادن شانس آخر (جان گریندر) و با بودن افرادی که می‌خواستند مرا شکست بدهند فکر می‌کنید چه کردم؟

در ابتدا تصویر بزرگی از شکست را در ذهنم مجسم کردم و آن را به اندازه‌هایی کوچک درآوردم. آنگاه یک سری تصورات درونی جدید را ساختم. من سیستم اعتقادی خود را از اینکه مهم‌ترین ارثی‌ها، آنچه را که خواسته‌اند نمی‌توانند انجام دهند پس من هم نمی‌توانم به شکل مربیان آموزش تیراندازی در کار خود جزء بهترین‌ها هستم اما در مورد تأثیر تصورات درونی در مورد الگوبرداری از استراتژی‌های بهترین تیراندازان چیز کمی می‌دانند یا اینکه اصلاً نمی‌دانند تغییر دادم. کاملاً خود را آماده کردم و به ژنرال گفتم که می‌خواهم بهترین تیراندازان او را از نزدیک ببینم. در نتیجه می‌توانستم بفهمم که آنها چه کار خاصی را در ذهن و جسمشان انجام می‌دهند که باعث تیراندازی خوب می‌شود. از آنجا که می‌دانستم تفاوت است که تمایز را می‌سازد، توانستم این موضوع را در کوتاهترین زمان به سربازان آموزش داده و نتایج خوب را به وجود آورم.

به اتفاق گروه الگوبرداری خود، عقاید اساسی بعضی از بهترین تیراندازان دنیا را کشف کرده و آن‌ها را با عقاید سربازانی که نمی‌توانستند خوب تیراندازی کنند مقایسه کردم. آنگاه روشها و نظم و هماهنگی ذهنی مشترک بهترین تیراندازان را کشف کرده و از روی آنها الگو برداشتم تا آن را به سربازان آموزش دهم این نظم ذهنی، نتیجه هزاران و یا شاید صدها هزار تیرانداز و ایجاد تغییرات کوچک در روشهایشان بوده است. آنگاه از حالت‌های جسمی اشان الگو برداشتم.

با کشف روش مناسب برای ایجاد نتیجه‌ای با عنوان تیراندازی خوب، برای سربازانی که برای اولین بار تیراندازی می‌کردند، یک دوره آموزشی یک روز و نیمه

ترتیب دادم. نتیجه چه بود؟ وقتی سربازان به مدت دو روز آموزش دیدند، همه موفق شدند و تعداد افرادی که در سطح بالای مهارت بودند سه برابر بیشتر از حد استاندارد دوره آموزشی چهار روزه بود. به سربازان تازه کار آموختم که همان علائمی را به مغز خود مخابره کنند که تیراندازان حرفه‌ای می‌فرستند. آنگاه به سراغ تیراندازان برتر کشور رفته و به آنها آموختم که چگونه روشهای خود را تقویت کرده و افزایش دهند. نتیجه یک ساعت بعد اینگونه بود. یکی از آنها رکوردی بالاتر از نتیجه‌ای که طی شش ماه داشت را به دست آورد. و دیگری به قلب هدف تیر زد و مربی به هر دو نفر پاداش داد. سرهنگ در تماسی که با ژنرال داشت از آن به عنوان اولین پیشرفت بزرگ در تیراندازی با تپانچه در جنگ جهانی اول یاد کرد.

نکته‌ای که باید یاد بگیرید این است که حتی اگر در مورد چیزی اطلاعات کمی دارید و یا اگر هیچ اطلاعی ندارید و وقتی شرایط غیرممکن است. اگر دارای الگویی از ایجاد یک نتیجه هستید، می‌توانید بفهمید که الگویتان چه کار خاصی را انجام می‌دهد و از آن تقلید کنید. در نتیجه در زمانی بسیار کمتر از آنچه که فکر می‌کردید انجام آن کار ممکن است، نتایج مشابهی را به وجود خواهید آورد.

روش ساده‌ای که برای بسیار از ورزشکاران مورد استفاده قرار می‌گیرد، الگوپردازی از بهترین فرد رشته ورزشی خودشان است. اگر می‌خواهید از اسکی باز ماهری الگو بردارید، باید او را در حال اسکی تماشا کنید تا بفهمید تکنیکهای او چیست؟ (مب) در حال تماشا کردن او همان حرکات بدنی او را انجام دهید (لب) تا جایی که انگار این حرکت جزئی از وجود خودتان است (لد). اگر تا به حال بازی اسکی را تماشا کرده‌اید، ممکن است این کار را ناخودآگاه انجام داده باشید. وقتی اسکی بازی که شما در حال دیدنش هستید، می‌چرخد، شما نیز در همان جهت بچرخید، گویی در حال اسکی هستید. آنگاه باید یک تصویر درونی را از اسکی کردن با مهارت در ذهن خود تجسم کنید (مد). شما از مشاهده بیرونی - به یک حس لامسه بیرونی و سپس به یک حس درونی رسیده‌اید. بعد تصویر درونی جدیدی را به وجود آورید. این بار تصویر جدایی از خودتان در حال اسکی مجسم کنید (مد) این

مانند تماشای فیلمی از خودتان است که در حال الگوبرداری کردن دقیق از شخصی دیگر هستید. آنگاه تصویر را در وجودتان جای داده و به طور پیوسته دریابید که اجزای دقیق همان کارهای اسکی باز ماهر چه احساسی را در شما به وجود می‌آورد؟ این کار را آنقدر تکرار نمائید تا از انجام آن کاملاً احساس راحتی کنید. پس از آن برای خود روش عصبی - منطقی خاصی را به وجود آورید که به شما در حرکت و اجرای این کار در سطحی خوب و مطلوب کمک کند. انجام چنین کاری را در دنیای واقعی امتحان کنید (ل ب)

می‌توانید نظم این روش را به صورت م ب - ل ب - ل د - م د - م د - ل د - ل ب نمایش دهید. این یکی از صدها شیوه الگوبرداری از دیگران است. به یاد داشته باشید که راههای زیادی برای ساخت نتایج وجود دارد هیچ راه درست یا غلطی وجود ندارد. بلکه فقط برای ایجاد نتیجه مطلوب و مورد نظر خود راههایی مؤثر و غیرمؤثر وجود دارد.

واضح است که می‌توانید با اطلاعاتی دقیق‌تر در مورد تمام چیزهایی که شخصی برای ایجاد یک نتیجه انجام می‌دهد، نتایجی بسیار دقیق‌تر به وجود آورید. برای الگوبرداری از دیگران باید تجربیات درونی، سیستم‌های اعتقادی و نظم‌ش را برای خود الگو قرار دهید. اما فقط با دیدن شخص می‌توانید از حالت‌های جسمی او تا حد زیادی الگو بردارید. حالت‌های جسمی عامل دیگری است (در فصل ۹ راجع به آن صحبت خواهیم کرد) که حالتی را که در آن قرار داریم و در نتیجه نتایجی را که ایجاد می‌کنیم به وجود می‌آورد.

محدوده اصلی که درک روش‌ها و نظم و هماهنگی می‌تواند در آن تفاوت بوجود آورد یادگیری است. چرا بعضی از بچه‌ها نمی‌توانند یاد بگیرند؟ دو دلیل اصلی وجود دارد. دلیل اول این است که ما اغلب اوقات نمی‌دانیم که برای آموزش دادن کاری به یک شخص بهترین روش کدام است. دلیل دوم این است که آموزگاران به ندرت دارای نظر و عقیده صحیحی در مورد چگونگی تفاوت یادگیری در کودکان هستند. به خاطر داشته باشید که انسانها دارای روشهای مختلفی هستند. اگر روش یادگیری

شخصی را ندانید، برای آموزش وی با مشکلات بسیاری روبه‌رو خواهید شد. مثلاً بعضی‌ها کلمات را غلط می‌نویسند. آیا علتش این است که آنها هوش کمتری دارند؟ معلوم است که نه. املاء صحیح تا حد زیادی به هماهنگی فکر بستگی دارد یعنی سازماندهی کردن، ثبت و اقتباس دوباره اطلاعات اینکه آیا می‌توانید نتیجه ثابتی را به وجود آورید به این بستگی دارد که آیا نظم مغزتان از کاری که کرده‌اید حمایت می‌کند یا نه. هر آنچه تاکنون دیده، شنیده و یا حس کرده‌اید در مغزتان ثبت شده است. پروژه‌های بسیاری نشان می‌دهد که افراد هیپنوتیزم شده می‌توانند چیزی را به یاد آورند (یعنی به چیزی دسترسی داشته باشند) که در حالت هشیاری از یادآوری آن ناتوان هستند.

اگر کلمات را به طور صحیح نمی‌نویسید. مشکلاتان در راه نمایش آن کلمات به خودتان است. پس مهمترین راه برای صحیح نوشتن چیست؟ مطمئناً حسی نیست. حس کردن یک کلمه کاری مشکل است. همین طور این کار مربوط به حس شنوایی نیست. زیرا کلماتی هم هستند که شما نمی‌توانید آن‌ها را به خوبی بشنوید. پس صحیح نوشتن به چه چیز نیاز دارد؟ این کار نیاز به داشتن توانایی برای ثبت خصوصیات چیزهای دیده شده بیرونی با نظم است. شیوه آموزش صحیح نوشتن این است که تصاویری در ذهن بسازید که به آسانی عامل دسترسی باشد.

کلمه «آلبوکوئرکو»^۱ را در نظر بگیرید. بهترین راه برای نوشتن صحیح آن این نیست که مرتب آن را تکرار کنیم بلکه بهترین راه ثبت آن در ذهن است. در فصل بعدی راههایی را آموزش می‌دهیم که افراد می‌توانند با استفاده از آنها به قسمتهای مختلف مغزشان دسترسی داشته باشند. مثلاً بندلر و گریندر، از پایه‌گذاران NLP کشف کردند که موقعیت چشمان تعیین می‌کنند که به کدام قسمت از سیستم عصبی خود دسترسی داریم. در فصل بعد در مورد «علائم دسترسی» مفصل صحبت می‌کنیم. اکنون توجه کنید که اکثر افراد، تصاویر مربوط به حس بینائی را با نگاه

کردن به بالا و سمت چپ بهتر به یاد می‌آورند. بهترین راه برای یادگیری صحیح نوشتن لغت «آلبوکوثرکو» این است که آن را در بالا و سمت چپ چشمها قرار داده و از آن تصویر روشن و واضحی در ذهن داشته باشیم.

باید موضوع دیگری را بگویم: تقسیم داده‌ها. کلاً، افراد می‌توانند به شکل آگاهانه فقط ۵ تا ۹ بخش از اطلاعات را در همان لحظه اول به ذهن بسپارند. افرادی که سریع‌تر یاد می‌گیرند، می‌توانند حتی مشکل‌ترین کارها را بخوبی بیاموزند. زیرا آنها اطلاعات را به بخشهای کوچکتر تقسیم کرده و سپس آنها را دوباره به شکل اول باز می‌گردانند. طریقه یاد گرفتن نگارش صحیح کلمه «آلبوکوثرکو» این است که آن را به سه بخش کوچکتر تقسیم کنیم. آلبو - کوثر - کو این سه بخش را بر روی کاغذ بنویسید. آنگاه آن را در بالا و سمت چپ چشمانتان قرار دهید. آلبو را ببینید بعد چشمها را بسته و آن را در ذهن ثبت کنید. آن را بر زبان نیاورید. فقط ببینید. چهار یا پنج یا شش بار این عمل را انجام دهید تا جایی که وقتی چشمانتان را می‌بندید آن کلمه را واضح ببینید. آنگاه بخش دوم یعنی «کوثر» نگاهی سریع به آن بیندازید و همین کار را هم در مورد «کو» انجام دهید تا تصویر کاملی از آلبوکوثرکو در ذهنتان ثبت شود. اگر تصویر روشنی از آن در ذهن داشته باشید احتمالاً احساس می‌کنید که می‌توانید آن را درست بنویسید. دیگر آنقدر کلمه را روشن و واضح می‌بینید که نه تنها می‌توانید آن را به طور صحیح بنویسید بلکه می‌توانید به طور برعکس هم آن را بنویسید. وقتی این کار را انجام دادید طرز نوشتن صحیح آن را برای همیشه آموخته‌اید. تضمین می‌کنم. می‌توانید این کار را با هر کلمه دیگر انجام داده و در نوشتن کلمات مسلط شوید حتی اگر برای نوشتن اسم خود هم مشکل داشتید.

بگذارید مثالی بزنم. چندی پیش پسر بچه‌ای را نزد من فرستادند. همراه او یک گزارش شش صفحه و نیمی بود در مورد اینکه نوشتن برایش مشکل است. او نمی‌توانست صحیح بنویسد و در مدرسه هم مشکلات روحی داشت بلافاصله فهمیدم که او دوست دارد بخش بزرگی از تجربیاتش را لمس کند. پس از آنکه دریاقتم چگونه اطلاعات را درک می‌کند توانستم به او کمک کنم. این بچه از

چیزهایی که لمس می‌کرد درک زیادی داشت. اما بیشتر روشهای آموزشی دیداری و یا شنیداری است. مشکل او در یادگیری نبود بلکه معلمینش در آموزش به او از روشی که بتواند به طور مؤثر اطلاعات را مشاهده و درک کند و در ذهنش ثبت نماید و دوباره از آنها استفاده کند، مشکل داشتند.

ابتدا گزارش را پاره کردم. به او گفتم این گزارش فایده ندارد. این کار توجهش را جلب کرد. او انتظار داشت سرزنش شود. در عوض با او در مورد روشهای مهمی که او با استفاده از آنها از سیستم عصبی خود استفاده می‌کرد صحبت کردم. به او گفتم: شرط می‌بندم در ورزش فوق العاده است. او تأیید کرد. تقریباً معلوم شد که او موج سوار خوبی است. کمی در مورد موج سواری صحبت کردیم و او بلافاصله در حالتی سرشار از مضمثر بودن قرار گرفت. او بیشتر از آنچه که معلمانش تا به حال دیده بودند در حالتی بود که می‌توانست درسهایش را بیاموزد. به او گفتم سیستم عصبی او به شکلی است که برای یادگیری باید از حس لامسه استفاده کند و این فواید بسیاری دارد. به هر حال روش او برای یادگیری در نوشتنش تأثیر بدی داشت. بنابراین به او نشان دادم که چگونه این کار را از طریق حس بینایی انجام دهد و خصوصیات و ویژگیهای خود را طوری به کار گیرد که همان حسی را که به موج سواری دارد به نوشتن هم داشته باشد. در عرض ۱۵ دقیقه او تبدیل به پسری ممتاز و خارق العاده شد که به راحتی می‌نوشت.

کودکان معلول چگونه؟ اکثر اوقات آنها بیشتر از آنکه معلول جسمی باشند معلول یادگیری هستند. باید بیاموزند که چگونه از استعدادهایشان استفاده کنند. من این روشها را از معلمی آموختم که با معلولانی که ۱۱ تا ۱۴ ساله بودند سر و کار داشت. او هرگز در امتحان دیکته دانش‌آموزان نمره بالای ۷۰ درصد به دست نیاورده بود و بیشتر نمرات بین ۲۵ تا ۵۰ درصد بود. او به سرعت فهمید که ۹۰ درصد از دانش‌آموزانش برای نوشتن از حس لامسه یا شنوایی استفاده می‌کنند. یک هفته پس از استفاده از روشهای جدید، از ۲۶ نفر، ۱۹ نفر نمره ۱۰۰ گرفتند، دو نفر نمره ۹۰ و ۲ نفر ۸۰ و سه نفر ۷۰، او می‌گوید در رفتار بچه‌ها تغییرات بزرگی پیدا شده انگار

با سحر و جادو همه مشکلات رفع شده بود. او اولین اطلاعات را بر روی تابلو اعلانات مدرسه نوشت تا تمام مدارس دور و اطراف از آنها اطلاع پیدا کنند.

من معتقدم یکی از بزرگترین مشکلات در آموزش این است که آموزگار شیوه یادگیری دانش آموز را نمی‌داند. آنها از ترکیب دالانهای ذهنی دانش‌آموزان اطلاعی ندارند. ترکیبی که ممکن است در دو دانش‌آموز در سمت چپ و در ۲۴ دانش‌آموز دیگر در سمت راست قرار داشته باشد و آموزگار باید سعی کند درست به همان شکل از آنها استفاده کند. تا به حال در آموزش و پرورش چیزهایی را که دانش‌آموزان باید بیاموزند آماده کرده‌اند و کاری ندارند که بهترین راه یادگیری چیست. روشهای یادگیری صحیح، روشهای درستی که افراد از آنها می‌توانند استفاده کنند دیکته صحیح را به ما می‌آموزند.

می‌دانید آلبرت انیشتین چگونه تئوری نسبیت را کشف کرد؟ موضوع مهمی که او را در این مورد کمک کرد توانایی او برای تجسم بود «سوار شدن بر روی امواج نور چگونه است؟» شخصی که نمی‌تواند چنین چیزی را ببیند در یادگیری مسأله نسبیت مشکل دارد. بنابراین اولین چیزی که باید بیاموزد، مؤثرترین راه کنترل مغز خود است. دقیقاً همان چیزی که تکنیکهای عملکرد مطلوب می‌گویند. آنها به ما می‌آموزند که چطور از روشها برای ایجاد سریع و آسان نتایج مطلوب استفاده کنیم. چنین مشکلاتی در آموزش تقریباً در هر زمینه دیگری هم درست است. اگر از نظم غلطی پیروی کنید، نتیجه‌ای غلط هم می‌گیرید اگر از ابزار و نظم صحیحی استفاده کنید در کسب نتایج مثبت و صحیح هم موفق هستید. به یاد داشته باشید ما برای هر چیزی یک روش داریم. اگر فروشنده هستید، آیا دانستن روشهای خرید مشتریان به شما کمک می‌کند؟ حتماً همین طور است. اگر روش مشتری شما مربوط به حس لامسه باشد آیا شما با نشان دادن رنگ اتومبیل‌ها به او کار خود را شروع می‌کنید؟ اگر من جای شما باشم این کار را نمی‌کنم. با حسی قوی به سوی او می‌روم. از او می‌خواهم پشت فرمان بنشینند، وسایل داخلش را لمس کند و حس کند در حال راندن اتومبیل با سرعت زیاد در اتوبان است. اگر روش او مربوط به حس

بینائی باشد، باید با رنگها، خطوط و دیگر ویژگیهای مربوط به حس بینائی که مناسب با روش او است، کار خود را شروع کنید.

اگر مربی ورزش هستید آیا دانستن انگیزه بازیکنان مختلف و دانستن نوع محرکی که به بهترین شکل ممکن آنها را در حالت‌های فعال قرار میدهد مؤثر است؟ آیا دوست دارید بتوانید که کارهای خاص را به بهترین نظم شکل دهید، همان کاری که من در مورد تیراندازان امریکا کردم؟ حتماً می‌توانید. همانطور که برای تشکیل مولکول DNA یا ساختن یک پل راهی وجود دارد، نظم خاصی هم وجود دارد که بهترین راه برای انجام هر کاری است. روشی که افراد می‌توانند برای ساخت نتایج دلخواهشان دائماً از آن استفاده کنند.

ممکن است بعضی از شما با خود بگوئید، خوب خواندن فکر دیگران کار بزرگی است، اما من نمی‌توانم فقط با نگاه کردن به آنها بفهمم که روش آنها در مورد عشق چیست نمی‌توانم پس از چند دقیقه صحبت با یک شخص بفهمم که انگیزه او برای خرید یا هر چیز دیگر چیست؟ دلیلش این است که شما نمی‌دانید باید در جستجوی چه باشید. یا چطور سؤال کنید. اگر در مورد هر چیز معمولی که در دنیا است با اعتقاد سؤال بپرسید به آن خواهید رسید. یافتن بعضی چیزها اعتقاد زیادی می‌خواهد، اگر واقعاً روی آنها کار کنید می‌توانید به آنها برسید. یافتن روشها آسان است. می‌توانید در عرض چند دقیقه نوع روشهای شخص را بیابید. در فصل بعد در این مورد صحبت خواهیم کرد.

فصل ۸

راهیابی به روش کاربردی دیگران

«پادشاه به آرامی گفت: از اول شروع کن و تا آخرش برو، آنگاه توقف کن»

«کتاب آلیس در سرزمین عجایب نوشته لوئیس کارول»^۱

آیا تا به حال کار یک قفل ساز ماهر را دیده‌اید؟ کار او بیشتر به جادو شباهت دارد. او با قفل بازی می‌کند، صداهایی را می‌شنود که شما نمی‌شنوید، چیزهایی را می‌بیند و حس می‌کند که شما نه می‌بینید و نه حس می‌کنید و بالاخره قفل را می‌گشاید.

افرادی که در برقراری ارتباط موفق هستند به همین شکل عمل می‌کنند. شما می‌توانید نظم ذهن طرف مقابل را کشف کنید. می‌توانید با فکر همچون یک قفل ساز ماهر صندوق ذهن خود یا طرف مقابل را بگشایید. باید به دنبال چیزهایی باشید که هیچگاه ندیده‌اید. به چیزهایی گوش کنید که قبلاً نشنیده‌اید و سوالاتی بپرسید که قبلاً نپرسیده‌اید. اگر این کار را درست انجام دهید. می‌توانید در هر شرایطی روشهای مخاطب خود را بفهمید. می‌توانید راه برآورده کردن نیازهای افراد را بفهمید و به آن‌ها یاد دهید چگونه برای خود این کار را انجام دهند.

راه فهمیدن روشهای افراد این است که بدانیم آنها هر چیزی را که نیاز دارید در مورد روشهای خود به شما خواهند گفت. آن‌ها از کلمات، اداهای، ژست‌ها و حتی حرکات چشم خود استفاده کرده و به شما اطلاعات می‌دهند. می‌توانید به همان راحتی که

یک کتاب را می‌خوانید، افکار دیگران را هم بخوانید. به یاد داشته باشید که یک روش، ترکیب خاصی از تصورات درونی است، تصورات مربوط به حس بینائی، شنوایی، لامسه، بویایی و چشایی که نتیجه خاصی را به وجود می‌آورد. باید آنها را مجبور کنید تا از روشهای خود استفاده کنند و آنگاه رفتارهایشان را بررسی کنید.

قبل از فهمیدن روش دیگران، باید بدانید چه می‌خواهید و چه علائمی به شما می‌گویند که برای تشخیص در هر لحظه از کدام بخش از سیستم عصبی خود استفاده می‌کند. شناختن بعضی از تمایلات مشترکی که افراد از خود نشان می‌دهند و از آنها برای ساختن نتایج بزرگتر استفاده می‌کنند، بسیار مهم است. مثلاً بعضی از افراد از بخش خاصی از سیستم عصبی خود، بینائی - شنوایی - لامسه استفاده می‌کنند. همانطور که بعضی از افراد راست دست و عده‌ای چپ دست هستند، گرایش به یک رفتار خاص در میان افراد وجود دارد.

اما قبل از پی بردن به روشهای کاربردی باید سیستم اصلی تصورات درونی فرد را دریابیم. اشخاصی که برای تصورات درونیشان از حس بینائی استفاده می‌کنند، دنیا را مانند تصویری در ذهن خود می‌بینند. آنها با بهره بردن از قسمت بینایی مغزشان به قدرت خود دست می‌یابند. این افراد برای اینکه خود را با تصاویر ذهنشان هماهنگ کنند به سرعت صحبت می‌کنند. هیچ توجهی به صحبت‌هایشان ندارند فقط می‌خواهند بگویند. آنها در مورد اینکه چیزها چگونه به نظر می‌رسند و از چگونگی الگوها، درخشانی یا تاریکی‌شان صحبت می‌کنند.

افرادی که برای تصورات درونیشان از حس شنوایی استفاده می‌کنند نسبت به سخنانشان حساسترند. صدایشان آهنگین و صحبت کردنشون آرام و سنجیده‌تر است. از آنجایی که کلمات برایشان معنا دارد در گفته‌های خود بسیار دقت می‌کنند. معمولاً از کلماتی استفاده می‌کنند که صدا دار هستند.

افرادی که از حس لامسه استفاده می‌کنند کندتر از بقیه هستند. در ابتدا نسبت به امور ملموس واکنش نشان می‌دهند صدایشان بم و کلمات را بسیار آهسته بیان می‌کنند. این اشخاص از کلمات مربوط به حس لامسه استفاده می‌کنند. آنها باید

اجسام را لمس کنند. مثلاً می‌گویند کارها سخت است یا منتظر جوابم اما تاکنون چیزی به دستم نرسیده است.

همه انسانها این سه حالت را در وجود خود دارند اما یکی از این حالات در هر شخص غالب‌تر است. وقتی می‌خواهید روشهای دیگران را کشف کنید باید از سیستم اصلی تصورات درونی آگاهی داشته باشید. تا بتوانید پیامتان را مطرح کنید. چنانچه با کسی سروکار دارید که حس بیناییش سیستم اصلی تصوراتش است، نباید کند و آهسته عمل کنید. نباید عمیق نفس بکشید و آرام صحبت کنید. این کار او را عصبانی می‌کند. باید مطابق با عملکرد ذهنش با او صحبت کنید.

فقط با دیدن افراد و گوش سپردن به حرفهایشان می‌توانید بلافاصله بفهمید که چه سیستمی دارند. در NLP برای فهمیدن ذهن شخص از معیارهای خاصی استفاده می‌شود.

همیشه می‌گویند چشم آینه روح است و ما تازه فهمیده‌ایم که تا چه حد صحت دارد. نیازی به دانستن اسرار ماوراءالطبیعه نیست. فقط با دیدن و تماشای حرکت چشمان شخص می‌توانید بلافاصله بفهمید که او از کدام سیستم تصورات بیرونی استفاده می‌کنند. از بینایی، شنوایی و یا لامسه به این سؤال پاسخ دهید: شمع‌های یک تولد ۱۲ سالگی‌تان چه رنگی بود؟ فکر کنید و آن را به خاطر آورید. برای پاسخ به این سؤال ۹۰ درصد افراد به بالا و سمت چپ خود نگاه می‌کنند. همان جهت‌هایی که افراد راست دست و حتی بعضی از افراد چپ دست برای یادآوری تصورات درونی مربوط به حس بینایی به آن سمت نگاه می‌کنند. سؤال دیگر: اگر «میکی موس» ریش داشته باشد چه قیافه‌ای پیدا می‌کند؟ لحظه‌ای او را تجسم کنید. احتمالاً این بار حرکت چشمانتان به بالا و سمت راست خواهد بود. این دو جهت همان‌هایی هستند که افراد برای یادآوری تصاویر تجسمی به آن می‌نگرند. بنابراین فقط با نگاه کردن به حرکت چشمان افراد، می‌توان فهمید چه نوع سیستم حسی دارند. با دیدن چشمها می‌توانید به روشهای کاربردی‌اشان پی ببرید. به یاد داشته باشید که روش، همان تصورات درونی است که به شخص کمک می‌کند. این نظم نشان دهنده کارهای

شخصی است مطالبی که در صفحه بعد می‌خوانید را، حفظ کنید تا بتوانید حرکات چشم افراد را بشناسید.

در هنگام گفتگو با شخص به حرکت چشمانش توجه کنید. از او سؤالاتی بپرسید که مجبور شود تجربیاتی مربوط به تصاویر صداها و یا احساسات را به خاطر آورد. در مقابل هر سؤال حرکت چشمانش چگونه است؟ در اینجا سؤالاتی مطرح شده تا بتوانید حرکات چشم افراد را درک کنید.

یادآوری تصورات درونی حس بینائی

می‌توانید این سؤالات را بپرسید:

در منزلتان چند پنجره است؟ صبحها وقتی که بیدار می‌شوید اولین چیزی که می‌بینید چیست؟ در شانزده سالگی چه تصویری از دوست دختر یا دوست پسر خود داشتید؟ تاریکترین اتاق منزلتان کدام است؟ موهای کدام یک از دوستانتان از بقیه کوتاهتر است؟ رنگ اولین دوچرخه شما چه بود؟ در آخرین بازدیدی که از باغ وحش داشتید کوچکترین حیوانی که دیدید چه بود؟ موهای اولین معلمتان چه رنگی بود؟ در همان حال که در رختخواب دراز کشیده‌اید به رنگهای مختلف فکر کنید.

تجسم ذهنی

اگر سه چشم داشتید چه قیافه‌ای پیدا می‌کردید؟ در ذهن پلیسی را تجسم کنید که دارای سرشیر، دم خرگوش و بالهای عقاب است. تصور کنید خط افق از پشت دودها بالا می‌رود. آیا می‌توانید خود را با موهای طلایی تصور کنید.

یادآوری تصورات درونی حس شنوایی

اولین چیزی که امروز گفتید؟ اولین چیزی که امروز به شما گفته شد چه بود؟ یکی از آهنگهای دلخواهتان را که در نوجوانی دوست داشتید بگویید. کدام یک از صداها طبیعت را دوست دارید؟ هفتمین کلمه سرود ملی کشورتان چیست؟ برای خود ترانه‌ای بخوانید. در ذهنتان به صدای ریزش آبشاری کوچک در یک روز تابستانی گوش دهید در ذهنتان به آهنگ مورد علاقه‌اتان گوش دهید. کدامیک از درهای منزلتان در هنگام بسته شدن بیشتر از بقیه صدا می‌کند. صدای بسته شدن

در اتومبیلستان آرام‌تر است، یا در چمدان‌تان؟ کدامیک از نزدیکانتان صدای قشنگی دارند؟

ساخت صداها و کلمات در ذهن

اگر می‌خواستید سؤالاتی از توماس جفرسون و ابراهام لنیکن بپرسید. سؤالاتتان چه بود؟ اگر کسی از شما بپرسد چگونه می‌توان احتمال به وجود آمدن جنگ هسته‌ای را از بین برد چه پاسخی می‌دهید؟ در ذهنتان تصور کنید صدای بوق اتومبیلی شبیه صدای فلوت باشد.

سؤالاتی در زمینه گفتگوهای درونی

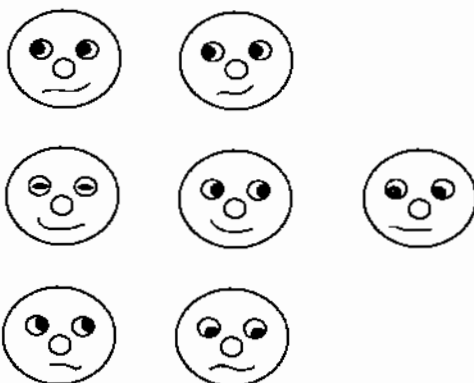
این سؤال را از خود بپرسید، در حال حاضر مهم‌ترین مورد زندگی‌م چیست؟

کلمات مربوط به حس لامسه

تصور کنید قطعه‌ای یخ در دستانتان در حال آب شدن است. امروز صبح پس از بیدار شدن از خواب چه حسی داشتید؟ هنگام لمس یک تکه چوب تصور کنید ابریشم را لمس می‌کنید. آخرین باری که به دریا رفتید آب آن چقدر سرد بود؟ کدام یک از فرشهای خانه‌اتان نرم‌تر از بقیه است؟ تصور کنید با آب گرم دوش می‌گیرید تصور کنید روی تنه درختی دست می‌کشید و دستتان به خزه‌های نرم و خنک می‌خورد.

وقتی افراد تصورات درونی‌شان را به یاد می‌آورند به آرامی چشمهایشان را حرکت می‌دهند. در افراد راست دست این عمل معمول و سیستماتیک است. (نکته: بعضی از افراد حرکت چشمهایشان از راست به چپ است)

حس لامسه حس شنوایی حس بینایی



حرکت چشمان به شما اجازه می‌دهد تا بدانید که شخص چگونه تصورات درویش را بیان می‌کند. تصورات درونی شخصی همان نقشه ذهنی واقعی اوست و نقشه ذهنی هر فردی در نوع منحصر به فرد است.

مثلاً اگر چشمها به سمت بالا و چپ حرکت کند، او در حال به خاطر آوردن خاطره‌ای است. اگر حرکت چشمانش به سمت گوش چپ باشد او در حال شنیدن چیزی است. وقتی حرکت به سمت پایین و دست است شخص به بخش حس لامسه دسترسی دارد.

به طور کل اگر در به خاطر آوردن چیزی مشکل دارید حتماً دلیلش این است که حرکت چشمان شما در جهتی صحیح برای دستیابی به یافتن اطلاعات مورد نیاز قرار ندارد. اگر بخواهید چیزی را که چند روز قبل دیده‌اید به یاد آورید، نگاه کردن به پائین و راست هیچ کمکی به شما نمی‌کند. اما با نگاه کردن به بالا و چپ خیلی راحت آن را به خاطر می‌آورید. اگر بدانید برای دستیابی به اطلاعات مغزتان در کجا باید

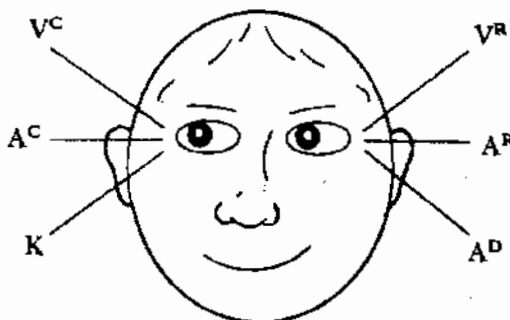
جستجو کنید خیلی سریع به آن اطلاعات می‌رسید (در مورد ۵ تا ۱۰ درصد افراد این جهات برعکس است. اگر در بین نزدیکانتان افراد چپ دست یا افرادی که از هر دو دست استفاده می‌کنند هستند، سوالاتی بپرسید و ببینید آیا جهت حرکت چشمهایشان برعکس است یا خیر؟

سایر خصوصیات افراد اطلاعاتی در مورد تصورات درونی آنها در اختیارمان می‌گذارد وقتی با صدای بلند نفس می‌کشند، تصورات درونی مربوط به حس بینائی مبنای تفکراتشان است. وقتی تنفس عمیق باشد، مربوط به حس شنوایی، تنفس کند نشانه داشتن تصورات درونی مربوط به حس لامسه است. سه نفر را در حال تنفس مشاهده کرده و به تنفس آنها توجه کنید.

صدا نیز بیانگر حالات افراد است. افرادی که تصورات درونیشان بر پایه حس بینائی است سریع صحبت می‌کنند و صدایشان بم، تو دماغی و یا گرفته است. لحن عمیق و آرام صحبت کردن برای افرادی است که حس لامسه‌اشان قوی است. هر صدایی که آهنگین و صاف باشد مربوط به افرادی است که تصورات درونیشان مربوط به حس شنوایی است. حتی رنگ چهره گلگون بیانگر تصورات درونی حس لامسه است اگر سر شخص بالا باشد او در حال یادآوری تصاویری مربوط به حس بینائی است. اگر سر او در حالت تعادل یا اندکی به سمتی خم شده باشد او در حال یادآوری حس شنوایی است. اگر سر او پائین باشد و یا عضلات گردنش شل شده باشند او در حال به خاطر آوردن خاطره‌ای مربوط به حس لامسه است.

بنابراین می‌توانید هنگام برخورد با فردی در کمترین زمان در مورد کارکردهای ذهن نوع پیام‌های فرستاده شده به مغز و واکنش‌های او اطلاعات خوبی به دست آورید. ساده‌ترین راه برای پی بردن به روش دیگران فقط سؤال پرسیدن است. برای هر چیزی روشی وجود دارد. خرید، فروش، تحریک شدن، عاشق شدن، منقلب توجه، خلاقیت. اکنون به بررسی بعضی از آنها می‌پردازم. بهترین راه یادگیری فقط نگاه کردن نیست، بلکه عمل هم هست. این تمرینات را اگر می‌توانید با شخص دیگری انجام دهید.

روش دسترسی به نیروی چشمی



VR یادآوری تصاویر مشاهده شده: چیزهایی را که قبلاً دیدید درست به همان شکل در ذهنتان ببینید. برای ایجاد چنین حالتی، سؤالاتی را در ذهن مطرح سازید: چشم مادرتان چه رنگی است؟ کت شما چه شکلی است؟

VC ساخت تصاویر ذهنی: چیزهایی را که تا به حال ندیده‌اید و یا چیزهایی که دیده‌اید با شکلی متفاوت در ذهن تجسم کنید سؤالاتی را که این حالت را به وجود می‌آورند مطرح سازید. کرگدنی به رنگ نارنجی با خالهای قرمز چه شکلی است؟ اگر از آن طرف اتاق شما را ببینند چه شکلی هستید؟

AR یادآوری صدا: صداهایی را که قبلاً شنیده‌اید به یادآورید. سؤالاتی مطرح کنید. آخرین جمله‌ای که گفتم چه بود؟ صدای زنگ ساعت شما شبیه چیست؟

AC ساخت صداها و گفتگوهای ذهنی: در ذهن خود چیزی را بشنوید که هرگز قبلاً نشنیده‌اید صداها را به شکلی تازه در ذهن خود بسازید. سؤالاتی را که چنین حالتی می‌سازند مطرح سازید: اگر همین الان بخواهید آهنگی بسازید آن آهنگ چگونه است؟ تصور کنید صدای گیتار برقی شبیه صدای آژیر است.

AD گفتگوی درونی با خود: با خود حرف بزنید. سؤالاتی که چنین حالتی را به وجود می‌آورند مطرح کنید. چیزی که بیشتر اوقات به خود می‌گویید، در ذهن تکرار کنید. سرود ملی را به یاد آورید.

K احساسات مربوط به لامسه: احساسات، چیزهای ملموس، با تحریکات خاص (احساسات مربوط به تحریکات عضلانی) را در وجودتان حس کنید. سؤالاتی مطرح کنید. شادی چگونه حس می‌شود؟ لمس میوه درخت کاج چه حسی به شما می‌دهد؟ هنگام دویدن چه حسی دارید؟

مؤثرترین راه برای فهمیدن روش افراد، قرار دادن آنان در حالتی پیوسته است. آنها وقتیکه در چنین حالتی قرار بگیرند دیگر چاره‌ای ندارند به جزء اینکه از روشهای خود استفاده کنند. ممکن است از آن صحبت نکنند اما با حرکات چشم و تغییرات جسمی روش خود را نشان خواهند داد. حالت پیوسته حلقه اتصال شخص با روش خود و راهی است که درهای ضمیر ناخودآگاه او را می‌گشاید. اگر شخصی در حالت پیوسته نباشد و شما سعی کنید روش او را بفهمید درست مثل این است که در تنوری خاموش نان بپزید. مثل روشن کردن اتومبیل بی باطری. منظور این نیست که با طرف مقابل بحثی روشنفکرانه داشته باشید بلکه باید او را در حالتی پیوسته قرار دهید و وادارش کنید تا نظم چنین حالتی را درک کند.

دوباره مثل یک دستورالعمل این روش را در نظر بگیرید اگر آشپزی را که بزرگترین کیک دنیا را پخته ببینید، ممکن است از اینکه او نمی‌داند چگونه این کار را انجام داده تعجب کنید. او ناخودآگاه این کار را انجام می‌دهد. اگر از او پرسید مقدار هر کدام از مواد چقدر است شاید بگوید: نمی‌دانم یک کم از این و یک کم از آن. بنابراین به جای پرسیدن باید از او بخواهید که طرز تهیه را به شما نشان دهد. بعد به دقت به کارهایش نگاه کنید و هرگاه خواست چیزی را در ظرف بریزد بلافاصله آن را بگیرید و وزن کنید. با دیدن این مراحل کامل پخت کیک و نوشتن مواد لازم، مقدار و میزان هر کدام از آنها و ترتیب استفاده آنها، دستورالعملی به دست می‌آورید. که در آینده مفید است.

فهمیدن روش کاربردی دیگران هم به همین شکل است باید شخص مورد نظر را به آشپزخانه ببرید. بعد آن زمان را که در حالت خاص بوده در ذهنش زنده کنید و آنگاه بفهمید اولین چیزی که موجب شده او در آن حالت قرار بگیرد چیست؟ آیا چیزی است که شنیده یا دیده؟ یا لمس کرده؟ پس از آنکه به شما گفت که چه اتفاقی افتاده از او پرسید: عامل بعدی که باعث شد در آن حالت قرار بگیرد چه بوده است؟ همینطور ادامه دهید تا حالتی را که می‌خواهید در او بوجود آید.

الگوی درک تمام این روشها به همین شکل است. باید شخص را در حالتی

مناسب قرار دهید و برای ایجاد حالت مناسب باید او را مجبور کنید تا زمان خاصی را که به وسیله محرکی تحریک شده بود، احساس عشق یا خلاقیت و یا هر روش دیگری را که شما می‌خواهید به خاطر آورد. آنگاه با پرسیدن سؤال در مورد ترکیب چیزهایی که دیده، شنیده و یا حس کرده او را مجبور کنید تا روش خود را بازسازی کند. آنگاه پس از مشخص شدن ترتیب راه حل، فرعیات روش او را بفهمید. ببینید چه تصاویر و صداهایی آن حالت را برایش ساخته‌اند. آیا اندازه تصویر بوده است و یا لحن صدا؟ از همین روش برای فهمیدن روش شخصی با انگیزه استفاده کنید. ابتدا او را در حالتی آرام قرار دهید. از او بپرسید: آیا می‌تواند وقتی را به خاطر آورد که برای انجام کاری انگیزه داشته؟ باید پاسخی مناسب بیابید، پاسخی که لحن صدا و حالت‌های جسمی‌اش به شکلی مناسب و روشن پیام یکسانی داشته باشد. به یاد داشته باشید که ممکن است این شخص چندان از روش خود آگاه نباشد. اگر آن جزئی از رفتارش باشد، خیلی سریع آن را انجام می‌دهد. بنابراین برای اینکه بتوانید متوجه روش او شوید باید از او بخواهید سرعت حرکاتش را کم کند و آنگاه با دقت به حرکات چشم و حالت‌های جسمی‌اش توجه کنید.

فرض کنیم از او بپرسید: آیا می‌توانید وقتی را به خاطر آورید که برای انجام کاری انگیزه داشته‌اید؟ و او با بی‌اعتنایی بگوید: بله؟ این بدان معناست که او هنوز در حالت مناسب قرار نگرفته بنابراین باید مطمئن شوید او از آن تجربه بهره‌مند شده باشد. حال این سؤال را بپرسید: آیا می‌توانید زمانی را به خاطر آورید که برای انجام کاری انگیزه داشتید؟ آیا می‌توانید به آن زمان بازگردید و آن را در ذهن زنده کنید؟ پس از آنکه او را در آن حالت قرار دادید بپرسید: آیا به خاطر دارد اولین چیزی که باعث شد برای آن کار انگیزه پیدا کند چه بوده است؟ آیا چیزی بوده که دیده یا شنیده؟ آیا او را لمس کرده؟ اگر او گفت با شنیدن یک سخنرانی اینطوری شدم، پس روش و تحریک او برای انجام کار، با شنیدن صدا انجام می‌شود. بنابراین برای ایجاد انگیزه در چنین شخصی، نشان دادن چیزها و یا وادار کردن او به کارهای جسمانی هیچ تأثیر ندارد. او نسبت به کلمات و صدا واکنش بهتری دارد.

اکنون شما می‌دانید چگونه توجه او را به خود جلب کنید. اما همهٔ روش این نیست. افراد نسبت به چیزها واکنش بیرونی و درونی دارند. بنابراین شما باید بخش درونی روش او را کشف کنید. پس این سؤال را بپرسید: پس از شنیدن آن چیز، دیگر چه چیزی شما را تحریک کرده؟ آیا تصویری در ذهنش نقش بست؟ آیا چیزی به خود گفتید؟ آیا احساس هیجان داشتید؟

اگر او گفت که تصویری در ذهنش نقش بسته پس بخش دوم روش درونی وی، بصری است. او پس از شنیدن چیزی که تحریکش کرده، بلافاصله تصویری را در ذهنش تشکیل می‌دهد که به وی انگیزه می‌دهد. به احتمال زیاد تصویری است که به او کمک می‌کند تا بر روی کارش تمرکز کند.

روشهای خاص

آیا می‌توانید زمانی را که کاملاً برانگیخته می‌شوید را به خاطر آورید؟

آیا زمان خاصی را به یاد دارید؟

به آن زمان برگردید و آنرا تجربه کنید (آن را در روحتان ثبت کنید)

همانطور که آن زمان را به یاد می‌آورید (آن را در روحتان ثبت کنید)

الف - اولین چیزی که شما را برانگیخت چه بود؟

آیا آن را دیده بودید؟

آیا آن را شنیده بودید؟

آیا چیزی یا کسی بوده که آن را لمس کرده بودید؟

اولین چیزی که شما را وادار ساخت تا برانگیخته شوید چه بوده است؟

بعد از (دیدن، شنیدن، لمس کردن) چیز بعدی که باعث شد برانگیخته شوید چه

بوده است؟

ب - آیا شما....

تصویری در ذهنتان ساختید؟

به خود چیزی گفتید؟

احساس خاصی داشتید؟

عامل بعدی که شما را تحریک کرد چه بود؟

بعد از (دیدن چیزی، شنیدن چیزی به خود و غیره) مرحله بعدی که شما را

برانگیخته کرد چه بود؟

ج. آیا شما....

تصویری در ذهن ساختید؟

به خود چیزی گفتید؟

احساس خاصی داشتید؟

یا چیز دیگری اتفاق افتاد؟

عامل بعدی برانگیخته شدن شما چه بود؟

بپرسید اگر شخص واقعاً در این زمینه برانگیخته شده (جذب شده، تحریک شده یا

هر چیز دیگر)

اگر بله، همه چیز کامل است

اگر نه، به نظم و ترتیب خود ادامه دهید

مرحله بعدی شناخت فرعیات در روش شخص مورد نظر است.

بنابراین اگر مرحله اول روش شخص بصری باشد باید از او بپرسید.

چه چیز را دیدید (تصورات درونی دیداری)

آنگاه باید بپرسید:

دقیقاً چه چیز را دیدید که محرک شما بود؟

اندازه‌اش چقدر بود؟

روشنایش؟

طرز حرکتش؟

به این روش ادامه دهید تا تمام فرعیات روش او را شناسید. آنگاه به سادگی در مورد

چیزی که شخص را تحریک کرده تا کاری را انجام دهد با نظم و هماهنگی و فرعیات

مناسب صحبت کنید و آنگاه با نتیجه‌ای که از روحیه شخص دریافت کردید در

موردش قضاوت کنید.

اما هنوز همه روش او نمی‌دانید پس باید این سؤال را بپرسید: پس از شنیدن

چیزی و تجسم آن در ذهنتان عامل دیگری که در شما انگیزه ایجاد می‌کند چیست؟

آیا چیزی به خود می‌گویید؟ آیا در درونتان چیزی حس می‌کنید یا اتفاق دیگری

می‌افتد؟ اگر بگویید احساس خاصی موجب برانگیخته شدنش می‌گردد، در اینجاست

که به کل روش او رسیده‌اید. او یک سری واکنش‌ها و تصوراتی را که باعث تحریکش

می‌شود را ارائه داده. او چیزی را می‌بیند، آن را در ذهن تجسم می‌کند و آنگاه

می فهمد که برای انجام آن انگیزه دارد. اکثر مردم برای انجام هر کاری به یک محرک خارجی و دو یا سه محرک درونی نیاز دارند. بعضی ها روش هایی دارند که برای رسیدن به آنها باید ده یا پانزده محرک مختلف داشته باشند.

اکنون که به ترکیب روش او پی بردید باید به فرعیات روش او توجه کنید. پس این سؤال را پرسید، ویژگی چیزی که با شنیدنش تحریک شدید چه بود؟ آیا لحن صدای شخص، خود کلمات، سرعت و یا آهنگ صدایش موجب تحریکش شده؟ چه چیزی را در ذهن مجسم کردید؟ آیا تصویر بزرگ و درخشان بود؟ پس از این سؤالات می توانید واکنش ها را امتحان کنید. با همان لحن صدایی که او را تحریک می کند، به او چیزی بگویید و آنگاه آن چه را که در ذهنش مجسم خواهد کرد و احساساتی را که ایجاد می شود مطرح کنید. اگر تمام این مراحل را به درستی انجام دهید، می بینید شخص برای انجام کاری انگیزه پیدا می کند. اگر در مورد اهمیت روش او شک دارید، ترتیب آن را تغییر دهید. آنگاه با او در مورد چگونگی احساساتش و مطالبی که به خود می گوید صحبت کنید. با این کار شما با نگاه خیره و بی علاقه او رو به رو می شوید. در واقع از عوامل درست با نظم و ترتیب غلط استفاده کرده اید.

فهمیدن روش دیگران چقدر طول می کشد؟ بستگی به پیچیدگی فعالیت دارد. گاهی فهمیدن هماهنگی دقیق روش شخص فقط در کمتر از یک یا دو دقیقه انجام می شود.

فرض کنیم که شما یک مربی ورزشی هستید و می خواهید شخص را به یک دوندۀ بزرگ دو استقامت تبدیل کنید. او با اینکه استعداد دارد ولی علاقه ندارد. پس باید چطور شروع کنید؟ آیا باید از او بخواهید تمرین و سابقه دوندگان را خوب تماشا کند؟ آیا باید مسیر مسابقه را نشان دهید؟ آیا برای تحریک او باید بد تندى با او صحبت کنید؟ آتشید که نه. هر کدام این رفتارها را که از خود نشان دهید در مورد شخصی بصری درست است اما این شخص را دل سرد می کند.

شما برای تشویق او باید از روش سمعی استفاده کنید. نباید با او همچون افراد بصری صحبت کنید، همچنین نباید با او همچون افراد لمسی کند و آهسته صحبت

کنید. بلکه باید بر طنین، خوش آهنگ، و روشن صحبت کنید. با همان آهنگی صحبت کنید که در ابتدا در او مؤثر واقع شده بود. باید به او بگویید: اطمینان دارم شما در مورد موفقیتها و پیروزیهای ما در مسابقات دو چیزهایی شنیده اید. همه در باشگاه در مورد موفقیت ما صحبت می‌کنند. افراد زیادی امسال برای تماشای مسابقه آمده بودند و تیم را خیلی تشویق می‌کردند. بعضی‌ها می‌گفتند تشویق تماشاگران شگفت‌انگیز بود و باعث شد تیم به نتایجی برسد که انتظارش را نداشتند در تمام دوران مربیگری هرگز چنین تشویقی را ندیده بودم حال شما با زبان خودش دارید با او صحبت می‌کنید. دقیقاً از سیستم تصورات درونی استفاده کرده‌اید. می‌توانستید ساعتها وقت صرف کنید تا تصاویر استادیومهای جدید را به او نشان دهید و او فقط سر تکان دهد. بگذارید در ذهنش صدای تشویق تماشاگران را بشنود و مجذوب شود.

این فقط بخش اول نظم ذهن او است که موجب حرکتش می‌شود. این کار به تنهایی او را برانگیخته نمی‌کند. باید او را در معرض محرکهای درونی قرار دهید. با توجه به توضیحاتی که داده‌ام باید پس از استفاده از روش سمعی چنین چیزی را مطرح کنید. وقتی صدای تشویق طرفداران را می‌شنوید تجسم کنید با سرعتی زیاد در حال دویدن هستید. تصور کنید برای بزرگترین مسابقه زندگی‌تان می‌دوید. اگر مدیر هستید مسلماً تشویق کارکنان برایتان بسیار حائز اهمیت است اگر چنین نباشد مسلماً در کارتان دوام نخواهید آورد. هر چه بیشتر بگذرد می‌فهمید ایجاد انگیزه در دیگران تا چه اندازه مشکل است. کلاً اگر هر یک از کارکنان شما روش خاص خود را داشته باشند، اتخاذ یک روش واحد برای همه آنها بسیار مشکل است. اگر در برخورد با آنها از روش شخصی خود استفاده کنید فقط آنها را تحریک می‌کنید. ممکن است حساب شده‌ترین سخنرانی‌ها را که تحریک کننده است ایراد کنید اما اگر با روشهای مخصوص فرد مورد نظر مطابقت نداشته باشد، هیچ فایده‌ای نخواهد داشت.

پس چه باید کرد؟ کشف روشها باید دو نکته را برایتان مشخص کند. اول اینکه هر

تکنیکی که جهت ایجاد انگیزه بکار می‌برید باید برای هر فردی نکته قابل توجهی داشته باشد. باید بخشی از آن بصری، بخشی سمعی و بخشی دیگر مربوط به حس لامسه باشد. یعنی کاری کنید که افراد چیزهایی را ببینند، بشنوند و حس کنند. باید در لحن و صدایتان تغییراتی را به وجود آورید تا توجه هر سه گروه را جلب کنید. دوم اینکه با یک گروه مانند یک فرد رفتار کنید. شما می‌توانید برای یک گروه نکته‌های بسیاری را فراهم سازید که برای هر شخصی نکته‌ای داشته باشد. برای بهره بردن از روشهای کامل افراد مختلف یک گروه پی بردن به روشهای فردی بسیار مطلوب است.

آنچه تاکنون بررسی کرده‌ایم اساس فرمولی برای فهمیدن روشهای افراد است. برای استفاده مؤثر از آن باید جزئیات بیشتری در مورد هر یک از این مراحل بدانید. باید ویژگیهای فرعی را ضمیمه الگوی اصلی کنید.

مثلاً اگر روش خرید در شخص یا ویژگیهای فرعی بصری شروع می‌شود، باید بدانیم چه چیز مورد توجه او است؟ رنگهای درخشان؟ اندازه‌های بزرگ؟ الگوهای خاص و یا طرح‌های شلوغ؟ اگر روش او سمعی باشد، آیا صداهای لطیف توجه او را جلب می‌کند یا صداهای خشن؟ آیا موزیکهای مهیج را دوست دارد یا آهنگهای ملایم؟ البته دانستن ویژگیهای اصلی احساسات فرد شروع فوق‌العاده‌ای است.

فهمیدن روش کاربردی افراد برای موفقیت در امر فروش بسیار اساسی است. بعضی از فروشندگان ذاتاً دارای درک این مطلب هستند. وقتی مشتری را می‌بینند. بلافاصله در صدد درک روش کاربردی او برمی‌آیند. آنها ممکن است با این جمله شروع کنند: متوجه شده بودم ما باید از امکانات کامپیوتری شرکت ما استفاده کنید. کنجکاوم بدانم اولین چیزی که موجب شد شما این دستگاه را بخرید چیست؟ آیا در موردش چیزی دیده یا مطلبی خوانده‌اید یا کسی در موردش با شما صحبت کرده؟ یا اینکه نسبت به فروشنده یا خود دستگاه احساسی داشتید؟ ممکن است این سؤالات عجیب باشد. اما فروشنده موفق چنین خواهد گفت: دلیل کنجکاویم این است که به شما کمک کنم. پاسخ چنین سؤالاتی اطلاعات با ارزشی به فروشنده می‌دهد تا بداند

چگونه محصول شرکت خود را به مؤثرترین شکل ممکن به فروش برساند.

مشتری‌بها روش‌های خاصی برای خرید دارند. خود من هم همین‌طورم شیوه‌های غلط بسیاری برای هر کاری وجود دارد. ممکن است فروشنده‌ای یا تبلیغ‌چییزی را که دوست ندارم به من بفروشد. اما شیوه‌های صحیح زیاد نیستند. بنابراین فروشنده برای موفقیت در کارش، باید مشتریان را به زمانی برگرداند که آنها چیزهای مورد علاقه‌اشان را خریدند. او باید بفهمد چه چیزی موجب شده که آنها تصمیم به خرید بگیرند. عوامل اصلی تصمیم او چه بوده‌اند؟ فروشنده‌ای که روشهای دیگران را بداند. دقیقاً نیازهای مشتریانش را می‌داند. پس او می‌تواند نیازهایشان را برآورده سازد و یک مشتری پر و پا قرص برای فروشگاهش بسازد. وقتی به روش شخصی پی می‌برید. می‌توانید در مدت کوتاهی چیزهایی را بفهمید که برای دانستن آنها روزها و یا هفته‌ها وقت صرف کرده‌اید.

در مورد محدودیت‌های روش‌ها چطور - مانند پرخوری؟ قبلاً ۱۲۰ کیلو وزن داشتم. چه چیز باعث اضافه وزن شده بود؟ ساده است. من راه پرخوری و خوشگذرانی را آموخته بودم و روز به روز چاق‌تر می‌شدم. با فکر کردن به زمانی که گرسنه نبودم و با این حال فقط چند لحظه قبل از آن دچار حرص و ولع شدیدی برای خوردن می‌شدم، به راه خود پی بردم.

وقتی به آن روزها فکر می‌کنم از خود می‌پرسم چه چیز مرا به غذا خوردن وادار می‌کرد؟ آیا اشتهای سیری ناپذیری من با دین یا شنیدن چیزی در من زنده می‌شد یا لیس چیزی؟ من فهمیدم عامل پرخوری من بصری است. مثلاً در حال رانندگی تابلوی رستوران را می‌دیدم و بلافاصله در ذهن خود تجسم می‌کردم که در آنجا مشغول خوردن غذای مورد علاقه‌ام هستم و بعد به خود می‌گفتم: گرسنه هستم. آنگاه ماشین را کنار می‌پارک کرده و به رستوران می‌رفتم. شاید اصلاً گرسنه نبودم، اما با دیدن آن تابلوها این فکر در من به وجود می‌آمد و این تابلوها هم در همه جا به چشم می‌خوردند. به علاوه اگر کسی از من می‌پرسید: میل داری غذا بخوری؟ حتی اگر گرسنه هم نبودم بلافاصله در ذهنم خود را در حال غذا خوردن می‌دیدم. بعد به

خود می‌گفتم: گرسنه هستم و باعث می‌شد تا احساس گرسنگی کنم. بعد می‌گفتم: برویم چیزی بخوریم. البته تبلیغات تلویزیون هم که غذاهای رنگارنگ را نشان می‌داد بی‌تأثیر نبود. با دیدن آن‌ها از خود می‌پرسیدم: گرسنه‌ات نیست؟ مغز واکنش نشان می‌داد و باز هم به خود می‌گفتم: گرسنه‌ام و بعد به رستوران می‌رفتم.

سرانجام عادت خود را تغییر دادم. کاری کردم تا با دیدن تابلوی رستورانها این تصور را داشته باشم که دارم در آینه به هیکل چاق و بدقواره خود می‌نگرم و به خود می‌گویم: واقعاً نفرت‌انگیز است. می‌توانم غذا نخورم آنگاه خود را با اندامی متناسب تصور می‌کردم و به خود می‌گفتم: خوبه. اینطوری بهتری و همین باعث شد تا برای داشتن هیکلی خوب تلاش کنم. این کار را به صورت مرتب تکرار کردم. دیدن تابلوها، هیکل چاق خود، حرفهای درونی و الی آخر - تاجاییکه با دین تابلوها یا شنیدن جمله می‌خواهی غذا بخوری؟ روش جدیدم اتوماتیک وار به کار می‌افتاد. در نتیجه هیکل فعلی‌ام بسیار متناسب است. شما هم می‌توانید در وجودتان روشهایی را کشف کنید که در ضمیر ناخودآگاهتان نتایجی به وجود آورید. می‌توانید از همین حالا این روشها را تغییر دهید.

وقتی روشهای افراد را فهمیدید، می‌توانید در آن‌ها احساس عشق و علاقه را بوجود آورید. همچنین می‌توانید به عشق خود دست یابید. روشهای ایجاد عشق و علاقه متفاوت با سایر روشهاست. به جای گذشتن از یک روند سه یا چهار مرحله‌ای، برای ساختن عشق فقط یک مرحله وجود دارد. فقط یک حس، یک حرف یا یک نگاه می‌تواند در شخص عشق را ایجاد کند.

آیا به این معناست که هر کسی نیازمند چیزی است که تا احساس کند که مورد عشق و علاقه دیگران است؟ نه در این مورد هر سه سیستم تصورات درونی دخالت دارند دوست دارم دیگران در آغوشم بگیرند، به من بگویند دوستم دارند و عشقشان را به من نشان دهند.

اگر شوهری سمعی باشد چطور عشقش را به همسرش ابراز می‌کند؟ مسلماً با حرفهای عاشقانه. اما اگر همسرش بصری باشد چه؟ با گذشت زمان چه اتفاقی

می‌افتد؟ هیچ کدام علاقه همدیگر را درک نخواهد کرد. البته در موقع نامزدی عشق و علاقه خود را چه با زبان و چه با عمل ثابت می‌کردند. اما حالا شوهر به خانه می‌آید و می‌گوید دوستت دارم عزیزم و زن می‌گوید: نه، دوستم ندارم. مرد می‌گوید: چه می‌گویی؟ زن می‌گوید: حرف زدن خرجی ندارد. تو دیگر برایم گل نمی‌آوری. مرا به گردش نمی‌بری. مثل سابق به من نگاه نمی‌کنی. مرد می‌گوید: منظورت از نگاه کردن چیست؟ من به تو می‌گویم دوستت دارم. اما زن هیچ علاقه‌ای را احساس نمی‌کند زیرا شوهرش از محرک‌های مخصوص او استفاده نمی‌کند.

عکس این موضوع را در نظر بگیرید. شوهر بصری است و زن سمعی مرد با خریدن هدیه، گردش بردن و آوردن گل برای همسرش به او نشان می‌دهد که دوستش دارد. اما زن می‌گوید: تو دوستم نداری مرد می‌گوید: چطور؟ به خانه‌ای که برایت خریده‌ام نگاه کن و جاهایی را که رفته‌ایم به خاطر بیاور. زن می‌گوید: بله - ولی هیچگاه نمی‌گویی دوستت دارم. مرد بالحن مسخره‌ای فریاد می‌زند: دوستت دارم و در نتیجه زن هیچ علاقه‌ای را از جانب همسرش احساس نمی‌کند.

از متداول‌ترین ناهماهنگی‌ها میان یک زوج این است که مرد لمس و زن بصری است. مرد می‌خواهد همسرش را در آغوش بگیرد. زن می‌گوید به من دست نزن همیشه به من می‌چسبی. فقط می‌خواهی آدم را بغل کنی. چرا به گردش نمی‌رویم؟ قبل از اینکه بغل کنی، نگاه کن» آیا این جملات برایتان آشنا نیست؟ اکنون می‌توانید بفهمید چرا رابطه‌تان با همسرتان مثل قبل نیست، زیرا در ابتدا هم با زبان و هم با عشق علاقه خود را نشان داده‌اید اما بعدها فقط یک راه را برای ابراز عشق برگزیده‌اید.

دانستن، ابراز قدرتمندی است. ما فکر می‌کنیم نقشه‌ای که از دنیا در ذهن داریم واقعی است. با خود فکر می‌کنیم چه چیز باعث عشق و علاقه ما شده است. فراموش می‌کنیم که نقشه خود آن منطقه نیست بلکه فقط ما آن را اینطور می‌بینیم.

اکنون که می‌دانید چطور به روش دیگران پی ببرید با همسرتان صحبت کنید و

ببینید چه چیز باعث می‌شود او احساس کند که شما به او علاقه دارید. همچنین روش خود را از عشق پیدا کنید و به همسرتان یاد دهید که چگونه از محرک‌هایی که در شما عشق و علاقه ایجاد می‌کند استفاده کند. تغییری را که مشاهده می‌کنید نشان می‌دهد وقتی را که صرف کردید و هزینه‌ای را که بابت این کتاب پرداخت کردید با ارزش است.

افراد در مورد هر چیزی روشی‌هایی دارند. اگر کسی صبحها شاد و سر حال از خواب بیدار می‌شود، مسلماً برای چنین حالتی روش خاصی دارد. اگر چه شاید از آن بی‌خبر باشد. اما اگر از او در مورد دوستش سؤال کنید می‌تواند دیده‌ها، گفتگوهای درونی و یا احساساتی را که موجب ایجاد آن حالت می‌شود برایتان بگوید. به یاد داشته باشید شیوه درک روشها همانند این است که آشپزی را به خانه ببرید. یعنی وادارش کنید که برایتان آشپزی کند در حالتی که شما می‌خواهید قرار گیرد و آنگاه بفهمید چه عاملی باعث مهارتش در آشپزی شده. از کسی که صبحها سر حال از خواب بیدار می‌شود بخواهید که یکی از روزهایی را که سر حال از خواب بیدار شده است را به یاد آورد. آنگاه اولین چیزی را که باعث هوشیاریش شده را از او پرسید. ممکن است بگوید صدایی درونی را شنیده که می‌گفت: باید بیدار شوی. آنگاه عامل دیگر سر حالی او را پرسید. آیا تصویری را در ذهنش تجسم کرده یا چیزی را حس کرده. ممکن است پاسخ دهد: در ذهن تجسم کردم که از خواب بیدار شدم و مشغول دوش گرفتنم آنگاه از جایم برخاستم. ساده است. بعد برای فهمیدن محرکهای خاص و تأثیر آنها از او پرسید: صدایی را که شنید چگونه بود؟ آیا لحن صدا شما را بیدار کرد؟ احتمالاً می‌گوید: صدا بلند بود و تند صحبت می‌کرد. حال پرسید: صفحه‌ای که مجسم کردید چه بود؟ پاسخ می‌دهد: بسیار واضح بود و سریع حرکت می‌کرد. حال می‌توانید همین روش را در مورد خود به کار ببرید. فکر می‌کنم شما هم مانند من فهمیده‌اید که با سرعت بخشیدن به کلمات و تصاویر و افزایش صدا می‌توان در عرض یک لحظه از خواب برخاست.

بر عکس اگر به سختی خوابتان می‌برد، صدای گفتگوهای درونیتان را خاموش

ساخته و خمیازه بکشید و لحنتان را خواب آلود سازید. می‌بینید که بلافاصله احساس خستگی خواهید کرد. همین حالا این روش را امتحان کنید. در درون خود مانند یک فرد خسته که در حال خمیازه کشیدن است با صدایی آهسته صحبت کنید. در حال خمیازه به خود بگویید که... خیلی خسته‌ام. حال سرعت گفتگوها را افزایش دهید. تفاوت را حس خواهید کرد. نکته این است که می‌توانید از هر روشی الگوبرداری کنید، به شرطی که شخص مورد نظرتان را در حالتی خوب قرار دهید و بفهمید که چه کار خاصی را با چه نظمی انجام می‌دهد. منظور این است فقط چند روش را یاد بگیرید. مهم‌ترین چیزی را که باید به آن توجه کنید این است که مجذوب کارهای خوب افراد شده و سپس دریابید که چگونه کارها را انجام می‌دهند.

برنامه NLP فیزیک هسته‌ای ذهن است. با فیزیک یا ساختار ماده سر و کار دارد و NLP همین کار را با ذهن‌تان می‌کند و به شما اجازه می‌دهد چیزها را با واحدهای سازنده آن تجربه کنید. خیلی‌ها عمری را سپری کرده تا راهی برای درک عشق و علاقه دیگران پیدا کنند. آنها هزینه زیادی را متحمل شده‌اند تا با تجزیه و تحلیل شخصیت خود را بهتر بشناسند و دهها کتاب در رابطه با چگونگی دستیابی به موفقیت خوانده‌اند. برنامه NLP راه رسیدن به این اهداف و بسیاری هدفهای دیگر را به ما نشان می‌دهد.

یکی از راههای قرار گرفتن در حالتی پویا از طریق نظم فکری است. راه دیگر حالت‌های جسمی است. ذهن و جسم با هم ارتباط مستقیم دارند. در این فصل درباره جنبه ذهنی یک حالت فعال صحبت کردیم.

فصل ۹

حالت‌های جسمی. مسیری به سمت برتری

«شیطان را با لمس و عشق و محبت می‌توان از قلبها بیرون کرد.»

«تنی ویلیامز»^۱

همیشه در سمینارهایم، صحنه‌های شاد و مفرح ایجاد می‌کنم. اگر درست در آن لحظه وارد سالن شوید، با جمعیتی در حدود ۳۰۰ نفر روبرو خواهید شد که بالا و پائین می‌پرند، فریاد می‌کشند، مثل شیر می‌غرند، دستهایشان را در هوا تکان می‌دهند، دست می‌زنند. نفس عمیق می‌کشند، همچون طاووس می‌خرامند. انگار از قدرتی برخوردارند که اگر اراده کنند می‌توانند شهری را منور و نورانی کنند.

اینجا چه خبر است؟

آنچه در سالن است، جنبه دیگر حالتی فعال است. حالت‌های جسمی. منظور از این همه تحرک فقط یک چیز است. کارهایمان به گونه‌ای باشد که گویی فعال‌تر، قوی‌تر و شادتر از همیشه هستیم، باید به شکلی رفتار کنیم که انگار از موفقیت خود مطمئن هستیم. یکی از راه‌های ایجاد روحیه برای رسیدن به نتیجه این است که کارهایمان طوری باشد که «گویی» به خواسته‌هایمان رسیده‌ایم.

حالات جسمانی قدرتمندترین ابزاری است که با استفاده از آن می‌توانیم در عرض یک لحظه حالت‌های خود را تغییر دهیم و نتایج مطلوبی را به وجود آوریم. یک

1- Tennessee Williams

ضرب المثل قدیمی می‌گوید: اگر می‌خواهید قوی باشید، تظاهر به قدرت کنید». کمتر ضرب المثلی تا این حد درست است. انتظار داریم که افراد شرکت کننده در سمینارهایم به نتایج پر قدرتی دست یابند، نتایجی که زندگیشان را تغییر دهد. برای رسیدن به این منظور، آنها باید در فعال ترین حالات جسمانی قرار گیرند. زیرا هیچ کار پر قدرتی بدون یک حالت جسمی پر قدرت وجود ندارد.

اگر جسمتان فعال باشد، اتوماتیک وار این حالت در شما پدید می‌آید. بزرگترین نیرویی که در دست‌رسان است حالت‌های جسمی است زیرا عمل به آن سریع و شکست‌ناپذیر است. حالت‌های جسمی و تصورات درونی کاملاً به هم ارتباط دارند. اگر یکی از آنها را تغییر دهید، دیگری نیز تغییر خواهد کرد. می‌خواهم بگویم، چیزی به نام ذهن وجود ندارد، هر چه هست جسم است و چیزی به نام جسم وجود ندارد، هر چه هست ذهن است. اگر حالت‌های جسمتان را تغییر دهید یعنی ژست‌ها، تنفس، حرکات و لحن صدا در مدت کوتاهی حالات درونیتان هم تغییر می‌کند.

زمانی را به خاطر آورید که خسته و افسرده‌اید؟ آن زمان دنیا را چگونه می‌بینید؟ وقتی از نظر جسمی خسته هستید یا بدنتان درد می‌کند، دید شما به دنیا متفاوت از زمانی است که سر حال هستید. تغییرات بدنی، ابزار قدرتمندی برای کنترل مغز است. دانستن این نکته بسیار اهمیت دارد که حالت‌های جسمی جدا از حالت‌های روحی نیستند و همیشه بر یکدیگر تأثیر گذارند.

وقتی جسم خسته است، روح از انرژی مثبت کمتری برخوردار است. اما وقتی سر حال و پرانرژی هستید، روحتان هم به همین صورت است. در واقع نمی‌توانید بدون تغییر در حالت‌های جسمی خود دارای روحیه‌ای با نشاط باشید. همینطور نمی‌توانید بدون تغییر در حالت‌های روحی خود، در جسم خود شور و تحرک به وجود آورید. برای تغییر حالت‌های روحی دو راه وجود دارد. اول با تغییر تصورات درونی و دوم تغییر در حالت‌های جسمی. بنابراین اگر می‌خواهید در عرض یک لحظه روحیه‌اتان را عوض کنید، حالت‌های جسمی خود را تغییر دهید. یعنی نحوه نفس کشیدن، ژست‌ها، حرکات صورت، طرز راه رفتن و غیره.

هر وقت خسته شدید، می‌توانید با ایجاد تغییرات خاص در جسمتان به تداوم این احساس در وجود خود کمک کنید: افتادگی شانه‌ها، سستی در عضلات و امثال آن با تغییرات تصورات درونی خود و ارسال پیام خستگی به سیستم عصبیتان می‌توانید احساس درد کنید. اگر حالت‌های جسمانی اتان را به گونه‌ای تغییر دهید که حس کنید قوی و سر حال هستید، تصورات درونیتان هم تغییر می‌کند و احساس می‌کنید شاداب و با نشاط هستید. اگر مرتب به خود بگویید خسته هستید در واقع جسم خود را خسته کرده‌اید. اگر به خود بگویید سر حال هستید، خودتان حالت جسمانی شادابی را برگزیده‌اید و جسمتان نیز همانطور است.

در فصل اعتقادات، از تأثیرات اعتقادات بر سلامتی صحبت کردیم. همه یافته‌های دانشمندان این نکته را تأیید می‌کند. بیماری و سلامتی، شادی و افسردگی در دست خود انسان است. چیزهایی که خودمان برای جسممان تعیین می‌کنیم و معمولاً آگاهانه نیستند اما به هر صورت ما آنها را تعیین کرده‌ایم.

هیچ کس آگاهانه نمی‌گوید: دوست دارم به جای شاد بودن، غمگین باشم. اما افراد افسرده چه می‌کنند؟ ما فکر می‌کنیم افسردگی مربوط به روح است، اما افسردگی جسمانی است. دیدن افراد افسرده کار مشکلی نیست. آنها هنگام راه رفتن به زمین نگاه می‌کنند (در آن حالت به خاطرات لمسی و احساسی خود و یا درباره چیزهایی که افسرده‌اشان می‌کند فکر می‌کنند) شانه‌هایشان افتاده و نفس کشیدنشان ضعیف است کارهایی انجام می‌دهند که جسمشان را افسرده می‌کند. آیا می‌خواهند افسرده باشند؟ حتماً چنین است. افسردگی یک نتیجه است و برای به وجود آوردن آن نیاز به حالت‌های جسمی و روحی است.



نکته جالب این است که شما می‌توانید با تغییر حالتهای جسمی به شکلی خاص و به راحتی شادی را در خود به وجود آورید. احساسات به طور کلی چه هستند؟ در واقع اتحاد وضعیت جسمی هستند. من بدون تغییر تصورات درونی یک انسان افسرده می‌توانم در عرض چند ثانیه حالتش را تغییر دهم. شما نباید به تصورات یک فرد افسرده توجه کنید. فقط با تغییر در جسم و هدایتش در مسیر صحیح می‌توانید او را عوض کنید.

اگر با قدی برافراشته راه روید و شانه‌هایتان را بالا نگه دارید، اگر از اعماق سینه نفس بکشید و هنگام راه رفتن به بالا نگاه کنید و اگر جسمی فعال را در خود به وجود آورید هیچگاه افسرده نمی‌شوید. امتحان کنید، راست بایستید، شانه‌هایتان را بالا نگه دارید، نفس عمیق بکشید، به بالا نگاه کنید و آنگاه حرکت کنید. آیا باز هم افسرده هستید؟ غیر ممکن است. زیرا این حالت پیامی به مغزتان می‌فرستد تا شاد و فعال باشید و همینطور هم می‌شود.

وقتی افراد نزد من می‌آیند و می‌گویند نمی‌توانیم کاری انجام دهیم به آنها

.....می‌گوییم. طوری رفتار کنید انگار که می‌توانید آن کار را انجام دهید. معمولاً می‌گویند. خوب نمی‌دانیم چطور این کار را بکنیم. می‌گوییم: طوری رفتار کنید که انگار بلد هستید چطور این کار را انجام دهید. طوری بایستید انگار چگونگی آن را بلد هستید. طوری تنفس کنید گویی می‌دانید چگونه آن کار را انجام دهید. صورتتان طوری باشد انگار می‌توانید از عهده انجام آن برآیید به محض اینکه در جسم خود این حالات را به وجود می‌آورند. بلافاصله احساس می‌کنند می‌توانند این کار را انجام دهند. این راه همیشگی مؤثر است و تغییر حالت‌های جسمانی آنها را وادار به انجام این کارها می‌کند و به محض تغییر حالت‌های جسمی حالت‌های روحی هم تغییر می‌کند. به کاری فکر کنید که تصور می‌کنید نمی‌توانید آن را انجام دهید اما دوست دارید آن را انجام دهید. بسیار خوب اگر فکر می‌کردید که می‌توانید این کار را انجام دهید، طرز ایستادن چگونه بود؟ طرز صحبت کردن؟ طرز تنفس؟ حالا تا جایی که امکان دارد جسمتان را وادار سازید تا همان پیام را به ذهن مخابره کند. طرز ایستادن، تنفس و چهره خود را طوری تغییر دهید که گویی می‌توانید آن کار را انجام دهید. حال به تفاوت‌های هر دو حالت توجه کنید. اگر در این حالت جسمی قرار بگیرید، احساس می‌کنید می‌توانید کاری را انجام دهید که قبلاً فکر می‌کردید نمی‌توانید در مورد راه رفتن روی آنش هم همین طور. آنها وقتی با ذغال سنگ‌های داغ رو به رو می‌شوند، به خاطر تصورات درونی و حالت‌های جسمی در آمادگی کامل هستند. بنابراین می‌توانند با اطمینان بر روی آنها راه بروند. اما عده‌ای در لحظه آخر دچار ترس می‌شوند. امکان دارد تصورات درونیشان را تغییر داده و در ذهنشان بدترین پیام‌ها را تجسم کنند و یا اینکه با نزدیک شدن به زغال سنگ‌های داغ، گرمایشان موجب افزایش ترسشان شود. در نتیجه ممکن است از ترس بلرزند. فریاد بکشند، بی‌حرکت بمانند، تمام عضلاتشان فلج شود، یا واکنش‌های دیگری از خود بروز دهند. برای آنکه بتوانم ترسشان را از بین ببرم و با وجود احتمالات آنها را به حرکت وادارم، فقط باید یک کار را انجام دهم، حالتش را تغییر دهم. بدانید تمام رفتارهای انسانی در نتیجه حالت روحی است. وقتی فکر می‌کنیم قوی و فعال هستیم، کارهایی انجام

می‌دهیم که اگر احساس ترس و خستگی کنیم هیچگاه نمی‌توانیم آن را انجام دهیم. بنابراین راه رفتن روی آتش فقط ذهن افراد را نمی‌سازد بلکه در حالتها و رفتارشان در مدت کوتاهی تغییر به وجود می‌آورد بدون فکر به آنچه که در گذشته داشتند و آنها را برای رسیدن به اهدافشان یاری می‌کند.

با کسی که در کنار زغال سنگهای داغ از ترس می‌لرزد و فریاد می‌کشد چه باید کرد؟ فقط با تغییر تصورات درونی من می‌توانم او را وادار سازم تا به احساس درونی خود پس از راه رفتن بر روی زغال سنگها فکر کند. این امر باعث می‌شود تا در دورن خود تصویری را به وجود آورد که حالتهای جسمی‌اش را تغییر دهد. در عرض چند ثانیه، شخص در حالتی فعال قرار می‌گیرد می‌تواند او را در حالیکه طرز تنفس و حالت چهره‌اش تغییر کرده ببینید. آنگاه به او می‌گوییم راه رفتن بر روی زغال سنگها را شروع کنید. او که تا چند لحظه پیش از این کار وحشت داشت. اکنون باکمال میل بر روی زغال سنگها راه می‌رود و موفقیتش را جشن می‌گیرد. اما گاهی تصورات درونی افراد از سوختن و سقوط بزرگتر و درخشان‌تر از توانایشان برای راهپیمایی بر روی زغال سنگها است. بنابراین باید آنها را وادار سازیم تا فرعیات تصوراتشان را تغییر دهند. این کار نیاز به زمان دارد.

در مورد افرادی که از این کار وحشت دارند روش مؤثر دیگری هم وجود دارد و آن تغییر حالتهای جسمی است. کلاً اگر فرد تصورات درونیش را تغییر دهد، سیستم عصبی‌اش باید پیامی منفی بر تغییر در فرم ایستادن، تنفس، حرکات عضله و غیره به جسم ارسال کند. پس چرا مستقیماً این کار را انجام ندهد؟ و با چشم پوشی از تمام این مراحل، مستقیماً حالتهای لمسی‌اش، را تغییر ندهم؟ پس من شخص را مجبور می‌کنم تا به بالا نگاه کند و با اینکار او به جای فرو رفتن در حالات لمسی‌اش به خاطرات بصری‌اش دست می‌یابد. تقریباً او از فریاد کشیدن دست برمی‌دارد. خودتان این کار را انجام دهید. وقتی ناراحتید یا در حال گریه هستید به بالا نگاه کنید. شانه‌ها را بالا بگیرید و در حالت بصری قرار بگیرید. بلافاصله حس شما تغییر می‌کند. می‌توانید در مورد فرزندان‌تان هم این کار را انجام دهید. وقتی زمین

می‌خورند، زخمی می‌شوند و گریه می‌کنند، مجبورشان کنید که به بالا نگاه کنند. بدین طریق گریه‌اشان قطع می‌شود. من از شخصی می‌خواهم طوری بایستد که گویی به خود اطمینان دارد و می‌داند که می‌تواند بر روی زغال سنگها راه برود. از او می‌خواهم مانند شخصی که اعتماد به نفس دارد نفس بکشد و بالحن او صحبت کند. در این حال مغز پیام تازه‌ای دریافت می‌کند و درحالتی که تا چند لحظه پیش قدرت حرکت نداشت کارهایی را انجام می‌دهد که او را در رسیدن به اهدافش یاری می‌کند. شما می‌توانید از این روش در انجام کارهایی که احساس می‌کنید توانایی انجام دادنشان را ندارید استفاده می‌کنید. مثلاً وقتی نمی‌توانید با کسی ارتباط برقرار کنید، یا نمی‌توانید با ریاستان صحبت کنید و غیره. می‌توانیم با تغییر تصورات درونی و یا تغییر در حالت ایستادن، تنفس و لحن صدا، حالت‌های روحی را تغییر داده و قدرت عمل به خود بدهیم. اینگونه می‌توانیم بلافاصله احساس شادی را در خود به وجود آورده و برای نتیجه دلخواه دست به عمل بزنیم.

این تغییرات جسمانی در کارهای ورزشی هم صدق می‌کند. وقتی به شدت ورزش می‌کنید و نفس کم می‌آورید، اگر به خود بگوئید که چقدر خسته شده‌ام و یا چقدر دویده‌ام. حالت‌های جسمی را به وجود می‌آورید، مانند نشستن یا نفس نفس زدن که بر شدت خستگی‌تان می‌افزاید. اما اگر حتی در اوج خستگی به طور آگاهانه با قامتی استوار بایستید و تنفس خود را منظم کنید، دوباره به زودی به حالت عادی باز می‌گردید.

همانطور که تغییر در احساسات، عمل ما را تغییر می‌دهد، تغییر تصورات درونی و حالت‌های جسمی نیز بر روند الکتریکی بدن تأثیر می‌گذارد. مطالعات نشان می‌دهد وقتی افراد افسرده هستند سیستم دفاعی بدنشان تحت تأثیر قرار گرفته و از میزان کارایی ایشان کاسته می‌شود گلبول‌های سفید خون کم می‌شود. امروزه عکسهایی از بدن می‌گیرند که انرژی الکتریکی بدن را نشان می‌دهد و وقتی شخص رفتار خود را تغییر می‌دهد این انرژی به دلیل ارتباط بین جسم و ذهن به شدت تغییر می‌کند. در حالات پر قدرت انرژی بدن تغییر می‌کند و می‌توانیم کارهایی که قبلاً برایمان غیر

ممکن بود را انجام دهیم. تمام تجربیات من بیانگر این است که محدودیت وجودی ما (چه مثبت و چه منفی) کمتر از آنچه است که به ما تحمیل شده است.

«نورمن کازنیس»^۱ در کتاب تشریح بیماری می‌گوید که چطور توانست به طور معجزه‌آسایی به وسیله خنده از شر یک بیماری خطرناک نجات دهد. خنده تنها ابزاری بود که کازنیس در تلاشی آگاهانه از آن استفاده کرد تا بتواند زنده بماند و موفق شد. او زمان زیادی صرف تماشای فیلم‌ها، برنامه‌های تلویزیونی و کتابهایی می‌کرد که باعث تفریح و خنده‌اش می‌شد. اینکار او را به طور محسوس تصورات درونی گذشته او را تغییر داده و خنده حالت‌های جسمی او را تغییر داد. پس از آن او دریافت که تغییرات جسمی مثبت و فوری در او به وجود آمده است بهتر می‌خواهد، دردها کم شده و حال عمومی‌اش روز به روز بهتر می‌شود.

سرانجام، با وجود گفته پزشکان که شانس بهبودی او را فقط یک پانصدم می‌دانستند او کاملاً معالجه شد او می‌نویسد: «هرگز نباید در بدترین شرایط تواناییهای ذهن و جسم را نادیده گرفت. قدرت زندگی ناشناخته‌ترین قدرت روی زمین است.»

تحقیقاتی که به تازگی شروع شده نشان دهنده تجربه کازنیس است. این تحقیقات در مورد تأثیر حالت‌های چهره بر احساسات است و نتیجه می‌گیریم که چنین نیست که ما فقط وقتی احساس خوبی داریم، لبخند بزنیم و یا وقتی شاد هستیم، بخندیم. خندیدن و لبخند زدن خون را به مغز می‌رساند. در نتیجه اکسیژن بالا رفته و رشته‌های عصبی تحریک می‌شوند. در مورد حالت‌های دیگر هم به همین شکل. به چهره‌اتان حالت ترس، خشم، تنفر یا تعجب بدهید می‌بینید همان حس بد شما دست می‌دهد.

«جسم ما، باغی است که حاصل اراده باغبان آن است.»

«وینهام شکسپیر»

در حدود هشتاد عضله در صورت انسان وجود دارد که هنگام فعالیت‌های شدید عضلانی مانند رگها عمل کرده و جریان خون را ثابت نگه می‌دارند. همینطور خونی که به مغز می‌رود تنظیم شده و بر عمل مغز تأثیر می‌گذارند. پزشکی فرانسوی به نام «ایزرائیل واین‌بام»^۱ در مقاله مهمی که در سال ۱۹۵۷ نوشته است، اظهار می‌کند که حالات صورت بر عمل انسان تأثیر گذاشته و آن را تغییر می‌دهد. دکتر «پل اکمن»^۲ پروفیسور دانشگاه کالیفرنیا در طی صحبتی با روزنامه «لس آنجلس تایمز» (۵ ژوئن ۱۹۸۵) گفت: همه می‌دانیم که احساسات انسان‌ها در چهره‌اشان نمایان می‌شود. اکنون از جنبه دیگری به آن می‌نگریم. شما هر حالتی را که به چهره‌تان بدهید، همان حالت را پیدا می‌کنید. اگر در هنگام ناراحتی بخندید، دیگر ناراحتی را حس نمی‌کنید. اگر چهره‌اتان نشان‌دهنده غم و افسردگی باشد در وجودتان آن را حس می‌کنید.

تمام اینها دقیقاً نکاتی هستند که من و سایر افراد دست‌اندرکار NLP سالها آموزش داده‌ایم. اکنون به نظر می‌رسد جامعه علمی آنچه را که می‌دانستیم مفید است، مورد تأکید قرار داده است. موضوعات زیاد دیگری در این کتاب وجود دارد که صحت آنها در آینده مشخص می‌شود. اما نباید انتظار داشته باشید تا یک دانشمند آنها را برایتان به اثبات برساند. می‌توانید همین حالا از این مطالب استفاده کرده و نتایج دلخواهتان را به وجود آورید.

امروزه اطلاعات انسان در زمینه ارتباط میان جسم و روح آنقدر زیاد است که عده‌ای فکر می‌کنند فقط باید از جسم مراقبت شود. اگر عمل جسمتان خوب و عالی باشد، مغزتان مؤثرتر عمل می‌کند. هر چه بهتر از جسم خود استفاده کنید، مغزتان بهتر عمل می‌کند. این نتیجه تحقیقات «موشی فلدن کرایس»^۳ است. او برای آموختن شیوه فکر کردن و طرز زندگی به افراد از حرکت استفاده کرد. او فهمید که با استفاده از حس لامسه می‌توان تصویری را که شخص از خود دارد حالات و عمل مغز

1- Israel Waynbaum

2- Pawl Eknan

3- Moshe Feldenkrais

او را تغییر داد. در واقع او می‌گوید که کیفیت زندگی همان حرکت است. کارهای او منبع باارزشی برای ایجاد تغییر در رفتارهای آدمی از طریق ایجاد تغییر در حالت‌های جسمانی به شیوه‌ای خاص است.

نتیجه مهم تغییر در حالات جسمانی، تناسب و هماهنگی است. اگر من بخواهم افکار و اندیشه‌های خود را به صورت پیام‌هایی مثبت به شما ارائه کنم، اما لحن صدایم ضعیف و با تردید و حرکات بدنم نامناسب و ناموزون باشد، رفتارم ناهماهنگ خواهد بود. این ناهماهنگی باعث می‌شود که نتوانم شخصیت واقعی خود را نشان دهم، تمام نیروی خود را به کار گیرم و روحیه‌ام را تقویت کنم. پیام‌های ضد و نقیص بیشتر از هر چیزی موجب سست شدن گامها می‌گردد.

ممکن است بارها تجربه کرده باشید که سخنان شخصی برایتان قابل قبول نیست. اما دلیلش را نمیدانید. آنچه آن شخص می‌گوید درست به نظر می‌رسد، اما چیزی باعث می‌شود در گفته‌هایش تردید کنید. ضمیر ناخودآگاهتان چیزهایی می‌داند که ضمیر خودآگاهتان از آن بی‌خبر است. مثلاً سؤالی از آن شخص می‌کنید و او می‌گوید: بله. اما در عین حال سرش را به حالت نه تکان می‌دهد یا امکان دارد بگوید: می‌توانم آن کار را بکنم. اما متوجه می‌شوید که شانه‌هایش پائین و چشمانش را به زمین دوخته و آهسته و سطحی نفس می‌کشد. تمام این مسائل در ضمیر ناخودآگاه شما این امر را بیان می‌کند که او می‌گوید نمی‌توانم آن کار را انجام دهم. بخشی از وجودش آن کاری را که از او درخواست کرده‌اید می‌خواهد و بخش دیگر مخالف است. قسمتی از او مطمئن و قسمتی دیگر مردود است. او سعی می‌کند در آن واحد در دو میسر جداگانه گام بردارد. او با زبان کلمات یک چیز می‌گوید اما حرکاتش متفاوت است.

همه ما چنین ناهماهنگی را تجربه کرده و بهای آن را پرداخته‌ایم، زمانی که بخشی از وجودمان چیزی می‌خواهد ولی بخش دیگر مانع پیشرفتمان می‌شود. هماهنگی نوعی قدرت است. افراد موفق کسانی هستند که هنگام انجام یک کار می‌توانند از تواناییهای ذهنی و جسمی‌اشان به طور هماهنگ و همزمان استفاده

کنند. لحظه‌ای تأمل کنید و سه نفر از افراد هماهنگ را به خاطر آورید. حال به سه تن از آشنایان ناهماهنگ خود فکر کنید. تفاوت؟ به نظر تان افراد هماهنگ در مقابل افراد ناهماهنگ چه تأثیری در شما دارند؟

ایجاد هماهنگی یکی از مهم‌ترین عوامل دستیابی به قدرت شخصی است. تلقین به نفس باید با تأکید همراه باشد. با کلمات، صدا، نفس کشیدن و تمام حالت‌های جسمی دیگر. وقتی زبان کلمات و حرکات مانند هم باشد، علائمی به مغز فرستاده می‌شود که آن چیز را نشان می‌دهد که می‌خواهیم بسازیم و مغز نیز متناسب با آن پیام واکنش نشان می‌دهد.

اگر به خود بگوئید، خوب، بله، باید همین کار را کرد، اما جسمتان ضعیف باشد، مغز چه پیامی را دریافت می‌کند؟ مثل این است که بخواهید برنامه‌های تلویزیونی را که پرش دارد تماشا کنید. شما نمی‌توانید تصویر روشنی را ببینید. همین امر در مورد مغز هم صدق می‌کند. اگر علائمی که از جسمتان به مغز ارسال می‌شود ضعیف یا متضاد باشد، مغز به درستی نمی‌داند باید چه کاری را انجام دهد. مثل این است که سربازی به جبهه برود و فرمانده به او بگوید: خوب، بهتر است این کار را نکنیم. مطمئن نیستیم که کار درستی باشد، اما خوب است آن را امتحان کنیم و منتظر نتیجه باشیم آن سرباز چه حالی پیدا می‌کند و چه روحیه‌ای دارد؟

اگر به خود می‌گوئید: من حتماً این کار را می‌کنم و حالت‌های جسمی شما یعنی. طرز ایستادن، حالات صورت، طرز تنفس، ژست‌ها و حرکات و کلمات و لحن صدا هماهنگ باشند، حتماً موفق خواهید شد. حالات هماهنگ چیزی است که همه‌خواهانش هستیم و بزرگترین قدمی که باید بردارید، اطمینان از یک حالت جسمی ثابت و هماهنگ است، اگر حرف‌ها و حالات جسمی شما با یکدیگر مطابقت نداشته باشند، اعمالتان مفید نخواهد بود.

یکی از راه‌های هماهنگی، الگوبرداری از حالات جسمی افراد هماهنگ است. جوهره الگوبرداری آن است که بهفهمید شخص موفق از کدام قسمت از مغزش استفاده می‌کند. اگر می‌خواهید شخص موفق‌تری باشید باید به همان شکل از مغزتان

استفاده کنید. اگر از حالت‌های جسمی شخصی تقلید کنید، شما نیز از کارآیی همان قسمت از مغزتان که او استفاده می‌کند، بهره‌مند می‌شوید. آیا حالاتتان هماهنگ است؟ چند درصد از اوقات در حالتی ناهماهنگ قرار می‌گیرید؟ آیا می‌توانید حالات هماهنگتان را افزایش دهید؟ از همین حالا شروع کنید. لحظه‌ای فکر کرده و پنج تن از اشخاصی را که از نظر جسمی قوی هستند و شما نیز مایلید از آنها تقلید کنید را مشخص کنید. تفاوت حالات جسمی شما با آنها چیست؟ طرز نشستن، برخاستن و حرکت کردن آنها چگونه است؟ مهمترین رُستها و حالات صورتتان؟ حال سعی کنید مثل یکی از آنها بنشینید مانند او رُست و قیافه بگیرید و به احساس خود توجه کنید.

در سمینارهایم از افراد می‌خواهم که از حالات جسمی دیگران تقلید کنند. آن‌ها پس از انجام متوجه می‌شوند که به حالت‌هایی مشابه با آن افراد دست یافته و احساساتشان مانند آنها است. حال تمرینی انجام دهید. باید شخص دیگری نیز حضور داشته باشد. از آن شخص بخواهید خاطره خاصی را به خاطر آورد و بدون اینکه به شما چیزی بگوید به آن زمان برگردد و در حالتی قرار بگیرد که آن هنگام بوده است. حال از حالات آن شخص تقلید کنید. همانند او بنشینید و دست‌ها و پاهایتان را همانطوری بگذارید که او گذاشته است. از حالات صورت و جسم او تقلید کنید. سرتان را مثل سر او قرار دهید و هر حرکتی را که در چشم‌ها، پاها و یا گردنش می‌بیند تقلید کنید. سعی کنید دقیقاً مثل او باشید. اگر با دقت این کارها را انجام دهید، موفق می‌شوید، با تقلید از حالات جسمی آن شخص همان پیام‌هایی را به مغزتان بفرستید که او می‌فرستد. در نتیجه دارای احساسی مشابه خواهید شد. اغلب همان تصاویری را می‌بینید که او می‌بیند و فکرتان همانند او خواهد شد.

پس از انجام این کارها سعی کنید حالات خود را توصیف کنید یعنی دقیقاً همان حسی را که در حال تقلید از آن شخص داشته‌اید را شرح دهید. از آن شخص هم بخواهید احساساتش را توضیح دهید. آنگاه نوشته‌هایتان را باهم مطابقت دهید. در ۸۰ تا ۹۰ درصد، کلمات یکسان هستند. در هر سمینار افراد بی‌شماری هستند که

مشاهدات دیگران را در ذهن می‌بینند. دقیقاً مکانی را که آن شخص به خاطر آورده است یا افرادی را که در ذهن خود می‌بینند، توصیف می‌کنند. بعضی از این حوادث توضیحی منطقی ندارند. تقریباً بیشتر آزمایش‌های فیزیکی است. همه آنچه که ما انجام می‌دهیم این است که همانند فردی که از او تقلید می‌کنیم، پیام‌هایی یکسان به مغز می‌فرستیم.

می‌دانم باور کردنش مشکل است. اما افراد شرکت‌کننده در سمینارهای من می‌دانند که چنین چیزی پس از ۵ دقیقه آموزش امکان‌پذیر است. نمی‌گویم که حتماً بار اول موفق خواهید شد اما اگر تمرین کنید، می‌توانید حالات خشم، درد، ناراحتی، شادی و لذت دیگران را در وجود خود حس کنید بدون اینکه احساسات آن شخص را بدانید.

در تحقیقات اخیر، پشته‌های علمی برای این موضوع فراهم کرده‌اند. طبق مقاله مجله «امنی»^۱ دو محقق دریافته‌اند که کلمات دارای یک طرح الکتریکی خاص در ذهن هستند. «دونالد یورک»^۲ عصب‌شناس از مرکز پزشکی دانشگاه «میسوری»^۳ و «تام جنسون»^۴ آسیب‌شناس از دانشگاه شیکاگو دریافته‌اند که این طرح‌ها در همه افراد یکسانند. آنها حتی در یکی از آزمایشات خود متوجه شدند که امواج مغزی در افرادی که با زبان‌های مختلف صحبت می‌کنند یکسان است. آن‌ها قبلاً برنامه تشخیصی امواج مغزی را به کامپیوتر داده بودند و در نتیجه توانستند کلمات موجود در ذهن شخص را تفسیر کنند. کامپیوترها می‌توانند افکار را بخوانند، درست به همان صورتی که ما از دیگران تقلید می‌کنیم.

بعضی از حالات جسمی را- مثل نگاه‌های مخصوص یا لحن صدا و یا ژست‌ها می‌توان در افراد قدرتمندی همچون جان اف. کندی، مارتین لوتر کینگ یا فرانکلین روزولت مشاهده کرد. اگر بتوانید از حالات جسمانی خاص آنها تقلید کنید، می‌توانید از همان بخش فعال مغزتان استفاده کرده و اطلاعات را تجزیه و تحلیل کنید. واضح

1- Omni

2- Donald York

3- Missouri

4- Tam Jenson

است طرز تنفس، حرکات و لحن صدا از عوامل مهم در تقلید از حالات است و فقط مشاهده چند عکس نمی‌تواند اطلاعات خاص و مطلوب را در اختیارتان قرار دهد. دیدن فیلم‌های این افراد مؤثر است برای لحظه‌ای تا جایی که امکان دارد طرز ایستادن، حالات صورت و ژست‌های آنان را به طور دقیق تقلید نمایید. بدانید که احساسات مشابهی به شما دست می‌دهد. اگر طرز صحبت کردن و لحن صدای آنها را به خاطر آورید. لحن صحبتتان همانگونه می‌شود.

به میزان هماهنگی این افراد توجه کنید. حالات جسمانی‌شان نشان دهنده پیام واحد و هماهنگی بوده است، نه پیام‌هایی متضاد. اگر هنگام تقلید از حالات جسمانی آنها، حالتان هماهنگ نباشد، نمی‌توانید احساسات آنها را بفهمید زیرا پیام هماهنگی را به مغزتان نفرستاده‌اید. مثلاً اگر دارید از حالات جسمانی‌شان تقلید می‌کنید و همزمان به خود بگوئید (من احمقم). در این صورت بهره‌ای نخواهید برد زیرا حالات شما هماهنگ نیستند. جستماتان یک چیز را می‌گوید و ذهنتان چیز دیگری را.

آیا دوست دارید از مزایای قدرت جادویی خود بهره‌مند شوید؟ پس از حالات جسمی افرادی که مورد احترامند الگو بردارید. همان حالاتی را در خود بسازید که آنها دارند. واضح است که دوست ندارید از حالات جسمی فردی که افسرده است، الگو بردارید، بلکه می‌خواهید از حالات افراد فعال تقلید کنید، زیرا تقلید کردن از آنها، راه‌های جدیدی را به رویتان می‌گشاید، راهی برای دستیابی به بخشهایی از مغز خود که هرگز در گذشته به طور مؤثر از آنها استفاده نکرده‌اید.

در یکی از سمینارهایم جوانی را دیدم که فهمیدن حالاتش بسیار مشکل بود. آنقدر روحیه‌اش ضعیف بود که تا به حال ندیده بودم و من نیز نتوانستم حالت قدرتمندی را در او به وجود آورم. بعد مشخص شد که بخشی از مغز او طی یک حادثه رانندگی آسیب دیده است. اما او را مجبور کردم که طوری رفتار کند تا از من الگو بردارد. با الگو برداری از حالات من. ذهن او به شکل جدیدی شروع به کار کرد. در پایان سمینار، تقریباً کسی او را نمی‌شناخت. رفتار و احساساتش کاملاً متفاوت با

عملش بود. با تقلید از حالات فردی دیگر، فهمیده بود که می‌شود به شکلی دیگر فکر کرد، عمل نمود و احساس کرد.

اگر شما از سیستم اعتقادی، هماهنگی ذهنی و حالات جسمی یک دونده الگو بردارید، آیا این بدان معناست که شما نیز می‌توانید در عرض کمتر از چهار دقیقه یک مسافت دو کیلومتری را بدوید؟ البته که چنین نیست. شما دقیقاً از دونده الگو بر نداشته‌اید زیرا پیام‌هایی را که او به ذهنش فرستاده، شما نفرستاده‌اید. توجه کنید برای بعضی از روشها باید توانایی جسمی یا برنامه‌ریزی داشته باشید. ممکن است از بزرگترین آشپز دنیا الگو بردارید و بخواهید مثل او کیک بپزید، اما فر شما فقط ۲۲۵ درجه حرارت دارد در حالیکه فر او ۶۲۵ درجه. خوب مشخص است که نمی‌توانید مانند او باشید. اما با استفاده از دستورالعمل او می‌توانید با همان فر نتیجه بهتری فراهم کنید در صورتیکه مبلغ مورد نیاز را بپردازید. با الگو برداشتن از روشها و برای افزایش توانایی در ایجاد نتایج باید برای افزایش قدرت فر خود، مدتی وقت صرف کنید.

به راهها و امکاناتی که الگوبرداری از حالت‌های جسمی در اختیار شما می‌گذارد توجه کنید. چرا انسانها به مواد مخدر، الکل، سیگار و پرخوری پناه می‌برند؟ آیا اینها همان چیزهایی نیستند که آنها به طور غیرمستقیم برای تغییر حالات جسمی اشان استفاده می‌کنند؟ در این فصل به راههای مستقیم ایجاد تغییرات فوری پرداختیم. شما می‌توانید با ایجاد تغییر در تنفس حرکات بدنی یا عضلات صورت به شکلی جدید، بلافاصله حالت خویش را تغییر دهید. این حرکات، بدون آنکه تأثیرات زیانباری بر جسم و روح داشته باشند. همان نتیجه‌ای را به وجود می‌آورند که پرخوری، الکل و یا مواد مخدر ایجاد می‌کنند. به یاد داشته باشید افرادی که راههای تازه‌ای پیش روی خود دارند، می‌توانند خود را تحت کنترل داشته باشند.

حالا جنبه دیگری از حالت‌های جسمانی را بررسی می‌کنیم غذایی که می‌خوریم نحوه تنفس و تقویت خود.

فصل ۱۰

انرژی: سوخت برتری

«سلامتی افراد همانند حالتی فعال است که بستگی به خوشبختی و

قدرت آنها دارد»

«بنجامین دیزرائیلی»^۱

پیش از این گفتیم حالات جسمانی - مسیری است به سوی برتری. یکی از عواملی که بر حالات جسمی تأثیر می‌گذارد، ایجاد تغییر در نحوهٔ بکارگیری سیستم عضلانی است. شما می‌توانید طرز ایستادن، تنفس و حالات صورت خود را تغییر دهید. همه مطالبی که در این کتاب عنوان شده به اندازهٔ عملکرد زیست شیمی بدن بستگی دارد. فرض کنید به بهداشت و تغذیهٔ جسمتان اهمیت می‌دهید و آن را مسموم نمی‌سازید. در این فصل مسایل زیر بنایی حالتهای جسمانی خوردن، نوشیدن و طرز تنفس را بررسی می‌کنیم.

من انرژی را سوخت برتری می‌نامم. اگر تعادل عملکرد زیست شیمی جسمتان به هم بخورد، تصورات درونیتان در طول یک روز دائماً تغییر می‌کند و همین امر باعث آشفتگی مغز می‌شود و ممکن است کل سیستم عصبی بدن از کار بیفتد. در واقع با چنین شرایطی، بعید است آنچه را که از این کتاب آموخته‌اید، به کار گیرید. امکان دارد زیباترین اتومبیل کورسی دنیا را داشته باشید اما اگر به جای بنزین در آن آب بریزید، حرکت نخواهد کرد. امکان دارد اتومبیلتان خوب و سوخت آن نیز مناسب

باشد اما یکی از شمعها جرقه نزنند. ماشین روشن نمی‌شود. در این فصل می‌خواهم در مورد انرژی و چگونگی افزایش آن تا بالاترین حد ممکن صحبت کنم. با انرژی بیشتر جسمتان مفیدتر است و با افزایش آن احساس بهتری خواهید داشت و می‌توانید برای ایجاد نتایج بزرگ از آن نهایت استعدادتان را به کار گیرید.

من از اهمیت انرژی آگاهم و می‌دانم فراوانی انرژی چه قدرتی دارد. زمانی ۱۲۰ کیلو وزن داشتم و اکنون ۱۰۵ کیلو وزن دارم. قبلاً این چنین در جستجوی راههای خوب برای اداره زندگی نبودم. حالات جسمانی من برای ایجاد نتایج مهم مناسب نبود. آنچه من می‌توانستم بیاموزم به نسبت خوردن و تماشای برنامه‌های تلویزیون در درجه دوم قرار داشت. اما یک روز از روش زندگیم خسته شدم. بنابراین در مورد مطالب مربوط به سلامتی بدن تحقیق کردم. و از افراد موفق الگو برداشتم.

در رشته تغذیه، مطالب گیج‌کننده و ضد و نقیضی وجود داشت و در ابتدا نمی‌دانستم چه بکنم. در کتابی می‌خواندم اگر فلان کار را انجام دهید، عمری طولانی خواهید داشت و من بسیار خوشحال شدم تا اینکه به کتاب دیگری رسیدم که در آن نوشته شده بود اگر همان کارها را انجام دهید، مرگتان حتمی است. برای داشتن عمری طولانی فلان کارها را انجام دهید. مطالب کتاب سوم بر خلاف آن دو کتاب بود. نویسندگان هر سه کتاب، دکترا داشتند اما در اصول اولیه توافق نداشتند. من به دنبال درجه علمی آنها نبودم فقط نتیجه می‌خواستم. بنابراین به دنبال افرادی گشتم که توانسته بودند نتایج خوب و مهمی را در جسم خود به وجود آورند، افراد تندرست. دقیقاً همان کاری را انجام دادم که آن‌ها کرده بودند و آنچه را که از رفتار آنها آموخته بودم، به صورت اصولی برای خود درآوردم. آنگاه برنامه‌ای دو ماهه برای دستیابی به یک زندگی سالم ترتیب دادم. من هر روز از این اصول پیروی کردم و در کمتر از یک ماه ۱۵ کیلو وزن کم کردم. سرانجام توانستم راهی پیدا کنم و بدون رژیم به نتیجه دلخواه برسم. راهی مناسب با جسمم.

حال این اصولی را که پنج سال رویش کار کردم در اختیارتان می‌گذارم. اما بگذارید قبل از آن یک نمونه از تأثیراتش را برایتان بگویم. در گذشته هشت ساعت

در شبانه روز می‌خوابیدم. همچنین برای آنکه بتوانم صبحها از خواب برخیزم، سه نوع ساعت نیاز داشتم. اول ساعتی که زنگ بزند، دوم ساعتی که رادیو را به کار اندازد و سوم ساعتی که چراغ اطاق را روشن کند. اما اکنون می‌توانم تمام طول شب بیدار بمانم. سمینار داشته باشم و ساعت یک یا دو نیمه شب بخوابم و پس از پنج یا شش ساعت کاملاً سر حال بیدار شوم. اگر خونم آلوده و مسموم بود، اگر انرژی بدنم کم بود، مجبور می‌شدم جسمی ضعیف را به کار سختی وادار کنم. اما در عوض توانستم با بدنی پر انرژی از تواناییهای خود استفاده کنم. در این فصل می‌خواهم شش اصل مهم را برای دسترسی به جسمی قوی مطرح کنم. بسیاری از چیزهایی که می‌گویم امکان دارد بر خلاف اعتقاداتان باشد. بعضی بر خلاف تصورات گذشته شما در مورد سلامتی است. اما به کارگیری این شش اصل برای من و افرادی که با آنها کار کرده‌ام و هزاران نفر دیگر بسیار مؤثر بوده است. از شما می‌خواهم با دقت فکر کنید و ببینید آیا برای شما هم مؤثر هستند و آیا عادات فعلی شما در زمینه بهداشت مؤثرترین راه برای حفظ سلامتی شما است یا خیر. به مدت ده تا سی روز از این اصول پیروی کنید. و سپس با توجه به نتایجی که در جسمتان به وجود می‌آید درباره صحت و درستی آن قضاوت کنید. عمل جسمتان را درک کنید، به آن اهمیت دهید تا بدنتان از شما مراقبت کند. شما آموخته‌اید که چگونه مغز خود را کنترل کنید. حال طرز کنترل جسمتان را هم بیاموزید.

اجازه دهید با اولین کلید سلامتی شروع کنید. قدرت تنفس. زیربنای سلامتی آدمی، داشتن جریان خون سالم است، سیستمی که اکسیژن را به سلولهای بدن می‌رساند. اگر دستگاه گردش خون شما خوب کار کند، زندگی طولانی خواهید داشت. پس داشتن یک زندگی طولانی، گردش خون سالم و کلید کنترل آن تنفس صحیح است. تنفس صحیح، شیوه‌ای برای رسیدن اکسیژن به بدن و تحریک الکتریکی تمام سلولهای بدن است.

حال بیائید نگاه دقیقی به جسمتان بیاندازید. تنفس میزان اکسیژن سلولها را کنترل می‌کند و جریان مایعات لنفاوی را نیز که شامل گلبولهای سفید است تنظیم

می‌نماید. سیستم لنفی بدن چیست؟ بعضی‌ها فکر می‌کنند فاضلاب بدن است. اما تمام سلولهای بدن با لنف احاطه شده‌اند. میزان مایع لنفی در بدن چهار برابر خون است. قلب همچون تلمبه‌ای خون را از داخل رگها به داخل مویرگها می‌فرستد. خونی که به مویرگها فرستاده می‌شود اکسیژن و مواد غذایی دارد. اکسیژن و مواد غذایی در مایعی که سلولها را احاطه کرده و لنف نامیده می‌شود پخش می‌گردد. سلولها اکسیژن و مواد مورد نیاز خود را جذب کرده و مواد سمی را دفع می‌کنند که مقداری از این مواد وارد مایع لنفی می‌شود. اما سلولهای مرده پروتئین خون و دیگر مواد سمی باید توسط سیستم لنفاوی دفع گردد و سیستم لنفی نیز با تنفس عمیق فعال می‌شود. سلولهای بدن وابسته به سیستم لنفاوی هستند، زیرا تنها راه دفع مواد زائد و سمی توسط سیستمهای لنفی بدن انجام می‌شود.

مواد زائد از غدد لنفاوی عبور می‌کنند، جایی که سلولهای مرده و دیگر مواد سمی به جز پروتئین خون تجزیه و نابود می‌شوند. کار سیستم لنفاوی بسیار مهم است. اگر این سیستم به مدت بیست و چهار ساعت کاملاً از کار بیفتد، در نتیجه انباشته شدن پروتئین خون و مواد سمی و زائد در اطراف سلولها، مرگ انسان حتمی است.

قلب مانند تلمبه خون را به گردش می‌اندازد، اما سیستم لنفاوی اینطور نیست. تنها راه به جریان انداختن سیستم لنفاوی بدن، تنفس عمیق و حرکات عضلانی است. بنابراین اگر می‌خواهید خون سالمی همراه با غدد لنفی فعال داشته باشید و سیستم دفاعی بدنتان خوب کار کند، باید نفسهای عمیق بکشید و حرکاتی را انجام دهید که موجب تحریک و فعال شدن آنها گردد. کاملاً و با دقت به برنامه‌های آموزشی توجه کنید. شما می‌فهمید که در این برنامه‌ها، بهداشت درونی جسم از طریق تنفس در درجه اول اهمیت قرار ندارد.

دکتر «جک شیلدر»^۱ یکی از لنف شناسان بزرگ «سانتا باربارا»^۲ کالیفرنیا، اخیراً

مطالعات جالبی در سیستم دفاعی بدن انجام داده است. او با گذاشتن دوربینهای کوچک درون بدن افراد، سعی کرد بفهمد چه نوع فعالیتی باعث پاک سازی سیستم لنف‌آوری بدن می‌شود. او دریافت تنفس عمیق از دیافراگم، بهترین راه برای این کار است. نفس عمیق مثل جاروبرقی از طریق خون لنف را می‌مکد و مواد زائد را دفع می‌کند. در واقع تنفس عمیق و ورزش سرعت این عمل را ۱۵ برابر می‌کند.

اگر در این فصل تنها تنفس عمیق را بیاموزید - همین برای بالا بردن سلامتی شما کافی است. به همین دلیل است که در یوگا، تنفس صحیح از هر چیزی مهم‌تر است. هیچ چیزی مانند آن جسم را پاک نمی‌کند.

فهمیدن این موضوع که در میان تمام عوامل ضروری سلامتی - اکسیژن مهم‌ترین اصل است، چندان دشوار نیست. بنابراین باید به میزان اهمیت آن بسیار توجه شود. دکتر «اتوواربورگ»^۱ برنده جایزه نوبل و رئیس سازمان «ماکس پلانک» که در زمینه فیزیولوژی سلولی فعالیت می‌کند، در مورد تأثیر اکسیژن بر روی سلولها مطالعه کرده است. او توانست با کاهش میزان اکسیژن - سلولهای سالم را به سلولهای بیمار تبدیل کند. دکتر «هری گلدبلات»^۲ ادامه تحقیقات او را انجام داد. او در مجله آزمایشات پزشکی سال (۱۹۵۳) در مورد آزمایشات خود بر روی گونهای از موشها که هرگز سابقه بیماری سرطان را نداشتند، شرح داده است. که تعدادی از سلولهای موشهای تازه به دنیا آمده را برداشت و آنها را به سه دسته تقسیم کرد. دسته اول سلولها را در لوله‌های آزمایشگاهی گذاشت و برای بار اول آنها را به مدت نیم ساعت از داشتن اکسیژن محروم کرد. «گلدبلات» مانند دکتر «واربورگ» فهمید که پس از چند هفته بسیاری از سلولها مردند، فعالیت بعضی از آنها کاهش پیدا کرد و بقیه سلولها هم سرطانی شدند. دو دسته‌ی دیگر سلولها در لوله‌ی آزمایشگاهی نگهداری می‌شدند که میزان اکسیژن آنها دائماً توسط هوای آزمایشگاه تأمین می‌شد.

1- Dr.otto Warburg

2- May Planck

3- Dr. Harry Gold blatt

بعد از سه ماه دکتر «گلدبلات» هر سه دسته سلولها را به سه گروه جداگانه از موشها تزریق کرد. بعد از گذشت دو هفته از جذب سلولها توسط بدن موشها در دو گروهی که سلولهای عادی به آنها تزریق شد، هیچ تغییری مشاهده نشد. اما تمام موشهای گروه سوم، موشهایی که سلولهای فاقد اکسیژن به آنها تزریق شده بود، سلولهای سرطانی داشتند. یک سال بعد دوباره موشها را آزمایش کردند. سلولهای سرطانی همچنان در بدن موشها بودند اما در دو دسته دیگر سلولها سالم و عادی بودند.

این تحقیقات به ما چه می‌گویند؟ محققین بر این باورند که کمبود اکسیژن در ایجاد سلولهای سرطانی نقشی اساسی ایفا می‌کند. مطمئناً کمبود اکسیژن بر حیات سلولها تأثیر به‌سزایی دارد. به یاد داشته باشید سلامتی شما بستگی به سلامتی سلولهایتان دارد. بنابراین رساندن اکسیژن کافی به جسامتان اهمیت به‌سزایی دارد و تنفس صحیح اولین گام برای شروع این کار است.

مشکل اینجاست که اکثر مردم، تنفس صحیح را بلد نیستند. از هر سه نفر امریکایی یک نفر به سرطان مبتلا می‌شود. اما در ورزشکاران این نسبت یک به هفت است. چرا؟ مطالعات نشان می‌دهد که ورزشکاران به گردش جریان خون خود و اکسیژن اهمیت می‌دهند. نکته دیگر این که ورزشکاران با تحریک غدد لنفاوی و افزایش فعالیت آنها سیستم دفاعی بدن خود را تقویت می‌کنند.

بگذارید بهترین راه تنفس را برای پاکسازی جسامتان را به شما آموزش دهم. باید به این شکل نفس بکشید یک شماره دم، نگه داشتن نفس چهار شماره و بازدم دو شماره اگر عمل دم چهار ثانیه طول بکشد، باید نگه داشتن نفس شانزده ثانیه و بازدم هشت ثانیه باشد. چرا بازدم دو برابر دم است؟ به خاطر اینکه شما مواد زائد و سمی را از سیستم لنفاوی دفع کنید. چرا نگه داشتن نفس چهار برابر دم است؟ برای اینکه بتوانید اکسیژن کافی را به خون رسانده و سیستم لنفاوی خود را فعال سازید. وقتی تنفس می‌کنید باید نفسهایی عمیق و از ته دل بکشید.

پس از ورزش چقدر گرسنه هستید؟ آیا پس از چهار کیلومتر دویدن می‌خواهید بنشینید و یک استیک بزرگ بخورید؟ در واقع چنین نیست. چرا؟ زیرا با تنفس

صحیح، بدن بیشتر نیازهای خود را به دست می‌آورد. پس اولین قدم برای داشتن یک زندگی سالم، تنفس صحیح است. هر روز تقریباً سه بار به همان ترتیبی که توضیح داده شد نفس بکشید. یک شماره دم، چهار شماره نگه داشتن و دو شماره باز دم. مثلاً با بینی، از ته دل نفس بکشید و تا هفت بشمارید. (کمتر یا بیشتر به قدرتان بستگی دارد). آنگاه چهار برابر آن نفسستان را حبس کنید و آنگاه به آرامی از دهان، دو برابر دم، عمل بازدم را انجام دهید. هیچ فشاری به خود نیاورید. ببینید با افزایش توانایی ششهایتان تا چند شماره می‌توانید به همین ترتیب نفس بکشید. سه دفعه در روز، هر دفعه ده بار به همین شیوه تنفس کنید. به زودی متوجه بهبودی خود می‌شوید. هیچ غذا یا ویتامین خاصی در دنیا نیست که بتواند چنین تأثیری به وجود آورد.

یکی دیگر از فاکتورهای سلامتی، ورزش در هوای آزاد است. دویدن با اینکه به بدن فشار می‌آورد اما ورزش خوبی است. شنا عالی است اما از بهترین ورزشهایی که برای تمام فصل‌ها مناسب است، پیاده روی است که برای همه امکان‌پذیر است و کمترین فشار را به جسمتان وارد می‌کند.

این نکته که هنگام پیاده‌روی فشار زیادی به بدن وارد نشود اهمیت زیادی دارد. باید آهسته و آرام راه بروید تا بتوانید بدون احساس درد، فشار و خستگی، نیم ساعت پیاده روی کنید. قبل از دویدن یا بالا و پایین پریدن باید نرمش کنید. اگر به راستی ورزش کنید می‌توانید به شکلی صحیح تنفس کرده و با ادامه کارتان نتیجه خوبی بگیرید. در مورد پیاده‌روی و تأثیر آن بر بدن کتابهای بسیاری نوشته شده است هر روز مقداری از زمانتان را برای انجام این ورزش حیاتی اختصاص دهید تا شاد باشید. دومین نکته مهم، خوردن غذاهایی است که آب زیادی داشته باشند. هفتاد درصد وعده غذایی روزانه‌تان باید آب داشته باشد. میوه‌های تازه، سبزیجات و یا آب میوه‌ها برای این منظور بسیار مفید هستند.

گروهی معتقدند روزانه ۸ تا ۱۲ لیوان نوشید آب موجب می‌شود تا اندامهای بدن شستشو داده شوند. آیا می‌دانید این کار دیوانگی است؟ اولاً که خیلی از آبهای

آشامیدنی کیفیت خوبی ندارند. احتمال وجود کلر، فلوراید، مواد معدنی و مواد سمی در آب بسیار زیاد است، معمولاً نوشیدن آب تصفیه شده بهتر است. اما نمی‌توانید بدون توجه به آبی که می‌نوشید، فقط با خیس کردن اندام‌های داخلی بدنتان آنها را بشویید، احساس تشنگی باید میزان مصرف آب بدن را تعیین کند.

به جای آنکه سعی کنید با آب اعضای داخلی بدنتان را شستشو دهید. بگوشید غذاهایی بخورید که به طور طبیعی آب زیادی داشته باشند. در کره زمین فقط سه نوع از این غذاهای طبیعی وجود دارند. سبزیجات، میوه‌ها، دانه‌ها، این غذاها مقدار زیادی از آب مورد نیاز بدن را تأمین می‌کنند. اگر وعده‌های غذایی افراد، آب کمی داشته باشد، در سیستم داخلی بدن اختلال ایجاد می‌شود. دکتر «الکساندر برایس»^۱ در کتاب «قانون زندگی و سلامتی» می‌نویسد: «اگر آب کافی به بدن نرسد، غلظت خون زیاد شده و مواد سمی حاصل از تبادلات سلولی و یا بافتها کاملاً دفع نمی‌شود. در نتیجه بدن توسط مواد سمی تولید خود مسموم می‌شود و دلیل اصلی این مسمومیت، نبودن آب کافی برای حمل مواد زائد و سمی است.»

رژیم غذایی شما باید به جای سنگین کردن جسمتان با غذاهای غیر قابل هضم، به پاکسازی بدنتان کمک کند. افزایش مواد زائد و سمی در بدن، بیماری ایجاد می‌کند. یکی از راههای جلوگیری از آلودگی خون و جسم توسط مواد زائد کاهش مصرف مواد غذایی است که به دستگاههای دفعی بدن فشار می‌آورند. «برایس» در ادامه می‌نویسد: «در شیمی هنوز ماده‌ای شناخته نشده است که مانند آب بتواند بسیاری از جامدات را در خود حل کند. در واقع آب بهترین حلال دنیا است.» بنابراین اگر به مقدار کافی آب مصرف شود، عمل تغذیه جسم کامل می‌شود. زیرا تأثیر نامطلوب مواد سمی باطل شدن آنها و دفعشان به وسیله کلیه‌ها، پوست، روده و یا ششها از بین می‌رود. اما برعکس با جمع شدن این مواد در بدن امکان ابتلاء به انواع بیماریها افزایش می‌یابد.

چرا بیماریهای قلبی بزرگترین کشنده‌ها هستند؟ چرا افرادی را می‌بینیم که به سادگی می‌افتند و می‌میرند در حالیکه تازه چهل ساله شده بودند؟ شاید یکی از دلایل مرگشان، چاقی در اثر مواد زائد باشد. به یاد داشته باشید که زندگی شما به حیات سلولهایتان بستگی دارد. اگر در جریان خونتان، موادمسمی وجود داشته باشد، محیط داخل بدن، زندگی سلولی سالم و قوی را بوجود نمی‌آورد.

دکتر «الکسیس کارل»^۱ برنده جایزه نوبل سال ۱۹۱۲ و عضو سازمان «راکفلر»^۲ قسمتی از بافتهای جوجه‌هایی را که (یازده سال از عمرشان می‌گذشت) را برداشت و توانست با دفع موادمسمی و تأمین مواد غذایی مورد نیاز آنها، سلولهایشان را به مدت نامحدودی زنده نگه دارد. این سلولها ۳۴ سال به فعالیت خود ادامه دادند تا اینکه سازمان راکفلر متقاعد شد که می‌شود آنها را برای همیشه زنده نگه داشت و سرانجام تصمیم گرفتند این آزمایش را به پایان ببرند.

چند درصد از رژیم غذایی شما حاوی آب است؟ اگر بخواهید لیستی از غذاهایی که در هفته گذشته خورده‌اید تهیه کنید، چند درصد از آنها حاوی آب است؟ ۲۰ درصد؟ شک دارم. ۵۰ درصد؟ ۲۵ درصد و یا ۱۵ درصد؟ وقتی در سمینارهایم این سؤال را می‌پرسم به این نتیجه می‌رسم که مردم اکثراً بین ۱۵ تا ۲۰ درصد از غذاهای آبدار استفاده می‌کنند. به عقیده من مصرف ۱۵ درصد غذاهای آبدار خودکشی است. اگر حرقم را باور نمی‌کنید آمار مربوط به سرطان و بیماریهای قلبی را بخوانید و ببینید. آکادمی ملی علوم، مصرف چه غذاهایی را ممنوع کرده و میزان آب آن غذاها چقدر است؟

اگر به طبیعت توجه کنید، می‌بینید که عظیم‌الجثه‌ترین طبیعت گیاهخوار هستند. غذای گوریلها، فیلها، کرگدنها و سایر حیوانات قوی طبیعت فقط غذاهای آبدار است. عمر گیاهخواران بیشتر از گوشتخواران است. مثل کرکس. چرا کرکس اینگونه است؟ زیرا غذاهای آبدار نمی‌خورد. اگر شما هم چیزهای خشک و مرده

1- Alexis Carrel

2- Rockefeller

بخورید، به نظر تان چه شکلی می‌شوید؟ اگر می‌خواهید کاملاً سرزنده باشید. عقل می‌گوید که غذاهای آبدار مصرف کنید. چطور می‌توانید بفهمید که ۷۰ درصد از غذای روزانه شما حاوی آب است؟ بسیار ساده است. از امروز همراه با هر وعده غذا، سالاد بخورید و به جای خوردن شیرینی، میوه بخورید تفاوت را وقتی حس می‌کنید که عملکرد جسمانتان بهتر می‌شود و همین مسأله باعث می‌شود که به اهمیت خود بیشتر پی ببرید.

سومین فاکتور سلامتی ترکیب غذاها است. مدتی پیش پزشکی به نام «استیون اسمیت»^۱ یکصدمین سال تولدش را جشن گرفت. وقتی از او پرسیدند راز عمر طولانی‌ش در چیست او گفت، در پنجاه سال اول مراقب شکم خود باشید تا در پنجاه سال بعدی شکم از شما مراقبت کند.

بسیاری از دانشمندان در زمینه ترکیبات مواد غذایی مطالعات زیادی کرده‌اند. دکتر «هربرت شلتون»^۲ در این زمینه از همه مشهورتر است. اما آیا می‌دانید اولین دانشمندی که در این زمینه مفصلاً مطالعه کرده چه کسی است؟ این شخص دکتر «ایوان پاولف» نام دارد که در زمینه بررسی انعکاسات شرطی معروف است. بعضی‌ها ترکیب مواد غذایی را کاملاً پیچیده مطرح کرده‌اند. اما این موضوع بسیار ساده است. بعضی از غذاها نباید با هم مصرف شود. هضم انواع غذاها نیاز به شیردهای گوارشی دارد و همه آن‌ها با یکدیگر سازگار نیستند.

مثلاً آیا شما گوشت و سیب زمینی، نان و پنیر و یا ماهی و برنج را با هم می‌خورید؟ اگر بدانید که این ترکیبات غذایی برای سیستم درونی بدنتان مضر هستند و انرژی شما را می‌گیرند چه می‌گوئید؟ احتمالاً می‌گوئید که تا حالا گفته‌هایم عاقلانه بوده اما اکنون دیوانه شده‌ام.

بگذارید توضیح بدهم که چرا این ترکیبات مضر هستند و چطور می‌توان مقدار زیادی در انرژی خود که امکان دارد بیهوده تلف شود. صرف‌جویی کرد.

غذاهای متنوع به شکلی متفاوت هضم می‌شوند. برای هضم غذاهای نشاسته‌ای (برنج، نان، سیب زمینی و...) نیاز به محیطی قلیایی است که توسط آنزیم «پتالین»^۱ در دهان ساخته می‌شود هضم غذاهای پروتئینی «گوشت، لبنیات، حبوبات و...» نیاز به محیطی اسیدی دارد - جوهر نمک و «پپسین»^۲ قانونی در شیمی است که در محیط متضاد (اسیدی و قلیایی) نمی‌توانند همزمان فعالیت کنند زیرا همدیگر را خنثی می‌کنند. اگر پروتئین را با نشاسته مصرف کنید، در کار گوارش اختلال ایجاد می‌شود و یا اینکه عمل گوارش متوقف می‌شود. غذاهای هضم نشده، زمینه مناسبی برای رشد باکتریها هستند. این باکتریها غذاها را تخمیر و تجزیه کرده و اختلالات گوارشی و نفخ معده را موجب می‌شوند.

ترکیبات غذایی نامناسب موجب نفخ معده می‌شوند و هر چیزی که انرژی را از بین ببرد، بالقوه بیماری را می‌سازد این ترکیبات باعث افزایش اسید معده شده و باعث بالا رفتن غلظت خون و کندی جریان آن می‌شوند و در نتیجه اکسیژن بدن کم می‌شود. می‌دانید پر فروشترین داروی امریکا چیست؟ در گذشته والیوم و امروزه قرص «تاگامت»^۳ که برای رفع نفخ معده تجویز می‌شود. بیشترین مصرف را دارد شاید راه بهتری برای غذا خوردن وجود داشته باشد و این موضوعی است که به آن می‌پردازیم.

در اینجا راه ساده‌ای را به شما پیشنهاد می‌کنم، در موردش فکر کنید. در هر وعده غذا فقط یک نوع غذای جامد بخورید. غذای جامد چیست؟ غذایی که آب کمی داشته باشد. مثلاً گوشت در مقابل هندوانه غذای جامد است. عده‌ای دوست ندارند مصرف غذای جامد را کم کنند. پس حداقل غذاهای پروتئین دار و نشاسته‌ای را با هم نخورید. گوشت و سیب زمینی را با هم نخورید. اگر به هر دوی آنها نیاز دارید. یکی را برای نهار و دیگری را هنگام شام صرف کنید. مشکل است؟ می‌توانید وارد بهترین رستورانهای دنیا شده و استیک را بدون سیب زمینی سرخ شده به همراه یک ظرف

1- Ptyalin

2- Pepsin

3- Tagamet

بزرگ سالاد و سبزیجات پخته سفارش دهید. در عمل گوارش این غذاها هیچ مشکلی نخواهد داشت. پروتئین گوشت با سبزیجات و سالاد مخلوط می‌شود زیرا همه آنها آبدار هستند می‌توانید سیب‌زمینی سرخ شده را بدون گوشت همراه با سالاد و سبزیجات پخته میل کنید. اگر واقعاً گرسنه باشید. این غذا را نمی‌خورید؟ آیا صبح‌ها پس از شش یا هفت و یا هشت ساعت خواب، باز هم کسل از خواب بیدار می‌شوید؟ دلیلش را می‌دانید؟ وقتی می‌خوابید، بدن‌تان برای هضم ترکیبات غذایی ناهماهنگی که شب وارد معده‌تان کرده‌اید. مشغول فعالیت و کار بوده است. در بسیاری از افراد، گوارش شب بیش از هر کار دیگری انرژی عصبی مصرف می‌کند. اگر غذای نامناسبی وارد لوله گوارش شود. مدت هضم آن هشت، ده، دوازده و یا چهارده ساعت و گاهی بیشتر خواهد بود. اما اگر ترکیبات غذایی مناسب باشند، بدن کار خود را به راحتی انجام می‌دهد و گوارش سه تا چهار ساعت طول می‌کشد. پس نباید انرژی خود را برای کار گوارش تلف کنید.

برویم به سراغ چهارمین رمز سلامتی، قانون کنترل شده مصرف غذاها. آیا خوردن را دوست دارید؟

خوب من هم همینطور. دوست دارید بیشتر خوردن را بیاموزید؟ راهش این است که کم بخورید با این روش عمری طولانی‌تر و فرصت کافی برای خوردن خواهید داشت.

تمام تحقیقات پزشکی این مطلب را به اثبات رسانده‌اند، مطمئن‌ترین راه برای افزایش عمر حیوانات کم کردن غذای آنان است. دکتر «لکیومک کی»^۱ آزمایش معروفی را در دانشگاه «کرنل»^۲ انجام داد. او غذای موشها را نصف کرد و همین امر سبب شد که عمرشان دو برابر شود. تحقیقات بعدی را دکتر «ادوارد جی ماسارو»^۳ در دانشگاه تگزاس انجام داد و نتیجه بسیار جالب بود. ماسارو موشها را به سه گروه تقسیم کرد، به گروه اول، تاجایی که می‌توانستند بخورند غذا دادند. غذای گروه دوم

1- Clive Mccy

2- Cornell

3- Edward. J. Massoro

را تا ۶۰ درصد کاهش دادند و میزان پروتئین غذای گروه سوم را نصف کردند. چه اتفاقی افتاد؟ پس از ۸۱ روز، فقط ۱۳ درصد از موشهای گروه اول زنده ماندند. ۹۷ درصد از موشهای گروه دوم که ۶۰ درصد از غذایشان کم شده بود و ۵۰ درصد از گروه سوم که پروتئین غذایشان نصف شده بود، هنوز زنده بودند.^۱

آیا این آزمایشات پیامی برایتان دارد؟ دکتر «ری والفورد»^۲ یکی از محققین مشهور UCLA می‌گوید: «کم غذا خوردن تنها راه موجود برای تعویق انداختن پیری و افزایش طول عمر حیوانات خونگرم است. بدون شک این تحقیقات در مورد انسان هم صدق می‌کند زیرا نتیجه آن در مورد تمام حیوانات مؤثر بوده است.

معاینات انجام شده نشان می‌دهد که پیری جسم، از کار افتادن سیستم دفاعی بدن با کمتر مصرف کردن غذا به شکلی قابل توجه به تأخیر می‌افتد. بنابراین پیام این آزمایشات ساده و واضح است، غذای کمتر، عمر بیشتر. من هم مثل شما عاشق خوردن هستم. خوردن یک نوع تفریح است. اما مواظب باشید این تفریح باعث مرگتان نشود می‌توانید غذاهای زیادی بخورید. فقط توجه کنید که آبدار باشند. به جای خوردن استیک، سالاد بیشتری بخورید و سلامت باشید.

پنجمین اصل سلامتی، مصرف درست میوه است. میوه کاملترین غذا است. هضم آن انرژی کمی نیاز دارد ولی در عوض بیشترین انرژی را به بدن می‌رساند تنها غذایی که مغز می‌تواند مورد استفاده قرار دهد، گلوکز است و قند میوه به آسانی به گلوکز تبدیل می‌شود و بیش از ۹۰ تا ۹۵ درصد آن حاوی آب است. میوه‌ها به طور همزمان کار شستشو و تغذیه اندام‌های داخلی بدن را انجام می‌دهند.

فقط مسأله مهم این است که مردم نمی‌دانند چگونه میوه مصرف کنند تا مواد غذایی بهتر جذب بدن شود؟ باید وقتی میوه خورد که معده خالی باشد. چرا؟ زیرا

۱ - پس از خوردن یک وعده غذای مناسب، باید تا سه ساعت و نیم بعد از آن از خوردن هر غذای دیگری اجتناب کنید. در عین حال توجه داشته باشید که نوشیدن مایعات همراه غذا باعث رقیق شدن شیره‌های گوارشی می‌شود و عمل گوارش را به تأخیر می‌اندازد.

میوه‌ها ابتدا در معده هضم نمی‌شوند، بلکه در روده کوچک هضم می‌شوند. میوه در عرض مدت کوتاهی از معده به روده کوچک می‌رود و در آنجا قند خود را آزاد می‌کند. اما اگر در معده گوشت سیب زمینی و یا غذاهای نشاسته‌دار باشد، میوه‌ها در آنجا انباشته شده و تخمیر می‌شوند. آیا تاکنون برایتان اتفاق افتاده که بعد از خوردن یک وعده غذای سنگین، مقداری میوه برای دسر بخورید و آنگاه آروغ زده و طعم بد غذا را در دهانتان احساس کنید؟ دلیلش این است که شما طریقه مصرف صحیح میوه را نمی‌دانید. میوه را وقتی بخورید که معده خالی باشد.

بهترین نوع میوه، میوه تازه و یا آب میوه تازه است، خوردن آب میوه‌های شیشه‌ای یا قوطی، خوب نیست زیرا در هنگام بسته بندی، آب میوه‌ها حرارت می‌بینند و ترشیده می‌شوند. بهترین خرید زندگیتان یک دستگاه آبمیوه‌گیری است. اگر اتومبیل دارید، آن را بفرشید و یک دستگاه آبمیوه‌گیری بخرید. فایده آن برایتان بیشتر خواهد بود. از همین حالا شروع کنید. آب میوه را هم وقتی بخورید که معده خالی باشد. هضم آبمیوه آنقدر سریع انجام می‌شود که پس از پانزده یا بیست دقیقه می‌توانید غذا بخورید.

تنها من این را نمی‌گویم. دکتر «ویلیام کاستیلو»^۱ رئیس مرکز مطالعات قلب فرامنگیتون ماساچوست می‌گوید میوه بهترین غذایی است که می‌توانید برای محافظت از خود در برابر بیماری‌های قلبی مصرف کنید. او می‌گوید میوه موادی دارد که از غلظت خون و بسته شدن رگها جلوگیری می‌کند همچنین مویرگهای ضعیف را قوی کرده و از خونریزیهای داخلی و حمله‌های قلبی جلوگیری می‌کند.

مدتی پیش در یکی از سمینارهایم با یک دهنده دو ماراتن صحبت کردم. او ذاتاً انسان شگاکمی بود ولی پذیرفت که در برنامه غذایی میوه را نیز بگنجانند. می‌دانید چه شد؟ او توانست ۹/۵ دقیقه از زمانی که مسیر دوی ماراتن را می‌دوید، کم کند و زمان استراحت خود را به نصف کاهش دهد و برای اولین بار برای شرکت در مسابقات

دو «موبستون» انتخاب شد.

نکته آخر را در مورد میوه به شما می‌گویم و از شما می‌خواهم که آن را فراموش نکنید. چطور روزتان را شروع کنید؟ چه چیزی را برای صبحانه نخورید؟ آیا فکر می‌کنید که باید از بسترتان بیرون بیایید و با خوردن یک صبحانه سنگین جسمتان را مشغول کنید تا تمام روز آن را هضم کند؟ البته نه.

آنچه که باید برای صبحانه مصرف کنید. غذایی است که به آسانی قابل هضم باشد. قند بدن را تأمین کند و اندامهای داخلی را پاک کند همان موقع که از خواب بیدار می‌شوید تا هر زمان که می‌توانید، چیزی جز میوه‌های تازه و یا آبمیوه‌های تازه نخورید. حداقل این کار را هر روز تا ظهر انجام دهید. هر چه بیشتر این وضعیت را ادامه دهید، بدن فرصت بیشتری برای پاکسازی دارد. اگر خوردن قهوه یا مایعات دیگر را که هر روز عادت داشتید بخورید را کنار بگذارید، احساس نشاط فوق‌العاده‌ای خواهید کرد. به مدت ده روز این کار را انجام دهید و نتیجه را ببینید. ششمین کلید سلامتی، پروتئین است. حتماً شنیده‌اید که می‌گویند اگر دروغ بزرگی را با صدای بلند بگوئید و مدت زیادی آن را تکرار کنید، دیر یا زود مردم حرفتان را باور می‌کنند. به دنیای شگفت‌آور پروتئین خوش آمدید. تاکنون دروغی بزرگتر از این گفته نشده که بدن انسان برای حفظ سلامتی خود نیاز به پروتئین دارد. احتمالاً تا حدی از میزان مصرف پروتئین خود آگاهید. چرا میزان مصرفتان تا این حد است؟ عده‌ای با این روش می‌خواهند نیروی خود را زیاد کنید. بعضی فکر می‌کنند برای استقامت بدن به پروتئین زیادی نیاز دارند و برخی برای استحکام استخوانهایشان آن را مصرف می‌کنند. در تمامی این عوامل پروتئین تأثیر منفی دارد.

حالا اجازه دهید بدانیم چه مقدار پروتئین نیاز داریم؟ به نظرتان بدن چه وقت به پروتئین بیشتری نیاز دارد؟ احتمالاً می‌گویید، کودکی. مادر در طبیعت برای کودک غذایی را آماده می‌کند که همه چیز در آن وجود دارد و آن شیر مادر است. حدس بزنید پروتئین شیر مادر چقدر است؟ ۵۰ درصد، ۲۵ درصد یا ۱۰ درصد؟ درصد

پروتئین شیر مادر خیلی کم است. شیر مادر در زمان تولد نوزاد $2/38$ پروتئین دارد و وقتی نوزاد شش ماهه است فقط $1/2$ تا $1/6$ درصد پروتئین دارد. فقط همین مقدار پروتئین. پس این نظریه که بدن به پروتئین بیشتر نیاز دارد از کجا آمده است؟

واقعاً هیچ کس نظر خاصی در مورد مقدار پروتئین بدن ندارد. دکتر «مارک هگستد»^۱ استاد سابق تغذیه در دانشگاه هاوارد پس از ده سال تحقیق در مورد نیاز انسان به پروتئین تأکید می‌کند که بیشتر افراد می‌توانند خود را با هر پروتئینی که در دسترس است وفق دهند به علاوه افرادی مانند خانم «فرانسیس لاپه»^۲ نویسنده کتاب «رژیم برای سیاره کوچک» تقریباً ده سال در این زمینه تبلیغ کرده که مصرف پروتئین‌ها با همدیگر برای ساختن اسید آمینه‌های ضروری بدن کافی است، اکنون می‌گویند که اشتباه کرده و افراد نباید تمام پروتئین‌ها را با هم مصرف کنند و در برنامه غذایی‌تان به میزان لازم سبزیجات بخورید. تمام پروتئینی را که لازم دارید به دست خواهید آورد. به گفته آکادمی علوم آمریکا مردان بالغ آمریکایی فقط به 56 گرم پروتئین روزانه نیاز دارند. با بررسی گزارش اتحادیه بین‌المللی تغذیه، می‌فهمیم که در هر کشوری نیاز روزانه مردان به پروتئین بین 39 تا 110 گرم در روز است. واقعاً چه کسی گفته شما به این مقدار پروتئین نیاز دارید؟ چرا؟ حتماً برای جایگزین کردن آنچه از دست داده‌اید. بدن انسان از راه تنفس و دفع مواد زائد فقط مقدار کمی پروتئین از دست می‌دهد. پس این اعداد از کجا آمده‌اند؟

ما با آکادمی ملی علوم تماس گرفتیم و از آنها پرسیدیم چطور به عدد 56 گرم پروتئین برای هر مرد بالغ آمریکایی رسیدند در واقع مدارک آنها رقم 30 را نشان می‌داد اما آنها 56 را اعلام کرده بودند. آنها می‌گویند پروتئین زیاد باعث افزایش کار دستگاهاهی ادار گشته و خستگی را ایجاد می‌کند. پس چرا مصرف پروتئین زیاد را توصیه کرده‌اند؟ هنوز هم پاسخ مناسبی ندارند. آن‌ها به راحتی می‌گویند که قبلاً عدد 8 را اعلام کرده بودند و حال که تصمیم گرفتند درصد آن را کاهش دهند، با

1- Mark Hegstead

2- Frances Lappe

اعتراض مردم روبه رو شدند. چه کسانی اعتراض کردند؟ من و شما؟ فکر نمی‌کنم. کسانی اعتراض کردند که مواد پروتئینی می‌فروشدند.

می‌دانید بهترین راه برای فروش محصولات چیست؟ اینکه به مردم تلقین کنید که اگر محصولاتتان را مصرف نکنند، می‌میرند. این دقیقاً همان چیزی است که در مورد مصرف پروتئین می‌گویند. بگذارید مفصل در این مورد صحبت کنیم. نظرتان در مورد اینکه بدن برای افزایش نیرو و انرژی به پروتئین نیاز دارد چیست؟ به راستی بدن برای تأمین انرژی مورد نیازش از چه موادی استفاده می‌کند؟ در مرحله اول گلوکز موجود در میوه‌ها، سبزیجات و جوانه‌ها را استفاده می‌کند. آنگاه در نفاسته و بعد از چربیها استفاده می‌کند. آخرین چیز پروتئین است. بنابراین تأمین انرژی بدن به وسیله انرژی اشتباه است.

آیا این درست است که پروتئین نیروی بدن را افزایش می‌دهد؟ خیر درست نیست پروتئین اضافی باعث افزایش نیتروژن و خستگی می‌شود. افرادی که به بدنسازی روی می‌آورند به دلیل مصرف زیاد پروتئین عضلاتشان باد کرده اما هرگز نمی‌توانند در مسابقات دوی ماراتن شرکت کنند زیرا زود خسته می‌شوند این عقیده هم که پروتئین استخوانها را محکم می‌کند اشتباه است و کاملاً بر عکس است. پروتئین اضافی به طور دائم جذب استخوانها شده و آنها را نرم و ضعیف می‌کند گیاهخواران محکم‌ترین استخوانها را دارند.

می‌توانم برایتان صدها دلیل بیاورم که چرا خوردن گوشت به خاطر دریافت پروتئین یکی از اشتباهاتی است که انجام می‌دهید. مثلاً یکی از موادی که به دلیل سوخت و ساز پروتئین در بدن تولید می‌شود، آمونیاک است. لازم است دو نکته را یادآوری کنم. اول اینکه اسید اوریک گوشت زیاد است. اسید اوریک یکی از زائدات بدن است که در نتیجه فعالیت سلولهای زنده تولید می‌شود. کلیه‌ها اسید اوریک را از خون دریافت می‌کنند و همراه اوره به مثانه می‌فرستند و با ادرار دفع می‌شوند. اگر اسید اوریک به سرعت و کاملاً از خون گرفته نشود، انباشته شدن آن در بافتهای بدن باعث نقرس و یا سنگ کلیه می‌گردد و نیازی به گفتن نیست که بر سر کلیه‌ها چه

می‌آید. اشخاصی که سرطان خون دارند. معمولاً اسیداوریک بالای در خونشان است. مقدر اسید اوریک در یک قطعه گوشت معادل ۱۴ «گرین»^۱ است. در حالیکه بدن انسان فقط می‌تواند ۸ گرین اسید اوریک را روزانه دفع کند. آیا می‌دانید طعم گوشت از چیست؟ از اسید اوریک موجود در بدن حیوان اگر به حرفه‌ایم شک دارید، گوشت حیواناتی را که یهودیان ذبح می‌کنند، قبل از خوابانیدن آنها در چاشنی امتحان کنید. خون این حیوانات و در نتیجه مقدار زیادی اسید اوریک بدن آنها، کاملاً خارج می‌شود گوشت بدون اسید اوریک بسیار بی مزه است. آیا می‌خواهید اسیدی را که معمولاً با ادرار از بدن حیوانات دفع می‌شود، وارد بدنتان کنید؟

به علاوه در گوشت باکتری‌های زیادی وجود دارد که آن را فاسد می‌کند. اگر می‌خواهید این باکتریها را بشناسید بدانید، آنها میکروبهایی هستند که در روده بزرگ وجود دارند. دکتر «جی میلتن هافمن»^۲ در صفحه ۱۳۵ کتابش به نام رابطه گمشده در سلسله مراتب دروس پزشکی، علم شیمی غذا با شیمی بدن انسان در ارتباط است را می‌گوید: «وقتی حیوان زنده است، خاصیت اسمزی روده‌ها باعث می‌شود که میکروبهای روده وارد بدن حیوان نشوند. اما پس از مرگ حیوان، این خاصیت از بین می‌رود، میکروبه‌ها از دیواره روده بزرگ عبور کرده، وارد گوشت شده و آن را نرم می‌کنند» خودتان هم می‌دانید گوشت پس از مدتی نرم می‌شود همین میکروبه‌های روده بزرگ باعث نرمی گوشت حیوان می‌شوند.

متخصصان دیگر در مورد باکتریهای گوشت می‌گویند: «خاصیت باکتریهای گوشت با باکتریهایی که در مدفوع وجود دارد، دقیقاً یکسان است و باکتریهایی که در بعضی از گوشتها وجود دارند. بسیار زیادتر از باکتریهایی هستند که در مدفوع تازه حیوانات هستند. هنگام ذبح، گوشت تمام حیوانات آلوده به میکروبه‌های مدفوع می‌شود و هر چه مدت نگهداری گوشت بیشتر باشد میکروبه‌ها نیز بیشتر می‌شوند. آیا این همان چیزی است که می‌خواهید بخورید؟

اگر واقعاً مجبور به خوردن گوشت هستید، حداقل آن را از جای مطمئن تهیه کنید که تضمین کننده این باشد که حیوان به طور طبیعی و در جاهای سرسبز چرا کرده و رشدش از طریق مواد شیمیایی نبوده است. دوم، خیلی قاطع مصرف گوشتان را هر روز کمتر کنید.

نمی‌گوییم با گوشت نخوردن سالم می‌مانید. همچنین نمی‌گوییم با گوشت خوردن سلامتی خود را از دست می‌دهید. هیچکدام صحیح نیست. خیلی از گوشتخواران سلامت‌تر از گیاهخواران هستند زیرا گیاهخواران فکر می‌کنند اگر گوشت نخورند می‌توانند هر چیزی بخورند. من این را قبول ندارم.

باید بدانید با صرف نظر کردن از مصرف گوشت موجودات زنده، می‌توانید سالم‌تر از آنچه که اکنون هستید باشید آیا می‌دانید فیثاغورث، سقراط، افلاطون، ارسطو، لئوناردو داوینچی، نیوتن، ولتر، «هنری دیوید تورنو»^۱ برناردشاو، بنجامین فرانکلین، توماس ادیسون، دکتر آلبرت شواتیزر، و مهاتما گاندی چه وجه تشابهی داشتند؟ همگی گیاهخوار بودند. آیا این افراد برای الگوبرداری مناسب نیستند؟ آیا خوردن لبنیات بهتر از خوردن گوشت است. از بعضی لحاظ مصرف آنها بدتر است. در شیر هر حیوانی هرگز بین ۶۴۸/ گرم است.

موادی متناسب با نیاز بدن حیوان وجود دارد. خوردن شیر حیوانات مانند گاو، مشکلات بسیاری را به وجود می‌آورد مثلاً هورمون‌های قوی رشد در شیر گاو به دلیل آن است که گوساله‌ای را که در هنگام تولد چهل کیلو وزن دارد پس از دو سال که بالغ می‌شود به ۴۵۰ کیلوگرم برساند. در مقام مقایسه نوزاد انسان ۳ تا ۳/۵ کیلوگرم وزن دارد. و بیست و یک سال بعد پس از بلوغ به پنجاه تا صد کیلوگرم می‌رسد. در مورد تأثیر این عامل بر روی رشد جمعیت صحبت‌های فراوانی وجود دارد. دکتر «ویلیام ایس»^۲ یکی از بزرگترین کارشناسان لبنیات و تأثیر آن بر جریان خون انسان می‌گوید. اگر می‌خواهید مبتلا به آلرژی شوید، شیر بنوشید. اگر می‌خواهید

جسمتان را خسته کنید شیر بنوشید. او می‌گوید دلیلش این است که بسیاری از افراد نمی‌توانند پروتئین شیر گاو را به راحتی هضم کنند. پروتئین اصلی شیر گاو، کازئین است که برای سلامت گاو ضروری می‌باشد اما کازئین مناسب بدن انسان نیست. بر طبق تحقیقات او، هضم کازئین، برای کودکان و بزرگسالان بسیار مشکل است. تحقیقات او نشان می‌دهد که در کودکان ۵۰ درصد از کازئین شیر هضم نمی‌شود. این پروتئین‌های هضم نشده وارد خون شده، بافتها را تحریک می‌کنند و حساسیت ایجاد می‌کنند. آنگاه کبد مجبور می‌شود تمام پروتئین‌های هضم شده را دفع کند و ضربه زیادی به کبد وارد می‌شود. در مقابل لاکتالبومین، پروتئین اصلی شیر انسان، برای انسان به راحتی قابل هضم است. در مورد اثر نوشیدن شیر در بالا بردن کلسیم خون، دکتر الیس می‌گوید: «پس از آنکه خون ۲۵۰۰۰ نفر را آزمایش کردیم، فهمیدیم که کلسیم خون افرادی که در روز سه، چهار و یا پنج لیوان شیر می‌نوشند نسبت به اشخاص دیگر بسیار اندک است.

به گفته دکتر الیس، اگر می‌خواهید کلسیم خونتان به مقدار کافی باشد، از سبزیجات به قدر فراوان، روغنهای گرفته شده از کنجد یا مغز بادام - پسته - گردو و امثال آن استفاده کنید همه اینها کلسیم فراوانی دارند که به راحتی هضم می‌شود. همچنین مصرف بیش از حد کلسیم باعث انباشته شدن آن در کلیه‌ها و سنگ کلیه می‌شود اگر نگران این مسأله هستید. می‌توانید به جای شیر از چیزهای دیگر استفاده کنید. مثلاً شلغم تازه، در مقایسه با شیر دو برابر بیشتر کلسیم دارد. به گفته بسیاری از کارشناسان نگرانی‌های مردم در مورد کلسیم بی‌جا است.

شیر بر بدن چه تأثیری دارد؟ فقط در معده جمع شده و سخت می‌شود و به هر چیزی در درون روده کوچک می‌چسبد و کار دستگاههای بدن را مشکل می‌سازد. پنیر چطور؟ پنیر هم شیر فشرده است به یاد داشته باشید که برای تهیه نیم کیلو پنیر تقریباً معادل چهار یا پنج لیتر شیر لازم است. چربی پنیر به تنهایی دلیل کافی برای کاهش مصرف آن است اگر واقعاً پنیر دوست دارید، تکه کوچکی از آن را با سالاد بخورید بدین ترتیب در بدن آب کافی برای بی‌اثر کردن تأثیرات ناخوشایند آن مهیا

می‌شود. برای بعضی افراد نخوردن پنیر ممکن نیست. می‌دانم که پیتزای پنیر را دوست دارید. ماست هم مثل پنیر خیلی خوب نیست. بستنی هم برای سلامتی شما خوب نیست. نباید تسلیم این چیزها شوید می‌توانید موز یخ زده را در مخلوط کن بریزید تا مزه آن شبیه به بستنی شود با این تفاوت که این مخلوط برای بدنتان مفید است. پنیر چطور؟ آیا می‌دانید برای سفت شدن پنیر چه مقدار لبنیات لازم است و باعث چسبندگی آن می‌شود؟ برای سفت شدن پنیر از (سولفات کلسیم) استفاده می‌کنند. تعجب نکنید. بر طبق استانداردهای دولت فدرال این کار مجاز است و خلاف قوانین دولت کالیفرنیا «اگر سفت کردن پنیر در شهری که درست کردن آن مجاز باشد، تهیه شود، می‌توان آن را به کالیفرنیا ارسال کرد». آیا می‌توان با خوردن پنیری که در آن گچ وجود دارد انتظار داشته باشیم جریان خونمان عادی باشد؟ چرا تا به حال در مورد لبنیات این چیزها را نشیندیم؟ به دلایل زیادی. بعضی از این دلایل مربوط به اعتقاد افراد و شرایطی است که در گذشته بوده است. دلیل دیگر این است که دولت فدرال هر سال در حدود ۲/۵ میلیارد دلار برای مصرف اضافات لبنیات خرج می‌کند. در واقع به گفته روزنامه نیویورک تامیز در تاریخ ۸۳/۸/۱۱ جدیدترین راه موجود این است که دوست یک ایالت برای مصرف فراوردهای مازاد لبنی تبلیغ کند.

حتی اگر چنین تبلیغاتی بر خلاف تبلیغات دولت ایالتی دیگر باشد که در مورد خطرات مصرف چربی زیاد هشدار می‌دهد. اکنون در انبارهای دولتی ۶۰۰ هزار تن شیر خشک ۱۸۰ میلیون تن کره، ۴۰۰ هزار تن پنیر وجود دارد. البته نمی‌خواهم فراورده‌های لبنی را محکوم کنم. به عقیده من دامداران از بهترین افراد یک جامعه هستند. اما معنایش این نیست که بخواهم از چیزهایی که برای سلامتی مضرند استفاده کنم.

قبلاً من هم مثل حالای شما بودم. پیتزای غذای مورد علاقه‌ام بود. هرگز فکرش را هم نمی‌کردم از خوردنش دست بکشم اما حال که پیتزای نمی‌خورم، آنقدر سالم خوب است که یک میلیون سال دیگر هم نمی‌خواهم پیتزای بخورم اگر بخواهم تفاوتی که

مصرف نکردن لبنیات در بدنمان به وجود می‌آورم را شرح دهم. مثل این است که بخواهم بوی گل رز را برای کسی که هرگز آن را نبوییده شرح دهم. باید قبل از قضاوت در مورد بوی گل رز آن را بو کنید. یک ماه شیر و لبنیات نخورید، آنگاه قضاوت کنید. این کتاب اطلاعات زیادی به شما می‌دهد. آنچه را که فکر می‌کنید مفید است، مشخص کنید و آنچه که ضرر دارد کنار بگذارید. اما چرا قبل از قضاوت در موردشان همه آنها را امتحان نمی‌کنید؟ این شش اصل را امتحان کنید. ده تا سی روز و یا برای همیشه انجام دهید و آنگاه قضاوت کنید که آیا در کارهایتان، پرنرژی‌تر و فعال‌تر هستید یا خیر؟ فقط هشدار کوچکی به شما می‌دهم اگر عمیق نفس بکشید، طوری که سیستم لنفاوی شما تحریک شود و از ترکیب غذای مناسبی استفاده کنید و ۷۰ درصد از غذاییتان آب فراوان داشته باشد چه پیش می‌آید؟ آیا سخن دکتر الیس را در مورد قدرت و تأثیر آب به یاد دارید؟ آیا می‌دانید اگر در یک ساختمان که راه خروج کمی دارد. آتش سوزی شود چه اتفاقی می‌افتد؟ همه افراد سعی می‌کنند از همان راهها خارج شوند. بدن انسان هم همینطور است. بدن سعی می‌کند تمام مواد زائدش را بیرون بریزد و ممکن است از انرژی تازه‌ای که به دست آورده برای دفع مواد زائدش استفاده کند. بنابراین ممکن است که ناگهان عطسه کنید. آیا سرما خورده‌اید؟ نه سرما نخورده‌اید. بلکه روش نادرست غذا خوردنتان در طول سالها چنین محیط سردی را در بدنتان به وجود آورده است. اکنون بدنتان دارای انرژی کافی برای استفاده و بکارگیری دستگاههای دفعی و خلاصی از مواد زائد و سمی است که در خون وجود دارد. برخی از افراد پس از دفع مواد زائد بافتها و ورودشان به خون دچار سردرد مختصری می‌شوند. آیا برای دفع سردردشان باید از قرصهای مسکن استفاده کنند؟ حتماً نه، به نظرتان اگر این مواد از بدنتان خارج شود بهتر است یا اینکه در بدنتان بماند؟ دوست دارید این مواد در کجا باشند، در دستهایتان یا در ششهایتان؟ سردردها بهای اندکی است که برای پاک کردن جسدتان می‌پردازید. اگرچه اکثر مردم هیچ واکنش منفی ندارند و فقط احساس سلامتی می‌کنند. واضح است که این کتاب، مطالب زیادی در زمینه برنامه غذایی ندارد. مطالب

این کتاب در مورد (چربیها، روغنها، مواد قندی، سیگار و امثال آن) کافی نیست. بنابراین امیدوارم همین مطالب اندک باعث شوند که خودتان برای رسیدن به سلامت شخصی خود تحقیقات وسیعی را آغاز کنید.

به یاد داشته باشید که جسم ما بر رفتارمان تأثیر می‌گذارد. هر روز شواهد زیادی به دست می‌آید که نشان می‌دهد خوردن غذاهای بد و جامد و چاشنی‌ها و مواد شیمیایی منجر به باقی ماندن مواد زائد و سمی در بدن می‌شوند و این زائدات، میزان اکسیژن و انرژی الکتریکی جسم را تغییر داده و باعث بیماریهای مختلف از سرطان گرفته تا جنایت می‌گردند. یکی از مهم‌ترین مطالبی که تاکنون خوانده‌ام در مورد برنامه غذایی یک جوان بزهکار بود که «الکساندر شائوس»^۱ در کتاب خود تحت عنوان «برنامه غذایی، جنایت و بزهکاری» نوشته است صبحانه و ناهار و شام این نوجوان ۱۴ ساله شامل میزان زیادی گوشت، چربی، قند و شکلات و تنقلات است. در مجموع جسم ما چه میزان می‌تواند قند مصرف کند؟ چند درصد از غذای این نوجوان حاوی آب بوده است. آیا ترکیب غذایی او مناسب بود؟ جامعه‌ای که می‌خواهد جوانان خود را با چنین غذاهایی بزرگ کند، دنبال دردسر می‌گردد. آیا فکر نمی‌کنید این غذاها بر رفتار او تأثیر گذاشته‌اند؟ حتماً همینطور است. در پرسشنامه‌ای که این نوجوان پر کرد و هدف آن تحقیق در مورد رابطه بین رفتار و تغذیه بوده می‌خوانیم. مرتباً از خواب بیدار می‌شوم و دیگر نمی‌توانم بخوابم. سردرد می‌گیرم. تنم می‌خارد. در معده و روده‌هایم حس بدی دارم. بدنم به آسانی کیود می‌شود و لکه‌های آبی و سیاه از خود بر جای می‌گذارد. شبها کابوس می‌بینم، سرگیجه دارم، از حال می‌روم. عرق سردی بر تنم می‌نشیند و ضعف می‌کنم. اغلب اگر غذای کافی بخورم به سرعت گرسنه می‌شوم و یا ضعف می‌کنم. خیلی وقتها چیزها را فراموش می‌کنم. همراه با غذا و نوشیدنی از غذاهای قندی هم استفاده می‌کنم. بسیار بی‌قرار هستم. نمی‌توانم با فشار کار کنم. به سختی تصمیم می‌گیرم.

افسرده هستیم و همیشه نگرانم گیج و افسرده می شوم و بی دلیل ناراحت هستیم. با کوچکترین چیزی عصبانی می شوم. می ترسم، احساس می کنم بسیار عصبی هستیم. خیلی هم احساساتی هستیم بی هیچ دلیلی گریه می کنم.

حال با وجود چنین چیزهایی آیا رفتار این نوجوان عجیب است؟ خوشبختانه امروزه چنین اشخاصی را برای تغییر اساسی در رفتارشان تحت مطالعه قرار می دهند. آنها به دلیل مجازات محکوم به حبس های طولانی در زندان نمی شوند بلکه به دلیل تغییرات در حالات زیست شیمی و رفتار از طریق غذا به زندان فرستاده می شوند. رفتارهای بد و جنایی فقط در ذهن افراد وجود ندارد. عوامل زیست شیمی نیز بر رفتارهای انسان مؤثر هستند در سال ۱۹۵۲ «دین جیمز سیمونز»^۱ رئیس بخش بهداشت دانشگاه هاروارد گفت: «برای یافتن راههای تازه در زمینه تحقیق در مورد بیماریهای روانی نیاز خاصی مشاهده می شود، شاید تلاش امروز ما برای پاک کردن ذباله های ذهن انسان که وقت، انرژی و پول زیادی را هدر می دهد چندان راه درست و مناسبی نباشد. آیا بهتر نیست که برای بر طرف کردن عوامل زیستی که بیماریهای روانی را موجب می شوند، تلاش کنیم.

شاید برنامه غذائیتان از شما یک جنایتکار نسازد. اما چرا در زندگی همواره فعال نباشیم؟

سالهاست که از شر بیماری خلاص شده ام. اما برادر کوچکم در این سالها اغلب بیمار بوده چندین بار با او صحبت کرده ام و او با دیدن تغییرات به وجود آمده در سلامتی من در هفت سال گذشته، تصمیم گرفت در برنامه زندگی خود تغییراتی را به وجود آورد وقتی تصمیم گرفت برنامه اش را تغییر دهد. وارد مبارزه ای شد او سرانجام توانست خود را برای خوردن غذاهایی که زیاد دوست نداشت آماده سازد و این موضوع را برای همیشه در ذهن خود جا بیندازد.

تأمل کنید و ببینید. شما چگونه چیزی را در ذهنتان جا می اندازید؟ خوب،

فرض کنیم چنین کاری را نمی‌کنید و آن چیز را با استفاده از تصورات درونتان در مورد چیزهای دیگر در ذهنتان می‌سازید معمولاً مقدار قابل توجه این کار آگاهانه انجام می‌شود. اما برای آنکه در حالتی باشید که میل شدیدی به خوردن غذاهای مورد علاقه‌اتان داشته باشید نیاز به نوع خاصی از تصورات درونی دارید. به یاد داشته باشید هیچ چیز اتفاقی به وجود نمی‌آید و هر معلولی، علتی دارد.

غذای مورد علاقه برادرم، مرغ کنتاکی بود. او با گذشتن از کنار رستورانی که در گذشته در آنجا این غذا را می‌خورد. بلافاصله یاد آن غذا می‌افتاد. او طعم غذا را در دهانش احساس می‌کرد (لمسی، چشایی) و به حالت غذا فکر می‌کرد. چند لحظه بعد شکل سالاد کاملاً از ذهنش پاک می‌شد و جایش را به مرغ می‌داد. مدت کوتاهی پس از آنکه من فهمیدم که چطور از فرعیات برای تغییرات حسی استفاده کنم، یک روز او از من خواست برای جلوگیری از این میل که باعث به هم خوردن برنامه غذایی او و رسیدن به اهداف تندرستی می‌شود، به او کمک کنم. از او خواستم تجسم کند که دارد مرغ کنتاکی می‌خورد. بلافاصله بزاق دهانش جمع شد. آنگاه از او خواستم تا فرعیات بینایی، شنوایی و لامسه و چشایی مربوط به این تصویر درونی را توصیف کند. تصویر ذهن او در سمت بالا و راست قرار داشت. انداز هاش طبیعی، متحرک و رنگی بود او می‌توانست در ذهنش صدای خود را بشنود که می‌گفت: «هوم... خیلی خوشمزه است» او احساس جویدن غذا و گرمای آن را دوست داشت. آنگاه او را وادار کردم تا غذایی را که از آن بسیار متنفر بود را در ذهن خود تجسم کند، غذایی که حتی فکر کردن به آن او را دچار حالت تهوع می‌کرد.

هویج (این را از قبل می‌دانستم، زیرا هر وقت آب هویج می‌خورد، حالت چهره‌اش تغییر می‌کرد) او را وادار کردم تا در مورد هویج صحبت کند. نزدیک بود حالش به هم بخورد او گفت هویج در سمت پایین و چپ ذهنش است. تصویر آن تاریک، کوچکتر از حد طبیعی و بی حرکت و سرد بود. صدایی در ذهنش می‌شنید که می‌گفت: «این چیزها حال آدم را به هم می‌زنند. نمی‌خواهم بخورم» ویژگیهای لمسی و چشایی هویج در ذهن او نرم (بیش از حد پخته شده) ولرم و حالت ضمیر همراه با مزه

گندیدگی بود. به او گفتم در ذهن خود تصور کند هویج می خورد. واقعاً حالت تهوع داشت و نمی توانست این کار را بکند. از او پرسیدم: اگر قور تش بدهی چه حسی داری؟ او گفت بی شک حالم به هم می خورد.

پس از آنکه کاملاً تفاوت تصورات ذهنی او را در مورد هویج و مرغ کنتاکی متوجه شدم، از او پرسیدم آیا می خواهد برای داشتن یک برنامه غذایی سالم، جای احساسات خود را بین این دو غذا عوض کنند؟ او گفت: البته، اما با لحنی نامطمئن. بنابراین از او خواستم تا همه فرعیات احساس خود را در مورد این دو غذا با هم تعویض کند. از او خواستم تصویر مرغ کنتاکی را در ذهن خود به سمت پایین و چپ ذهن خود حرکت دهد. بلافاصله حالت تنفر پیدا کرد او را و آوار کردم تا آن تصویر را تاریک، کوچک و بی حرکت کند و با حالتی که قبلاً در مورد هویج اظهار نظر می کرد به خود بگوید «واقعاً تهوع آور است، نمی خواهم آن را بخورم از آن نفرت دارم» به او گفتم که تصویر مرغ کنتاکی را بسیار شل، ولرم، گندیده و چرب در ذهنش تصور کند باز هم حالت بدی در چهره اش پیدا شد. از او خواستم تکه ای از آن را بخورد و او خود داری کرد چرا؟ زیرا اکنون مرغ کنتاکی همان علائمی را به مغز می فرستاد که هویج قبلاً می فرستاد. بنابراین حالا حس او نسبت به مرغ کنتاکی همان حسی بود که نسبت به هویج داشت. سرانجام از او خواستم که در ذهن خود کمی از آن مرغ را بخورد و او گفت «حالم به هم می خورد»

آنگاه همین کار را در مورد تصورات درونی او نسبت به هویج انجام دادم. از او خواستم تصویر هویج را در بالا و سمت راست ذهن خود قرار دهد و اندازه آن طبیعی، روشن و رنگی باشد. همانطور که در ذهنش دارد آن را می خورد به خود بگوید: «هوم... خیلی خوشمزه است و گرمی و طعم آن را در دهانش حس کند» اکنون او عاشق هویج بود. آن شب شام را بیرون خوردیم و او برای اولین بار هویج سفارش داد نه تنها از خبزدن آن لذت برد بلکه برای رسیدن به رستوران از کنار همان مغازه های رد شدیم که همیشه در آنجا کنتاکی می خورد. از آن روز به بعد او همین برنامه را حفظ کرد و هنوز هم کنتاکی نمی خورد در عرض پنج دقیقه توانستم چنین کار مشابهی را

با همسر، «بکی» انجام دهم. او را وادار کردم تا فرعیات شکلات را چرب، شیرین، کرمدار با فرعیات غذایی که اصلاً دوست نداشت یعنی صدف لزج، لغزنده و بودار... تعویض کند. او هرگز دیگر شکلات نخورد.

شش اصل سلامتی را در این فصل در اختیار تان گذاشتیم تا از آن برای سلامتی خود استفاده کنید. لحظه‌ای صبر کنید و خود را یک ماه پس از استفاده از این اصول تصور کنید، می‌بینید که با برنامه غذایی مناسب و تنفس عمیق چه تغییراتی در جسمتان به وجود می‌آید. چه می‌شود اگر هر روز صبح باده نفس عمیق و پر قدرت که به جسمتان نیرو می‌دهد. روزتان را شروع کنید؟ چه می‌شود اگر هر روز پر انرژی از خواب بیدار شوید و کنترل جسمتان را داشته باشید؟ چه می‌شود اگر غذایی سالم بخورید، غذاهای پر آب بخورید، چه می‌شود گوشت و لبنیات را که در بدن جمع شده و به بدن آسیب وارد می‌کنند را کنار بگذارید؟ چه می‌شود اگر ترکیب غذایان مناسب باشد تا انرژی خود را برای چیزهای مهم ذخیره کنید؟ چه می‌شود اگر هر شب هنگام خواب حس کنید که روز شادی داشته و فعال بوده‌اید؟ چه می‌شود اگر حس کنید سالم هستید و انرژی فوق‌العاده‌ای دارید؟

اگر خودتان را به این شکل تصور کنید آنگاه چیزهایی را که گفته‌ام به راحتی درک خواهید کرد فقط نیاز به کمی نظم دارید، آن هم نه زیاد، زیرا اگر فقط یک بار بتوانید عادات گذشته را ترک کنید، دیگر هرگز به آنها بر نمی‌گردید. برای هر تلاشی، پاداشی هم وجود دارد. بنابراین هر تصویری را که می‌پسندید، انجام دهید از همین حالا شروع کنید.

اکنون که می‌دانید چطور در بهترین حالت برای کسب نتیجه باشید، فرمول موفقیت نهایی را بررسی می‌کنیم.

بخش دوم

راهی بسوی موفقیت

فصل ۱۱

رهایی از محدودیت‌ها، شما چه می‌خواهید؟

«تنها یک موفقیت وجود دارد، توانایی گذراندن زندگی همانگونه که

می‌خواهید»
«کریستوفر مورلی»^۱

در فصل اول این کتاب در مورد ابزارهای نیروی برتر صحبت کرده‌ام. اکنون صاحب دیدگاهی هستید که به شما کمک می‌کند تا بفهمید که دیگران چگونه نتایج را به وجود می‌آورند و چگونه می‌توانند عملکردهایشان را برای خود الگو قرار دهید تا شما نیز نتایج مشابهی را به وجود آورید. شما آموخته‌اید که چگونه ذهن خود را کنترل کنید و از جسم خود حمایت کنید. اکنون می‌دانید که چگونه به هر چه که می‌خواهید برسید و به دیگران نیز کمک کنید.

سؤال مهم این است که شما چه می‌خواهید؟ کسانی که دوستشان دارید، چه می‌خواهند؟ در بخش دوم این کتاب، از این نوع سؤالات مطرح شده، تفاوتها مشخص شده‌اند و روشهایی ارائه شده تا بتوانید از تواناییهایتان به شکلی مؤثر بهره‌برداری کنید. قبلاً فهمیده‌اید که چگونه می‌توانید تیر اندازی ماهر شوید. اکنون باید هدف درست را مدنظر قرار دهید.

یکارگیری از ابزار قوی، اگر نحوه کاربردشان را ندانید چندان مثمر ثمر نخواهد بود می‌توانید بزرگترین اره برقی را که تاکنون اختراع شده، پیدا کرده و به جنگل بروید. قصد دارید با آن چه کنید؟ اگر بدانید قصد دارید چه درختانی را قطع کنید و

چرا، می‌توانید وضعیت خود را کنترل کنید، اما اگر ندانید چگونه باید از آن استفاده کنید فقط وسیله‌ای بزرگ اما بی‌ارزش دارید.

در فصلهای نخستین کتاب آموختیم که ماهیت زندگیتان طریقه برقراری ارتباط، تئتان است. در این بخش در مورد پیشرفت مهارت‌های ارتباطی صحبت خواهیم کرد که به شما کمک می‌کنند از توانایی‌هایتان در هر شرایطی به بهترین شکل استفاده کنید. بسیار اهمیت دارد که بتوانید نقشه مورد نیازتان را در ذهن تجسم کرده و دقیقاً بدانید به کجا می‌خواهید بروید و از چیزهایی که مدد‌رسان شما هستند مطلع باشید.

قبل از اینکه بحثمان را ادامه دهیم، اجازه دهید به مرور آموخته‌هایمان بپردازیم. نکته مهمی که بدان آگاهید این است که هیچ محدودیتی برای توانایی‌هایتان وجود ندارد کلید و راهنمایان همان توانایی شما در الگو برداری است. می‌توان از برتری دیگران تقلید کرد. اگر دیگران قادرند کاری را انجام دهند بنابراین همه کاری که باید بکنید این است که آن‌ها را الگوی خود قرار دهید تا شما هم بتوانید همان کار را انجام دهید. خواه راه رفتن روی آتش باشد یا به دست آوردن یک میلیون دلار و یا بهبود یک رابطه کامل. اول از همه باید بدانید که تمام نتایج به وسیله اعمالی به وجود می‌آیند هر معلولی علتی دارد. اگر دقیقاً از کارهای کسی تقلید کرده و آنها را انجام دهید، هم کارهای درونی و هم بیرونی - شما هم می‌توانید همان نتایج را به وجود آورید. شما برای تقلید از کارهای آن فرد، ابتدا کارهای ذهنی و اعتقادی او را الگو قرار دهید. آنگاه کار خود را با الگو برداری از نظم ذهنی او ادامه دهید و آنگاه حالات جسمانی او را تقلید کنید. تمام این کارها را انجام داده و اطمینان داشته باشید که شما هم می‌توانید همانطور که او هست شوید.

شما آموخته‌اید که موفقیت یا شکست با اعتقاد شروع می‌شود چه معتقد باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید و چه معتقد نباشید، در هر دو صورت حق یا شما است. حتی اگر استعداد و مهارت انجام کاری را داشته باشید و یک مرتبه به خود بگویید که از انجام آن کار عاجزید، در واقع مسیرهای مربوط به اعصابتان را که

می‌توانند این کار را برایتان میسر سازند را بسته آید.

اگر به خود بگوئید می‌توانید کاری را انجام دهید، در واقع راهی را به سوی خود گشوده‌اید که وسایل دستیابی به آن را برایتان میسر می‌سازد.

شما فرمول موفقیت نهایی را آموخته‌اید. دانستن نتیجه مطلوب، گسترش دقت حواس خود برای دانستن آنچه می‌خواهید به دست آورید برای تغییر رفتار تان تا دریابید که چه چیزهایی برای دستیابی به هدف مورد نظر تان کار برد دارند و سرانجام به نتیجه دلخواهتان دست خواهید یافت. آیا اگر به آنها نرسید، شکست خورده‌اید؟ اصلاً باید همانند سکان داری که قایق خود را هدایت می‌کند، فقط رفتار خود را تغییر دهید، تا هر آنچه را که می‌خواهید، به دست آورید.

شما می‌دانید که در یک حالت فعال چه قدرتی وجود دارد و یاد گرفته‌اید که چطور حالت جسمی و تصورات درونی خود را با شرایطی وفق دهید که در خدمتتان باشند و برای رسیدن به خواسته‌هایتان به شما نیرو بدهند. می‌دانید برای رسیدن به موفقیت اگر تلاش کنید آنها را به دست می‌آورید.

«مردم تنبل نیستند. آن‌ها فقط اهداف ضعیفی دارند»

که باعث برانگیخته شدنشان نمی‌شوند».

«آنتونی رابینز»

نکته مهم این قسمت وجود یک قدرت تحرک باور نکردنی ذاتی است. هر چه بیشتر استعدادهایتان را پرورش دهید، قدرت بیشتری خواهید داشت و با احساس قدرت بیشتر می‌توانید از استعدادهای مهم و حالات نیرومندتر بهره‌مند شوید.

کتاب بسیار جالبی موجود است به نام «ماجرای صد میمون» و در کتاب «فراز و نشیبهای زندگی که در سال ۱۹۷۹ منتشر شد، زیست‌شناسی به نام «لیال واتسون»^۱ می‌گوید: غذای جدیدی، یعنی سیب زمینی‌های تازه پوشیده شده از شن، در میان

گروهی از میمونها در نزدیک جزیره‌ای در ژاپن افتاد. از آنجایی که آن غذا هیچ تدارکی لازم نداشت، میمونها دوست داشتند تا سیب زمینیها را به همان کیفیت موجود مصرف کنند و بخورند. تا اینکه روزی یک میمون با شستن سیب زمینی‌ها مشکل را حل کرد و به مادر و همبازیهایش آموخت که آنها نیز همین کار را انجام دهند. آنگاه اتفاق جالبی افتاد ناگهان تعدادی از میمونها در حدود صد تا - همه با هم یاد گرفتند که اینگونه عمل کنند. اما میمونهایی که هیچ تماسی با این گروه نداشتند، حتی میمونهایی که در سمت دیگر جزیره زندگی می‌کردند نیز همین کار را انجام دادند. و هیچ راه ارتباطی هم نبود که با آن گروه میمونهایی که اولین بار این کار را کرده بودند تماسی داشته باشند، اما در هر حال اینکار در میان میمونها رواج پیدا کرد.

این کار تنها مختص میمونها نیست. موارد زیادی وجود دارد که نشان می‌دهد که کارهای افراد بدون هیچ تماسی با یکدیگر از هماهنگی بالایی برخوردار است. فیزیکی‌دانی نظری در مورد چیزی می‌دهد و سه فیزیکی‌دان دیگر در جای دیگر به همان نظر می‌رسند چگونه؟ دقیقاً کسی نمی‌داند، اما بسیاری از دانشمندان صاحب نظر و متخصصین مغز و اعصاب مثل «دیوید بوهم»^۱ فیزیکی‌دان و «روپرت شلدراک»^۲ زیست‌شناس اعتقاد دارند که آگاهی اشتراکی وجود دارد که همه ما می‌توانیم آن را کسب کنیم، اگر خود را از طریق اعتقاد، تمرکز و حالت‌های جسمانی مطلوب در وضعیتی مناسب قرار دهیم می‌توانیم در این آگاهی شریک شویم.

جسم، مغز و حالات ما همانند چنگال موری هستند که با سطح بالاتری از هستی هماهنگ هستند. بنابراین هر چه رفتار تان مطلوب باشد، بهتر می‌توانید خود را با شرایط هماهنگ کنید و از این حس خوب بهره‌مند شوید. ممکن است این آگاهی همانند اطلاعاتی که پس از گذشتن از شبکه بخش ناخود آگاه مغز به ما می‌رسند، از دنیای بیرون به ذهنمان برسند. البته در صورتی که ما برای درک آن از حالت فعال و متعهد به اندازه کافی بهره‌مند باشیم.

بخش اساسی این قسمت، همان چیزی است که می‌خواهید. ضمیر ناخودآگاه ما در حال جمع آوری اطلاعات به طریقی است که منجر به حرکت ما در مسیرهای خاص می‌شود. حتی در ضمیر ناخودآگاه هم ذهنمان شروع به حذف و تعمیم اطلاعات می‌کند. بنابراین قبل از آنکه ذهن بتواند به طور مؤثر کاربرد داشته باشد، باید در کمان را از نتیجه‌ای که می‌خواهیم بدست آوریم بالا ببریم. «مکس ول مالتز»^۱ در کتاب معروف خود به این مرحله «کنترل و ارتباط روانی» می‌گوید: که نام کتابش نیز همین است وقتی ذهن هدف معینی دارد، می‌تواند روی آن تمرکز کرده و به سمت آن هدایت شود و تا دستیابی به آن هدف، به کار خود ادامه دهد. اما اگر هدف خاصی نداشته باشد، انرژی خود را تلف خواهد کرد. این حالت شبیه به وضعیت آن کسی است که نمی‌داند چرا در جنگل پرتاب می‌زند.

تفاوت میان تواناییهای افراد جهت استفاده کامل از استعدادهایشان، مستقیماً تحت تأثیر اهدافشان قرار دارد. بررسی‌های فارغ‌التحصیلان سال ۱۹۵۳ دانشگاه «یال»^۲ این نکته را نشان می‌دهد بر اساس مصحبه‌ای که با این فارغ‌التحصیلان شد از آنها پرسیدند که آیا آنان اهدافی روشن با نقشه‌ای برای رسیدن به اهداف نوشته‌اند یا خیر. فقط سه درصد از آنان بر گه‌ای همراه خودشان داشتند که اهدافشان را در آن نوشته بودند. بیست سال بعد در سال ۱۹۷۴ محققین یک بار دیگر با همان فارغ‌التحصیلان سال ۱۹۵۳ دانشگاه یال که هنوز زنده بودند صحبت کردند. آن‌ها فهمیدند که همان سه درصد که اهدافی خاص داشتند، از نظر مالی شرایط خیلی بهتری از بقیه افراد دیگر دارند. واضح است که این بررسی فقط پیشرفت مالی افراد را بررسی می‌کند. اما مصاحبه‌گران دریافتند در مواردی که بیشتر درونی هستند همانند شادی و خوشبختی نیز آن سه درصد در سطح بالاتری نسبت به بقیه هستند. این همان نیرویی است که در ارائه و بیان اهداف نهفته است.

در این فصل، می‌آموزید که چگونه اهداف، رویاها و خواسته‌هایتان را به شکلی

روش بیان کرده و چطور آنچه را که می‌خواهید به شکلی ثابت به ذهن بسیار ید. آیا تا به حال سعی کرده‌اید که قطعات جداشده شکلی را بدون دیدن تصویر آن در کنار هم قرار دهید؟ وقتی می‌خواهید زندگیتان را بدون دانستن نتایجی که می‌خواهید، در کنار هم قرار دهید، همین وضعیت پیش می‌آید. وقتی نتیجه زندگیتان را بدانید، در واقع به مغزتان تصویری روشن از اطلاعاتی را می‌دهید که برای دانستن حق تقدم دوره‌های زندگی لازم است و با سیستم عصبی در یافت می‌شود. شما به مغزتان پیام‌های واضحی را ارسال می‌کنید که برای تأثیر و کارایی آن ضروری و لازم است.

«پیروزی با آغاز به دست می‌آید»

«آنونیموس»^۱

گروهی از مردم هستند که همه ما آنها را می‌شناسیم این افراد همواره در غباری از پریشانی قرار دارند. آنها مسیری را آغاز کرده و آنگاه راه دیگری را انتخاب می‌کنند. کاری را امتحان کرده و آنگاه کار دیگری را شروع می‌کنند. در جاده‌ای به جلو حرکت کرده و آنگاه در جهتی مخالف به عقب بر می‌گردند آنان مشکلاتشان بسیار ساده است اما نمی‌دانند که چه می‌خواهند اگر هدف را نشناسید به آن نمی‌رسید.

آنچه که باید در این فصل انجام دهید، در رویا بودن است. اگر فقط به خواندن این فصل اکتفا کنید هیچ نفعی برایتان نخواهد داشت. باید وقتی فصل را می‌خوانید قلم و کاغذی در دست داشته باشید یا اگر خیلی علاقه‌مند هستید ماشین تحریری داشته باشید و به این فصل مانند یک دفتر کار نگاه کنید که در آن با بيمودن فقط دوازده قدم به موفقیت خواهید رسید.

در حالتی باشید که کاملاً احساس راحتی کنید پشت یک میز مناسب در یک جای کاملاً ساکت و آفتاب‌گیر جایی که احساس آرامش کنید. یک ساعت از وقتتان را به چیزهایی اختصاص دهید که دوست دارید اتفاق بیفتد، کارهایی که می‌خواهید

انجام دهید، از آنها بهره‌مند شوید، ببینید و درک کنید و آنها را بسازید. این می‌تواند با ارزش‌ترین زمانی باشد که تا به حال داشته‌اید. قصد شما آگاهی از اهداف خود و تعیین نتایج است شما قصد دارید نقشه مسیرهایی را تهیه کنید که می‌خواهید در طول آن‌ها سفر کنید و مایلید بدانید که به کجا می‌روید و چطور می‌خواهید به آنجا برسید.

بگذارید با هشدار مهمی آغاز کنم، نیازی نیست که برای چیزهای ممکن محدودیتی قائل شوید. البته این بدان معنا نیست که شما بینش و عقلمتان را کاملاً کنار بگذارید. اگر قدماتان یک متر و پنجاه سانتیمتر است، هیچ چیزی وجود ندارد که بتواند نتیجه شما یعنی برنده شدن در مسابقات شنا و شیرجه از روی تخته را تعیین کند. مهم نیست چه تلاشی می‌کنید، این اتفاق ممکن نیست. (مگر آنکه به خوبی تمرین کنید). مهمتر اینکه شما گاهی اوقات نیرو و انرژی‌تان را از راهی که می‌تواند مؤثر باشد، منحرف می‌کنید. اما اگر طرز فکری باز و روشن داشته باشید، برای دستیابی به نتایج هیچ محدودیتی وجود ندارد اهداف محدود باعث به وجود آمدن زندگیهای محدود می‌شوند بنابراین وقتی اهدافتان را بیان می‌کنید، دیدگاهتان را تا حالت مطلوبی که خواهانش هستید می‌توانید گسترش دهید. باید آنچه را که می‌خواهید مشخص کنید. زیرا این تنها راهی است که می‌توانید به خواسته‌هایتان برسید. از پنج اصل زیر برای بیان نتایج زندگیتان استفاده کنید.

۱- به نتیجه زندگیتان مثبت بنگرید. آنچه را که دوست دارید اتفاق بیفتد آشکارا بیان کنید. اغلب افراد اهدافشان را طوری بیان می‌کنند که خود نیز به آن علاقه‌ای ندارند.

۲- تا جایی که می‌توانید خاص باشید. نتیجه زندگیتان از نظر بینائی، شنوایی، لامسه و بویایی چگونه است؟ در توصیف نتایجی که می‌خواهید تمام حواس خود را به کار گیرید. هر چه از حس توصیف بیشتری برخوردار باشید، برای تحقق خواسته‌هایتان به مغزتان قدرت بیشتری می‌دهید. همچنین مدت و تاریخ دقیق دستیابی به نتیجه خود را تعیین کنید.

۳- برای نتیجه خود معیاری مشخص کنید. باید از احساس خود و آنچه که پس از رسیدن به نتیجه مطلوبتان در دنیای بیرون می بینید و می شنوید آگاه باشید. اگر پس از رسیدن به هدفتان از دانسته هایتان اطلاعی نداشته باشید، شاید قبلاً هم همان هدف را بدست آورده بودید. می توانید برنده باشید اما اگر امتیازتان را از دست بدهید، احساس شکست خواهید کرد.

اجزای کلیدی نتایج را مشخص کنید.

دقیقاً چه می خواهید؟	جنبه خاص:
چه خواهید دید؟	زمینه های حسی:
چه خواهید شنید؟	
چه احساس خواهید کرد؟	
چه بویی به مشامتان می رسد؟	
چه مزه ای را می چشید؟	
	حالت دلخواه در حالت موجود:
چه می خواهید؟	
حال چه اتفاقی می افتد؟	
تفاوت در چیست؟	معیار:
چطور از تحقق نتیجه دلخواهتان آگاه می شوید؟	

۴- تحت کنترل باشید، این خودتان هستید که باید نتیجه دلخواهتان را بوجود بیاورید و برای آن تلاش کنید. نباید وابسته به دیگران باشید. تا آنها به خاطر شادی شما خودشان را تغییر دهند. مطمئن باشید نتیجه زندگیتان چیزهایی را مشخص می کند که شما می توانید مستقیماً روی آنها تأثیر بگذارید.

۵- تحقیق کنید که نتیجه دلخواهتان از لحاظ نحوه زندگیتان نسبت به محیط درست و پسندیده باشد. برای نتایج منطقی هدف واقعی خود در آینده برنامه ریزی کنید. نتیجه زندگیتان باید همانی باشد که هم برای شما و هم برای دیگران مفید است.

من در تمام سمینارهایم فقط یک سؤال پرسیده ام و اکنون می خواهم باز هم آن

را بپرسم: اگر می دانستید که هرگز شکست نمی خورید چه می کردید؟ اگر از موفقیت خود کاملاً مطمئن بودید، چه کارهایی می کردید؟

همه ما درباره خواسته هایمان نظراتی داریم. بعضی از آن ها نامعلوم هستند - عشق زیاد - پول زیاد - یا زمان بیشتر برای لذت بردن از زندگی. اما برای نیرومندتر کردن رایانده های ذهن خود برای کسب یک نتیجه دلخواه، باید نسبت به یک ماشین جدید، خانه نو و یا یک شغل بهتر حساستر باشیم.

اگر لیستی از نیازهای خود را تهیه کنید، می فهمید بعضی از چیزهایی که در آن می نویسید همانهایی هستند که سالها فکرتان را به خود مشغول کرده اند. بعضی از آنها هم همان چیزهایی هستند که قبلاً هرگز آنها را هشیارانه و آشکارا بیان نکرده اید. اما باید با آگاهی کامل آنچه را که می خواهید مشخص کنید، زیرا دانستن آنچه که می خواهید، بیانگر چیزی است که به دست می آورید. قبل از آنکه چیزی در دنیای بیرون اتفاق بیفتد، در ابتدا باید در دنیای درون شما رخ بدهد. وقتی تصور درونی روشنی از آنچه که می خواهید به دست آورید، چیز بسیار عجیبی در مورد آنچه که به وقوع می پیوندد، رخ می دهد. این تصورات فعالیت های ذهنی و جسمی شما را برای رسیدن به آن هدف برنامه ریزی می کند. ما برای آنکه از مرز فعالیت هایمان فراتر رویم، در ابتدا باید برتری را در افکار خود تجربه کنیم. سپس رفتارمان همانطور خواهد بود که در ذهنمان آن را تصور کرده ایم.

بگذارید مثالی بزنم. کارهایی را که می گویم انجام دهید. بلند شوید، پاهایتان را کمی باز کنید و به سمت جلو متمایل شوید. هر دو دست را به طور قائم مقابل خود قرار دهید. به شکلی که با سطح زمین موازی باشند. اکنون به پهلو چپ خود بچرخید و در همان حال تا جایی که می توانید با انگشتان روی دیوار علامت بگذارید. با همان علامتی که بر روی دیوار گذارده اید نقطه ای را که در آن جا متوقف شده اید را به خاطر بسپارید. حالا دوباره به حال اول بازگردید. چشمانتان را ببندید و در ذهن تجسم کنید که دوباره در حال چرخش به سمت پهلو چپ هستید - این بار بیشتر به چپ متمایل خواهید شد. دو باره سعی کنید، این بار هم خیلی بیشتر از

دفعه قبل بچرخید. حال چشمانتان را باز کنید و دوباره همان کار را بکنید. به آنچه روی می‌دهد، توجه کنید. آیا بیشتر از دفعه قبل به چپ متمایل نشدید؟ بله، همین طور است. شما با برنامه ریزی اولیه برای فعالیتهای مغزتان به منظور فراتر رفتن از حدود قبلی واقعیت بیرونی جدیدی را به وجود آوردید.

به این فصل درست مثل انجام دادن چنین کاری در رابطه با زندگیتان نگاه کنید. حال شما قصد دارید زندگیتان را به همان صورتی که می‌خواهید سپری کنید. اگر در زندگیتان فقط تا حد خاصی می‌توانستید پیش بروید اما اکنون قصد دارید، در ذهنتان برای ایجاد واقعیتی بزرگتر از آنچه که در گذشت، تجربه کرده‌اید، زمانی را صرف کنید. پس به آن واقعیت درونی جان بخشیده و آن را تبدیل به یک واقعیت بیرونی کنید.

۱- با فهرستی از خواسته‌هایتان، کار خود را آغاز کنید چیزهایی که می‌خواهید اتفاق بیفتد، دوست دارید داشته باشید، انجام دهید، یا از آنها استفاده کنید. احساسات، اشخاص و جاهایی را که دوست دارید بخشی از زندگیتان باشند را در ذهنتان منعکس کنید. حالا شروع به نوشتن کنید. راهش این است که بیش از ده یا پانزده دقیقه، بدون مکث بنویسید سعی کنید همین حالا راه رسیدن به این نتایج را نیز مشخص کنید. فقط آنها را بنویسید و بدانید که هیچ محدودیتی هم برایتان وجود ندارد. فقط تا جایی که امکان دارد خلاصه باشد تا بتوانید به هدف بعدی برسید. در طول ده یا پانزده دقیقه همچنان بنویسید و قلمتان را از روی کاغذ برندارید. تا جایی که می‌توانید از تمام نتایج مربوط به کار، خانواده، روابط، حالات ذهنی، احساسی، اجتماعی، اقتصادی، جسمی و یا هر چیز دیگر، نمونه‌گسترده‌ای را فراهم کنید. فکر کنید پادشاه هستید. بدانید که همه چیز در گستره درک‌تان قرار دارد. دانستن حاصل زندگیتان اولین کلید برای دستیابی به نتیجه مطلوب است.

راه دیگر برای بیان و ارائه هدف، بازی است. بگذارید ذهنتان آزاد حرکت کند. تمام محدودیتهایتان همانهایی هستند که خود آنها را به وجود آورده‌اید. پس محدودیتها که هستند؟ فقط در ذهنتان. بنابراین هر گاه این محدودیتها را حس

کردید. بلافاصله آنها را از خود دور کنید. این کار را با تجسم ذهنی انجام دهید. در ذهنتان کشتی‌گیری را تجسم کنید که حریفش را شکست می‌دهد. شما هم همین کار را در مورد محدودیتهای ذهنتان انجام دهید. عقاید محدود خود را مشخص کرده و آنها را از زندگیتان خارج کنید. پس از این کار از حس آزادیتان بهره‌مند شده و آگاه شوید. این گام اول است حالا به تهیه لیستتان بپردازید.

۲- اکنون بیاید تمرین دوم را انجام دهیم. لیستی را که تهیه کرده‌اید، دو باره بخوانید و زمانی را که می‌پندارید به آن نتایج خواهید رسید را تقریباً مشخص کنید. شش ماه، یک سال، دو سال، پنج سال، ده سال و یا بیست سال. این کار برای اینکه بفهمید در چه نوع چوب زمانی می‌توانید یک نتیجه را به وجود آورید. مفید است. آنگاه خواهید دید چیزهایی را که در فهرستان نوشته‌اید حذف می‌شوند و عده‌ای می‌فهمند مهم‌ترین چیزهایی که در فهرستان است، همان چیزهایی است که امروز می‌خواهند. عده‌ای هم متوجه می‌شوند که آرزوهایشان در آینده دور قرار دارد. اگر تمام هدفهایتان کوتاه مدت است باید با در نظر گرفتن امکانات و عوامل بالقوه‌ای آینده نیز مداومند، شروع کنید. اگر تمام اهدافتان بلندمدت است. ابتدا باید قدمهایی بردارید که شما را به سوی مسیرتان هدایت می‌کند. یک سفر هزار کیلو متری هم با گام اول شروع می‌شود گاهی قدم اول از قدم آخر مهمتر است.

۳- حالا می‌خواهیم تمرین دیگری انجام دهیم: امسال چهار هدف مهم خود را مشخص کرده و از اهداف دیگران مجزا کنید و سعی کنید چیزهایی را که نسبت به آنها انگیزه بیشتری دارید انتخاب کنید، چیزهایی که به شما آرامش بیشتری می‌دهند. آنها را بنویسید. حالا از شما می‌خواهم بنویسید که چرا حتماً به آنها دست می‌یابید. ساده و واضح و کوتاه بنویسید به خود بگوئید که چرا مطمئن هستید که می‌توانید به آن نتایج برسید.

اگر بتوانید برای انجام هر کاری دلایل مناسب و کافی پیدا کنید، می‌توانید به خود بقبولانید که می‌توانید هر کاری را انجام دهید. هدف انجام کار، نسبت به آنچه که به

دنبالش هستیم، انگیزه قوی‌تری به ما می‌دهد. «جیم روبن»^۱ اولین معلمی که در پیشرفت شخصی من تأثیرگذار بود، به من یاد داد که اگر دلایل کافی برای انجام هر کاری داشته باشم، می‌توانم آن را انجام دهم. دلایل موجود برای انجام کاری همان تفاوت میان علاقمندی در مقابل تعهد نسبت به انجام کار است. در زندگی چیزهایی هستند که می‌گوییم آنها را می‌خواهیم، اما تنها برای مدت کوتاهی نسبت به آنها تمایل داریم، باید در برابر تمام چیزهایی که دوست داریم بدست آوریم متعهد نیز باشیم. مثلاً اگر فقط بگویید می‌خواهید ثروتمند شوید، این یک هدف است. اما اطلاعات بیشتری به مغزتان نمی‌دهید. اما اگر بدانید که چرا می‌خواهید ثروتمند شوید، آنگاه برای دستیابی به آن هدف انگیزه بیشتری دارید. علت و دلیل انجام کار خیلی مهم‌تر از چگونه انجام دادن آن است، آنگاه برای دستیابی به آن هدف، انگیزه بیشتری خواهید داشت. اگر برای انجام کاری دلیل محکمی به دست آورید، می‌توانید راه انجام آن کار را هم بفهمید. اگر دلایل کافی داشته باشید، واقعاً می‌توانید هر کاری را انجام دهید.

۴- اکنون که فهرستی از اهداف مهم خود را تهیه کرده‌اید، آن‌ها را برطبق همان پنج اصل بیان نتایج مرور کنید. آیا اهدافتان مثبت هستند؟ آیا حسی هستند؟ آیا می‌توان آن‌ها را با معیاری سنجید؟ پس از رسیدن به آن‌ها، آنچه را که تجربه خواهید کرد، توصیف کنید. به عبارت دیگر، آنچه را که می‌بینید و می‌شنوید و آنچه که می‌بوید و لمس می‌کنید را توصیف کنید. همچنین ببینید که آیا می‌توانید اهدافتان را حفظ کنید یا آیا آنها برایتان خوشایند هستند؟ اگر آنها بر خلاف هر کدام از این شرایط باشند، سعی کنید آنها را با این شرایط تطبیق دهید.

۵- فهرستی از منابع مهم قبلی خود را تهیه کنید. وقتی یک پروژه ساختمانی را شروع می‌کنید، باید بدانید که چه وسایلی دارید. برای داشتن دیدگاهی امیدوار به آینده، باید این کار را انجام دهید. بنابراین فهرستی از چیزهایی که دوست دارید،

تهیه کنید. خصوصیات شخصی، دوست، پول، تحصیل، دقت، انرژی و یا هر چیز دیگر آنگاه فهرستی از تواناییها، مهارتها، استعدادها و وسایل موجود تهیه کنید.

۶- هنگامیکه در حال تهیه فهرست هستید فکر خود را بر روی زمانی متمرکز کنید که از آن منابع بهتر استفاده می‌کردید، به سه تا پنج موقعیتی که در طول زندگیتان در آن کاملاً موفق بوده‌اید فکر کنید. آن زمان که کاری را به خوبی انجام دادید، موفقیت‌های خود را در تجارت، ورزش، مسائل مالی و یا روابط در نظر بگیرید. آن هر کاری می‌تواند باشد، از قتل در بازار بورس تا داشتن روزی خوش با فرزندانان. سپس آن‌ها را بنویسید. آنچه که انجام دادید و منجر به موفقیت شما شد، خصوصیات و یا استعدادهایی را که به شکلی مؤثر به کار گرفتید و همچنین موقعیتی که باعث شد احساس موفقیت کنید را توصیف نمایید.

۷- پس از انجام تمام مواردی که گفتیم، همان شخصیتی را که دوست دارید هنگام دستیابی به هدف‌تان داشته باشید، را شرح دهید. آیا شخصیتی منظم است و یا شخصیتی تحصیلکرده؟ آیا دوست دارید که عمرتان را به خوبی سپری کنید؟ مثلاً اگر می‌خواهید رهبری اجتماعی باشید که واقعاً بر افراد تأثیر می‌گذارد، آن شخصیتی را که دوست دارید انتخاب شود و واقعاً قادر است بر مردم تأثیر گذار باشد را شرح دهید.

در مورد موفقیت مفصل صحبت کرده‌ایم. اما در مورد اجزای تشکیل دهنده آن چیزی نگفتیم. حالات، اعتقادات و رفتارهایی که منجر به ایجاد آن می‌شوند. اگر درک و شناخت خوبی از این اجزاء نداشته باشید، برایتان مشکل می‌شود که آنها را در کنار هم بگذارید. یک نمونه کامل به وجود آورید. بنابراین همین حالا دو پاراگراف و یا یک صفحه در مورد تمام خصوصیات شخصیتی، مهارتها، حالات، اعتقادات و یا رهنمایی که باید برای رسیدن به چیزهای مورد علاقه‌تان داشته باشید را بنویسید.

۸- بعد در چند پاراگراف موانع دستیابی به اهدافتان را هم یادداشت کنید. یکی از راههای غلبه بر محدودیت‌هایی که به وجود آورده‌اید این است که دقیقاً بدانید آنها چه هستند. برای درک چیزهایی که مانع رسیدن شما به خواسته‌هایتان می‌شود، با

دقت شخصیت خود را بررسی کنید. آیا در کارهایتان شکست می‌خورید؟ آیا نقشه انجام کاری را می‌کشید، اما در عمل شکست می‌خورید؟ آیا سعی می‌کنید ناگهان کارهای بسیاری را انجام دهید و یا اینکه آنچنان فکرتان را بر روی موضوعی متمرکز می‌کنید که هیچ کار دیگری انجام نمی‌دهید؟ آیا در گذشته در مورد زندگیتان بدترین طرح را داشته و آنگاه اجازه داده‌اید که آن تصویر درونی شما را از عمل کردن باز دارد؟ تمام ما راههایی برای محدود کردن خود و روشهایی برای شکست داریم. اما با درک و تشخیص روشهای محدود کننده گذشته می‌توانیم آن‌ها را تغییر دهیم.

می‌توانیم از خواسته‌هایمان آگاه شده و بدانیم که چرا آن‌ها را می‌خواهیم، چه کسی به ما کمک می‌کند و چیزهای بسیار دیگر، اما در پایان عنصر مهم نحوه عملکردمان است. برای هدایت اعمالمان باید طرحی داشته باشیم که گام به گام ما را به سمت نتیجه مطلوبمان هدایت کند. آیا وقتی می‌خواهید کلبه‌ای بسازید، فقط مقداری چوب، میخ، یک چکش و یک اره خریده و شروع می‌کنید؟ آیا با اره و چکش کارتان را شروع می‌کنید؟ آیا با این کار موفق می‌شوید؟ حتماً اینطور نیست. برای ساختن یک کلبه باید طرح و نقشه کار داشته باشید. شما به ساختاری نیاز دارید که باعث شود کارهایتان مکمل یکدیگر باشد، در غیر اینصورت فقط مقداری چوب در اختیار دارید. در مورد زندگیتان هم همین قضیه صادق است پس باید از همین حالا برای رسیدن به موفقیت برنامه داشته باشید.

چه کارهایی در اولویت هستند که باید همواره انجام دهید تا نتیجه مطلوبتان را به دست آورید اگر از آنها مطلع و مطمئن نیستید کسی را در نظر بگیرید که الگوی شما شود و آنچه را که شما خواهانش هستید را، قبلاً انجام داده باشد. باید کارتان را با نتیجه نهایی آغاز کنید آنگاه گام به گام آن را ادامه دهید. اگر یکی از نتایج مهم زندگی شما این است که از لحاظ مادی مستقل باشید اولین قدم ممکن است این باشد که رئیس خود یا معاون رئیس و یا یک مقام مهم دیگر باشید قدم دیگر این است که مشاوره‌ی کاردن در سرمایه‌گذاری و یا یک مشاور حقوقی مالیات برای گردش پول خود پیدا کنید. لازم است تا نقطه شروع به کار خود ادامه داده تا چیزی را بیابید تا

بتوانید برای حمایت از خود و برای رسیدن به آن هدف انجام دهید. شاید بتوانید حساب پس اندازی باز کرده و یا کتابی بخرید که روشهای مالی افراد موفق را در روزگار ما به شما بیاموزد. اگر می‌خواهید ورزشکای حرفه‌ای باشید، باید چه کنید تا به هدفتان برسید؟ چه قدمهای مهمی را باید بردارید و چیزهایی را که می‌توانید امروز، فردا، این هفته، این ماه و یا امسال برای دستیابی به نتیجه‌اتان انجام دهید، چه هستند؟ اگر می‌خواهید بزرگترین آهنگساز دنیا باشید چه کارهایی باید انجام دهید تا شما را به آن مسیر هدایت کند؟ با گام برداشتن به سمت نقطه شروع نتایج زندگی خود، را در هر زمینه‌ای از تجارت گرفته تا زندگی شخصی‌تان می‌توانید مسیری را مشخص کنید که از هدف نهایی خود به آنچه که امروز می‌توانید انجام دهید منتهی گردد.

از تمرین قبلی همانند راهنمایی برای طرح نقشه‌تان استفاده کنید. اگر در مورد نقشه‌تان مطمئن نیستید، فقط از خود بپرسید که چه عاملی مانع رسیدن به خواسته‌هایتان می‌شود. پاسخ این سؤال همان چیزی است که می‌توانید فوراً برای ایجاد تغییر و تحول روی آن کار کنید. حل این مسأله هدفی فرعی یا سنگ زیر بنای رسیدن به اهداف اصلی شما است.

۹- اکنون هر کدام از چهار هدف اصلی خود را در نظر گرفته و در مرحله اول طرح یک نقشه را برای رسیدن به آن تهیه کنید. در ابتدا هدفتان را به خاطر آورده و از خود بپرسید. در مرحله اول باید چه بکنم؟ یا اینکه در حال حاضر چه چیز مانع رسیدن من به این هدف است؟ برای تغییر آن چه می‌توانم بکنم؟

ما تاکنون اولین قسمت «فرمول موفقیت نهایی» را کامل کرده‌ایم. اکنون شما کاملاً از نتیجه زندگیتان آگاه هستید نتایج کوتاه مدت و بلند مدت زندگیتان را تعیین کرده و همینطور مشخص کرده‌اید کدام جنبه‌های شخصیتان به شما کمک کرده و کدام یک مانع رسیدن به خواسته‌هایتان شده است. حالا از شما می‌خواهم که روش خود را در زمینه رسیدن به هدفتان تعیین کنید.

مطمئن‌ترین راه برای رسیدن به برتری چیست؟ الگو قرار دادن کسی که پیش از

آنکه شما بخواهید آن را انجام دهید او انجامش داده باشد.

۱۰ - برای خود الگوهای تعیین کنید. این الگوها می‌توانند اشخاصی در محیط زندگیتان باشند و یا افراد مشهوری که به موفقیت‌های بزرگ رسیده‌اند، نام سه تا پنج نفر از افرادی را که به خواسته‌های شما دست یافته‌اند را بنویسید و رفتارهایی را که باعث موفقیت آنها شده است را مختصراً توضیح دهید. . آنگاه چشمان خود را ببندید و برای لحظه‌ای تصور کنید که هر کدام از آنها می‌خواهند به شما بگویند که چگونه می‌توانید به بهترین شکل به اهدافتان برسید. نظر مهمی را که هر یک از آنها به شما می‌گویند را یاد داشت کنید. شاید چگونگی دوری کردن از یک مانع، از بین بردن محدودیت یا چیزی باشد که باید به آن توجه کرده و در جستجویش باشید فقط تصور کنید دارید با آنها صحبت می‌کنید و زیر اسم هر کدام از آنها اولین عقیده‌ای را که در مورد گفته‌هایشان به ذهنتان می‌رسد را یاد داشت کنید. حتی اگر آنها را نشناسید، با این روش آنها می‌توانند بهترین مشاوران شما باشند.

«عدنان خاشوچی» «راکفلیر» را الگوی خود قرار داد. او می‌خواست یک تاجر ثروتمند و موفق شود، بنابراین کسی را الگوی خود قرار داد که کاری را که او می‌خواست انجام دهد، او قبلاً انجام داده بود. «استیون اسپیلبرگ» افرادی را که در استودیوی «یونیورسال» کار می‌کردند، حتی قبل از آنکه در آنجا کار کنند را سرمشق خود قرار داد در حقیقت هر کسی که به موفقیتی دست یافته، یک الگو، مربی یا آموزگاری داشته که او را به سوی مسیری درست هدایت کرده است.

اکنون شما از هدف‌تان، تصور روشنی در ذهن دارید، می‌توانید در انرژی و وقت خود صرفه جویی کرده و با الگو قرار دادن افرادی که قبل از شما به موفقیت رسیده‌اند، به بیراهه نروید. در زندگیتان چه کسانی الگوی شما هستند. این الگوها را از میان دوستان، خانواده، شهروندان، رهبران و اشخاص معروف انتخاب کنید اگر الگوهای خوبی نمی‌شناسید، باید بگردید و آنها را پیدا کنید.

آنچه که انجام داده‌اید، در واقع دادن علائمی به مغز و تشکیل الگویی واضح و دقیق از نتایج زندگیتان است. هدفها مثل آهن ربا هستند و چیزها را به سمت خود

جذب می‌کنند. در فصل ششم آموختید که چگونه مغزتان را کنترل کنید و چگونه با مهارت، ویژگیهای جنبی برای افزایش تصورات مثبت و کاهش قدرت تصورات منفی را به وجود آورید. باید از همان اطلاعات جهت رسیدن به اهدافتان استفاده کنید. تاریخ زندگیتان را مرور کنید تا به جایی که کاملاً موفق بوده‌اید برسید. چشمانتان را ببندید و واضح‌ترین تصویر ممکن را از انجام آن کار در ذهن مجسم کنید. ببینید آن تصویر را در چه جهتی قرار داده‌اید، چپ، راست، بالا، پایین و یا وسط به تمام ویژگیهای جانبی آن توجه کنید. اندازه، شکل، حرکت، صدا و یا احساسات درونی حال به نتایجی که نوشته‌اید فکر کنید. اگر به تمام نیایجی که نوشته‌اید، دست یابید، چه حالی خواهید داشت؟ دوباره تصویری را که از موفقیت خود در ذهن داشتید، به همان شکل در ذهنتان مجسم کرده و تا جایی که می‌توانید آن را بزرگ‌تر و واضح‌تر به تصویر بکشید. به احساس خود توجه کنید. وقتی که شما نتایج زندگیتان را پیدا کنید، بیشتر از آن زمانی که بدون بیان کردن آنها در پی انجامشان بودید، از موفقیت خود اطمینان داشتید، در حالی که قبل از آن احساس دیگری داشتید.

اگر در این کار مشکلی داشتید، از روش «مد پیروی» که قبلاً در مورد آن صحبت کرده‌ایم، استفاده کنید تصویر شخص و یا رفتار کسی را که مایلید مثل او باشید، به سمت دیگر ذهنتان انتقال دهید. آن را تیره و مبهم سازید. آنگاه به سرعت آن را به عنوان تصویری از موفقیتتان به همان نقطه اول منتقل کنید و بگذارید در میان تمام تصوراتتان که ممکن است از شکست احتمالی خود در ذهن داشته باشید رسوخ کند. آنقدر آن راجا به‌جا کنید که خصوصیات بزرگی، درخشانی، روشنی و واضح بودن آن را کسب کنید. دائماً ما این تمرینها را انجام دهید تا به آنچه که انتظار دارید برسید. مغز نسبت به احساسات عمیق و تکرار، واکنش بیشتری نشان می‌دهد بنابراین اگر بتوانید زندگیتان را همانطور که در ذهن دارید تجربه کنید و آن تجربه را با حسی قوی در هم آمیزید، مطمئن باشید آنچه را که دوست دارید، به وجود می‌آورید. به یاد داشته باشید جاده موفقیت همیشه در حال ساخته شدن است.

۱۱- داشتن انواع هدفهای مختلف بسیار مهم است. اما از آن مهم تر این است که بتوانید تعیین کنید که هر کدام از آنها برایتان چه مفهومی دارند؟ حالا روز دلخواهتان را بسازید. مردم در حال انجام چه کاری هستند؟ شما چه کاری می‌کنید؟ آن روز را چگونه شروع می‌کنید؟ کجا می‌روید؟ کجا خواهید بود؟ از زمان بیدار شدن از خواب تا به خواب رفتن، کارهایی را که برای داشتن یک روز دلخواه در نظر دارید، انجام دهید. دوست دارید در چه محیطی باشید. وقتی در پایان یک روز کامل برای خواب آماده می‌شوید، چه احساسی دارید؟ قلم و کاغذی بردارید و آن را مفصل شرح دهید. به یاد داشته باشید که تمام نتایج، عملکردها و واقعیتهایی را که تجربه می‌کنیم، ابتداء در ذهنمان به وجود می‌آیند پس روزتان را به دلخواه بسازید.

۱۲- گاهی فراموش می‌کنیم که سرچشمه آرزوها و رویاهایمان در خانه است. فراموش می‌کنیم که اولین قدم به سمت موفقیت فضایی را در اطرافمان به وجود می‌آورد که باعث تقویت خلاقیت ما شود و به ما کمک می‌کند که هر آنچه که می‌توانیم باشیم.

در پایان محیط کامل خود را مشخص کنید به این مورد اهمیت دهید، بگذارید فکرتان آزادانه حرکت کند. تمام خواسته‌هایتان همان چیزهایی هستند که می‌گویید. مثل یک پادشاه فکر کنید. محیطی را برای خود تعیین کنید که بهترین خصوصیات شما را آشکار می‌کند باید کجا باشید؟ در جنگل، اقیانوس و یا یک اداره؟ چه وسایلی در اختیار دارید. وسایل نقاشی، موسیقی، کامپیوتر و یا تلفن؟ دوست دارید چه کسانی در اطرافتان باشند تا مطمئن شوید موفق هستید؟

اگر تصویر واضحی از روز مورد علاقه‌تان نداشته باشید، برای ساختن آن چه شانس‌هایی دارید؟ اگر محیط دلخواهتان را شناسید، چگونه آن را به وجود می‌آورید؟ چگونه هدفی را دنبال می‌کنید که حتی آن را نمی‌شناسید؟ به یاد داشته باشید که مغز برای رسیدن به آنچه که می‌خواهد نیاز به علائمی روشن و واضح دارد، فکرتان این توانایی را دارد که به خواسته‌هایتان جامه عمل بپوشاند. اما فقط وقتی می‌تواند این کار را انجام دهد که علائمی واضح، روشن و قوی دریافت کند.

«فکر کردن، مشکل‌ترین کارها است،

به همین علت تعداد کمی از افراد اندیشمند هستند»

«هنری فورد»^۱

انجام تمرینهای این فصل یکی از مهم‌ترین کارهایی است که می‌توانید برای به وجود آوردن علانمی صحیح انجام دهید. اگر ندانید نتیجه زندگیتان چیست، نمی‌توانید به آن برسید. چیزی که از این فصل آموخته‌اید باید همین باشد: نتایج زندگی حتماً اتفاق می‌افتند. اگر طرح نتایجی را که دوست دارید، به ذهن‌تان راه ندهید، دیگری آن را به ذهن‌تان می‌دهد اگر خود نقشه‌ای نداشته باشید، دیگران و ادارتان می‌کنند که در طرحشان قرار بگیرید. اگر فقط این فصل را بخوانید. وقت تلف کرده‌اید. لازم است برای انجام هر کدام از تمرینهای این فصل، وقتی را اختصاص دهید. شاید در ابتدا آسان نباشد، اما ارزش امتحان را دارد و در همان حال که مشغول تمرین هستید، بیشتر سرگرم می‌شوید.

یکی از دلایل عدم موفقیت بیشتر مردم در زندگی این است که رمز موفقیت در انجام کارهای دشوار است و بیان هدف کردن هم برایشان کار مشکلی است. برای آنها طفره رفتن از انجام کارها ساده است و به جای برنامه‌ریزی برای زندگی به این می‌اندیشند که چگونه زندگیشان را تأمین کنند. حالا از قدرت خود استفاده کرده و زمانی را برای پرورش فکرتان صرف کنید تا بتوانید این تمرینها را کاملاً انجام دهید. در زندگی فقط دو غم وجود دارد، غم پرورش فکر و شخصیت و غم پشیمانی. میزان غم پرورش شخصیت و اندیشه بسیار کم است در حالیکه بار حسرت و ندامت سنگین است. با بکار بردن این دوازده اصل هیجان زیادی به شما دست می‌دهد. آن‌ها را انجام دهید.

رجوع منظم به نتایج زندگی بسیار مهم است. گاهی دچار تغییراتی می‌شویم. اما

نتایج زندگیمان تغییری نمی‌کند، زیرا هیچگاه به این مسأله توجه نکرده‌ایم که آیا هنوز هم مایلیم که آن چیزها را در زندگی داشته باشیم یا خیر. در ابتدا چند ماه یک بار نتایج زندگیتان را روزانه تغییر دهید، آنگاه این کار را هر شش ماه و یا هر یک سال انجام دهید. یکی از چیزهای سودمند داشتن دفتر یادداشت روزانه است تا بتوانید همیشه اهداف زندگیتان را در آن بنویسید دفتر یادداشت روزانه از لحاظ بررسی پیشرفت زندگیتان و اینکه تا چه حد پیشرفت کرده‌اید، خیلی اهمیت دارد. اگر زندگی با ارزشی دارید این وقایع هم ارزشمند هستند.

آیا تمام این موارد کار بردی هستند؟ حتماً همین طور است. سه سال پیش برای داشتن روزی مطلوب بر نامه ریزی کردم و حالا در وضعیت دلخواهم زندگی می‌کنم. آن زمان در محله کوچکی در «مارینا دیل ری»^۱ در کالیفرنیا زندگی می‌کردم. اما چیزی بیشتر از آن را می‌خواستم. بنابراین تصمیم گرفتم در کارگاه ذهنم به بیان و ارائه هدفم بپردازم. تصمیم گرفتم کارهای روزانه‌ام را برای ایجاد یک روز کامل و دلخواه مشخص کنم و آنگاه برای همین ناخود آگاهم برنامه ریزی کردم تا با حس زندگی که دقیقاً آرزویش را داشتم زندگی دلخواهی را به وجود آورم. این شروع کارم بود می‌دانستم چه می‌خواهم، می‌خواستم وقتی که صبح از خواب بیدار می‌شوم اقیانوس را ببینم و در ساحل قدم بزنم. در ذهنم به جایی فکر می‌کردم که البته خیلی واضح نبود - ولی هم سر سبز بود و هم ساحل داشت.

می‌خواستم برای کار کردن جای وسیعی داشته باشم. در ذهنم آن را در جایی بلند و وسیع مجسم کردم. آن را به شکل استوانه در طبقه دوم یا سوم خانه خود می‌دیدم می‌خواستم لیموزین و راننده داشته باشم. می‌خواستم در کارم چهار یا پنج شریک داشته باشم و آن‌ها نیز مانند من قوی و پر شور باشند و شرکایی که بتوانم در مورد نظرات و عقاید جدید با آنها گفتگو کنم. در رویاهایم همسرایدالم را تصور می‌کردم. هیچ پولی نداشتم اما تصمیم گرفتم از نظر مالی مستقل شوم.

من به تمام چیزهایی که در فکرم برنامه‌ریزی کرده بودم رسیدم. تمام تصوراتم به حقیقت پیوست. قصد من دقیقاً همان جایی است که هنگام زندگی در «مارینادیل ری» در ذهن مجسم کرده بودم. شش ماه پس از تجسم همسر ایده‌الم او را دیدم و هجده ماه پس از آن با هم ازدواج کردیم. من محیطی را در اطرافم به وجود آورده‌ام که کاملاً نیروی خلاقیتم را تقویت می‌کند و محرکی برای واقعیت دادن به آرزوهایم است. محیطی که همواره حالتی ستایشگرانه در من به وجود می‌آورد چرا؟ زیرا برای خود هدفی را در نظر گرفتم و هر روز پیام‌هایی واضح و دقیق در مورد واقعی بودن آن به مغز خویش مخابره کردم، با داشتن هدفی روشن و دقیق، ذهن ناخود آگاه و قدرتمند من، افکار و عملکردهایم را به سوی ایجاد نتایجی که می‌خواستم هدایت کرد. چنین کمکی در رسیدن به آرزوهایم بسیار مؤثر بود و حتماً می‌تواند برای شما نیز مؤثر باشد.

«جایی که هیچ بصیرتی نباشد. مردم هلاک می‌شوند»

«گفتار حکیمانه»

حالا باید کار دیگری را انجام دهید، فهرستی از چیزهایی که قبلاً جزء اهدافتان بودند را تهیه کنید. همه آن چیزهایی را که قبلاً در روزهای خواهران انجام می‌دادید. فعالیتها و افرادی که در زندگی خود نسبت به آنها سپاسگزار بودید و منابعی که در دسترستان قرار داشت. من آن را دفتر سپاسگزاری نام دادم. سعی کنید افرادی را که از شما مجذوب خواست-هایشان می‌شوند که فراموش می‌کنند از آن به که قبلاً داشتند استفاده کرده و یا به آن اهمیت دهند. اولین گام به سوی هدف این است که ببینید چند دارید، تشکر کنید و از آن برای موفقیت‌های آینده استفاده کنید همه برای بهبود زندگی خود در هر زمانی، روش‌هایی داریم. برای رسیدن به آرزوهای دور و دراز باید گام‌هایی بردارید که که شما را در مسیر درست قرار دهد و از همین امروز شروع شود.

شکسپیر می‌گوید: «عمل جان‌کلام است» از همین امروز با انجام کارهایی که شما را به سمت نتایجی برتر سوق خواهد داد، کار خود را شروع کنید.

در این فصل شما به اهمیت دقت در میان نتایج زندگی خود واقف‌گشته‌اید. این امر در مورد کل روابطمان با خود و با دیگران هم صدق می‌کند هر چه دقت بیشتری داشته باشیم، مؤثرتر عمل خواهیم کرد. اکنون می‌خواهم به بررسی راههایی بپردازم که برای رسیدن به آن نوعی دقت لازم است.

فصل ۱۲

نیروی دقت

«زبان بشر همچون یک کتری ترک خورده است که از این واژه دارد که بجوشد، ما همواره در حال تلاش برای تعمیر آن هستیم.»

«گوستاو فلوبر»^۱

حرفهای شگفت‌انگیزی را که تا به حال شنیده‌اید، به خاطر آورید. شاید آنها را در حادثه‌ای عمومی مثل سخنرانی «مارتین تورگینگ»^۲ با نام «یک آرزو دارم» شنیده باشید. شاید حرفهای پدر، مادر و یا آموزگارتان باشد. همه ما می‌توانیم لحظاتی را به یاد آوریم که شخصی با صراحت و جدیت با ما حرف زده است که حرفهایش تا ابد در ذهنمان باقی مانده است. «رود یارد کیپلینگ»^۳ می‌گوید: «گفتار قوی دارویی است که انسان از آن استفاده می‌کند» همه ما می‌توانیم لحظاتی را به خاطر آوریم که کلمات از خصوصیتی جادویی برخوردار بوده‌اند.

وقتی «جان گریندر» و «ریچارد بندلر» به مطالعه زندگی افراد موفق می‌پرداختند، به حالات و رفتار مشترک بسیاری دقیق شدند. یکی از آنها در مهارتهای ارتباطی دقیق بود. یک مدیر موفق باید به کنترل اطلاعات بپردازد جان گریندر و ریچارد بندلر دریافته‌اند که اکثر مدیران موفق، برای رسیدن به عمق اطلاعات و تبادل آموخته‌های خود با دیگران دارای استعداد خاصی هستند. آنها دوست داشتند از عبارات و کلمات کلیدی استفاده کنند که شامل مهم‌ترین عقایدشان همراه با دقت

1- Gustave Flaubert

2- Martin Luther King

3- Rudyard Kipling

فراوان بود.

آنان همچنین دریافته‌اند که افراد موفق احتیاجی به دانستن تمام چیزها ندارند. آنها بین چیزهایی که افراد موفق باید بدانند و چیزهایی که لزومی به دانستنشان نیست تمایز قائل شدند و تمام حواس خود را به مورد اول معطوف ساختند. همچنین این دو فهمیدند که درمان شناسان بزرگی مثل «ویرجنیا استیر»^۱ و «فريتز پرلز»^۲ و دکتر «میلتون اریکسون»^۳ از عبارات مشابهی استفاده می‌کنند. جملاتی که بسیاری اوقات آنها را قادر می‌سازد که در مورد بیمارانشان به جای یک یا دو سال، در یک یا دو جلسه به نتایجی دست یابند.

هیچ چیز شگفت‌آوری در یافته‌های «بندلر» و «گریند» وجود ندارد. به یاد داشته باشید، که نقشه، خود محل نیست. کلماتی که برای توصیف تجربیاتمان استفاده می‌کنیم خود تجربه‌ها نیستند. فقط تعریف‌کننده‌هایی با کلام هستند که می‌توانیم به وجود آوریم. بر همه واضح است که یکی از عناصر موفقیت این است که چطور از طریق گفتار به طور واضح نیازهایمان را بیان کنیم، چطور نقشه ما تا حد ممکن شبیه به محل باشد. به همان شکل که همه می‌توانیم لحظاتی را به یاد آوریم که سخنانمان به شکلی جادویی به ما نیرو و قدرت تحرک بخشیده‌اند، می‌توانیم لحظاتی را هم بیاد آوریم که حرفهایمان به شکلی یأس‌آور دارای اثرات منفی بوده‌اند، ممکن است فکر کنیم که دیگران منظور واقعیمان را متوجه نمی‌شوند. بنابراین همانطور که حرفهای دقیق می‌توانند افراد را در مسیرهای مفید و درست به حرکت وا دارد. سخنان گنگ نیز می‌توانند آنها را گمراه سازند «جرج لورول»^۴ در سال ۱۹۸۴ در کتابش می‌نویسد: «اگر اندیشه حرف را ضایع می‌کند، حرف می‌تواند اندیشه را نابود کند.»

در این فصل می‌خواهیم در مورد استفاده از انرژی صحبت کنیم که به شما کمک می‌کنند تا با دقت بیشتر با دیگران ارتباط برقرار کنید شما هم باید دیگران را به سمت همین نتیجه هدایت کنید. ابزارهای لفظی ساده‌ای وجود دارند که هر کدام از

1- Virginiastür

2- Fritz Perls

3- Dr. Milton Erickson

4- George orwell

ما می‌توانیم با استفاده از آن‌ها از اشتباهات لفظی جلوگیری کنیم. کلمات می‌توانند همانند دیواری بین ما و دیگران فاصله ایجاد کنند و همچنین همانند پلی ارتباط برقرار کنند. استفاده از الفاظ و کلمات درست برای ایجاد اتحاد و جلوگیری از تفرقه میان افراد حائز اهمیت است.

در سمینارهایم به شرکت‌کنندگان می‌گوییم که می‌خواهم به آنها نشان دهم چطور می‌توانند به خواسته‌هایشان برسند در واقع به آنها می‌گوییم که فقط در بالای کاغذ این جمله را بنویسند: «چطور می‌توانم به تمام خواسته‌هایم برسم؟» و پس از توضیحات کافی، فرمول جادویی را ارائه می‌دهم. در پایان سخنرانی به آنها می‌گوییم: از خود بپرسید که چطور می‌توانید به خواسته‌هایتان برسید؟

آیا دارم با آن‌ها شوخی می‌کنم؟ اصلاً اینطور نیست. وقتی می‌گوییم از خود بپرسید، منظورم آه و ناله، خواهش کردن، درخواست کردن، یا تحقیر کردن نیست. من توقع صدقه، غذای مجانی و یا یک عمل خوب را ندارم. منظورم این است که یاد بگیرید با آگاهی از خود سؤال بپرسید. یاد بگیرید طوری از خود درخواست کنید که هم در تعیین نتیجه زندگیتان و هم در رسیدن به آن به شما کمک کند. در فصل گذشته آموختید که پس از بیان نتایج، اهدافی را که می‌خواهید، انجام دهید. اکنون به ابزارهای کلامی نیاز دارید. در اینجا پنج نکته وجود دارد که به شما کمک می‌کند تا با دقت کافی از خود سؤال کنید.

۱ - به شکلی خاص از خود درخواست کنید. باید هر آنچه را که می‌خواهید هم برای خود و هم برای دیگری توضیح دهید. چه اندازه، چقدر راه و چه قدر زیاد؟ کجا، چه کسی، چطور و با کی؟ اگر برای انجام کاری احتیاج به وام دارید، آن را به دست می‌آورید، اگر طریقه در خواست آن را بلد باشید. اگر بگوئید: برای راه‌اندازی خط تولید جدید پول می‌خواهیم، لطفاً آن را به ما قرض دهید، هیچگاه آن را به دست نمی‌آورید. باید نیازهایتان را و دلیل نیازتان و زمان آن را دقیقاً مشخص کنید. باید بتوانید ثابت کنید که با آن پول می‌توانید تولید کنید. در سمینارهایی که در آن اهداف بیان می‌شوند همیشه می‌گویند که پول بیشتری می‌خواهند. در این زمینه

نیم ساعتی با آنها صحبت می‌کنم و برایشان توضیح می‌دهم. آنها در خواست کرده و پاسخی هم دریافت می‌کنند، اما چون در خواستشان با آگاهی نبوده بنابراین به خواسته‌هایشان نمی‌رسند.

۲- از کسی که قادر به کمک کردن است، در خواست نمائید. فکر در خواست از خود کافی نیست. باید از کسی که امکانات خاصی در اختیار دارد، مثل: دانش، سرمایه، تخصص و یا تجربه کاری نیز در خواست کمک کنید. مثلاً با همسر تان مشکل دارید. روابط تان طوری است که به جدایی فکر می‌کنید. شما می‌توانید مکثات قلبی خود را فاش کنید. می‌توانید تا حد ممکن حساس باشید. اما اگر بخواهید از کسی کمک بگیرید که او هم در شرایط سختی مثل شما قرار دارد، آیا موفق می‌شوید؟ حتماً چنین نیست.

پیدا کردن شخصی شایسته که بتوانیم از او در خواست نمائیم ما را به اهمیت این نکته آگاه می‌کند. هر آنچه را که می‌خواهید رابطه خوب، شغل بهتر، برنامه مناسب برای پس انداز پول همان چیزی است که شخص دیگر قبلاً به آن رسیده و یا آن را انجام داده است. رمز کار این است که آن فرد را پیدا کرده و آنچه را که آنها انجام داده‌اند را پیدا کنید. خیلی از ما همچون مستان عمل می‌کنیم. ما شنونده‌ای همدرد پیدا می‌کنیم و انتظار گرفتن نتیجه را هم داریم. این کار غیر ممکن است مگر آنکه همدردی آگاه داشته باشیم.

۳- برای شخصی که از او در خواستی دارید، ارزش قائل شوید. فقط اینطور نباشد که از کسی در خواست کنید و انتظار داشته باشید که او به شما چیزی بدهد. اول ببینید که چطور می‌توانید به او کمک کنید. اگر در تجارت نظر خاصی دارید و برای آن نیازمند سرمایه هستید، یکی از راههای موفق شدن در کار تان این است که به دنبال کسی باشید که هم بتواند به شما کمک کند و هم مفید باشد به او ثابت کنید که نظر تان در این امر می‌تواند برای هر دوی شما پر منفعت باشد. ارزشی که شما می‌سازید ممکن است که فقط یک احساس، حساسیت و یا یک رویا باشد، اما غالباً همان کافی است. اگر نزد من بیایید و بگویید ده هزار دلار پول می‌خواهید. احتمالاً

می‌گویم کمی هم به فکر دیگران باش. اما اگر می‌گفتید این پول را برای تغییر و تحول در زندگی مردم می‌خواهید شاید به حرفتان گوش می‌کردم. مخصوصاً اگر به من ثابت می‌کردید که چطور می‌خواهید به دیگران کمک کنید متوجه می‌شدم که کمک به شما ارزشمند است.

۴- معتقد و هماهنگ در خواست کنید. شک و تردید در بیان خواسته‌ها، مهم‌ترین راه شکست شما است اگر شما به در خواست‌هایتان اعتقاد نداشته باشید، دیگری چطور می‌تواند اعتقاد داشته باشد؟ بنابراین در خواست‌هایتان را با اطمینان بیان کنید. در خواست‌هایتان را با حالات خود بیان کنید. نشان دهید که به خواسته‌هایتان ایمان دارید. مطمئن باشید که موفق می‌شوید و نه فقط برای خود بلکه برای کسی هم که از او در خواست کرده‌اید ارزش قائل شوید.

گاهی افراد تمام این چهار مورد را همزمان با هم انجام می‌دهند. آنها از خود به شکلی خاص در خواست می‌کنند و از کسی هم که می‌تواند کمکشان کند نیز در خواست می‌کنند و برای شخصی که از او خواسته‌ای دارند ارزش قائل می‌شوند. آنان به شکلی متناسب در خواستشان را بیان می‌کنند. با اینحال باز هم آنچه را که می‌خواهند به دست نمی‌آورند. به این دلیل که هنوز گزینه پنجم را انجام ندادند. به آنها برای آنکه طرح خواسته‌هایشان را تا زمان رسیدن به خواسته‌هایشان ادامه ندادند مورد پنجم مهم‌ترین قسمت در خواست از روی آگاهی است.

۵- تا زمان رسیدن به خواسته‌هایتان به بیان در خواست‌هایتان ادامه دهید. این معنایش آن نیست که دائماً از شخصی در خواست کنید و به این معنا هم نیست که دقیقاً به همان شکل خواسته‌هایتان را مطرح کنید. به یاد داشته باشید که در فرمول موفقیت نهایی باید اطلاعاتتان را در مورد خواسته‌هایتان گسترش دهید و برای تغییرات شخصی انعطاف‌پذیر باشد. بنابراین وقتی خواسته‌ای را مطرح می‌کنید باید تا هنگام رسیدن به آن تغییرپذیر باشید و خود را با شرایط وفق دهید. وقتی به مطالعه زندگی افراد موفق می‌پردازید، می‌فهمید که آنها بارها و بارها در خواست کرده و تغییرپذیر نیز بوده‌اند، زیرا می‌دانستند به زودی کسی پیدا می‌شود که بتواند

به تمام نیازهایشان جامه عمل بپوشانند.

سخت‌ترین بخش فرمول جادویی چیست؟ برای اغلب افراد قسمتی که مربوط به درخواست از خود به گونه‌ای خاص است مشکل‌ترین قسمت است. ما در عصری زندگی نمی‌کنیم که ارتباط دقیق با خود مورد تشویق قرار گیرد. شاید این مسأله یکی از بزرگترین مشکلات فرهنگی ما است. در واقع زبان بیانگر نیازهای یک جامعه است. یک اسکیمو برای لغت «برف» چندین معادل دارد. چرا؟ برای اینکه بتوانید یک اسکیموی خوب باشید باید بتوانید انواع مختلف برف را از یکدیگر تشخیص دهید. در این بین برفی هست که به هیچ دردی نمی‌خورد، برفی وجود دارد که می‌توانید با آن یک خانه اسکیمویی بسازید. برفی است که سگها می‌توانند بر روی آن بدون برفی که می‌توانید بخورید. و برفی هم هست که خیلی زود آب می‌شود. من اهل کالیفرنیا هستم و هرگز کاربرد برف را درک نمی‌کنم. بنابراین همان کلمه‌ای را که بعنوان معادلش می‌دانم کافی است.

ما بسیاری از کلماتی را که به کار می‌بریم، یا معنای خاصی نداشته و یا معنای آن‌ها اندک است. من این نوع کلماتی را که ریشه‌های غیر حسی دارند را «غلط» می‌نامم. این کلمات در گروه زبان توصیفی نیستند بلکه شبیه به گمانی مبهم می‌باشند این اشتباه در این جملات واضح است. «مری افسرده است»، «مری خسته به نظر می‌رسد» یا حتی جملاتی بدتر مثل: «مری افسرده شده یا مری خسته شده است». به زبان خاص مری زنی ۳۲ ساله، چشم آبی و با موهایی قهوه‌ای رنگ است که در سمت راست من نشسته است. او در حالی که به آرامی نفس می‌کشد با چشمانی بی‌روح بر صندلیش تکیه داده و نوشابه رژیمی می‌نوشد. تفاوت میان توصیف دقیق یک تجربه قابل تأیید بیرونی و حدس در مورد آن چیزی است که کسی نمی‌بیند گوینده در مورد آنچه که در ذهن مردی جریان دارد هیچ نظری ندارد. او نقشه خود را ترسیم کرده و اینطور فکر می‌کند که از احساس و تجربه مردی هم آگاه است.

«برای کسی که نمی‌اندیشد هیچ مصلحتی نیست»

«توماس ادیسون»

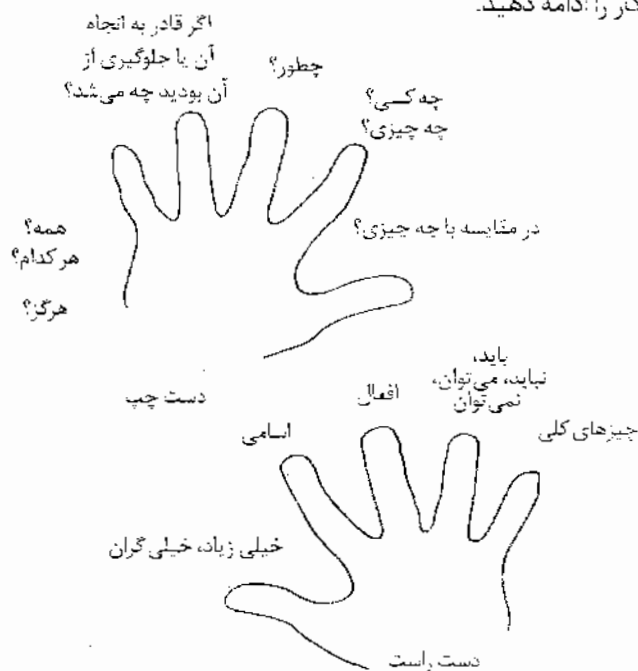
فرض کردن یکی از نشانه‌های افرادی است که در ارتباط برقرار کردن تنبل هستند. یکی از خطرناکترین چیزهایی است که می‌توان در ارتباط با دیگران از آن استفاده کرد. نمودنای خوب برای این مورد «جزیره سه مایلی» است. بر اساس گزارش روزنامه نیویورک تایمز، بسیاری از مسایلی که آن اتفاق را بوجود آورد و باعث بسته شدن کارخانه هسته‌ای شد، قبلاً در لایه‌های کارکنان آن کارخانه طرح شده بود. همانطور که مقامات کمپانی گفتند، همه فرض کرده بودند که شخص دیگری مسئول آن اتفاق است به جای برداشتن گامهایی مستقیم برای آنکه بپرسند چه کسی مسئول است و چه کاری باید انجام داد، همه فرض می‌کردند که شخص دیگری در جای دیگر از اوضاع مراقبت می‌کند. در نتیجه این اتفاق یکی از بدترین اتفاقات هسته‌ای در آمریکا بود.

زبان ما چیزی بیشتر از فرضها نیست. این زبان می‌تواند قسمت وسیعی از ارتباط واقعی را در خود داشته باشد. اگر اشخاص دقیقاً به شما بگویند که چه چیزی باعث نگرانشان می‌شود و اگر شما هم بفهمید که آن‌ها چه می‌خواهند، می‌توانید مشکلات را حل کنید. اما اگر آنها از عبارات مبهم استفاده کنند، شما در میان غباری از افکار گنگ و نامفهوم گم می‌شوید. راه حل مناسب برای داشتن ارتباطی مؤثر و خوب، رد شدن از غبارها و رفع اشکالات است.

راههای بی شماری وجود دارد ولی با استفاده از زبان نامفهوم، ارتباط واقعی را از بین می‌بریم. اگر می‌خواهید به شکلی مؤثر ارتباط برقرار کنید، باید وقتی اشتباه زبانی رخ می‌دهد، خود را با آن تطبیق دهید و بدانید که چگونه برای درک نکته مورد نظر سؤالاتی را مطرح کنید. هدف از دقت در الگوهای زبانی گرفتن اطلاعات مفید تا حد ممکن است هر چه صورتان از تجربه درونی دیگران کامل‌تر باشد، تغییر

بیشتری را به وجود می‌آورید.

یکی از راه‌های مقابله با اشتباه زبانی، دقت است. بهترین راه برای ارائه این الگو در دستان شما است چند دقیقه به این نمودار نگاه کنید. دستانتان را یکی یکی جلوی چشمانتان قرار دهید و آنها را به سمت بالا و چپ چشمانتان حرکت دهید تا جاییکه برای به خاطر سپردن اطلاعات در بهترین شرایط قرار گیرد اول به یکی از انگشتانتان نگاه کنید و کلماتی را که در نمودار برای آن انگشت نوشته شده را چندین بار تکرار کنید. آنگاه به انگشتی دیگر نگاه کرده و همین کار را تکرار کنید و همینطور انگشتان دیگر تا اینکه تمام نوشته‌های روی دستتان را به حافظه بسپارید. این کار را با تمام انگشتان تکرار کنید. بد عبارات نگاه کرده و آنها را به وضوح به ذهن بسپارید. پس از این کار ببیند آیا می‌توانید با نگاه کردن به انگشتان به طور جداگانه بلافاصله کلمه یا آن عبارت را به یاد آورید؟ تا زمانی که این معانی بد شکل خودکار در ذهنتان انجام شود، این کار را ادامه دهید.



اکنون که کلمات را در ذهن ثبت کرده‌اید به توصیف معانی آن‌ها می‌پردازیم. الگوی دقت، راهنمایی برای غلبه بر بعضی از رایج‌ترین اشتباهات در زبان گفتاریست. آن نقشهٔ بعضی از تفسیرهای زیانباری است که اغلب افراد مرتکب می‌شوند. هنگام بروز چنین تفسیرهای نادرستی نکتهٔ اصلی توجه به آنها و هدایت آنها در مسیر صحیح است. الگوی دقت این توانایی را به ما می‌دهد که تعریف، شدت و کلی‌گویی گفتار افراد را مشخص کرده و خود را با آنها هماهنگ نماییم.

بگذارید با انگشت کوچک شروع کنیم. در دست راستان روی انگشت کوچک باید کلمه «چیزهای کلی» را داشته باشید در دست چپ «همه»، «هر» و «هرگز» را داریم. چیزهای کلی در صورتیکه واقعی باشند خوب هستند. اگر بگوئید هر کسی به اکسیژن نیاز دارد یا تمام دبیران دبیرستانان از دانشگاه فارغ‌التحصیل شده‌اند، فقط حقیقت را گفته‌اید. اما اکثر اوقات چیزهای کلی راهی برای قرار گرفتن در سطحی بالاتر از اشتباهات زبانی است در خیابان گروهی از بچه‌های شیطان را می‌بینید و می‌گوئید بچه‌های این دوره خیلی بی تربیت هستند یکی از کارمندان بدکار می‌کند و شما می‌گوئید، نمی‌دانم چرا به این آدمها حقوق می‌دهم. هیچ وقت کار نمی‌کنند در هر دو حالت و بیشتر مواقعی که از چیزهای کلی استفاده می‌کنیم - از حقیقتی محدود به چیزی کلی که بر خلاف حقیقت است روی می‌آوریم. شاید چنین بچه‌هایی شلوغ باشند اما همهٔ بچه‌ها شلوغ و بی ادب نیستند، شاید کارمندی احساس مسئولیت نکند، اما همهٔ کارمندان بی مسئولیت نیستند. بنابراین بار دیگر که مطلبی کلی همانند نمونه‌های بالا را می‌شنوید خیلی ساده به الگوی دقت مراجعه نمایند و عبارت زیر را تکرار کرده و بر روی آن تأکید کنید.

از خود بپرسید: تمام بچه‌ها بد رفتارند؟ همه؟

«خب فکر می‌کنم اینگونه نیست فقط این بچه‌ها اینطوری هستند»

«از خود بپرسید آیا کارمندان هرگز کارشان را درست انجام نمی‌دهند؟ هرگز؟»

«خوب... فکر نمی‌کنم درست باشد. مطمئناً همین یک نفر کارش را بد انجام داده

است. اما نمی‌توانم بگویم این امر در مورد سایر کارمندان هم صدق می‌کند.»

اکنون انگشت دوم هر دو دستتان را باهم بالا آورده و کلمات نوشته شده بر روی نمودار را بررسی کنید، باید، نباید، می توان، نمی توان. اگر کسی به شما بگوید کاری را نمی تواند انجام دهد، او چه علامتی را به مغزش می فرستد؟ در واقع علامتی محدود که ناتوانی او را در انجام آن کار قطعی می کند. اگر از افراد بپرسید که چرا قادر نیستند کاری را انجام دهند یا چرا باید کاری را انجام دهند که نمی خواهند، همیشه پاسخی آماده دارند، راه شکستن این حلقه آن است که بگوئید اگر می توانستید آن کار را انجام دهید چه پیش می آمد؟ با پرسیدن این سؤال از خود این را ثابت می کنید، که قبلاً از آن اطلاعی نداشتید و از آن آگاه نبودید و مجبور می شوید که به نتایج کار فکر کنید. این کار در مورد گفتگوهای درونی هم به کار می آید. وقتی به خود می گوئید: نمی توانم آن کار را انجام دهم، کار دیگری که باید پس از آن انجام دهید این است که از خود بپرسید: اگر می توانستم آن کار را بکنم چه اتفاقی می افتاد.

پاسخ این سؤال لیستی از کارها و احساسات مثبت است. تصورات جدیدی از امکانات موجود و در نتیجه حالتها و عملکردها و نتایج جدید. با طرح این سؤال برای خود حالات جسمی و تفکراتان را برای هر چه بیشتر ممکن ساختن آن چیز تغییر خواهید داد.

به علاوه می توانید از خود بپرسید: اکنون چه چیز مانع انجام آن کار است؟ آن گاه مشخص می شود که باید چه چیزی را دقیقاً تغییر دهید.

اکنون به انگشت وسطی هر دو دستتان که نشاندهنده کلماتی هستند بروید و از خود بپرسید: چطور؟ به یاد داشته باشید که مغزتان برای مؤثر عمل کردن نیاز به علائمی واضح دارد. گفتار و رفتار غلط فعالیت مغز را کند می کند. اگر کسی بگوید، احساس افسردگی می کنم، او فقط حالت مشکلش را بیان کرده. او چیزی به شما نمی گوید و هیچ اطلاعاتی به شما نمی دهد تا بتوانید به شکلی مؤثر عمل کنید با نفوذ به عمق اشتباهات آن حالت گرفتاری را از بین ببرید. اگر کسی به شما بگوید که افسرده است، باید بپرسید که چگونه افسرده شد و چه چیز این احساس را در او بوجود آورده است.

وقتی او را مجبور می‌کنید تا دقیق‌تر باشد باید از یک قسمت الگوی دقت به سمت دیگر آن حرکت کنید بنابراین اگر از او بخواهید که دقت بیشتری داشته باشد، ممکن است بگویید افسرده هستم چون همیشه کارم را بد انجام می‌دهم. سؤال بعدی چیست؟ آیا واقعیتی کلی است؟ حتماً اینطور نیست. بنابراین از او بپرسید آیا همیشه کارتان را بد انجام می‌دهید؟ با نفوذ به عمق اشتباه و با دقت بیشتر شما در مسیر تعیین مشکلی واقعی و برخورد با آن قرار می‌گیرید. آنچه که معمول است این است که شخصی کارش را به شکلی که چندان اهمیتی ندارد، بد انجام داده و آن را سمبل شکست‌های بزرگی ساخته است که فقط در ذهن خودش وجود دارد.

حالا انگشت سبابه هر دو دست را بالا بیاورید، دو انگشتی که نشان‌دهنده اسامی و اشخاص و چیزها هستند هر وقت در عبارات کلی، اسامی را می‌شنوید، افراد، مکانها و یا چیزها، با عباراتی که شامل چه کسی (یا چه چیزی) می‌شود پاسخ دهید. این کار دقیقاً همان کاری است که با کلمات انجام داده‌اید، روی برگرداندن از اشتباهی نامشخص به دنیای واقعی. شما نمی‌توانید با افکاری که فقط در ذهن کسی وجود دارد، دست و پنجه نرم کنید. فقط می‌توانید با دنیای واقعی سروکار داشته باشید.

اسامی نامعلوم یکی از بدترین اشتباهات هستند. بارها شنیده‌اید که کسی می‌گوید: «آنها مرا درک نمی‌کنند» یا «آنها به من فرصتی نمی‌دهند» آنها چه کسانی هستند؟ اگر سازمانی بزرگ باشد، احتمالاً در آنجا فردی هست که تصمیم بگیرد. بنابراین به جای گرفتار کردن خود در این قلمروی گیج‌کننده که «آنها مرا درک نمی‌کنند» شما باید راهی را برای برخورد با شخصی واقعی که تصمیمات واقعی می‌گیرد، پیدا کنید. به کار بردن کلمه‌ای نامشخص، می‌تواند بدترین نوع قصور و کوتاهی در انجام کاری باشد. اگر ندانید که «آنها» چه کسانی هستند، برای تغییر وضعیت و موقعیتتان احساس درماندگی خواهید کرد. اما اگر بر روی چیزهای بخصوصی تمرکز کنید، می‌توانید باز هم موقعیت خود را کنترل کنید.

اگر کسی می‌گوید: نقشه اتان کار برد ندارد، باید بفهمید چه چیز خاصی در نقشه اتان وجود دارد که او در موردش مشکل دارد. رد این عقیده به این شکل که

نقشه من کار بردی است، هیچ فایده‌ای ندارد و شرایط را تغییر نمی‌دهد. اغلب مشکل موجود در مورد تمام نقشه نیست بلکه مربوط به بخش کوچکی از آن است. اگر سعی کنید که دوباره تمام نقشه‌اتان را مرتب کنید موقعیت شما همانند هواپیمائی است که بدون رادار در حال پرواز است. امکان دارد تمام نقشه اتان را مرتب کنید جز همان چیزی که مسأله ساز است. اگر بفهمید که مشکل کجاست و با آن مواجه شوید، در مسیری می‌افتید که باعث به وجود آمدن تغییراتی با ارزش می‌شود. به خاطر داشته باشید که هر نقشه‌ای هر چه به منطقه واقعی خودش بیشتر شبیه باشد، با ارزش تر است. اگر بتوانید در مورد نوع آن منطقه اطلاعات بیشتری به دست آورید، برای تغییر آن نیروی بیشتری دارید.

حالا دو انگشت شست خود را به عنوان آخرین بخش از الگوی دقت به باقی انگشتان اضافه کنید یکی از انگشتهای شست نمایانگر: خیلی زیاد، خیلی گران و انگشت شست دیگر نشان دهنده قیاس کردن با چیزهای همانند است وقتی می‌گوئیم: خیلی زیاد، خیلی گران در واقع شکلی دیگر از حذف کردن را به کار برده‌ایم. این کار بر اساس ساختاری اختیاری است که در گوشه‌ای از مغزتان جای دارد. امکان دارد بگویید که بیشتر از یک هفته مرخصی زمان زیادی برای دوری از کار است. شاید فکر کنید که خواسته فرزندتان برای داشتن کامپیوتر ۲۹۹ دلاری بسیار گران و پر هزینه است.

شما می‌توانید با مقایسه کردن، از این فکر بیرون بیایید. شاید ارزشش را داشته باشد که یک هفته از کارتان دور باشید و بعد با اعصابی راحت به کارتان باز گردید، ممکن است کامپیوتر خانگی گران باشد البته در صورتیکه فکر کنید کار مفیدی انجام نخواهد داد. اما اگر فکر کنید که یک وسیله با ارزش است، پرداخت هزاران دلار بابت آن نیز می‌تواند با ارزش باشد. تنها راه برای چنین قضاوتهایی به شکلی عقلانی و منطقی داشتن اطلاعاتی با ارزش برای مقایسه است. شما آن را وقتی که از الگوی دقت استفاده کردید می‌فهمید و آن را به شکل طبیعی متوقف می‌کنید.

مثلاً گاهی کسی به من می‌گوید: «سمینارهایتان بسیار پر هزینه و گران است»

وقتی در پاسخ می‌گویم: «در مقایسه با چه؟» ممکن است او بگوید «خب در قیاس با سمینارهای دیگری که رفتیم.»

پس متوجه می‌شدم که او به چه سمینارهایی رفته است و در باره یکی از آنها می‌پرسم «چطور آن سمینار شبیه سمینار من است؟» او پاسخ می‌دهد خب آیا واقعاً اینطور نیست که می‌گویم؟

جالب است، اگر فکر می‌کردید که سمینار من واقعاً از نظر زمان و پول ارزشمند است چه پیش می‌آمد؟ «حالت تنفس او تغییر می‌کند و می‌گوید «نمی‌دانم... فکر می‌کنم حس خوبی به من دست می‌داد.»

«چه کار بخصوصی را می‌توانم برای کمک به شما انجام دهم تا در باره سمینارهایم حس خوب داشته باشید؟»

«خب اگر وقت بیشتری را برای موضوعاتتان صرف کنید، احتمالاً در مورد سمینارهای شما احساس خوبی خواهم داشت.»

«بسیار خوب پس اگر زمان بیشتری را صرف موضوعاتم کنم، شما احساس می‌کنید که ارزش وقت و پولی را که صرف می‌کنید دارد؟» او سرش را به علامت تأیید تکان داد. در این مکالمه چه اتفاقی افتاده است؟ ما نکاتی را که باید با آن برخورد کنیم، پیدا کرده‌ایم. از یک سری کلی‌گوئیها به جزئیات خاصی رسیده‌ایم و پس از رسیدن به آن جزئیات توانستیم با آنها به شکلی برخورد کنیم که مشکلاتمان را حل کند. این روش را در هر ارتباطی می‌توان به کاربرد و مسیر همکاری را با دریافت اطلاعات خاص هموار کرد.

در طول چند روز آینده بر زبانی که افراد دیگر در گفتارشان به کار می‌برند دقت کنید. چیزهای کلی و کلمه‌ها و اسامی نامعلوم را مشخص کنید. در مورد این چیزها چگونه بحث می‌کنید؟ مصاحبه‌ای تلویزیونی را تماشا کنید. اشتباهات آن را مشخص کرده و در مورد آن سؤالاتی را مطرح کنید تا بتوانید اطلاعات لازم را به دست آورید.

در اینجا الگوهای اضافی دیگری هم وجود دارند. کلماتی همانند «خوب، بد، بهتر

یا بدتر» را بکار نبرید، کلماتی که نشان دهنده بعضی از اشکال سنجش و یا قضاوت است. وقتی چنین جملاتی را می‌شنوید «عقیده بدی است» یا «خوب است تمام غذایت را بخوری» «می‌توانید چنین پاسخ دهید» به نظر چه کسی؟ یا از کجا می‌دانی؟ گاهی افراد با ربط دادن علت و معلول به یکدیگر جملاتی را می‌سازند. ممکن است بگویند «تفسیرهای او دیوانه‌ام کرد یا مشاهدات شما مرا به تفکر وا داشت.» اکنون که این جملات را می‌شنوید می‌دانید که باید بپرسید: «چگونه X علت Y است؟» در نتیجه شما در برقراری ارتباط و قرار گرفتن به عنوان الگو بهتر خواهید بود.

در اینجا چیز دیگری هست که باید به آن توجه شود و آن خواندن افکار دیگران است. وقتی کسی می‌گوید: «می‌دانم که او عاشق من است» یا «شما فکر می‌کنید که حرفهایتان را باور نمی‌کنم» باید بپرسید: از کجا چنین چیزی را می‌دانید؟ آخرین الگویی که نیاز به دقت بیشتری دارد، دلیل شگفت‌آوری است که باید به آن توجه کنید. کلماتی مثل «توجه» «اظهار» و «دلیل» چه شباهتی با هم دارند؟ همه آنها اسم هستند. اما نمی‌توانیم آنها را در دنیای بیرون پیدا کنیم. آیا تا به حال «توجه» را به عینه دیده‌اید؟ این کلمات شخص، مکان و یا شیء نیستند. دلیلش هم این است که «توجه» در عمل به عنوان یک واژه به کار می‌رود و توجه را توصیف می‌کند. وقتی یکی از این نوع کلمات را می‌شنوید می‌خواهید آن را به صورت روندی درآورد که به شما این قدرت را بدهد تا به هدایت تجربه‌تان بپردازید و آن را تغییر دهید. اگر کسی می‌گوید «می‌خواهم تجربه‌ام را تغییر دهم» شیوه هدایت آن تجربه این است که از او بپرسید: «می‌خواهد چه چیزی را تجربه کند؟» اگر بگوید: «عشق» در جواب بگویید: چطور می‌خواهید مورد علاقه کسی واقع شوید؟ یا عاشق شدن چیست؟ آیا تفاوتی بین این دو وجود دارد؟ حتماً اینطور است.

راههای دیگری برای کنترل ارتباطات وجود دارد که از طریق پرسش مستقیم انجام می‌شود. یکی از آنها «چار چوب نتیجه» است. اگر از کسی دلیل نگرانی‌اش را بپرسید او توضیحات مفصلی برایتان خواهد داشت. اگر بپرسید «چه می‌خواهید و یا

چطور چیزها را تغییر می‌دهید؟» به جای طرح مشکل به راه حل آن پرداخته‌اید. اهمیتی ندارد که در هر موقعیت و زمانی چیزهای غم‌انگیزی وجود داشته باشد، مهم این است که نتیجه‌ای مطلوب وجود دارد که باید به آن رسید. هدف شما باید تغییر مسیر و دور کردن مشکل باشد.

این کار را با طرح سؤالات مستقیم انجام دهید. سؤالات کمی وجود دارد در NLP به این سؤالات نتیجه می‌گویند.

چه می‌خواهم؟

هدفم چیست؟

برای چه اینجا هستم؟

چه چیزی برایتان می‌خواهم؟

برای خودم چه می‌خواهم؟

در اینجا چارچوب مهم دیگری هم وجود دارد. از سؤالاتی که با «چگونه» شروع می‌شوند بیشتر از سؤالاتی که با «چرا» آغاز می‌گردد استفاده کنید. سؤالات همراه با «چرا» در مورد دلایل، توضیحات، توجیهات اطلاعاتی به شما می‌دهند. اما اطلاعات مفیدی نیستید. هرگز از فرزندان نپرسید که چرا در درس جبر مشکل دارد، بلکه از او بپرسید برای پیشرفت در آن درس به چه چیز نیاز دارد؟ نیازی نیست که از کارمندان بپرسید چرا کارش را خوب انجام نداده است بلکه از او بپرسید چگونه می‌تواند در کارش تغییراتی را به وجود آورد که اطمینان پیدا کنید کار بعدی را به خوبی انجام می‌دهد. افرادی که خوب ارتباط برقرار می‌کنند، به توجیه دلایل نادرست علاقه‌ای ندارند، آنها دوست دارند بفهمند چطور می‌توان آن کار را درست انجام داد. سؤالات مستقیم شما را راهنمایی می‌کند.

بگذارید به آخرین موردی که به اعتقادات نیروزا مربوط می‌شود و ما آن را در فصل ۵ بررسی کردیم، اشاره کنم! «هفتمین لایه موفقیت» تمام ارتباطاتان چه با خود و چه با دیگران باید از همین اصل سرچشمه بگیرد و شما می‌توانید برای رسیدن به نتایج از آن‌ها استفاده کنید. به این معنا که مهارت‌های ارتباطی شما باید

انعکاس دهنده اطلاعات مفید باشد نه کوتاهی در گفتن خواسته‌هایتان. اگر قطعات مجزای شکلی را کنار هم قرار دهید و قطعه‌ای با تمام شکل جور نباشد آن را به عنوان شکست خود نپندارید و کارتان را متوقف نکنید، بلکه آن را جزء اطلاعات مفید دانسته و قطعه دیگری را امتحان کنید. در ارتباطاتتان از همین قانون استفاده کنید. حتماً سؤالی خاص وجود دارد که هر مشکلی را حل خواهد کرد. اگر از این اصول پیروی کنید می‌توانید آن سؤال را در هر شرایطی پیدا کنید. از همین حالا شروع کنید.

در فصل بعد به بررسی زمینه عملکردهای متقابل تمام افراد موفق می‌پردازیم. رسته‌ای که افراد را به هم متصل می‌کند.

فصل ۱۳

معجزه هماهنگی

«دوستی که شما را بفهمد، در واقع شما را می‌سازد»

«رومن رولاند»^۱

زمانی را به خاطر آورید که شما و فرد دیگری کاملاً با یکدیگر همدل و همفکر بودید. آن شخص می‌تواند یک دوست یا یک عاشق، یکی از افراد خانواده و یا کسی باشد که به طور اتفاقی با او برخورد کرده‌اید سعی کنید به یاد آورید که چه چیز در آن شخص وجود داشته که باعث شد، شما نسبت به او احساس یکدلی و همفکری داشته باشید.

احتمالاً فهمیده‌اید که دارای افکاری شبیه هم بوده و یا در مورد فیلم یا کتاب و یا یک تجربه خاص نیز چنین وجه تشابهی داشته‌اید. شاید به این موضوع توجه نداشته باشید اما امکان دارد که دارای الگوهای تنفسی و یا گفتار مشابهی باشید، شاید گذشته و یا عقایدتان نیز شبیه هم بوده باشد. هر چه که فهمیده‌اید انعکاس همان هماهنگی است. هماهنگی توانایی داشتن برای ورود به دنیای دیگری است. هماهنگی، القای حس درک است. توانایی عبور از دنیای خود و ورود به نقشه و دنیای فردی دیگر است. هماهنگی عصاره موفقیت است.

هماهنگی ابزار نهایی برای ایجاد نتایج مشابه با دیگران است. به یاد داشته باشید که در فصل ۵ گفتیم که مردم مهمترین منابع شما هستند. پس هماهنگی راهی برای بهره‌برداری از آن منبع است. مهم نیست که در زندگیتان چه می‌خواهید، اگر بتوانید

بیشتر با افراد ارتباط برقرار کنید، می‌توانید نیازهایشان را برآورده کرده و آنها هم نیازهایتان را برآورده خواهند کرد.

توانایی ایجاد هماهنگی از مهم‌ترین مهارتهایی است که شخص می‌تواند داشته باشد. برای آنکه یک هنرپیشه یا فروشنده خوب، مادر یا یک دوست خوب یک مشوق و یا سیاستمدار خوب باشید، آنچه که به آن نیاز دارید هماهنگی است، تشکیل یک رابطه مشترک قوی انسانی و یک رابطه دوستانه متقابل.

بسیاری از مردم زندگی را سخت و مشکل می‌کنند. نباید اینگونه باشد تمام چیزهایی را که در این کتاب آموختید، همان روشهای هستند که برای رسیدن به هماهنگی وسیع با مردم و دیگر افرادی است که تقریباً هر کاری را آسان‌تر و لذت‌بخش‌تر می‌سازند. مهم نیست که در زندگی چه کاری را می‌خواهید انجام دهید، درک کنید، خلق کنید، قسمت کنید و یا تجربه نمایید. خواه رسیدن به معنویات باشد و یا به دست آوردن یک میلیون دلار به هر حال کسی هست که برای دستیابی به هدف‌تان به یاری شما بشتابد. راه کمک گرفتن از آن شخص، هماهنگی است. رابطه شگفت‌آوری که مردم را با هم متحد می‌کند و باعث می‌شود احساس کنند که مانند شریک در کنار هم هستند.

آیا می‌خواهید بدانید که زنده‌ترین کلمه‌ای که تا کنون اختراع شده چیست؟ «جذب مخالفین» این کلمه مثل خیلی از چیزهای دیگر، جزئی از حقیقت است. وقتی مردم خصوصیات مشترکی داشته باشند عناصر مختلف هیجان خاصی را به چیزها اضافه می‌کنند. اما درکل چه کسی برایتان جذاب است؟ مایلید وقتتان را با چه کسی بگذرانید؟ آیا به دنبال کسی هستید که با شما مخالف است، علایق متفاوتی دارد، دوست دارد وقتی که شما می‌خواهید بازی کنید بخوابد وقتی که می‌خواهید بخوابید، بازی کند؟ حتماً اینطور نیست. شما دوست دارید با افرادی باشید که همانند شما هستند.

وقتی افراد به یکدیگر علاقمند می‌شوند که به یکدیگر شبیه باشند. آیا مردم در اجتماعاتی که افرادی متفاوت از آنها باشند، شرکت می‌کنند؟ نه آنها مثل سربازان با

تجربه جنگ و کلکسیونرهای تمبر یا کارتهای بیس بال انجمنی را تشکیل می دهند زیرا داشتن یک چیز مشترک باعث هماهنگی می شود. حتی رفتن به انجمن؟ آیا یک رابطه فوری بین افرادی که هیچگاه همدیگر را ندیده اند وجود دارد؟ یکی از اجزاء اصلی نمایش کمدی داشتن شخصیت برون گرا است که به سرعت صحبت می کند و تظاهر به صمیمیت می کند و سعی دارد بر روی شخصیت درون گرایش تأثیر متقابلی داشته باشد. آنها چگونه می توانند این کار را انجام دهند؟ وحشتناک است. به اندازه کافی مثل یکدیگر نیستند تا واقعاً همدیگر را دوست داشته باشند.

در واقع وقتی می گوییم افراد «با هم تفاوت دارند» منظورمان این است که آن ها در مواردی با هم شباهت ندارند و همین مسأله مشکلات را به وجود می آورد. سیاه پوستان و یا سفید پوستن چطور؟ منشأ مشکلات آنان از کجاست؟ این است که مردم بر روی چیزهایی تمرکز می کنند که در آن موارد با یکدیگر تفاوت دارند - تفاوت در رنگ پوست، فرهنگ، آداب و رسوم. ناراحتی ها و استرسها می تواند به دلیل تفاوتها باشد. منشأ هماهنگی در تشابه است در طول تاریخ هم اینگونه بوده است. این مسأله چه در مقیاس جهانی و چه در یک مقیاس شخصی هم به همین صورت است.

با دانستن رابطه ای که بین دو نفر وجود دارد شما می فهمید اولین چیزی که باعث به وجود آمدن آن رابطه شده همان چیزی است که آنها به صورت مشترک داشته اند. ممکن است آن ها روشهای متفاوتی برای انجام دادن کارها داشته باشند. اما چیزهای مشترک باعث شده تا در کنار هم باشند. به کسی که واقعاً دوست دارید فکر کنید و تصور کنید چه چیزی را در او دوست دارید. آیا داشتن روشهایی شبیه به شما و یا حداقل رفتارهایی که دوست دارید انجام دهید، اینطور نیست؟ شما فکر نمی کنید که افکار این شخص ممکن است در هر موضوعی بر خلاف افکار شما باشد؟ بلکه به این فکر می کنید که او چه آدم با هوشی است او می تواند دنیا را همان گونه که شما می بینید، ببیند و حتی وسعت دیدتان را افزایش دهد. حالا به شخصی که از او نفرت دارید فکر کنید. آیا او مثل شما است؟ آیا فکر می کنید او مثل شما فکر می کند؟ آیا این مسأله معنایش این است که هیچ راهی برای بیرون رفتن از چرخه علت و

معلولی وجود ندارد، چرخه‌ای که باعث تضاد می‌شود و همین تضادها تفاوتها را به وجود می‌آورند؟ اینطور نیست. زیرا هر جایی که تفاوت هست، شباهت هم وجود دارد. آیا بین سیاهپوستان و سفیدپوستان امریکا تفاوت وجود دارد؟ بله البته اگر بخواهید از زاویه‌ای دیگر به موضوع نگاه کنید. اما میان آنها وجه اشتراک بسیاری وجود دارد. تمام ما چه زن و چه مرد همانند برادران و خواهرانی با ترسها و آرزوهای مشابه هستیم. راه رسیدن به هماهنگی آن است که به جای تأکید بر روی تفاوتها، به تشابهات فکر کنیم. اولین گام برای برقراری یک ارتباط خوب این است که یاد بگیریم که از نقشه دنیایمان به نقشه دنیای کسی دیگر پی برده، آن را تفسیر کنیم. حالا ببینیم چه عاملی باعث می‌شود تا این کار را انجام دهیم؟

مهارت‌های هماهنگی

«اگر می‌خواهید کسی از هدفان حمایت کند،

اول او را متقاعد کنید که برایش یک دوست واقعی هستید»

«ابراهام لینکلن»

چگونه هماهنگی را به وجود آوریم؟ ما این کار را با کشف چیزهای مشترک انجام می‌دهیم. در NLP این کار را منعکس کردن و یا مطابقت دادن می‌نامند. راههای زیادی برای ایجاد وجوه مشترک با شخص دیگر و در نتیجه ایجاد هماهنگی وجود دارد شما می‌توانید علائقتان را منعکس کنید. یعنی داشتن یک تجربه، سبک لباس و یا یک فعالیت مشترک، می‌توانید معاشرتهایتان را منعکس کنید. یعنی داشتن دوستان یا آشنایان مشترک. شما می‌توانید عقایدتان را منعکس کنید. به اینها تجارب مشترک می‌گویند. در واقع راهی برای ایجاد دوستیها. تمام این تجربیات یک چیز مشترک دارند. آنها از طریق کلمات با هم مرتبط می‌شوند. بهترین راه برای هماهنگ شدن با دیگران تبادل اطلاعات به وسیله کلمات است. مطالعات نشان می‌دهد که تنها ۷٪ روابط مردم از طریق کلمات است و ۳۸٪ از طریق لحن کلام بر

قرار می‌شود. وقتی بچه بودم و مادرم فریاد می‌زد و با لحنی خاص می‌گفت: «آنتونی» معنایش بیشتر از خود آن اسم بود. ۵۵٪ ارتباطات یعنی بزرگترین قسمت آن، در نتیجه زبان فیزیولوژی و حرکات بدن است. حالات صورت، ژست‌ها و نوع حرکات شخصی که پیامی را می‌رساند، بیشتر از کلماتی که بیان می‌شوند به ما اطلاعات می‌دهد و به ما توضیح می‌دهد که چرا شخصی مثل «دون ریکس»^۱ بلند شده و به سمت شما حمله می‌کند، کلمات وحشتناکی می‌گوید و باعث خنده شما می‌شود و یا چطور «ادی مورفی»^۲ می‌تواند از کلمات چهار حرفی استفاده کرده و شما را بخنداند. در واقع این کلمات نیستند که باعث خنده شما می‌شوند بلکه لحن ادای آن است که شما را به خنده می‌اندازد. لحن صدا به همراه حرکات بدنی.

بنابراین اگر سعی کنیم فقط از طریق مکالمه هماهنگی را به وجود آوریم. فرصت بهره بردن از بزرگترین روشهایی که می‌توانستیم علائق مشترکمان را از آن طریق به ذهن دیگری منتقل کنیم را از دست می‌دهیم یکی از بهترین راههای رسیدن به هماهنگی به وجود آوردن حالت جسمانی مشترک با شخص دیگر است. همان کارهایی که دکتر «میلتون اریکسون» بزرگترین متخصص در معالجه امراض به وسیله هیپنوتیزم انجام داد. او آموخت که الگوهای تنفسی، حالت بدن، لحن صدا و ژستهای دیگران را در رفتار خود منعکس کند و با انجام این کار در مدتی کوتاه توانست به یک هماهنگی ضروری دست یابد. کسانی که او را می‌شناختند، بی‌هیچ سؤالی به او اعتماد کردند.

در نتیجه اگر بتوانید رابطه خود را با کلمات صحیح گسترش دهید و قدرت غیر قابل باور هماهنگی را در نظر داشته باشید، می‌توانید با استفاده از کلمات و حالات جسمی صحیح با دیگران هماهنگ شوید.

آن هنگام که واژه‌ها بر روی فکر خود آگاه شخص تأثیر می‌گذارند، حرکات بدنی بر روی ضمیر ناخودآگاه فرد تأثیر گذارند. اینجاست که مغز می‌اندیشد، هی! این

1- Don Rickles

2- Eddie Murphy

شخص شبیه به من است، باید آدم خوبی باشد. ناگهان آن اتفاق می افتد، یک رابطه فوق العاده و از جاییکه در ضمیر ناخود آگاه به وقوع می پیوندد مؤثر تر واقع می شود. شما از چیزی آگاه نیستید، اما این رابطه به وجود آمده است.

بنابراین شما چگونه حرکات بدنی فرد دیگری را منعکس می سازید؟ می توانید چه نوع ویژگیهای جسمانی او را منعکس کنید؟ با صدای او شروع کنید. لحن صدا و صحبتهایش، زیر و بمی صدایش تند صحبت کردن و مکثهایش و درجه صدایش را منعکس کنید. در مورد الگوهای تنفسی، طرز ایستادن یا نگاه، حرکات بدنی حالات صورت و حرکات دست یا حرکات مشخص دیگری را منعکس کنید. هر جنبه‌ای از حالات جسمانی از نوع قدم برداشتن شخص تا سر برگرداندن او، چیزی است که می توانید منعکس کنید. شاید در ابتدا غیر ممکن به نظر برسد.

اما اگر بتوانید تمام حرکات فردی را منعکس کنید، چه می شود؟ می دانید چه اتفاقی می افتد؟ در اینصورت انسانها احساس می کنند که شخص مورد علاقه‌اشان را پیدا کرده‌اند، کسی که آنها را کاملاً درک می کند، می تواند به عمق افکارشان پی ببرد و دقیقاً مثل آن‌ها است. اما برای هماهنگ بودن لزومی ندارد که تمام رفتارهای شخص را منعکس سازید.

اگر فقط با لحن صدا یا حالتی شبیه حالتهای صورت شخص دیگر شروع کنید، می توانید بین خود و هر کسی، یک نوع هماهنگی غیر قابل باور را به وجود آورید. در چند روز آینده باید عمل منعکس کردن رفتار کسانی که با آنان هستیید را تمرین کنید.

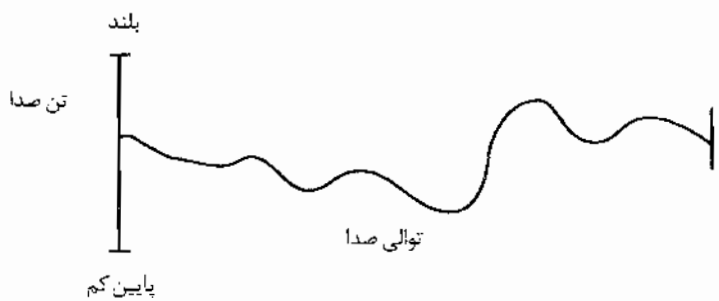
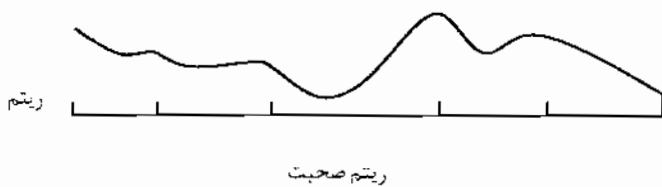
ژستها و اداها و طرز ایستادن آن‌ها را منعکس کنید. سرعت و حالت تنفس آن‌ها را تقلید کنید. لحن صدا، سرعت و درجه صدایشان را منعکس کنید. آیا آنان احساس نمی کنند که به شما نزدیکترند؟

عمل انعکاس حالات را به یاد داشته باشید. وقتی کسی حالات شخص دیگر را منعکس می کند، او می تواند نه فقط همان حالت را تجربه کند، بلکه نوع تجربیات درونی و حتی افکارش هم با او یکسان می شود. حالا اگر بتوانید این کار را در زندگی

روزمره خود انجام دهید؟ چه می‌شود؟ اگر انچنان تقلید کنندۀ ما مری شوید که بتوانید از چیزی که دیگری به آن فکر می‌کند، آگاه شوید چه اتفاقی می‌افتد؟ در آن زمان چه نوع هماهنگی با او دارید؟ حتی تصورش هم مشکل است. اما آنها که در ارتباط برقرار کردن حرف‌های هستند، همیشه همین کار را می‌کنند. به هر حال می‌توانید از همین حالا شروع کرده و نتیجه هم بگیرید.

وقتی که رفتار دیگران را تحلیل و بررسی می‌کنیم، دو کلید برای انجام این کار بدست می‌آوریم، کلید اول مشاهده زیرکانه و کلید دوم انعطاف پذیری شخص. در اینجا تمرینی وجود دارد که می‌توانید وقتی همراه شخص دیگری هستید آن را انجام دهید یک نفر را به عنوان منعکس کننده و شخص دیگر را به عنوان الگو انتخاب کنید. به شخص الگو بگویید که بسیاری از تغییرات فیزیکی بدن خود را تا جاییکه امکان دارد طی یک یا دو دقیقه خلاصه بیان کند. حالات صورت، طرز ایستادن و تنفس خود را تغییر دهید. چیزهای بزرگی مثل طرز قرار گرفتن دستان و چیزهای کوچکی مثل کشش گردن خود را تغییر دهید. این تمرین مهمی است که می‌توانید با فرزندانان هم آن را انجام دهید. آنها عاشق این کار می‌شوند وقتی کارتان تمام شد، نتیجه را مقایسه کنید. ببینید تا چه حد منعکس کردن رفتار دیگران را خوب انجام داده‌اید. آن‌گاه موقعیت خود را تغییر دهید. به احتمال قوی متوجه خواهید شد که در منعکس کردن کارهایی که انجام داده‌اید تا حدودی دچار اشتباه شده‌اید اما همه می‌توانند یک منعکس کننده ماهر باشند به شرطی که بفهمند که افراد برای حالات و حرکات بدنی خود از روشهای زیادی استفاده می‌کنند، هر چه آگاهی شما از این شرایط بیشتر باشد، موفقیتتان بیشتر می‌شود. مثلاً افراد هنگام نشستن معمولاً از یک سری حرکات شخصی استفاده می‌کنند. پس از اندکی تمرین نباید در باره انجام دادن آن به شکل آگاهانه فکر کنید. فقط باید به صورت اتوماتیک وار ایستادن و حرکات بدنی کسانی را که در اطرافتان هستند را منعکس کنید.

عناصر ممکن صدا برای منعکس کردن



برای منعکس کردن رفتار دیگران به شکلی مؤثر، راههای بسیاری وجود دارد، اما اصل کار همان چیزی است که در فصل‌های قبل درباره‌ی گرفتن روش تصمیم‌گیری ذکر کردیم. سه سیستم اصلی برای بیان نتایج وجود دارد. همه از این سه سیستم استفاده می‌کنند. اما غالباً فقط یکی از آنها را در اولویت قرار می‌دهند. این همان سیستم ارائه نتایج است که همیشه بر آن اتکا می‌کنیم. ما اغلب اول از حس بینایی یا شنوایی یا لامسه استفاده می‌کنیم. اگر بفهمید که شخص، اول از کدام سیستم بیان نتایج استفاده می‌کند، در حقیقت کار وسعت و گسترش هماهنگی خود را با او آسان کرده‌اید.

«برای داشتن ارتباطی مؤثر، باید بفهمیم که شیوه درک ما از دنیا

با دیگران متفاوت است و دریافت خود را به عنوان راهنمایی

برای برقراری ارتباط با دیگران مورد استفاده قرار می‌دهیم»

«آنتونی رابینز»

اگر رفتار و حرکات ترکیبی از عوامل اتفاقی باشد، باید به شکل طاقت فرسایی هر سخن و اشاره‌ای را در نظر می‌گرفتید، و بهترینها را انتخاب کرده آنگاه همه را در کنار هم قرار می‌دادید. اما سیستم بیان نتایج مانند کلیدهایی برای باز کردن یک رمز پنهانی است. دانستن واقعیت، کلیدی را برای بازگشایی رمزهای زیادی در اختیاران می‌گذارد. همانطور که در فصل ۸ گفتیم رفتارهای مشابهی وجود دارد که با مشاهدات اولیه شباهت دارند. عبارتهای بسیاری همانند اینها وجود دارد. «این همان راهی است که به نظر من می‌رسد من نمی‌توانم خود را در حال انجام آن تصور کنم». معمولاً در این مواقع صحبت کردن سریع و میزان تنفس بالاست. لحن صدا زیر و بم زیادی دارد، تو دماغی و یا معمولاً غیر طبیعی است.

معمولاً عضلات در شانه‌ها و شکم کشش دارند. افرادی که متمایل به سیستم بینایی هستند بیشتر به این موضوعات اشاره می‌کنند. آنها اغلب اوقات دارای

شانه‌هایی افتاده به همراه گردنی کشیده هستند.

مردمی که بیشتر حس شنوایی خود را بکار می‌گیرند از این جملات استفاده می‌کنند، «به نظرم خوب است. چیزی به یادم نمی‌آورد». زبان دارای نوسانات زیاد، سرعت متعادل و صدا دارای لحن واضح است و تنفس منظم و عمیق از ته دل بر می‌آید کشش عضله نیز به حالت تعادل در می‌آید. وقتی افراد دستها را در هم قلاب کرده و یا دست به سینه می‌ایستند معمولاً نشانه‌دهنده استفاده از حس شنوایی است. شانه‌ها تا حدی خمیده و سر نیز به یک طرف خم شده است.

کسانی که حس لامسه خود را بکار می‌گیرند از این جملات استفاده می‌کنند. «دقیقاً قابل لمس نیست یا من با آن‌ها در تماس نیستم». سرعت صحبت کردن آن‌ها پایین است، اکثر اوقات بین کلمات مکشهای طولانی دارند و لحن صدایشان عمیق و آرام است. بسیاری از حرکات بدنی آنها بیانگر استفاده از حس لامسه یا حس درونی است. شل بودن عضلات نشانه استفاده از حس لامسه درونی است این گونه افراد با سرهایی بالا گرفته، محکم و استوار می‌ایستند.

چیزهایی دیگری هم وجود دارند که از شخصی با شخص دیگر تفاوت دارد. پس همیشه باید دقیق مشاهده کرد. هر کسی یک شخص منحصر به فرد است. اما وقتی شما سیستم اصلی ارائه و بیان نتایج شخص دیگر را بدانید گام بزرگی برای ورود به دنیایش بر داشته‌اید همه کاری که باید انجام دهید، هماهنگی خود با آن سیستم است.

کسی را که در هر شرایطی ابتدا از حس شنوایی اش استفاده می‌کند را در نظر بگیرید. اگر او را به انجام کاری تشویق کنید و از او بخواهید تصور کند آن چیز چگونه است و تند و سریع با او صحبت کنید، اصلاً نمی‌توانید با او ارتباط برقرار کنید. او باید حرفهایتان را بشنود، به پیشنهادتان گوش کند و ببیند که آیا آن مسأله برایش قابل درک است یا خیر. شاید او حتی حرفهایتان را هم نشنود. زیرا نحوه گفتگو و لحن صدایتان از همان ابتدا او را خسته کرده است. فرد دیگری ممکن است در هر شرایطی ابتدا از حس بینائی خود استفاده کند و شما از نظر حس لامسه به او نزدیک شوید و

در مورد احساسات با او خیلی آهسته صحبت کنید. در این صورت احتمالاً او از آهسته صحبت کردن شما عصبانی می‌شود و از شما می‌خواهد تا حرفتان را دوباره تکرار کنید.

برای نشان دادن این تفاوتها، از زبان همسایگانی که می‌شناسم مثالی می‌زنم. خانه‌ای در خیابانی خلوت قرار گرفته است. تقریباً هر ساعتی از روز می‌توانید صدای آواز خواندن پرندگان را بشنوید. در داخل خانه کتابخانه‌ای پر از کتابهای رمان و داستانهای خواندنی وجود دارد. و کار زیاد سختی نیست که از خود سؤال کنید چطور کسی می‌تواند بی تفاوت از اینها بگذرد. نزدیک غروب برای شنیدن آواز پرندگان در باغ قدم می‌زنید. صدای باد را در بین شاخه‌ها می‌شنوید و صدای باد در ایوان جلویی می‌پیچد.

یک خانه دیگر به شکلی حیرت آور زیبا است. فقط با دیدن آن هیجان خاصی به شما می‌دهد. خانه بسیار باشکوه است از ایوان بزرگ و سفید گرفته تا قابکاری چوبی بسیار زیبایی آن بر روی دیوارهای صورتی رنگ. در هر طرف خانه پنجره‌هایی وجود دارد. بنابراین در هر ساعتی از روز نور به درون خانه می‌تابد. چیزهای زیادی برای دیدن وجود دارد پله‌های مارپیچ تا درهایی بلوطی که به شکلی زیبا حکاکی شده است. فقط یک روز را صرف گشت زدن در آن خانه کنید تا بفهمید که چه چیزهایی برای تماشا وجود دارد.

توصیف خانه سوم مشکل‌تر است. باید بروید و آن را ببینید، باید آن را از نزدیک لمس کنید بنای آن محکم و اتاقهایش از حرارت بخصوصی برخوردار است. از دیدن آن خانه چیزی خاص و مهم را در وجودتان احساس می‌کنید خانه‌ای است که در آن احساس آرامش می‌کنید. حس می‌کنید که در گوشه‌ای نشسته‌اید. و نفس کشیدن در آن فضا باعث ایجاد حس آرامشی در وجودتان می‌شود.

در هر سه مورد من تنها در باره یک خانه صحبت کردم توصیف اول از زبان کسی است که از حس شنوایی‌اش استفاده می‌کند، و توصیف دوم از زبان کسی است که از حس بینایی‌اش و سومین توصیف از زبان کسی است که از حس لامسه‌اش استفاده

می‌کند. اگر آن خانه را به گروهی از مردم نشان دهید تا شکوه و زیبایی آن را توصیف کنند، آنچه را که می‌شنوید همان سه حالتی است که قبلاً توصیف شده است. سیستم اصلی ارائه و بیان هر شخص مشخص می‌کند که کدامیک از آن سه توصیف برایش جذاب‌تر است. اما به یاد داشته باشید که مردم از هر سه توصیف استفاده می‌کنند. بهترین شیوه بیان به کارگیری تمام آن‌ها و در عین حال تمرکز بر روی سیستمی است که شخص از آن بیشتر استفاده می‌کند.

فهرستی از کلمات مربوط به حس شنوایی، بینایی و لامسه تهیه کنید. طی چند روز آینده به سخنان افرادی که با آن‌ها گفتگو می‌کنید با دقت گوش دهید و مشخص کنید که آن‌ها بیشتر چه کلماتی را بکار می‌برند. سپس از همان کلمات استفاده کنید و با آنها صحبت کنید. چه اتفاقی رخ می‌دهد؟ آنگاه برای لحظه‌ای از سیستمی متفاوت با سیستم بیان آنها استفاده کنید. این بار چه اتفاقی می‌افتد؟

بگذارید مثالی بزنم نامشخص شود که اگر به شکلی موفق به انعکاس رفتار دیگران پردازیم تا چه حد می‌توانیم مؤثر باشیم. چندی پیش در نیویورک بودم روزی برای استراحت و بدست آوردن آرامش به پارک مرکزی رفته بودم. در پارک قدم زدم و آنگاه برای دیدن مناظر روی نیمکتی نشستم. خیلی زود متوجه مردی شدم که رو برویم نشسته بود و شروع به منعکس کردن رفتار او کردم دقیقاً رفتار او را منعکس کردم. همانطوری نشستم که او نشسته بود. همانطوری نفس کشیدم که او تنفس می‌کرد و یاهایم را همان طوری تکام می‌دادم که او تکان می‌داد. او برای پرنده‌ها خرده نان ریخت من هم همین کار را کردم. کمی سرش را به اطراف تکان داد. من هم همین کار را کردم. آنگاه نگاهی به من کرد، من هم به او نگاه کردم. او به من نگاه می‌کرد، من هم به او نگاه کردم. او به من نگاه می‌کرد و من هم به او نگاه می‌کردم. بعد از مدتی او برخاست و به سمت من آمد تعجب نکنید. او واقعاً نسبت به من کشش پیدا کرده و جذب من شده بود زیرا فکر می‌کردم من هم مثل او هستم. صحبت کردیم و من لحن صدا و جمله‌سازیهایش را دقیقاً منعکس کردم. پس از لحظه‌ای گفت معلوم است که فرد با هوشی هستید. چرا چنین فکری داشت. زیرا فکر می‌کرد

من هم مثل او هستم. بعد از مدتی به من گفت در بین کسانی که ۲۵ سال است که با آنها آشناست فکر می‌کند مرا بهتر از آنها می‌شناسد و پس از مدتی کاری به من پیشنهاد کرد.

می‌دانم بعضی از افرادی که با آنها در مورد انعکاس رفتار دیگران صحبت می‌کنم، عصبانی شده و می‌گویند کاری غیر طبیعی است، اما در واقع این کاری برای تحت نفوذ قرار دادن دیگران است. اما نظر آنها در مورد غیر طبیعی بودن این کار غیر منطقی و بی‌معناست. هر زمان که با شخصی ارتباط داشته باشید، انعکاس حالات و لحن صدایش امری طبیعی است. هرگاه در سمینارهایم انعکاس رفتار دیگران را آموزش می‌دهم، معمولاً یکی از حضار ناراحت می‌شود. به راحتی به او می‌گویم به افرادی که در کنارش نشسته‌اند نگاه کنید. می‌فهمد که طرز نشستن همه مثل هم است. پاهای او روی پا انداخته، سرهایشان به سمتی خم شده و... آنان به گونه‌ای یکنواخت رفتار هم را منعکس کرده‌اند زیرا در عرض چند روز بیشتر با هم هماهنگ شده بودند. حالا من از کسی می‌خواهم که احساس خود را نسبت به شخصی دیگر بگوید و او پاسخ می‌دهد: «خوب یا صمیمی بعد از او می‌خواهم که حالتش را تغییر دهد و در وضعیتی کاملاً متفاوت بنشیند. وقتی از همان شخص اول می‌خواهم که باز هم چگونگی احساسش را به او بگوید پاسخ این است. نه خیلی صمیمی یا سرد و یا اصلاً مطمئن نیستیم.»

پس انعکاس رفتار دیگران یکی از مراحل طبیعی هماهنگی است. شما قبلاً ناخودآگاه این کار را انجام می‌دادید. در این فصل می‌آموزیم که چه کارهایی را باید انجام دهیم دستور العمل‌های ایجاد هماهنگی باعث می‌شود تا بتوانیم نتیجه دلخواه‌مان را هر وقت که بخواهیم نسبت به هر کسی حتی یک غریبه به وجود آوریم. اگر انعکاس رفتار دیگران را کاری زیرکانه برای تحت نفوذ قرار دادن دیگران در نظر بگیریم، به من بگوئید کدامیک از این دو نیازمند تلاش بیشتری است؟ فقط با حرف زدن به روش معمولی خود و بالحن خود یا اینکه بفهمیم فرد دیگر چگونه می‌تواند ارتباط بهتری برقرار کند و وارد دنیایش شویم؟ به یاد داشته باشید همانگونه که

رفتار دیگری را منعکس می‌کنید در حقیقت احساس او را هم تجربه می‌کنید. اگر قصدتان تحت نفوذ قرار دادن دیگری است. وقتی رفتار او را منعکس می‌کنید در واقع حس می‌کنید که بیشتر شبیه او شده‌اید. حال سؤال این است. آیا ما تولید که خود را نیز تحت نفوذ و کنترل خویش در آورید؟

مفهوم انعکاس رفتار دیگران، گذشتن از شخصیت خود نیست شما فقط فردی متمایل به حس بینائی، شنوایی و یا لامسه نیستید. همه باید سعی کنیم تا انعطاف‌پذیر شویم. با منعکس کردن رفتار دیگران، رفتار و حالت‌های مشترکی را به وجود می‌آورید که بر انسانیت ما تأکید می‌کند. وقتی من رفتار درست دیگران را تقلید و منعکس می‌کنم می‌توانم از احساسات و تجربیات و افکار او بهره‌مند شوم این درسی است، با نفوذ، قدرت بخش و خوشایند تا بتوانیم دنیایمان را با انسانهای دیگر تجربه کنیم.

موفقیت‌های بزرگ فرهنگی، در نتیجه هماهنگی با مردم است رهبران با نفوذ در زمینه همه سیستم‌های ارائه و بیان نتایج قوی هستند. ما به افرادی اعتماد می‌کنیم که در هر سه سیستم برایمان جالب و جذاب بوده و مفهوم هماهنگی را ارائه کنند. آنها تمام قسمت‌های شخصیتشان بیانگر یک چیز است. به آخرین انتخابات ریاست جمهوری فکر کنید. آیا فکر می‌کنید «رونالد ریگان» در آن سن از نظر ظاهری شخصی جذاب بود؟ آیا او صدای جذاب و لحن جذابی داشت؟ آیا جان‌اف‌کندی را به خاطر دارید؟ ۹۵ درصد کسانی که با آنها مصاحبه کرده‌ام او را به یاد داشتند. چرا؟ خوب دلایل زیادی وجود دارد آیا به نظرتان کندی جذاب بوده بله، بندرت کسی می‌گوید که او جذاب نبوده است او در برقراری ارتباط برای تحت نفوذ قرار دادن مردم ماهر بود آیا او هماهنگ بود؟ خروشچف نیز باید اینگونه می‌اندیشید. بحران موشک‌های کوبایی، آزمایشی از هماهنگی میان کندی و خروشچف بود. آنها مقابل هم ایستادند و همانطور که نویسنده‌ای این روایت را تفسیر کرد. اما «خروشچف بدان اهمیتی نداد».

مطالعه زندگی افراد موفق همواره بیانگر این است که آن‌ها برای هماهنگی از

استعدادهای زیادی بر خوردارند. کسانی که در هر سه سیستم ارائه و بیان نتایج انعطاف‌پذیر و جذابند قادرند افراد زیادی را تحت تأثیر قرار دهند، خواه یک معلم، یک تاجر و یا یک رهبر جهانی. اما برای انجام چنین کاری نیازمند به هیچ نوع استعداد طبیعی نیستید. اگر بتوانید ببینید و بشنوید و حس کنید، می‌توانید فقط با انجام آنچه که دیگری انجام می‌دهد. با او ارتباط برقرار کنید و یا هماهنگ شوید. و باید به دنبال چیزهایی باشید که بتوانید تا حد ممکن بدون مزاحمت و به طور طبیعی آن را منعکس کنید. اگر رفتار کسی را که تنگی نفس، لرزشهای غیرعادی دارد را منعکس کنید، به جای ارتباط برقرار کردن، این رفتار تان او را ناراحت می‌کند. و موجب رنجشش می‌شود.

با تمرین زیاد، می‌توانید وارد دنیای هر کسی شده و مثل او صحبت کنید. این کار خیلی زود وارد ذات شما می‌شود و آن را به طور ناخودآگاه انجام خواهید داد. وقتی به شکل مؤثر رفتار دیگران را تقلید کردید، می‌فهمید که این کار بیشتر از ایجاد هماهنگی و درک دیگران لازم است. زیرا با آنچه که به عنوان هماهنگی و هدایت دیگران به شما نشان داده شده است می‌توانید آنها را مجبور کنید که از شما پیروی کنند. مهم نیست که چقدر تفاوت داشته باشید و چطور برخورد کنید، اگر بتوانید با دیگران هماهنگ شوید، خیلی زود می‌توانید تا رفتار او را هم همانند رفتار خود تغییر دهید.

بگذارید مثالی بزنم. چند سال پیش، مؤسسه تغذیه من، رابطه‌اش را با پزشکی بسیار با نفوذ در «بورلی هیلز» گسترش داد. ما به مرخصی رفتیم و کار اشتباهی بود. او قصد داشت در مورد پیشنهادی فوراً تصمیم بگیرد اما من خارج از شهر بودم و تنها کسی بودم که باید در مورد آن تصمیم می‌گرفتم. او دوست نداشت به خاطر انسان کم سن و سالی مثل من منتظر بماند. آن موقع بیست و یک سال داشتم - وقتی او را دیدم تقریباً خشمگین بود. او با عضلاتی منقبض شده و بسیار جدی در دفترش

نشسته بود. من هم به همان شکل در صندلی روبرویش نشستم و طرز تنفس او را تقلید کردم. خیلی سریع صحبت می‌کرد. من هم به همان شکل صحبت کردم. حرکاتش هنگام صحبت بسیار غیر طبیعی بود و دست راستش را در هوا تکان می‌داد. من هم همان کار را کردم.

با وجود بر خورد بدی که بینمان صورت گرفت، رابطهٔ دوستانه‌ای برقرار کردیم. چرا؟ زیرا وقتی خود را با او منطبق کردم، هماهنگی لازم را بوجود آوردم. بعد از مدتی تصمیم گرفتم به امتحان توانایی خود در تحت نفوذ قرار دادن او بپردازم ابتدا از سرعت صحبت کردنم کاستم. او هم همان کار را کرد. آنگاه به صندلی ام تکیه دادم. او هم کار مرا تکرار کرد و در آغاز خودم را با رفتارهای او هماهنگ کردم و سپس رفتارش را منعکس کردم، اما وقتی ما با هم هماهنگ شدیم، توانستم او را وادار نمایم که رفتارش را مطابق رفتار من کند و با منعکس کردن رفتارم او را تحت نفوذ قرار دادم. آنگاه مرا به نهار دعوت کرد و با خوردن نهار در محیطی دوستانه دیدارمان به پایان رسید، انگار که دو دوست صمیمی هستیم. او همان کسی بود که وقتی مرا در آستانه در دید از من نفرت داشت. پس شما برای انعکاس رفتار دیگران نیاز به شرایطی خوشایند ندارید. فقط باید مهارت داشته باشید.

آنچه که در مورد او انجام دادم هدایت رفتارش بود. هماهنگی فقط انعکاس رفتار، حرکت در مسیر حرکت فرد شخص و تغییر حرکات و اشارات در هنگام صحبت کردن به شکل او است. وقتی در انعکاس رفتار دیگران ماهر شدید، می‌توانید به طور غریزی حرکات خود را به حرکات فرد دیگری تغییر دهید. هماهنگی بدون تغییر اتفاق نمی‌افتد و چیز ثابتی نیست تا شما به آن برسید. روندی فعال، متحرک و انعطاف‌پذیر است. برای داشتن یک رابطه خوب، باید توانایی تغییر و وفق دادن رفتار خود با کارهای دیگر آن را داشته باشیم. راه هماهنگی توانایی تغییر دادن حرکات خاص به شکلی دقیق است.

هدایت رفتار مستقیماً از هماهنگی تقلید می‌کند. وقتی بین خود و دیگری هماهنگی به وجود می‌آورید، در واقع خالق پیوندی محسوس هستید. هدایت رفتار

هم مثل هماهنگی به شکلی طبیعی تولید می‌شود. به جایی می‌رسید که در عوض منعکس کردن رفتار دیگران، می‌توانید رفتار آنها را نیز تغییر دهید، به جایی می‌رسید که می‌بینید آنقدر در هماهنگی پیش رفته‌اید که با تغییر رفتار تان، شخص دیگر هم از خود شما پیروی می‌کند. احتمالاً در گذشته تانیمه‌های شب با دوستانی بوده‌اید در حالی که اصلاً احساس خستگی نمی‌کردید. اما بین شما هماهنگی زیادی بوده است که با خمیازه کشیدن آنها شما هم به خمیازه افتاده‌اید بهترین فروشندگان هم همین کار را می‌کنند. آنها وارد دنیای دیگران شده و پس از هماهنگ شدن از آن استفاده می‌کنند.

وقتی در مورد هماهنگی به این شکل صحبت می‌کنیم سؤالی واضح به ذهن می‌رسد، اگر آن شخص دیوانه باشد چه؟ آیا دیوانگی او را منعکس می‌کنید؟ خوب مطمئناً این بستگی به خودتان دارد. به هر حال در فصل بعد در مورد از بین بردن الگوهای رفتاری شخص دیگر، چه عصبانیت چه ناامیدی و یا انجام دادن آن به طور سریع صحبت می‌کنیم. فرونشاندن خشم و عصبانیت فردی بسیار مؤثرتر از منعکس کردن آن است. گاهی اوقات با انعکاس خشم دیگران می‌توانید آنقدر در دنیایش نفوذ کنید که با آرام شدن شما خشم او هم فروکش کند. به یاد داشته باشید. هماهنگی فقط لبخند شما نیست. هماهنگی واکنش است. مثلاً گاهی ولگردان می‌فهمند که انعکاس خشم و غضب دیگران بسیار لازم است. باید گاهی اوقات با دیگران بسیار جدی رفتار کنید زیرا رقابت او با شما یکی از فاکتورهای بسیار متفاوتی است که در فرهنگمان وجود دارد.

در اینجا به تجربه دیگری می‌پردازیم. با کسی صحبت کنید. حالت، صدا و تنفس او را انعکاس دهید. پس از لحظه‌ای کم کم حالت صدایتان را تغییر دهید. آیا او هم از شما پیروی می‌کند؟ اگر پیروی نکرد به عقب بازگردید و دوباره از اول شروع کنید. نگاه راه دیگری را برگزینید و کمتر از قبل تغییر کنید وقتی می‌خواهید رفتار شخصی را هدایت کنید ولی او از شما پیروی نمی‌کند علتش عدم هماهنگی شما با او است. هماهنگی خود را بیشتر کنید و مجدداً امتحان کنید.

«از او خواستم تا به زندگی دیگران دقیق شود،
گویی به آینه نگاه می‌کند و از زندگی آنان الگو بگیرد»

«ترنس»^۱

کلید هماهنگی چیست؟ انعطاف‌پذیری به یاد داشته باشید بزرگترین سدّ هماهنگی این است که فکر کنید دیگران هم همان نقشه‌ای را دارند که شما در ذهنتان دارید. پس چون شما دنیا را به این شکل می‌بینید، آنها هم همین‌گونه به دنیا نگاه می‌کنند. کسانی که در برقراری ارتباط قدرت زیادی دارند، کمتر مرتکب اشتباه می‌شوند. آن‌ها می‌دانند که برای یافتن مسیری درست و موفقیت‌آمیز جهت رسیدن به نتیجه، باید لحن صدا، تنفس و حرکاتشان را تغییر دهند.

اگر در ارتباط برقرار کردن با دیگران شکست بخورید. دچار این تصور می‌شوید که شاید او فردی احمق و مایوس است که از داشتن مسؤولیت‌های منطقی شانه خالی می‌کند، اما هیچگاه نمی‌توانید از پذیرفتن آنچه که می‌بینید، شانه خالی کنید. بهتر است که گفتار و رفتارتان را با الگوی درک او تغییر دهید.

یکی از نکات اساسی «NLP» این است که نوع ارتباطتان همان است که فکر می‌کنید. ارتباط برقرار کردن به عهده خودتان است. اگر کسی را به انجام کاری مجبور کنید و او کار دیگری را انجام دهد، خودتان اشتباه کرده‌اید در واقع شما نتوانسته‌اید برای فهماندن پیامتان راهی پیدا کنید.

این موضوع در هر زمینه‌ای که فعالیت داشته باشید بسیار جالب اهمیت است. مثلاً تدریس. بزرگترین فاجعه در نهادهای آموزش این است که آموزگاران موضوع تدریس خود را می‌دانند ولی شاگردانشان را نمی‌شناسند. آنها نمی‌دانند که شاگردانشان چگونه اطلاعات در یافت می‌کنند و از چگونگی عملکرد ذهنیتشان اطلاعات کافی ندارند.

بهترین آموزگاران با القوه می دانند که چگونه پایه پای شاگردان حرکت کرده و به هدایت آن‌ها بپردازند. آن‌ها می‌توانند هماهنگ باشند. اما اینکه چرا تمام آموزگاران نمی‌توانند چنین کاری را انجام دهند هیچ دلیل مشخصی وجود ندارد. آن‌ها با همگام شدن با شاگردانشان و دادن اطلاعات به طوری که دانش‌آموزان قادر شوند به طور مؤثرتر یاد بگیرند، می‌توانند در دنیای آموزش تغییرات اساسی به وجود آورند. بعضی از آموزگاران فکر می‌کنند چون موضوع تدریس خود را می‌دانند پس در برقراری ارتباط هر شکستی مربوط به خود دانش‌آموز است. اما معنای ارتباط تعامل است نه یادگیری. می‌توانید در مورد امپراطور روم همه چیز را بدانید، اما اگر نتوانید هماهنگ شوید، دانشی که آموخته‌اید هیچ است. چرا بهترین آموزگاران بهتر هماهنگ می‌شوند. داستانی در مورد کلاس درس است که در آن تمام بچه‌ها به عنوان شوخی، دقیقاً رأس ساعت ۹ صبح کتابهایشان را به زمین می‌انداختند تا از سر آموزگار خلاص شوند. آموزگار بدون هیچ ناراحتی، گچ را کنار گذاشت و کتابش را به زمین انداخت و گفت متأسفم که تأخیر داشتم. پس از آن همه بچه‌ها نسبت به او مهربانتر شدند.

بنیان NLP در مورد اینکه کار آموزش چگونه باید باشد مثال جالبی دارند. سیستم اصلی بیان نتایج یک دانشجوی جوان مهندسی حس لامسه بود. او برای آنکه طرز خواندن نمودارهای الکتریکی را بیاموزد بسیار مشکل داشت و آن را درسی مشکل می‌دانست اساساً او در درک مفاهیمی که از طریق حس بینائی ارائه می‌شدند، مشکل داشت.

آنگاه روزی تصور کرد شبیه الکترون در حال حرکت در یک مدار است. او در همان حال که در تماس با اجزای مختلف موجود در آن مدار بود و آن‌ها را با علاماتی بر روی نمودار مشخص می‌کرد، عکس‌العمل‌های گوناگون رفتارش را در ذهنش منعکس کرد با انجام اینکار بلافاصله نمودارها برایش آسانتر شدند. حتی از آنها لذت می‌برد. برایش هر نمودار مثل یک سفر بود. سرانجام او تحصیلاتش را با گرفتن مدرک مهندسی به اتمام رساند. او موفق شد زیرا توانست از طریق سیستم ارائه و

بیان نتایج خود چیزی یاد بگیرد تقریباً تمام دانش‌آموزان که از نظام آموزشی خسته شده‌اند توانایی و استعداد یادگیری دارند. اما ما معلمین هیچگاه یاد نگرفته‌ایم که چگونه به آن‌ها تدریس کنیم هرگز با آن‌ها هماهنگ نبوده‌ایم، و خود را با آنها مطابقت نداده‌ایم.

من بیشتر در مورد آموزش و تدریس تأکید می‌کنم زیرا چیزی است که همه ما آن را انجام می‌دهیم، چه در خانه با فرزندانمان و چه در محل کار با کارمندان و یا دوستانمان، آنچه که در کلاس درس کاربرد دارد در اتاق نشیمن هم به همان اندازه مؤثر است.

در مورد قدرت هماهنگی مورد شگفت‌آور دیگری نیز وجود دارد شما نیازی به کتب درسی و کلاسهای آموزشی ندارید و لزومی ندارد جهت بررسی و مطالعه با یک استاد به سفر بروید و یا مدرک تحصیلی به دست آورید. تنها چیزی که نیاز دارید، چشم و گوش، حس لامسه چشایی و بویایی است.

می‌توانید از همین حالا با دیگران هماهنگ شوید. همیشه در حال ارتباط برقرار کردن و ایجاد تأثیرات متقابل هستیم. ایجاد هماهنگی بین این دو مورد بهترین راه است. می‌توانید در فرودگاه وقتی منتظر هستید با انعکاس رفتار افرادی که مثل شما منتظرند، به هماهنگی بپردازید. می‌توانید در یک سوپر مارکت نیز از هماهنگی استفاده کنید. می‌توانید در محل کار و خانه هم به همین شکل باشید. اگر هنگام مشارکت در مصاحبه شغلی رفتار تان را با شخص مصاحبه‌گر مطابقت دهید و رفتار او را منعکس کنید او هم به شما علاقمند می‌شود. در کارهای تجاری هم برای ایجاد یک رابطه سریع با مشتریان هماهنگ شوید. اگر می‌خواهید در ارتباط برقرار کردن ماهر شوید، باید وارد دنیای دیگران شوید و راه ورود به آن را بیاموزید.

راه دیگری هم برای هماهنگی وجود دارد. یکسری تفاوت‌هایی که به شما در شناسایی و تشخیص انتخاب دیگران کمک می‌کند.

فصل ۱۴

امتیازات بر تری: الگوها

«در یک مسیر صحیح شخص می‌تواند هر چیزی بگوید، اما در مسیر غلط هیچ چیز: تنها نکته ظریف ساختن مسیر است.»

«جرج برنارد شاو»

یکی از بهترین راهها برای آگاهی یافتن از انواع عکس‌العمل‌های بشر گفتگو با دیگران است. شما چاره‌ای به جز توجه به عکس‌العمل‌های متفاوت افراد ندارید. شما داستان جالبی را تعریف می‌کنید. یکی حیرت می‌کند و دیگری خونسرد است. لطیفه می‌گویید، یکی از خنده غش می‌کند و دیگری کاملاً آرام است. نتیجه‌ای که عایدتان می‌شود این است که هر کسی با بکارگیری شیوه‌های ذهنی متفاوت به حرفهایتان گوش داده است.

اکنون موضوع این است که چرا افراد نسبت به پیام یکسان، عکس‌العمل‌های متفاوت دارند؟ چرا شخصی نیمه خالی لیوان را می‌بیند و شخص دیگر نیمه پر آن را؟ چرا شخصی با شنیدن خبری هیجان زده می‌شود در حالی که دیگری با همان پیام هیچ عکس‌العمل خاصی ندارد؟ کلام «برنارد شاو» کاملاً صحیح است. اگر لحن کلامتان صحیح باشد، قادر به انجام هر کاری هستید اما اگر لحن و گفتارتان غلط باشد، هیچ کاری نمی‌توانید بکنید. امیدوارترین پیامها، بهترین افکار و دقیق‌ترین انتقادات کاملاً بی‌معنا می‌شوند، مگر اینکه افراد به وسیله آن شخص بتوانند عمق موضوع را درک کنند. نباید فقط برای داشتن قدرت تلاش کنیم بلکه باید به شکلی اجتماعی با مسائل برخورد کنیم. اگر می‌خواهید مشوقی خوب بوده و خوب با

دیگران ارتباط برقرار کنید، چه در زمینه کاری و چه در زندگی، باید لحن صحیح کلام و گفتار تان را بیابید.

مسیر صحیح الگوهای خاص هستند. این الگوها کلید رسیدن شخص به اطلاعات است. الگوهای درونی بر قدرتی هستند که به تشکیل تصورات درونی شخص کمک می‌کنند. این الگوها، برنامه‌های درونی هستند که از آنها برای شناختن آنچه که باید به آنها توجه شود، استفاده می‌کنیم. اطلاعات را حذف کرده، تجربه کرده و یا هماهنگ می‌کنیم زیرا ضمیر ناخود آگاهمان در یک زمان مشخص فقط می‌تواند به قسمت وسیعی از اطلاعات توجه کند.

مغز ما برای پردازش اطلاعات همچون یک رایانه عمل می‌کند. مغز تعداد زیادی از اطلاعات را گرفته و طوری آنها را پردازش می‌کند که برای شخص قابل فهم باشد. یک رایانه بدون اینکه به آن برنامه‌ای دهند، هیچ کاری نمی‌تواند انجام دهد. کار الگوهای خاص تا حد زیادی شبیه به عمل مغز است. آنها به آماده کردن ساختاری می‌پردازند که بر آنچه که مورد توجهمان است و مسیرهایی که این تجربیات را به ما نشان می‌دهند حکومت می‌کنند. آنها باعث می‌شوند تا ما بفهمیم چه چیزی مفید یا بیهوده و یا استعداد یا تهدیدی بالقوه است برای ارتباط با یک رایانه، باید برنامه‌نویسی را بیاموزید. برای ارتباط برقرار کردن با یک شخص باید ابتدا به درک الگوهای خاص او بپردازید.

انسانها الگوهای رفتاری خاصی دارند و همچنین دارای الگوهایی هستند که تجربیاتشان را برای ساختن آن رفتارها پردازش می‌کنند. تنها از راه درک الگوهای ذهنی است که می‌توانید انتظار داشته باشید که دیگران هم حرفه‌ایتان را بفهمند، حالا چه این تلاش جهت تشویق فرد برای خرید اتومبیل باشد یا فهماندن علاقه‌اتان نسبت به او. علیرغم اینکه امکان دارد موقعیتهای با هم تفاوت داشته باشند اما برای درک افراد از چیزها و پردازش افکارشان پایه‌های منظمی وجود دارد.

اولین الگوی خاص رفتن به سمت چیزی یا اجتناب کردن از آن است. تمام رفتارهای بشر برگرفته از کسب لذت و یا دوری از درد است. شما از گرفتن یک چوب

کبریت دوری می‌کنید تا دستتان دچار سوختگی نشود به تماشای غروب خورشید می‌ایستید و وقتی که شب می‌شود، از نمای با شکوه آسمان دچار لذت می‌شوید. همین امر در مورد بیشتر کارهای مبهم هم صادق است. فردی ممکن است برای رفتن به محل کارش یک کیلومتر را پیاده طی کند زیرا از این پیاده روی لذت می‌برد. اما ممکن است شخص دیگر به این دلیل پیاده روی کند که از اتومبیل می‌ترسد. شخصی ممکن است آثار «فالگنر»^۱، «همینگوی»^۲ و یا «فتیز جرالده»^۳ را بخواند به این دلیل که از آنها لذت می‌برد، او به سمت چیزی متمایل می‌شود که برایش لذت بخش است شخص دیگر هم ممکن است همین کتابها را بخواند به دلیل اینکه نمی‌خواهد مردم فکر کنند او شخصی عامی و بی‌سواد است. او بیشتر از آنکه طالب لذت باشد در صدد دوری از اندوه است. او به سمت چیزی حرکت نمی‌کند، بلکه از آن اجتناب می‌کند.

در مقام مقایسه با الگوهای خاص دیگر که در مورد آن صحبت کردیم، این کار جزء اصول مطلق نیست هر کسی به سمت چیزی حرکت کرده و از چیزهایی دیگر دوری می‌کند. هیچ کس نسبت به محرکها واکنش یکسانی ندارد. اگر چه هر کسی دارای یک حالت برتر و گردش قویتر نسبت به یک یا چند برنامه دیگر است. ممکن است عده‌ای اهل ریسک‌های انرژی‌زا و عجیب باشند. شاید رفتن به سمت چیزی آنها را هیجان زده می‌کند. عده‌ای دوست دارند محتاطانه و کاملاً هوشیارانه عمل کنند. به نظر آنها دنیا جای بس خطرناکی است. به جای حرکت به سمت چیزهای صحیح، به سمت انجام کارهایی می‌روند که تهدیدشان می‌کند. برای فهمیدن مسیر حرکت افراد، از آنها پرسید در برقراری ارتباط چه می‌خواهند. خانه، ماشین، شغل و یا ... آیا آنها با شما در مورد چیزهایی که می‌خواهند و یا نمی‌خواهند صحبت خواهند کرد؟

معنی این اطلاعات چیست؟ همه چیز. اگر تاجری هستید که جنسی را

1- Faulkner

2- Hemingway

3- Fitzgerald

می‌فروشد، به دو شکل می‌توانید آن را تبلیغ کنید. یکی به وسیله آنچه که آن کالا انجام می‌دهد و دیگری با آنچه که انجام نمی‌دهد. می‌توانید برای فروش اتومبیل‌هایتان با تأکید بر میزان سرعت و نرم بودن آنها تلاش کنید و یا اینکه بر کم مصرف بودن آن‌ها کاهش هزینه نگهداری و همینطور ایمن بودن آنها تأکید کنید. روش شما باید کاملاً متمایل با روش شخصی باشد که با او برخورد دارید. اگر در برخورد با فردی از الگوهای اشتباه استفاده کنید، امکان خانه‌نشینی شما زیاد است. شما تلاش می‌کنید او را وادار کنید به سمت چیزی حرکت کند و تمام تلاشی را که او می‌خواهد انجام دهد آن است که دلیل خوبی برای عقب‌نشینی پیدا کند.

به یاد داشته باشید، یک ماشین می‌تواند در جاده هم به سمت جلو حرکت کند و هم در جهت عکس آن. حرکت اتومبیل بستگی به این دارد که چه مسیری در پیش رو داشته باشد. این امر در مورد مسائل شخصی هم صدق می‌کند. مثلاً شما می‌خواهید که فرزندتان برای تکلیف مدرسه‌اش زمان بیشتری را صرف کند. ممکن است به او بگویید. بهتر درس بخوان و گرنه نمی‌توانی دانشگاه بروی. یا آن شخص را ببین، درس نخواند. از مدرسه اخراج شد، حالا باید تمام عمرش را در پمپ بنزین بگذراند. آیا تو هم همین زندگی را می‌خواهی؟ این روش تا چه حد خوب است؟ بستگی به فرزندتان دارد اگر او با استفاده از الگوی دوری کردن از چیزها تحریک می‌شود، شاید خیلی بهتر کار کند، اما اگر الگوی او حرکت به سمت چیزها باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر او با چیزهایی که باعث هیجانش می‌شود و حرکت به سمت چیزهایی که به نظرش جالب هستند، برانگیخته شود، چه اتفاقی می‌افتد؟ اگر عکس‌العمل او اینگونه باشد، نباید با پیشنهاد الگوی دوری کردن باعث تغییر رفتارش شوید می‌توانید تا حد ممکن عیبجویی کنید. اما این کار اشتباه است. شما به لاتین صحبت می‌کنید ولی فرزندتان یونانی را می‌فهمد. شما وقت خود و او را تلف می‌کنید در واقع افرادی که به سمت چیزی حرکت می‌کنند، اغلب از دست افرادی که چیزهایی را برای دوری گزیدن پیشنهاد می‌کنند عصبانی شده و نسبت به آنها اظهار تمایل نمی‌کنند. می‌توانید با گفتن این جمله به فرزندتان انگیزه دهید «اگر خوب

درس بخوانی، هر دانشگاهی را که دوست داشته باشی می توانی انتخاب کنی». دومین الگوی درونی مربوط به چارچوب مراجعات درونی و بیرونی شخص است. از فردی بپرسید که چگونه متوجه می شود که چه وقت کاری را خوب انجام داده است؟ برای عده ای ملاک کار خوب بیرونی است. رئیس، دستی به پشت شما می زند و می گوید کارتان واقعاً خوب بوده است. شما رتبه تشویقی می گیرید. برنده یک جایزه می شوید، همکاران شما را تحسین می کنند. وقتی آن تحسین بیرونی را دریافت می کنید، می دانید که کارتان خوب است به آن چارچوب مراجعه بیرونی می گویند.

برای عده ای دیگر، ملاک یک کار خوب، درونی است. وقتی که آنها کاری را به درستی انجام می دهند «فقط درونی» آن را خوب حس می کنند. اگر چارچوب شما درونی باشد، می توانید طرح و بنای ساختمانی را بریزید که برنده تمام جوایز شود، اما اگر آن را از نظر درونی حس نکنید. تمام تحسین و تشویقهای بیرونی هم شما را قانع نخواهد کرد، ممکن است کاری کنید که از نظر رئیس یا همکاران خیلی مورد قبول نباشد اما اگر حس کنید که آن کار خوبی است به جای اعتماد به غریزه آنها در مورد درستی کارتان فقط به غریزه خود اعتماد کرده اید. به این یک چارچوب مراجعه درونی می گویند.

بگذارید بگویم که مثلاً شما سعی می کنید شخص را قانع کنید تا در سمینار حضور داشته باشد، ممکن است به او بگویید: «شما باید در این سمینار شرکت کنید. سمینار مهمی است من به اتفاق همه دوستانم به این سمینار رفته ایم و خیلی به ما خوش گذشته و روزهای زیادی در مورد آن صحبت کرده ایم همه دوستانم موافق بودند که این سمینار در زندگیشان تأثیر خوبی داشته است». اگر طرف صحبت شما دارای چارچوب بیرونی باشد. خوش شانس هستید و می توانید او را قانع کنید اگر همه بگویند که این موضوع درست است او هم متقاعد می شود.

اما اگر چارچوب او درونی باشد چه می شود؟ در این صورت شما با گفتن سخنان دیگران در مورد آن سمینار فقط وقتتان را تلف کرده اید. حرفهای شما برایش کاملاً

بی معنی است. می‌توانید فقط با جلب توجه او نسبت به چیزهایی که آگاهی دارد و می‌داند او را متقاعد سازید. چه می‌شود اگر به او بگوئید، آیا سمینارهای سال گذشته را به یاد داری؟ خوب من در مورد چیزی شبیه به آن سمینار چیزهایی می‌دانم فکر می‌کنم اگر آن را بررسی کنی، دوباره همان تجربه را خواهی داشت. اکنون چه فکر می‌کنی؟ آیا این روش کار بردی است؟ مطمئن باشید که درست است. زیرا با زبان خودش با او صحبت کرده‌اید.

توجه به این مطلب مهم است که تمام این الگوهای خاص دارای زمینه هستند. اگر در طول ده یا پانزده سال کاری را انجام داده باشید احتمالاً دارای یک چارچوب مراجعه قوی درونی هستید، اما اگر تازه با آن مورد آشنا شده باشید، ممکن است در مورد درست یا غلط بودن آن دارای چارچوب مراجعه چندان قدرتمندی نباشید. بنابراین به مرور شروع به وسعت بخشیدن به الگوهای خاص می‌کنید. اما حتی اگر شما راست دست باشید، هنوز هم در مواقعی که استفاده از دست چپ مفید باشد، از دست چپتان استفاده می‌کنید. در مورد الگوهای خاص هم همین‌طور است شما فقط یک راه مقابله‌تان نیست می‌توانید متنوع باشید و تغییر کنید.

اکثر رهبران چه نوع چارچوب مراجعه‌ای داشتند، درونی یا بیرونی؟ یک رهبر واقعاً موفق باید چارچوب قوی درونی داشته باشد. اگر او قبل از انجام هر کاری، تمام وقتش را صرف پرسیدن نظرات مردم بکند، خیلی شبیه به رهبر نخواهد بود در مقایسه با الگوهای خاص هم توازن جالبی وجود دارد که باید به ذهن سپرد. افراد کمی هستند که صرفاً یکطرفه عمل می‌کنند. یک رهبر موفق باید بتواند اطلاعات را به شکلی مؤثر از دیگران دریافت کند، اگر او نتواند این کار را انجام دهد کار او به شکل یک بیماری بزرگ اندیشی در می‌آید.

پس از تمام شدن یکی از سمینارهای اخیرم، مردی با سه نفر از دوستانش نزد من آمد و باناراحتی گفت: «من اغفال نشده‌ام! او هر کاری را برای تحریک من انجام داد» خیلی زود مشخص شد او دارای چارچوب مراجعه درونی است. (افراد دارای سیستم مراجعه بیرونی کم پیش می‌آید که به شما بگویند چه کاری را باید کرد و

چطور آن را انجام دهید.) از حرفهای او با دوستانش متوجه شدم که الگوی او دوری کردن از چیزهاست. بنابراین به او گفتم: من شما را مجبور نکرده‌ام که کاری انجام دهید. این شما هستید که می‌توانید خود را قانع کنید که کاری را انجام دهید. او نمی‌دانست که چطور با این برخورد من مواجه شود. او منتظر بود که من نظر دهم و او آنها را رد کند. اما حالا او مجبور بود با گفته‌های من موافقت کند زیرا از لحاظ درونی می‌دانست که حقیقت را می‌گویم. آنگاه به او گفتم، شما فردی هستید که می‌دانید با شرکت نکردنتان در سمینار چه کسی صدمه می‌بیند. مسلماً گفتن چنین چیزهایی برایم مشکل بود، اما به زبان خودش با او صحبت کردم و این روش مؤثر واقع شد. توجه داشته باشید به او نگفتم با عدم حضورش، خود او صدمه می‌بیند. اگر این را می‌گفتم هرگز قبول نمی‌کرد. در عوض به او گفتم، این شما هستید که می‌دانید (چار چوب مراجعه درونی) با عدم حضورتان در سمینار چه کسی صدمه می‌بیند (دوری از چیزها) او گفت: بله درست است و به عقب سالن رفت و به شرکت کنندگان دیگر پیوست من قبل از آنکه در مورد الگوهای خاص او چیزی بفهمم، سعی کردم برای تشویقش، او را مجبور کنم با افراد دیگری که در سمینار شرکت کرده بودند به گفتگو بپردازد (چار چوب مراجعه درونی) و در مورد تمام منافع که می‌توانست با شرکت کردن در این سمینار برای خودش کسب کند به او توضیحاتی داده بودم. (رفتن به سمت چیزها) اما این روش فقط برای من جالب بود نه او.

سومین الگوی خاص طبقه بندی چیزها به نفع خود و یا دیگران است. دیدگاه مردم نسبت به عکس العملهای بشر در ابتدا بر حسب آن چیزی است که آن عکس العمل از نظر شخصی برایشان به همراه دارد و دیدگاه عده‌ای دیگر بر حسب چیزی است که می‌توانند برای خود و دیگران انجام دهند. البته افراد همیشه طرفدار خود و یا دیگران نیستند اگر چیزها را فقط به نفع خودتان دسته بندی کنید. خود خواه هستید و اگر چیزها را به نفع دیگران دسته بندی کنید شخصی فداکار خواهید بود. اگر با کارمندان سروکار دارید، آیا مایلید بدانید که براساس ملاکهای داده شده، تقاضا در چه جایی مناسب خواهد بود. مدتی پیش یک آژانس هواپیمایی بزرگ

فهمید که ۹۵ درصد از شکایات مربوط به ۵ درصد از کارکنان است. آن ۵ درصد همه چیز را به نفع خودشان دسته بندی می کردند. آنها فقط به چیزهایی علاقمند بودند که به نفع خودشان بود نه به نفع دیگران. آیا آنها بیچاره بودند؟ هم بله و هم خیر. مسلماً آنان دارای مشاغلی نامناسب با روحیه اشان بودند. اگر چه که امکان داشت افرادی زرتنگ، ساعی و خوش خلق باشند. آن‌ها افراد درستی بودند که در مشاغلی نامناسب کار می کردند.

آژانس هواپیمایی چه کرد؟ این آژانس جای این افراد را با کسانی که چیزها را به نفع دیگران دسته بندی می کردند، عوض کرد و این تصمیم از راه مصاحبه‌های گروهی با افرادی که قرار بود به عنوان کارمندی جدید استخدام شوند انجام شد و از آنها پرسیده شد که چرا می خواهند برای این آژانس کار کنند. اکثراً فکر می کردند برای پاسخ به این سؤال استخدام می شوند. اما در حقیقت به خاطر رفتارشان در مقابل اعضای گروه استخدام می شدند. بعضی از افرادی که به طرف مقابل بیشتر توجه کرده و از نظر چشمی تماس بیشتری داشتند، بیشتر لبخند می زدند و یا از طرف مقابل حمایت می کردند، بالاترین امتیازات را به خود اختصاص دادند. در حالیکه کسانی که توجه کمتری از خود نشان داده و در دنیای خود بودند. اشخاصی خود خواه شناخته شده و استخدام نشدند. در نتیجه ۸۰ درصد از شکایات کم شد و آن به دلیل اهمیت زیاد الگوهای خاص در دنیای کار و تجارت است. اگر ندانید چه چیز شخص را تحریک می کند، چطور می توانید او را ارزیابی کنید؟ چطور می توانید بر پایه مهارت‌های مورد نیاز، توانایی آموختن و ترکیب درونی شخص شغل متناسبی را به او واگذار کنید؟ بسیاری از افراد با هوش عمرشان را به بطالت می گذرانند، زیرا شغلی دارند که در آن نمی توانند از استعداد هایشان بهره مند شوند. داشتن استعداد در یک زمینه می تواند سرمایه‌ای با ارزش در زمینه‌های دیگر باشد.

در یک کار تجاری، مثل آژانس هواپیمایی معمولاً به افرادی نیاز دارید که چیزها را به نفع دیگران دسته بندی می کنند.

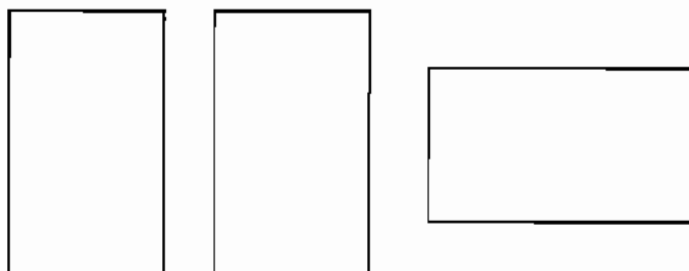
اگر می خواهید یک حسابدار استخدام کنید، باید به دنبال کسی باشید که چیزها

را به نفع خود دسته بندی می‌کند.

تاکنون چند بار به افرادی بر خورد کرده‌اید که شما را در حالت پریشانی باقی گذاشته‌اند زیرا از نظر شغلی خوب عمل کرده‌اند اما از نظر احساسی کاملاً ضعیف بوده‌اند؟ مثل پزشکی که همه چیز را به نفع خود دسته‌بندی می‌کند. ممکن است پزشک بر جسته‌ای باشد اما اگر شما احساس نکنید که او مشغول مداوایتان است، خیلی موفق نخواهد بود. در واقع کسی مثل او بهتر است که یک محقق باشد تا پزشک. به کار گرفتن افراد با صلاحیت در مشاغل متناسب با روحیه‌اشان یکی از بزرگترین مشکلات جامعه شغلی امریکا است. اما اگر افراد می‌دانستند که چگونه روشهایی را ارزیابی کنند که با در خواستهای شغلی بتوانند به کسب اطلاعات بپردازند، این مشکل بر طرف می‌شد.

توجه به این نکته مهم است که تمام الگوهای خاص به شکل یکسان ایجاد نشده‌اند، آیا افراد به جای دوری از چیزها، بیشتر و بهتر به سمت آنها حرکت می‌کنند؟ آیا اگر افراد بیشتر به نفع دیگران چیزها را دسته بندی می‌کردند دنیا جای بهتری برای زندگی نبود؟ احتمالاً. اما باید با زندگی به همان شکلی که هست رو به رو شویم، نه به آن شکلی که آرزو داریم. شاید آرزو داشته باشید تا پسران به جای دوری از چیزها، به سمت آنها حرکت کنند. اگر بخواهید با او ارتباط برقرار کنید باید آن را به شکل کاربردی انجام دهید نه بر اساس نظر و عقیده خودتان. راه حل این است که به دقت او را تحت نظر بگیرید و به گفته‌هایش گوش دهید تا ببینید از چه استعاره‌هایی استفاده می‌کند، حالت‌های جسمانی او چگونه است، چه وقت دقیق و چه وقت خسته است. افراد الگوهای خاص خود را بر پایه‌ای محکم بنا می‌کنند. یک بررسی دقیق برای فهمیدن تمایلات افراد با نوع دسته‌بندی چیزها وقت زیادی نیاز ندارد برای درک اینکه آیا افراد به دسته‌بندی چیزها به نفع خود می‌پردازند یا دیگران، باید دید آنها چگونه به دیگران توجه می‌کنند. آیا آنها به دیگران توجه داشته و حالت صورتشان نشانه توجهشان به دیگران است و یا اینکه نسبت به حرفهای دیگران چندان تمایلی از خود نشان نداده و بی توجه هستند. هر شخصی گاهی چیزها را به

نفع خود دسته‌بندی می‌کند. این کارگاهی اوقات لازم است. آنچه که همواره انجام می‌دهید و نوع دسته‌بندی شما، باعث می‌شود به ایجاد نتایج دلخواهتان بپردازید. چهارمین الگوی خاص در رابطه با افراد تشابه‌گرا و تفاوت‌گرا است. حالا تمرینی انجام می‌دهیم. به این شکلها نگاه کنید و بگوئید چگونه با هم ارتباط دارند. اگر از شما بخواهم رابطه میان این سه شکل را بگوئید می‌توانید به روشهای مختلفی پاسخ دهید می‌توانید بگوئید همه آنها مستطیل هستند. یا همه آنها چهار ضلعی هستند. می‌توانید بگوئید دو تا به صورت عمود و یکی افقی است یا دو تا ایستاده و یکی خوابیده است. یا اینکه رابطه یکی از آن‌ها با دوتای دیگر یکسان نیست و یا یکی از آن‌ها متفاوت با بقیه و دوتای دیگر شبیه به هم هستند.



من مطمئنم که می‌توانید بیشتر توضیح دهید. حال قضیه چیست؟ تمام این توضیحات در مورد شکلها یکسانند. اما آن‌ها کاملاً با هم متفاوت هستند. این تفاوت مربوط به افراد تشابه‌گرا و تفاوت‌گرا است. این الگو تعیین می‌کند که چطور اطلاعات را برای یادگیری، درک و چیزهایی همانند آن را دسته‌بندی کنید. عده‌ای با یافتن تشابهات نسبت به جهان خارج واکنش نشان می‌دهند. آن‌ها هنگام نگرستن به چیزها، اشتراکاتشان را می‌بینند. این‌گونه افراد تشابه‌گرا هستند. دسته‌ای از آنها با دیدن این سه شکل می‌گویند: «همه مستطیل هستند.» دسته دیگر افراد تشابهات را به همراه تفاوتها می‌بینند. آنها می‌گویند: «همه مستطیل هستند.» اما یکی از آن‌ها خوابیده و دو تای دیگر ایستاده است.

افراد تفاوت‌گرا هم به دو دسته تقسیم می‌شوند. یک دسته از آنها با دیدن این شکلها به تفاوت‌های آنها توجه می‌کنند. آنها با دیدن این سه شکل می‌گویند که تمام آنها با هم فرق داشته و روابط مختلفی با هم دارند. اصلاً شبیه نیستند. دسته دیگر، تفاوتها را همراه با شباهتها می‌بیند، مثل افراد تشابه‌گرایی که تشابهات را به همراه استثناءها می‌بینند منتهی بر عکس یعنی ابتدا تفاوتها را می‌بینند آن‌گاه اشتراک‌ها را به تفاوتها اضافه می‌کنند. برای دانستن اینکه آیا شخصی تشابه‌گرا است یا تفاوت‌گرا، از او مورد رابطه بین هر موقعیتی سؤال پرسید و توجه کنید که آیا او ابتدا به تشابهات توجه می‌کند یا تفاوتها. آیا می‌توانید تصور کنید که وقتی یک فرد تفاوت‌گرا با یک شخص تشابه‌گرا برخورد می‌کند چه اتفاقی می‌افتد؟ اولی می‌گوید این سه شکل شبیه یکدیگرند و دیگری می‌گوید شبیه نیستند بلکه کاملاً با هم تفاوت دارند. به نظر فرد تشابه‌گرا آنها شبیه به هم هستند. نظر شخص تفاوت‌گرا این است که ضخامت خطوط دقیقاً یکسان نیست یا زاویه‌ها در هر سه شکل یکسان نیستند. پس حق با چه کسی است؟ حق با هر دوی آنهاست و بستگی به نگاه و درکشان دارد. افراد تفاوت‌گرا اغلب برای برقراری ارتباط با دیگران مشکل دارند چون همیشه به تفاوتها فکر می‌کنند. برای آنها ارتباط برقرار کردن با افراد تفاوت‌گرا سهل‌تر است.

درک این تفاوت‌ها تا چه حد مهم است؟ بگذارید از کارم مثالی بزنم. پنج شریک دارم و به غیر از یکی همه تشابه‌گرا هستیم. ولی در کل ناراحت‌کننده است به جهت اینکه شبیه به هم هستیم به یکدیگر علاقه داریم. مثل هم فکر می‌کنیم و چیزهای یکسانی می‌بینیم بنابراین در جلساتمان می‌توانیم هماهنگ با یکدیگر باشیم. با هم صحبت کرده و نظر می‌دهیم و این روند هر روز بهتر می‌شود زیرا با هم همفکریم، هر آنچه را که دیگری می‌بیند بقیه هم می‌بینند از علم و آگاهی هم استفاده کرده و هیجان زیادی داریم.

البته تا زمانی که شریک تفاوت‌گرای ما وارد بحث نشود، شرایط اینگونه است. دیدگاه او نسبت به ما فرق می‌کند. وقتی ما چیزها را متناسب با همدیگر می‌بینیم، او

آن‌ها را نامتناسب می‌بیند وقتی برای انجام کاری تلاش می‌کنیم او ناگهان می‌گوید اکنون وقت کار نیست و سرجایش می‌نشیند. او به آنچه که می‌بینیم توجهی ندارد و به جای آن تمام مشکلاتی را که نمی‌خواهیم نگرانش باشیم را می‌بیند. ما در مورد مسائل روانی عمیقاً بحث می‌کنیم. اما او ناگهان به ابتدای بحث بر می‌گردد و می‌گوید: آه بله؟ در مورد این چطور؟ در مورد آن چطور؟

آیا او فرد مزاحمی است؟ حتماً فکر می‌کنید همینطور است. آیا او شریک با ارزشی است؟ بله، قطعاً. آنچه که ما باید انجام دهیم این است که در مواقع مناسب از نظرات او استفاده کنیم. ما نمی‌خواهیم مرتباً در مورد جزئیات بحث کنیم و افکارمان را آشفتة سازیم. هماهنگی که ما از طرح‌ریزی برنامه‌ها با هم کسب می‌کنیم بسیار با ارزش‌تر از شکایت‌های اوست و پس از آنکه طرح‌ریزی برنامه‌ها تمام شد، به کسی نیاز داریم که کمبودهای برنامه، ناهماهنگیها و عدم تناسب چیزها را ببیند. این نقش او است و این کارش ما را از کسب نتیجه بدو شکست محفوظ می‌دارد.

تعداد افراد تفاوت‌گرا اندک است. اظهارات کلی نشان می‌دهد که در حدود ۳۵ درصد از افرادی که با آنها مصاحبه شد تفاوت‌گرا بوده‌اند (اگر فردی تفاوت‌گرا باشید - احتمالاً می‌گوید این بررسی دقیق نیست) به هر حال وجود افراد تفاوت‌گرا بسیار ارزشمند است زیرا آنچه را که ما نمی‌بینیم، آن‌ها می‌بینند. معمولاً افراد تفاوت‌گرا طبیعی شاعرانه ندارند. حتی وقتی شاد و سر حال هم هستند، عدم تناسب را به وجود آورده و راهی برای از بین بردن شور و نشاط و هیجان‌شان پیدا می‌کنند. اما حساسیت و طبع تحلیل‌گر آنها برای هر کاری مهم و ضروری است. یک شکست‌بزرگ در کار حرفه‌ای مثل شکست فیلم «دروازه بهشت» را در نظر بگیرید. اگر می‌توانستید پشت صحنه فیلم را ببیند به گروهی از افراد تشابه‌گرا با چارچوب مراجعه درونی بر می‌خوردید، همه آنها هدف مشابهی داشته و چیزهایی را که باید از آن‌ها دوری می‌کردند را در نظر نگرفتند. آنها به فردی تفاوت‌گرا نیاز داشتند که به آنها بگوید: «صبر کنید. در این مورد چه باید کرد؟ و آن را طوری بازگو می‌کرد که برای افراد دارای چارچوب مراجعه درونی قابل قبول بود.

گرایش به سمت تفاوتها یا تشابهات بسیار اهمیت دارد زیرا می‌تواند در موارد بسیاری مؤثر باشد حتی در مورد تغذیه. افراد تشابه‌گرای افراطی اغلب می‌توانند غذایی را که برایشان خوشایند نیست را هم بخورند زیرا علاقه به غذایی دارند که همیشه یکنواخت باشد. آنها سیب یا آلو را دوست ندارند. ما می‌دانیم در رسیده بودن میوه‌ها، مزه و تاریخ انقضای غذا و دیگر چیزهای طبقه‌بندی شده تنوع زیادی وجود دارد. اما آنها اغلب ممکن است غذای حاضری بخورند زیرا این مسأله تغییرناپذیر است. شاید غذای چندان مطلوبی نباشد، اما به مذاق همیشه یکسان شخص تشابه‌گرا سازگار خوش می‌آید.

اگر کار شما به گونه‌ای است که باید مکرراً در طی سالها یک کار یکسان و یکنواخت را انجام دهید، آیا دوست دارید شخصی تفاوت‌گرا را استخدام کنید؟ معلوم است که نه. شما خواهان استخدام شخصی تشابه‌گرا هستید. او برای مدتی طولانی از داشتن چنین شغلی راضی خواهد بود - اما اگر کاری دارید که نیازمند انعطاف‌پذیری یا تغییر است، آیا مایلید شخصی تشابه‌گرا را استخدام کنید؟ حتماً نه. این تفاوتها در شناخت نوع مشاغلی که افراد در مدت طولانی از داشتن آن احساس خوشحالی خواهند کرد می‌تواند بسیار مؤثر باشد.

به موقعیت یک گلزن در فوتبال توجه کنید. چند سال پیش این بازیکن با موفقیت‌های زیادی کارش را شروع کرد و با جدیت فوتبال بازی می‌کرد. اما از جایی که او فردی تفاوت‌گرا است، خیلی زود حس می‌کند که باید کارهای تکراریش را تغییر دهد و در نتیجه فعالیتش کم می‌شود. او مجبور است فکرش را بر روی تماشاگرانی که در استادیومها پشت تیرکهای دروازه نشسته‌اند، متمرکز کند. او با تمرکز بر روی تفاوتها رضایت قلبی خود را از بین می‌برد. اما هنوز هم نقش خود را همانگونه ایفا می‌کند.

آیا شما هم در برخورد با فردی تشابه‌گرا یا تفاوت‌گرا از همین تکنیکها استفاده می‌کنید؟ آیا در حرفه‌ای یکسان خواهان استخدام هر دوی آنها هستید؟ آیا با دو کودک که یکی تشابه‌گرا و دیگری تفاوت‌گرا است، به شکلی یکسان رفتار می‌کنید؟

البته که نه. نمی‌خواهیم بگوییم که شیوه‌ها غیر قابل تغییرند. انسانها همانند سگ آزمایشگاه پاولف نیستند. آنها می‌توانند تا حدودی روشهای خود را تغییر داده و آنها را اصلاح کنند اما در صورتیکه بتوانیم در مورد چگونگی انجام آنها به زبان خودشان با آنها صحبت کنیم. برای تغییر دادن کسی که تمام عمرش تفاوت‌گرا بوده باید تلاش و صبر زیادی داشت. اما می‌توانید در تعیین مسیر به او کمک کرده و کمتر اصول‌گرا و سخت‌گیر باشید. یکی از کلیدهای اصلی زندگی با افرادی که با شما تفاوت دارند همین است. از طرف دیگر برای افراد تشابه‌گرا نیز دیدن تفاوتها مفید است زیرا آنها نیاز به کلی‌گویی دارند. همچنین توجه به همه تفاوت‌های ما در این هفته و هفته گذشته می‌تواند برای افراد تشابه‌گرا مفید باشد. (به جای آنکه بگوئید لس آنجلس خیلی شبیه نیویورک است) کمی هم بر روی تفاوتها تمرکز کنید. آنها بخشی از زندگی هستند.

آیا یک فرد تفاوت‌گرا و یک فرد تشابه‌گرا می‌توانند در کنار هم به شادی و خوشی زندگی کنند؟ مطمئناً، البته در صورتیکه همدیگر را درک کنند. علیرغم تفاوت‌های موجود، آنها توسط این روش می‌فهمند که آن فرد دیگر بد نیست و یا نظرش اشتباه نیست، بلکه فقط چیزها را به گونه‌ای متفاوت می‌بینند. برای ارتباط برقرار کردن لزومی ندارد که کاملاً شبیه هم باشید. بلکه شما باید تفاوت روشهای مشاهده و درک یکدیگر را به یاد داشته باشید و یاد بگیرید که چگونه برای هم احترام قائل شوید و قدر و ارزش یکدیگر را به خوبی بدانید.

الگوی خاص بعدی را باید برای متقاعد کردن کسی نسبت به چیزی یاد بگیریم. روش متقاعد کردن دیگران به دو شکل امکان‌پذیر است.

برای اینکه بفهمیم چگونه فردی متقاعد می‌شود، باید ابتدا بفهمیم که چه انگیزه‌های حسی مانع شدنش می‌شود. سپس باید درک کنیم که او چگونه باید پیش از قانع شدن این انگیزه‌ها را دریافت کند. برای فهمیدن الگوی خاص متقاعد کننده فرد این سئوالها را از او بپرسید، شما از کجا می‌فهمید که فردی برای کاری مناسب است؟

الف: چنانچه فرد را در حال انجام کار ببینید.

ب: در مورد خوب انجام دادن کارشان بشنوید.

ج: باید با آن‌ها مستقیماً کار کنید.

د: باید توانیهایشان را درک کنید.

شاید پاسختان ترکیبی از این گزینه‌ها باشد. شاید شما زمانی به خوب بودن کار فرد اعتقاد پیدا می‌کنید که او را در حال انجام یک کار خوب ببینید و یا دیگران به شما بگویند که او کارش خوب است.

سؤال بعدی این است که: قبل از آنکه قانع شوید که کار فردی خوب است، چقدر طول می‌کشد تا آن شخص به شما ثابت کند که کارش درست و خوب است و شما متقاعد شوید. چهار پاسخ ممکن است داده شود.

الف- بلا فاصله (مثلاً اگر آنها بلافاصله ثابت کنند که کارشان خوب است، شما قانع می‌شوید).

ب: در عرض چند ساعت (دوساعت یا بیشتر)

ج: پس از مدتی (چند هفته، چند ماه، یا چند سال)

د: شکل آخر اینکه فرد همواره باید در هر حالتی به شما ثابت کند که کارش خوب است.

اگر رئیس اداره‌ای هستید، بهترین رفتاری که می‌توانید با کارمندان خود داشته باشید، ایجاد حس اعتماد است اگر آن‌ها بدانند که به آن‌ها توجه دارید، بهتر کار می‌کنند. اما اگر اعتمادی به شما نداشته باشند، خوب کار نمی‌کنند. اما بخشی از این اعتماد با توجه به نوع نیازهای افراد به گونه‌ای متفاوت به وجود می‌آید. عده‌ای از مردم ارتباطی را برقرار کرده و آن را ادامه می‌دهند. اگر آن‌ها بفهمند که شما به آنها توجه دارید می‌توانید رابطه‌ای همیشگی را به وجود آورید مگر آنکه خودتان این رابطه را خراب کنید.

این مسأله در مورد همه صحیح نیست. به بعضی از پرسنل باید توجه بیشتری نشان داد. خواه با بیان کلمه‌ای محبت‌آمیز، ایجاد خاطره‌ای نشاط‌انگیز، حمایت

کردن و یا واگذاری یک کار مهم باشد. آنها ممکن است فقط وظیفه شناس و قابل اعتماد باشند. اما به حمایت شما بیش از دیگران نیازمندند. آن‌ها برای اینکه بدانند رابطه شما و آنها استوار است نیاز به شواهد بیشتری دارند. همینطور هر فروشنده‌ای مشتریانی را که فقط یک بار خرید کرده‌اند می‌شناسد و آن‌ها مشتریان دائمی او هستند. مشتری قبل از خریدن چیزی باید چند بار آن را ببینند در حالیکه برای فروشنده ضرورت فروش چیزی به آنها پس از شش ماه باشد. در مقابل مشتری خوب فروشنده خوب هم وجود دارد، شخصی که سالها از اجناس شما استفاده می‌کند و هر وقت که شما را می‌بیند می‌خواهد بداند که چرا باید از اجناس فروشگاه شما استفاده کند. این مسأله در مورد بزرگترین مشکلات در روابط شخصی هم اهمیت دارد. اگر بتوانید فقط یکبار علاقه‌اتان را نسبت به عده‌ای نشان دهید، در واقع آن را برای همیشه ثابت کرده‌اید. در مورد عده‌ای دیگر هم شاید هر روز باید این علاقه را ثابت کنید. ارزش این الگوها این است که آن‌ها طرحی برای متقاعد کردن دیگران فراهم می‌کند. در آینده می‌فهمید که چقدر وقت برای متقاعد کردن دیگران لازم است و دیگر فکرتان بیش از آن توسط کسی که باید او را هر روز ببینید، آشفته نمی‌شود. شما از او چنین رفتاری را انتظار دارید.

الگوی خاص دیگر، احتمالات در برابر ضروریات است. از فردی بپرسید چرا در فلان سازمان یا شرکت مشغول بکار است؟ یا چرا آن ماشین یا خانه را خریده؟ عده‌ای به جای آنکه به دلیل خواسته‌هایشان برای انجام کاری تحریک شوند، در مرحله اول به دلیل ضروریات برانگیخته می‌شوند. به این دلیل کاری را انجام می‌دهند که لازم است آن را انجام دهند. آن‌ها در جستجوی تجربیات نامحدود نیستند. زندگی آنها را بر اساس هر چه پیش آید خوش آید، پایه ریزی می‌شود. وقتی به شغلی جدید یا خانه و ماشینی تازه و یا حتی همسر جدیدی نیاز دارند همه چیز را می‌پذیرند.

انگیزه عده‌ای دیگر برای حرکت جستجوی احتمالات است. آن‌ها با آنچه که می‌خواهند انجام دهند برانگیخته می‌شوند تا آنچه را که لازم است انجام دهند. آن‌ها به دنبال اختیارات، تجربیات، انتخابات و راهها هستند. شخصی که با ضروریات

تحریک می‌شود به چیزی علاقه‌مند می‌شود که مطمئن و شناخته شده است. شخصی که با احتمالات برانگیخته می‌شود به چیزی علاقه‌مند می‌شود که ناشناخته است. او دوست دارد بداند چه چیز را می‌تواند به وجود آورده و چه شرایطی را می‌تواند گسترش دهد.

اگر یک کار فرما باشید دوست دارید چه کسانی را استخدام کنید. احتمالاً عده‌ای می‌گویند کسی که با احتمالات تحریک می‌شود. کلاً داشتن یک حس تشخیص قوی از احتمالات زندگی را پر بارتر می‌کند. اکثر ما (حتی بیشتر کسانی که با ضروریات برانگیخته می‌شوند) ناخودآگاه طرفدار بدست آوردن صراحتی پایدار نسبت به تنوع نامحدود مسیرهای جدید هستیم.

در دنیای واقعی، این کار طبق نقشه و برنامه نیست. شغلهایی وجود دارند که نیازمند توجه به جزئیات، پایداری و سازگاری هستند. مثلاً شما مسئول کنترل حرکت هواپیما هستید. اگر شما حس تشخیص احتمالات داشته باشید خوب است، ولی چیزی که شما به آن نیاز دارید، داشتن حس ضروریات است. باید دقیقاً آنچه را که لازم است بدانید و کنترل کنید. اما این شغل برای کسی که با احتمالات تحریک می‌شود، خسته‌کننده است اما کسی که با ضروریات برانگیخته می‌شود در این شغل کاملاً احساس راحتی می‌کند.

کسانی که با ضروریات تشویق می‌شوند، خصوصیات دیگری هم دارند. بعضی از مشاغل خصوصیات خاصی را به شکلی دائمی در خود دارند. وقتی شما تصمیم می‌گیرید کسانی را در آن مشاغل به کار گیرید، به کسی احتیاج دارید که در مدتی طولانی در آن شغل ماندگار باشد. شخصی که با احتمالات برانگیخته می‌شود دائماً به دنبال اختیارات، اقدامات و کارهای جدید است. اگر او شغل دیگری را با امکانات بهتر بیابد در واقع شانس خوبی را از دست خواهد داد. در مورد کسی هم که با ضروریات برانگیخته می‌شود اینطور نیست. او هنگام احساس ضروریاتی مشغول به کار می‌شود. او در همان شغل باقی می‌ماند زیرا کار کردن لازمه زندگی است. شغلهایی هم وجود دارند که نیاز به افرادی خواب‌آلود، پرهیاهو و اهل ریسک دارد.

اگر فعالیت شرکت شما کاملاً جدی است، شما کسانی را استخدام می‌کنید که با تمام احتمالات هماهنگ باشند. از طرف دیگر مشاغلی هم هستند که ثبات قدم و دوام زیاد را به عنوان پاداش به همراه دارند. در چنین مشاغلی نیاز به افرادی دارید که به وسیله نیازهایشان بر انگیزخته شوند. همینطور آگاهی از الگوهای شخصی خودتان نیز مهم است. بنابراین اگر به دنبال کار هستید، می‌توانید یکی از شغل‌هایی را که بهتر از بقیه از نیازهایتان حمایت می‌کند را انتخاب کنید.

این اصول در مورد برانگیزخته کردن فرزندانان هم کاربرد دارد. مثلاً دوست دارید فرزندانان درس بخوانند و وارد یک دانشگاه خوب شود. اگر فرزندانان با ضروریات برانگیزخته می‌شود باید به او ثابت کنید که چرا باید تحصیل کرده باشد. می‌توانید به مشاغلی که نیاز به تحصیلات دانشگاهی دارند اشاره کنید. می‌توانید برایش توضیح دهید که برای یک مهندس یا معلم خوب بودن چرا باید در ریاضیات و مهارت‌های زبانی قوی بود. اگر او به وسیله احتمالات برانگیزخته می‌شود باید روش متفاوتی داشته باشید. او از مسئولیت‌هایش خسته می‌شود، بنابراین شما باید بر احتمالات نامحدودی که داشتن تحصیلات بالا برایش بوجود می‌آید، حرف بزنید. به او ثابت کنید که تنها راه رسیدن به احتمالات فقط یادگیری است، ذهن او را با تصورات، راه‌های جدید برای جستجو کردن، جنبه‌های جدید برای آشکار کردن و چیزهای تازه برای اکتشاف کردن پر کنید. در مورد هر دوی این بچه‌ها یک نتیجه یکسان می‌گیرید. گر چه روشی که برای هدایتشان استفاده می‌کنید متفاوت است.

الگوی خاص دیگر شیوه کار کردن شخص است. هر کسی در کار روش خاصی دارد. عده‌ای فقط در صورتی راضی خواهند بود که مستقل‌کار کنند. آنها در کار کردن با دیگران مشکل دارند و نمی‌توانند با سرپرستی دیگران خوب کار کنند. آنها باید فقط نقش خود را کنترل کنند. عده‌ای هم به عنوان جزئی از یک گروه خوب کار می‌کنند. ما به روش آنها متحد می‌گوییم. آنها می‌خواهند در انجام هر کاری، به دیگران کمک کنند. اما عده‌ای هم بین این دو گروه قرار دارند و روش مشابهی دارند. آنها علاوه بر داشتن مسئولیت شخصی‌اشان با دیگران هم همکاری می‌کنند. آنها

دارای شغلی هستند اما نه به تنهایی.

اگر از کارمندان و یا فرزندانتان انتظار دارید بیشتر کار کنند، روش کار آنها را درک کنید. یعنی شیوه‌هایی که آنها از طریق آن‌ها کارایی بیشتری دارند. گاهی متوجه می‌شوید که کارگری بسیار با استعداد و ساعی است اما خیلی زود خسته می‌شود. او همیشه باید کارها را به روش خود انجام دهد. او ویژگی‌های یک کارمند را ندارد شاید از افرادی است که باید خود بر امور شخصی‌اش رسیدگی کند و اگر شما راهی برای بیان این موضوع پیدا نکنید، بالاخره او این کار را انجام می‌دهد. اگر چنین فرد شایسته‌ای را در اختیار دارید، باید برای بالا رفتن استعدادهای او راهی بیابید و تا جاییکه ممکن است به او اختیار دهید، اگر او عضو گروهی باشد همه از دست او کلافه می‌شوند. اما اگر تا جاییکه امکان دارد به او اختیار دهید، می‌تواند با ارزش بودن خود را ثابت کند این تمام آن چیزی است که اصول جدید تأسیس شرکتها در اختیار دارند.

مطمئناً در مورد اصل پیتر چیزهایی شنیده‌اید. همان اصلی که می‌گوید تمام مردم تا حد بی‌لیاقتی پیش می‌روند. یکی از علت‌هایش این است که اغلب کارفرماها نسبت به کارکنان خود بی‌توجهند. اشخاصی هستند که در زمینه مشارکت با دیگران خیلی بهتر فعالیت می‌کنند. آن‌ها در زمینه تبادل اطلاعات و عکس‌العمل‌ها پیشرفت زیادی دارند. آیا پاداش کار خوب آن‌ها به کار گرفتن آن‌ها در بعضی مشاغل خود مختارانه است؟ نه، مگر اینکه بخواهید از بهترین توانایی‌هایشان استفاده کنید. این مفهومش این نیست که شخص را در یک سطح نگاه دارید. بلکه باید به او پاداش داده و بگذارید کارهای جدیدی را که بهترین استعدادهایش را بارور می‌سازد، تجربه کند.

همین‌طور اغلب، افرادی که دارای روش همجواری (نزدیکی) هستند، تمایل دارند عضوی از یک گروه باشند اما ناچارند به تنهایی کارشان را انجام دهند. بعضی از مشاغل وجود دارند که در آن‌ها از هر سه ساختار استفاده می‌شود، تنها راه این است که بدانیم افراد چگونه کارشان را به بهترین شکل انجام می‌دهند و کاری را بیابیم که باعث پیشرفتشان شود.

از همین امروز باید تمرینی انجام دهید. پس از مطالعه این فصل سعی کنید الگوهای خاص افراد را درک کرده و آن‌ها را مشخص کنید. از آن‌ها بپرسید: از ایجاد یک رابطه چه می‌خواهند؟ (خانه، ماشین یا رتبه) از کجا می‌دانید که در انجام کاری موفق بوده‌اید؟ چه رابطه‌ای بین آنچه که در این ماه انجام می‌دهید و آنچه که در ماه گذشته انجام داده‌اید وجود دارد؟ چقدر طول می‌کشد تا کسی چیزی را برایتان اثبات کند؟ در مورد تجربه‌ای که از یک کار خوشایند داشته‌اید برایم توضیح دهید و بگوئید چرا آن کار برایتان اهمیت داشته است؟

آیا در هنگام پرسیدن این سؤالات، آن شخص به شما توجه دارد؟ آیا نسبت به واکنش شما علاقمند است یا ذهنش درگیر چیز دیگری است؟ فقط تعداد کمی از این سؤالات وجود دارد که می‌توانید برای استنباط الگوهای خاص، آن‌ها را مطرح سازید اگر اطلاعاتی را که نیازمندید به دست نیاورید، سؤالاتان را طوری دیگری مطرح کنید تا بتوانید به اطلاعات مفیدی برسید.

برای برقراری ارتباط هر مشکلی که دارید، را بررسی کنید. احتمالاً می‌فهمید که با درک الگوهای خاص شخص مورد نظرتان در ارتباط برقرار کردن با او شما را یاری خواهد کرد و در نتیجه مشکلاتتان هم رفع می‌شود. به لحظاتی از زندگیتان بیندیشید که امیدتان را از دست داده بودید، کسی را دوست داشته‌اید، که هیچ علاقه‌ای به شما نداشته برای کسی کار کرده‌اید که شما را ناراحت کرده یا به کسی کمک کرده‌اید و او هیچ توجهی به شما نداشته است. آنچه که باید انجام دهید این است که فعالیت الگوهای خاص و آنچه را که می‌خواهید انجام دهید را مشخص کرده و تعیین کنید که دیگری چه کاری انجام می‌دهد. مثلاً فرض کنید که تنها یک بار نیاز دارید تا یک رابطه دوستی را تأیید کنید. و شریکتان هم به تأیید شما نیاز دارد. یا طرحی را ارائه داده‌اید که نشان می‌دهد چیزها چطور به هم شبیه هستند و فقط سرپرست شما می‌خواهد در مورد تفاوت‌های آن‌ها چیزی بداند. یا اینکه سعی می‌کنید در مورد چیزهایی که شخص می‌باید از آن دوری کند به او هشدار دهید و او فقط چیزی را دوست دارد بشنود که می‌خواهد به دست آورد.

اگر با لحن غلطی صحبت کنید. پیام حرفه‌ایتان هم اشتباه است. این مسأله به همان اندازه که مشکل بزرگی برای والدین است برای کار فرماها نیز در رابطه با کارکنانشان مشکل بزرگی است. اکثر ما برای تشخیص عمقی روشهای اساسی که دیگران از آنها استفاده می‌کنند، دقت نمی‌کنیم، وقتی در رساندن پیامتان به دیگران با شکست مواجه می‌شوید نباید مفهوم پیامتان را عوض کنید بلکه باید انعطاف پذیرتر شوید تا بتوانید شکل پیام خود را همانند الگوهای کسی که می‌خواهید با او ارتباط ایجاد کنید، تغییر دهید.

وقتی از چند الگوی خالص استفاده می‌کنید. بر قراری ارتباطاتان مؤثرتر خواهد بود. یک بار من و شرکایم با کسی که برایمان کاری انجام داده بود اختلاف عقیده داشتیم. در طی جلسه‌ای سعی کردم با گسترش یک چارچوب مثبت جلسه را آغاز کنم و به او گفتم خواهان نتیجه‌ای هستم که برای هر دو طرف ما مطلوب باشد. او بلافاصله گفت: به هیچ وجه به آن علاقمند نیستم. من این پول را دارم و می‌خواهم آن را نگه دارم. بیشتر از این هم نمی‌خواهم باعث آزارم شوید. پس او با دوری از چیزها صحبت را آغاز کرده بود. به او گفتم می‌خواهیم این کار را انجام دهیم زیرا تمام ما به مردم و به خود کمک کرده‌ایم تا زندگی بهتری داشته باشیم و فقط با همکاری هم موفق به انجام این کار خواهیم بود. او گفت ما به مردم کمک نمی‌کنیم. من کاری به حرفهای شما ندارم. آنچه که برایم اهمیت دارد این است که از اینجا با رضایت بروم، همانطور که جلسه با پیشرفت کمی ادامه داشت، معلوم شد که الگوی خاص او دوری از چیزها و دسته بندی آنها به نفع خود است و شخصی تفاوت گرا و دارای چارچوب درونی است و چیزی را باور نمی‌کند مگر آنکه آن را ببیند بشنود و به طور مدام آن را تقویت کند.

این الگوهای خاص نشانه برنامه خاصی برای داشتن یک ارتباط کامل نبود، مخصوصاً به این دلیل که من مخالف تمام این چیزها بودم. ما بدون هیچ نتیجه مثبتی دو ساعت تمام صحبت کردیم و تقریباً داشتیم تسلیم می‌شدیم. ناگهان فکری به ذهنم رسید و طرز صحبت خود را تغییر دادم. به او گفتم می‌دانید نظر شما برای

من محترم است. با اینکار به چار چوب مراجعه درونیش دسترسی پیدا کردم. چیزی که با کلمات نتوانسته بودم به آن دسترسی پیدا کنم، را موجودیت بخشیدم و توانستم کنترلش کنم. آن‌گاه گفتم: عقیده شما درست است و شما فقط یک دقیقه فرصت دارید تصمیمتان را بگیرید و گرنه خیلی ضرر می‌کنید. من که نمی‌خواهم ضرر کنم این شما باید که می‌خواهید ضرر کنید. پس چیزی را در اختیارش گذاشتم که مجبور شد از آن دوری کند.

آن‌گاه ادامه دادم: این (خودتان) هستید که می‌خواهید ضرر کنید (دوری از چیزها) زیرا به وجود داشتن راه حلی که بتواند این معضل را حل کند اعتقاد ندارید. به دلیل اینکه او فردی تفاوت‌گرا بود در جهت مخالف فکر کرد. یعنی راه حلی وجود دارد. من در ادامه گفتم: شما بهتر خودتان را می‌شناسید و می‌توانید درونتان را ببینید (چار چوب مراجعه درونی) آیا واقعاً می‌خواهید به خاطر این تصمیم بهای سنگین پرداخت کنید. چون من می‌خواهم به دیگران بگویم (استراتژی متقاعد کننده) که رفتارتان در اینجا چطور بوده است. یک دقیقه وقت دارید تصمیم بگیرید. می‌توانید همین حالا تصمیم به حل این مشکل بگیرید در غیر اینصورت همه چیز را از دست می‌دهید فقط شما می‌توانید امتحان کنید و ببینید آیا حرفهای من صحیح است یا خیر؟

پس از دو دقیقه از جا پرید و گفت: دوستان، من، من همیشه دلم می‌خواست با شما کار کنم می‌دانم که می‌توانیم همه چیز را حل کنیم. اواز روی بی میلی این کار را انجام نداد او با چنان شوقی اینکار را کرد که انگار دوستانی قدیمی بودیم. او گفت: من فقط می‌خواستم بدانم که می‌توانیم با هم حرف بزنیم. چرا پس از گذشت دو ساعت عقیده او آنقدر تغییر کرد و مثبت شد؟ به این علت که من برای ترغیب او از الگوهای خاص خودش استفاده کردم نه از الگوهای خاص خودم.

آنچه که من به او گفتم در واقع توهینی به خودم بود. اوایل هنگامی که رفتار دیگران بر خلاف رفتار من بود، عادت به خنثی کردن رفتارشان داشتم تا اینکه آموختم افراد رفتارها و الگوهای خاص مختلفی دارند.

اصول دسته بندی الگوهای خاصی که در موردشان صحبت کردیم بسیار اهمیت دارند اما چیز مهم تر این است که تعداد الگوهای خاصی که شما می شناسید فقط با قدرت و تصور شما تعیین می شوند. یکی از راههای موفقیت این است که بتوانیم تفاوتهای جدیدی را به وجود آوریم. الگوهای خاص ابزاری را به شما می دهند تا بتوانید در هنگام تصمیم گیری در مورد برخورد با دیگران تفاوتهای مهمی را به وجود آورید. شما نباید فقط به الگوهای خاص تکیه کنید. به دنبال احتمالات باشید افراد اطرافتان را امتحان کرده و آنها را بسنجید. به تجزیه و تحلیل الگوهای مشابه آنها بپردازید. از این روش می توانید در مورد افرادی که می توانند در درک چگونگی برقراری ارتباط مؤثر با هر فردی به شما کمک کنند، تفاوتهای کلی را به وجود آورده و آنها را سازمان دهید.

مثلاً عدهای چیزها را با احساساتشان و عدهای دیگر چیزها را با فکرشان طبقه بندی می کنند. آیا با استفاده از یک روش می خواهید هر دو گروه را ترغیب کنید؟ مسلم است که نه. تصمیم گیری عدهای فقط با بدست آوردن اطلاعات کامل و دقیق صورت می گیرد، آنها در ابتدا باید بدانند که آیا این اطلاعات کارایی دارند یا خیر، اما بعضی دیگر در همان آغاز فقط با یک فکر متقاعد می شوند. آنها تحت تأثیر چیزهای کلی هستند. در ابتدا می خواهند تصویر بزرگی را درک کنند و اگر از آن خوششان آمد در مورد جزئیاتش فکر می کنند.

عدهای با شروع کاری ترغیب می شوند. آنها با موفقیت با فکر جدیدی کارشان را آغاز می کنند. اما خیلی زود نسبت به آن سرد شده و به چیز دیگری روی می آورند. عدهای هم فقط به پایان کار فکر می کنند. آنها می خواهند هر چیزی را انجام دهند تا کار تمام شود چه خواندن کتابی باشد و چه انجام کاری در محل کار. بعضی ها با غذا دسته بندی می شوند. تعجب نکنید، بله با غذا. تقریباً تمام کارهایشان با غذا ارزیابی می شود. از آنها آدرس جایی را بپرسید. می گویند از این خیابان پائین بروید تا به همبرگر فروشی «بورگر گینگ» برسید بعد به سمت چپ رفته تا به ساندویچی «ملک دو نالد» برسید. از آنها در مورد فیلمی که دیده اند سؤال کنید. بلافاصله می گویند

چقدر بی‌مزه بود. اگر از آنها راجع به عروسی سؤال کنید در مورد کیک عروسی برایتان حرف می‌زنند. شخصی که با توجه به مردم طبقه بندی می‌شود بیشتر در مورد افرادی که در عروسی یا فیلم شرکت داشتند صحبت می‌کند. شخصی که با فعالیتها طبقه بندی می‌شود در مورد اتفاقات عروسی یا فیلم صحبت می‌کند.

چیز دیگری که پذیرفتن الگوهای خاص را برایمان فراهم می‌کند الگوی برابری و مساوات است. همه ما برای به کارگیری الگوهای خاص از یک روش استفاده می‌کنیم. ممکن است برای بعضی از الگوهای خاص بیشتر از یک روش استفاده کنیم و یا برای الگوهای خاص دیگر یک روش را بیش از روشهای دیگری بکار ببریم. اما اینکه کدامیک از این روشها را بکار بگیرید هیچ اجباری وجود ندارد همانطور که می‌توانید برای اینکه خود را در موقعیتی قدرتمند قرار دهید که تصمیم بگیرید، می‌توانید از الگوهای کاربردی تری استفاده کنید. یک الگوی خاص به مغزتان می‌گوید که چه چیزی را حذف کنید، مثلاً اگر به سمت چیزی حرکت می‌کنید چیزهایی را که باید از آن‌ها دوری کنید را حذف می‌کنید، اما اگر از چیزها دوری می‌کنید، چیزهایی را که باید به سمت آن‌ها حرکت کنید را حذف می‌کنید. برای تغییر الگوهای خاص خودتان باید از حذفیات خود آگاه باشید و به آنها توجه کنید. با فکر کردن به رفتارتان و رفتار دیگران فکر خود را آشفته نکنید. می‌گوئید «من «جو»^۱ را می‌شناسم. او این کارها را انجام می‌دهد. خوب، شما جو را نمی‌شناسید. شما با رفتارهای او را می‌شناسید. اما شخصیت او فقط رفتارش نیست. اگر شما کسی هستید که از هر چیزی دوری می‌کنید، شاید الگوی رفتارتان اینگونه باشد. اگر این الگو را دوست ندارید، می‌توانید تغییرش دهید. برای عدم تغییر الگویتان هیچ بهانه‌ای نیاز ندارید. شما قدرت تغییر آن را دارید. تنها سؤالی که مطرح می‌شود این است که آیا در ترغیب خود برای استفاده از دانسته‌هایتان دلایل کافی دارید؟

دو راه برای تغییر الگوهای خاص وجود دارد. راه اول از طریق احساس است. اگر

همچنان والدینتان را در حال دوری کردن از چیزها ببینید یا اینکه بفهمید آن‌ها نمی‌توانند به تمام استعدادهای بالقوایشان برسند. ممکن است بر روی الگوی رفتاری شما برای حرکت به سوی چیزها و یا دوری از آن‌ها تأثیر بگذارد. اگر جزء کسانی هستید که با ضروریات ترغیب می‌شوند و فرصتهای شغلی را از دست می‌دهند ممکن است با تغییر روش خود، حیرت کنید. اگر از آن دسته افرادی هستید که به سمت هر چیزی حرکت می‌کنند و هر طرح سرمایه‌گذاری به ظاهر موفق‌تری را به سادگی می‌پذیرند، این بر نگاه و عقیده‌اتان نسبت به پیشنهاد بعدی تأثیر خواهد گذاشت.

راه دیگری که می‌توانید برای تغییر الگوهای خاص استفاده کنید، تصمیم‌گیری برای انجام کارها است. اکثراً اغلب در مورد نحوهٔ بکارگیری الگوهای خاص فکر نمی‌کنیم. اولین گام برای تغییر الگوها، شناسایی آن‌ها است. آگاهی داشتن از فعالیتهایمان فرصتی برای تغییر الگوها فراهم می‌کند. مثلاً می‌فهمید که تمایل زیادی جهت دوری کردن از چیزها دارید. چه حسی دارید؟ حتماً چیزهایی وجود دارند که می‌خواهید از آن دوری کنید. اگر اتوی داغی را لمس کنید، می‌خواهید هر چه زودتر دستتان را از آن دور کنید. اما آیا چیزهایی هستند که واقعاً بخواهید به سمتشان حرکت کنید؟ آیا بخشی از برنامه کنترل کردن خودتان این نیست که برای حرکت به سوی چیزها باید تلاش کرد؟ آیا اکثر افراد موفق به جای دوری از چیزها به سمتشان حرکت نکرده‌اند؟ بنابراین شاید بخواهید از خودتان فراتر روید می‌توانید با اندیشیدن به چیزهای جالب به سمت آنها حرکت کنید.

همچنین می‌توانید در سطحی بالاتر به الگوها ببیندیشید. آیا ملتهما هم الگوهای خاص دارند؟ خوب آنها هم منشها و رفتارهای خاصی دارند. برای همین هم الگوهای خاصی دارند. اغلب نوع رفتارهای اجتماعی‌شان بر اساس الگوهای خاص رهبرانشان است، الگوی امریکا حرکت به سمت چیزها است.

مانند هر چیز دیگری در این کتاب الگوهای خاص باید در دو ردیف به کار گرفته شوند. اول اینکه به عنوان ابزاری برای سنجش و هدایت روابطمان با دیگران آنها را

بکار می‌گیریم. همانطور که حالت‌های جسمی شخص بیانگر چیزهای بیشماری در مورد اوست، الگوهای خاص او هم به طور آشکاری بیانگر چیزهایی است که او را برانگیخته و یا موجب دوری و اجتنابش می‌گردد. دوم اینکه باید از الگوهای خاص به عنوان ابزاری برای تغییر دادن خود استفاده کنیم. به یاد داشته باشید که شخصیت شما فقط در رفتارتان نیست. اگر می‌خواهید هر الگویی را که عملکرد آن بر علیه خودتان است را کنترل کنید، فقط باید آن را تغییر دهید. الگوهای خاص یکی از مهم‌ترین و مؤثرترین ابزارها برای سنجش و تغییرات شخصی است. آنها روش‌هایی جهت بکارگیری بعضی از مفیدترین ابزارهای ارتباطی است.

در فصل بعد، در مورد ابزارهای ارتباطی با ارزش دیگر، صحبت می‌کنیم.

فصل ۱۵

چگونه در برابر مخالفتها ایستادگی کرده و مشکلاتمان را رفع کنیم

«هر شخصی می‌تواند در رودخانه‌ای که در جریان است بایستد، اما در دنیای انسانها هرگز.»

«ضرب المثل ژاپنی»

پیش از این آموختید که چگونه دیگران را برای خود الگو قرار داده و از تجربیات مطلوبی که کسب کرده‌اند، استفاده کنید و توسط آن به هدایت رفتارهای خود برای کنترل زندگیتان بپردازید. نظر اصلی این بود که شما نباید مبنای رفتارتان را بر اساس روش آزمایش و خطا قرار دهید. شما می‌توانید با آموختن مؤثرترین راه برای کنترل ذهنتان رهبری امور زندگیتان را بر عهده بگیرید.

در رابطه با دیگران، تا حدودی استفاده از روش آزمایش و خطا غیر قابل اجتناب است. شما نمی‌توانید زندگی دیگران را با همان سرعت، اطمینان و عوامل مؤثری که نتایج زندگی خود را کنترل می‌کنید، هدایت نمایید. یک راه کسب موفقیت سرعت بخشیدن به این مراحل است. شما می‌توانید آن را با گسترش دادن هماهنگی، درک الگوهای خاص و اینکه دیگران را چگونه بسنجید، انجام دهید تا بدینوسیله با دیگران به زبان خودشان صحبت کنید. این فصل در مورد چگونه استفاده کردن از روش آزمایش و خطا است که اهرمی ذاتی در واکنشهای انسانهاست و موجب افزایش درک انسان می‌شود و اینکه چگونه با مخالفتها روبرو شویم و مشکلاتمان را حل کنیم.

اگر یک واژه مهم در این کتاب بوده باشد، همان کلمه «الگوسازی» است. الگو قرار دادن برترها برای دستیابی به آنچه که خواهانش هستیم، بسیار اهمیت دارد. کلمه کلیدی که در فصل دوم کتاب وجود دارد «انعطاف پذیری» است. منعطف بودن یکی از عوامل مهمی است که برای برقراری ارتباط اهمیت دارد. انسانها آموختند که چگونه دیگران را بسنجند و رفتارهای خود را تغییر دهند و لفظی یا غیر لفظی آنچه را که می خواهند به وجود آورند. تنها راه موجود برای برقراری یک ارتباط خوب داشتن خضوع و تغییر پذیری است. شما نمی توانید با استفاده از قدرت اراده ارتباط برقرار کنید. نمی توانید کسی را مجبور کنید که عقاید شما را بپذیرد. شما فقط با انعطاف پذیری و افکار مبتکرانه می توانید با دیگران ارتباط برقرار کنید.

انعطاف پذیری کار آسانی نیست. اغلب ما بدون فکر الگوها را می پذیریم و بعضی از ما در مورد نظراتمان درباره چیزهای مختلف به خود اطمینان داریم. فکر می کنیم که فقط تکرارهای زیاد ما را موفق می کنند. در کار ترکیبی از (نفس) خود و جبر وجود دارد. اکثر اوقات انجام کاری که قبلاً آن را انجام دادیم سهل تر است. اما آسانترین چیزها همان بدترین چیزها برای انجام دادن هستند. در این فصل می خواهیم شیوه‌هایی را بررسی کنیم که در تغییر مسیرها، الگوها و روابط مؤثر هستند. شاعر معروف «ویلیام بک»^۱ می نویسد: «کسی که هیچگاه اندیشه‌هایش را تغییر نمی دهد همانند مرداب را کدی است که در ذهنش افکار شیطانی دارد.» کسی که هیچگاه روابطش را تغییر نمی دهد در محاصره بدی گرفتار خواهد شد.

پیش از این آموختیم در هر سازمان سیستمی، یک دستگاه با داشتن انعطاف پذیری زیاد بهترین اثر و نتیجه را تولید می کند. در مورد انسانها هم همین طور است. شیوه درست زندگی کردن، گشودن راههای زیاد تا جایی که امکان دارد، آزمایش کردن و استفاده از شیوه‌های مختلف برای حل مشکل است. اگر فقط یک برنامه را ادامه دهید و فقط از یک روش استفاده کنید، همانند اتومبیلی هستید که فقط از یک

دنده استفاده می‌کند.

یک بار آشنایی را دیدم که وقتی حسابش را با هتل تسویه کرد، سعی می‌کرد تا رزوشن را قانع کند تا چند ساعت دیگر در اتاقش بماند. شوهرش در یک حادثه اسکی مجروح شده بود و او می‌خواست تا هنگامیکه او را انتقال دهند در هتل بماند. رزوشن هتل سعی می‌کرد با نهایت احترام برای او دلیل بیاورد که چرا این کار ممکن نیست.

آشنای من هم مؤدبانه به سخنان او گوش می‌داد و آنگاه سعی می‌کرد که برای او یک دلیل متقاعدکننده دیگر بیاورد.

او را می‌دیدم که با جذابیت و ظرافت زنانه، نهایت سعی اش را می‌کند تا توجه او را به دلیل خود جلب کند. او بدون هیچ غرور و یا وارد آوردن فشار بیرونی به راحتی آنجا ایستاده بود و سعی می‌کرد تا رزوشن را قانع کند و نتیجه مورد نظرش را بدست آورد. سرانجام منشی لبخندی زد و گفت خانم، شما برنده شدید. آن زن چگونه توانست به چیزی که می‌خواست دست یابد؟ زیرا او به اندازه کافی برای به وجود آوردن یک رفتار جدید انعطاف‌پذیر بود تا بتواند رزوشن را قانع کند.

بیشتر ما فکر می‌کنیم مشاجره، جنگی لفظی و زبانی است. شما از راه مشاجره وارد شده و در مسیری خاص قدمهایی سریع بر می‌دارید تا آن چه را که می‌خواهید به دست آورید. بیشتر الگوهای مناسب، فنون رزمی آسیایی هستند، مثل ورزشهای رزمی «آیکیدو» و «تائوچی». هدف در آن جاکسب پیروزی با زور و قدرت نیست بلکه هدایت کردن آن است. هدف مقابله زور با زور نیست بلکه هماهنگ کردن خود با نیروی ایجاد شده در وجود و هدایت آن در مسیری تازه. دقیقاً همان کاری که دوستم انجام داد و دقیقاً همان کاری که افراد موفق در ارتباط برقرار کردن انجام می‌دهند. به یاد داشته باشید چیزی همچون مخالفت موجودیت ندارد و فقط کسانی که در برقراری ارتباط انعطاف‌پذیر هستند به موفقیت می‌رسند. آن‌ها می‌توانند در مقابله با مشکلات به راحتی کار خود را پیش ببرند. یک شخص موفق در برقراری ارتباط همانند استاد «آیکیدو» به جای مخالفت با نظرات شخص در مقابل او انعطاف‌پذیر

بوده و برای ایجاد حس استقامت در وجود خود به اندازه کافی مستعد است و با دریافتن نقاط مثبت برای رسیدن به توافق، خود را با آنها هماهنگ کرده و روابط خود را با طرف مقابل همانطوری که خواسته اوست کنترل و هدایت می‌کند.

«بهترین سرباز کسی است که حمله نکند.

یک جنگجوی برتر بدون خشونت به پیروزی دست می‌یابد.

یک مدیر موفق بدون امر و نهی، سازمان خود را اداره می‌کند.

به این روشها، پیروزی بدون خشونت می‌گویند.

این همان برتری و سلطه بشر است.»

«لائوت»^۱

به یاد داشتن این نکته اهمیت دارد که کلمات خاصی باعث ایجاد اختلاف و مشکل می‌شوند. رهبران بزرگ این مطلب را در برقراری ارتباط کاملاً درک کرده و به تأثیر کلمات توجه بسیار زیادی داشته‌اند. «بنجامین فرانکلین» در زندگی‌نامه‌اش در مورد شیوه و روش خود برای قابل درک کردن اندیشه‌هایش و ایجاد هماهنگی با دیگران اینگونه می‌نویسد، «عادت کرده‌ام که عقایدم را با استفاده از کلماتی که اندک قاطعیتی دارند بیان کنم. وقتی چیزی می‌گفتم که مشاجره برانگیز بود، هرگز از کلمات، مطمئناً و یا «بدون شک» و یا هر کلمه دیگری که حال و هوایی مثبت و قطعی به آن عقیده را می‌داد بکار نمی‌بردم. بلکه به جای چنین کلماتی می‌گفتم: من تصور می‌کنم یا نگرانم که چیزی اینگونه شود، به نظر من اینطور است، یا من نباید به دلایل آن فکر کنم و غیره. یا من تصور می‌کنم که چنین یا چنان باشد، البته اگر اشتباه نکرده باشم. معتقدم که چنین عادت‌هایی برایم فایده‌های زیادی داشت مخصوصاً وقتی که می‌خواستم عقیده‌ام را به دیگران القاء کنم و آنان را به انجام کارهایی تشویق می‌کردم که برای پیشرفت خودم لازم بود.

بنجامین فرانلین می دانست که چگونه دیگران را با روشی صحیح به انجام کاری تشویق کند. نه اینکه از کلماتی استفاده کند که باعث ایجاد مخالفت در برابر پیشنهادهایش شود. کلمات دیگری هم وجود دارند. مثال دیگر کلمه‌ای سه حرفی است که اغلب از آن استفاده می‌شود. اما از این کلمه به شکل ناخود آگاه استفاده می‌شود. همچنین می‌تواند یکی از ویرانگرترین کلمات در زمان ما باشد. اگر کسی بگوید: درست است اما... منظور او چیست؟ حرف او به این معناست که درست نیست یا نامربوط است. اگر کسی به شما بگوید با حرف شما موافق است اما... چه حسی پیدا می‌کنید؟ چه می‌شود اگر به جای «اما» از «و» استفاده کنید؟ چه می‌شود اگر بگوئید: درست است و در اینجا چیز دیگری هم هست که این هم درست است. یا این عقیده جالبی است و راه دیگری هم وجود دارد به هر حال شما صحبت خود را با کلمات مثبت شروع کرده‌اید. در واقع به جای مخالفت کردن، راهی برای کنترل و هدایت حرفهایتان برگزیده‌اید.

به یاد داشته باشید هیچ شخص قدرتمندی غیر از افرادی که در برقراری ارتباط موفق بوده و انعطاف‌پذیر هستند وجود ندارد. همانطور که کلماتی وجود دارند که به طور ناخود آگاه باعث ایجاد احساسات و حالات مختلف می‌شوند راههایی هم برای برقراری ارتباط وجود دارند که افراد را به هم مرتبط ساخته و باعث ایجاد یک رابطه بسیار گرم و صمیمی می‌شوند.

مثلاً اگر برای ایجاد ارتباط ابزاری داشته باشید که بتوانید با استفاده از آن احساس دقیق خود را نسبت به موضوعی بیان کنید چه اتفاقی می‌افتد؟ آیا یک ابزار قدرتمند، مناسب و مفید نیست؟ خوب در اینجا چنین ابزاری وجود دارد. نام این ابزار منطق سازگاری است. این منطق شامل سه عبارت است که می‌توانید از آنها برای احترام گذاشتن به شخص مقابل، هماهنگ شدن با او، شریک کردن او در چیزهایی که فکر می‌کنید صحیح است و عدم مخالفت با گفته‌های طرف مقابل آن را بکار گیرید. هیچ مخالفتی بدون استقامت در مقابل طرف دیگر وجود ندارد.

این سه عبارت شامل:

ضمن قدردانی از شما و...

به نظراتتان احترام می‌گذارم و....

با نظراتتان موافقم و....

در هر سه حالت، شما سه کار را انجام می‌دهید. شما با ورود به دنیای فرد دیگری و سپاسگزاری از رابطه موجود، به جای نادیده گرفتن او با کلماتی مثل «اما» یا «به هر حال» هماهنگی را به وجود می‌آورید. شما تفاهمی را بوجود می‌آورید که باعث پیوند روابطتان می‌شود بدون ایجاد مخالفت راهی را می‌گشایید برای هماهنگی و نزدیکی بیشتر.

بگذارید مثالی بزنم. شخصی به شما می‌گوید نظرتان در مورد چیزی کاملاً اشتباه است. اگر با قطعیت به او بگویید نه اشتباه نمی‌کنم، آیا رابطه شما همچنان ادامه پیدا می‌کند؟ مسلماً نه. شما اختلاف پیش می‌آید. به جای آن به شخص بگویید من به نظرات شما احترام می‌گذارم و فکر می‌کنم اگر نظر مرا در مورد آن بشنوید احساس متفاوت دیگری خواهید داشت. توجه کنید که نباید به مفهوم صحبت‌های شخص توجه کنید. شما می‌توانید تشکر کنید، احترام بگذارید و با حسی مشخص اظهار نظر کنید شما می‌توانید احساسات او را درک کرده و به آنها احترام بگذارید زیرا اگر شما هم در آن موقعیت بودید، همان حس را داشتید.

همچنین شما می‌توانید از نیت شخص آگاه باشید و قدر دانی کنید. مثلاً غالباً دو نفر با داشتن نظرات مخالف یکدیگر، به عقاید هم احترام نمی‌گذارند. حتی حرفهای همدیگر را هم درک نمی‌کنند. اگر شما از منطق توافق استفاده کنید، می‌فهمید که به حرفهای طرف مقابل باید با دقت بیشتری گوش دهید و در نتیجه راههای تازه‌ای برای سپاسگزاری از افکار دیگران پیدا خواهید کرد. فرض کنید با کسی در مورد مسائل هسته‌ای صحبت می‌کنید. او با افزایش تجهیزات هسته‌ای موافق است و شما با ثابت بودن آن. ممکن است هر دوی شما به چشم مخالف بهم نگاه کنید. در حالیکه ممکن است منظور هر دوی شما ایجاد امنیت بیشتر برای خود و خانواده‌هایتان و

جهانی پر از صلح باشد. بنابراین اگر طرف مقابل بگوید: تنها راه در امان بودن از مسائل هسته‌ای خلع سلاح روسیه است. به جای بحث کردن با او می‌توانید بگوئید. من واقعاً عقیده شما را در به وجود آوردن امنیت برای فرزندانان می‌فهمم و به آن احترام می‌گذارم. اما شاید راه بهتری از خلع سلاح کردن روسیه وجود داشته باشد. نظرتان در مورد... چیست؟ وقتی اینگونه نظر می‌دهید طرف مقابل احساس می‌کند به او احترام گذاشته‌اید او احساس می‌کند شما به حرفهای او گوش داده‌اید و هیچ دلیلی برای مشاجره ندارد. هیچ اختلافی وجود ندارد و احتمالات به شکل همزمان بیان شده‌اند. از این فرمول می‌شود در رابطه با هر کسی استفاده کرد. مهم نیست که دیگری چه می‌گوید شما می‌توانید چیزی را برای درک و احترام گذاشتن پیدا کنید. شما قصد درگیری ندارید و برایتان دعوا و مشاجره قابل تحمل نیست.

«کسی که بر روی نظراتش پافشاری زیادی می‌کند،

موافقان کمی را پیدا می‌کند»

«لائوتنه»

من در سمینارهایم تمرین جالبی را انجام می‌دهم که برای اکثر افراد نتایج خوبی به همراه دارد. از دو نفر می‌خواهم که در مورد مسأله‌ای در جبهه مخالف هم قرار گرفته و در مورد آن بحث کنند بدون آنکه از حرف «اما» استفاده کنند و صحبت‌های طرف مقابل را نادیده گرفته و به آن بی‌توجهی کنند. این چیزی شبیه به ورزش «آیکیدو» اما به شکل زبانی است. افراد می‌فهمند که این تجربه‌ای آزاد است. آن‌ها چیزهای زیادی یاد می‌گیرند. می‌فهمند به جای آنکه عقاید شخص مقابل را خراب کنند می‌توانند به آن‌ها احترام بگذارند. آن‌ها می‌توانند بدون عصبانیت و کج خلقی به ادامه گفتگو بپردازند، آنها می‌توانند با تفاوت‌های جدید به توافق برسند.

با فرد دیگری هم این تمرین را انجام دهید. موضوعی را که می‌توانید از جهات مختلف آن را بررسی کنید را انتخاب و تمرین بالا را انجام دهید. مثل پیدا کردن نقطه

نظرات مشابه و هدایت آن‌ها در مسیری که می‌خواهید. منظورم این نیست که به عقایدتان خیانت کنید. من از شما نمی‌خواهم که بیشتر از ظرفیتتان هوشمندی به خرج دهید، اما می‌توانید به جای استفاده از زور و خشونت با ایجاد هماهنگی بیشتر نتیجه بگیرید. شما می‌توانید با احترام گذاشتن به نظرات شخص نظرات بهتر و متعادل‌تری را به وجود آورید. بیشتر ما فکر می‌کنیم که مشاجره و درگیری یک نوع بازی برد و باخت است، احساس می‌کنیم همیشه حق با ما است و طرف مقابل اشتباه می‌کند. یک طرف کاملاً حق دارد و طرف دیگر در تاریکی است. من بار دیگر این فرصت را پیدا کردم تا چیزهای بیشتری بیاموزم و با درک منطق تفاهم و سازگاری فوراً به منظوری که می‌خواهم دست یابم.

تمرین مؤثر دیگر این است که به خاطر چیزی که به آن اعتقاد ندارید بحث کنید. ایجاد عقاید جدید توسط خودتان باعث حیرتتان خواهد شد.

بهترین فروشندگان و افراد موفق هم می‌دانند که وادار کردن فرد برای انجام دادن کاری که به انجام آن علاقه‌ای ندارد بسیار مشکل است. اما وادار کردن او به انجام کاری که به آن علاقه‌مند است بسیار سهل است. به جای وارد شدن از راه مشاجره با ایجاد توافق و سازگاری می‌توانید به جای اینکه شخص را وادار نمایید کاری مخالف میلش را انجام دهد، او را مجاب کنید که کاری را بکند که به آن علاقه‌مند است. شیوهٔ برقراری یک ارتباط مؤثر آن است که شرایط را طوری فراهم کنیم که شخص کاری را انجام دهد که خودش می‌خواهد نه آن‌چه که شما می‌خواهید. غلبه بر مخالفت دیگران کار مشکلی است. دوری از آن با ایجاد توافق راحت‌تر است این یکی از راههای تبدیل مخالفت به همکاری است.

یک راه برای حل مشکلات مشخص کردن آن‌ها است. نه مخالفت کردن با آنها. همه ما دچار حالت‌های ناامیدکننده شده‌ایم حالتی که در آن ماشین ذهنمان را مانند ماشین لباسشویی که برای شستن لباسهای کثیف حرکت می‌کند، به حرکت وا می‌داریم. مثل سوزن گرامافون که بر روی شیار صفحه حرکت می‌کند و همین حرکت تکراری خسته‌کننده را چندین بار انجام می‌دهد. برای هدایت آن به مسیری دیگر

باید آن را بلند کرده و در جای دیگری بگذاریم. شیوه از بین بردن ناراحتی هم به همین شکل است. باید الگو را تغییر داده و دوباره شروع کنید.

همیشه در هنگام اداره جلسات درمانی در منزلم در کالیفرنیا، اتفاقاتی می افتاد که برایم سرگرم کننده بود. منزل من در جای زیبایی است که در مقابلش اقیانوس قرار دارد و هنگامی که افراد به آنجا می آیند، حالت با نشاط و خوبی پیدا می کنند. من دوست دارم آن ها را از بالای برج کوچکی که در بالای خانه قرار دارد نگاه کنم. می توانم آنها را در حال رانندگی به طرف منزلم، در حال پیاده شدن از ماشین، نگاه کردن مشتاقانه به اطراف و حرکت به سمت منزلم ببینم. معوم است تمام چیزهایی که در اطرافشان قرار دارد باعث ایجاد حالتی پر از شور و حرارت و شادی در وجودشان می شود.

بعد چه اتفاقی می افتد؟ آنها به طبقه بالا می آیند و کمی با هم صحبت می کنیم. این گفتگو بسیار لذت بخش است و بعد من سی پرسم: خوب چه چیز باعث شده به اینجا بیایید؟ وقتی آن ها از غصه هایشان می گویند بلافاصله می توانم ببینم کد شانه هایشان افتاده می شود، حالت صورتشان افسرده، تنفسشان آرام و در صدایشان غم و جود دارد و حالتی درد آور دارند.

بهترین روش برای قرار گرفتن در مقابل این الگو آن است که به آنها نشان دهیم که چقدر از بین بردن این ناراحتیها آسان است. آنچه که من معمولاً انجام می دهم این است که با حالتی عصبی و ناراحت به آن ها می گویم: معذرت می خواهم، ما هنوز کارمان را شروع نکرده ایم. چه اتفاقی افتاده؟ آن ها بلافاصله می گویند: آه، متأسفم دوباره صاف می نشینند و حالت صورت و تنفسشان به حالت عادی باز می گردد و دو باره مثل قبل می شود. این پیام کاملاً واضح است آن ها می دانند که چگونه در یک حالت خوب قرار بگیرند و می دانند چگونه بودن در یک حالت بد را انتخاب کنند. آنها برای تغییر حالت های جسمی، تغییر افکار درونی همه نوع ابزاری را دارند آنها با چه سرعتی می توانند این کار را انجام دهند؟ فقط در یک لحظه. من می دانم که آشفتنی و ناراحتی یکی از مهم ترین راه های از هم پاشیدگی الگوها است. افراد الگویی را

انتخاب می‌کنند زیرا نمی‌دانند چگونه می‌توانند کار دیگری انجام دهند. آن‌ها ممکن است غمگین و یا افسرده باشند زیرا فکر می‌کنند در مورد آنچه باعث گرفتاریشان شده است سوالات دلسوزانه‌ای مطرح خواهد شد. این روش آن‌ها برای جلب توجه و استفاده از استعدادهایشان بهترین روشی است که برای تغییر حالت‌هایشان استفاده می‌کنند.

اگر کسی را اینگونه بشناسید چه رفتاری با او خواهید داشت؟ خوب، شما می‌توانید با او به همان روشی که او می‌خواهد و انتظارش را دارد رفتار کنید. می‌توانید بنشینید و با او بحثی که توأم با نگرانی و ناراحتی است را شروع کنید. شاید اینکار تان باعث شود که شخص حس بهتری پیدا کند. اما باعث تقویت الگوی او می‌شوید. این بحث برای شخص نشان دهنده این است که اگر او احساس ناراحتی داشته باشد، تمام توجهی را که انتظار دارد به دست می‌آورد. اگر روش دیگری در پیش می‌گرفتید چه اتفاقی می‌افتاد؟ اگر به او بی‌توجهی می‌کردید یا سرش داد می‌زدید چه اتفاقی می‌افتاد؟

آنگاه متوجه می‌شدید در چنین وقتی این شخص نمی‌داند چگونه به شما پاسخ دهد و غیر از حالت پریشانی و یا لبخندش الگوی تازه‌ای از چگونگی درک و مشاهده تجربیاتش ارائه می‌دهد.

لحظاتی هستند که در آن نیاز به کسی داریم تا با او صحبت کنیم. لحظاتی که به وجود دوستی نیازمندیم. لحظات پر از غمی وجود دارد که نیاز به شنونده‌ای همدرد داریم. اما من در مورد الگوها و گرفتاریها و رفتارهای ویرانگر صحبت می‌کنم هر چه بیشتر آن‌ها را تقویت کنید، بیشتر زبان می‌بینید. هدف این است که به افراد نشان دهیم می‌توانند این الگوها را تغییر دهند. اگر فکر می‌کنید همانند یک زنگوله به طنابی آویزان هستید و منتظرید تا کسی به آن ضربه بزند این نشان دهنده رفتار شما است. اگر اعتقاد دارید که خود را تحت کنترل دارید و می‌توانید الگوهایتان را تغییر دهید پس می‌توانید این کار را انجام دهید.

مشکل این است که غالباً فرهنگمان چیز دیگری به ما می‌گوید، به ما القا می‌شود

که نمی‌توانیم رفتارها و حالت‌هایمان را کنترل کنیم. اکثر ما یک الگوی درمان‌شناسی را پذیرفته‌ایم که می‌گوید ما تحت تأثیر تمام آسیب‌های روحی دوران کودکیمان هستیم. درسی که در اینجا باید بیاموزیم این است که الگوها می‌توانند از هم جدا شده و همه آنها در معرض تغییرند. آن هم فقط در یک لحظه.

وقتی که «ریچارد بندلر» و «جان گریندر» درمان‌شناسیهای خصوصی‌اشان را انجام دادند، به عنوان افرادی ماهر در تغییر الگوها شناخته شدند. بندلر در مورد ملاقاتش از یک تیمارستان و بر خوردش با مردی که ادعا می‌کرد حضرت مسیح است، نه به شکل استعاره‌ای و نه از نظر روحی بلکه از نظر جسمی داستان جالبی را تعریف می‌کند. یک روز بندلر در حال قدم زدن در تیمارستان به این مرد برخورد و می‌گوید: آیا شما حضرت مسیح هستید؟ مرد پاسخ می‌دهد: بله، پسر، بندلر می‌گوید: یک دقیقه دیگر بر می‌گردم. این کار باعث سردرد گمی مرد می‌شود. پس از سه یا چهار دقیقه بعد بندلر در حالیکه متری در دست دارد بر می‌گردد. بندلر از او می‌خواهد تا دستانش را باز کند و طول دستها و قدش را اندازه می‌گیرد. بندلر دوباره می‌رود. مردی که ادعا می‌کرد مسیح است کمی نگران می‌شود. لحظه‌ای بعد، بندلر با یک چکش، چند میخ بزرگ و تعدادی تخته چوبی بر می‌گردد و شروع به ساختن یک صلیب می‌کند. در حالیکه آخرین میخ را روی صلیب می‌کوبید آن مرد پرسید چه می‌کنی؟ بندلر دوباره پرسید، مگر مسیح نیستی؟ و مرد دوباره پاسخ داد بله، پسر. بندلر گفت: پس می‌دانی که می‌خواهم چه کار کنم! مرد ناگهان شخصیت اصلی خود را به یاد آورد ناگهان شروع به فریاد زدن کرد: من مسیح نیستم! من مسیح نیستم! یکی از تغییرات مثبت الگوها، مبارزه تبلیغاتی بر علیه کشیدن سیگار است که چند سال پیش آغاز شد. در این مبارزه تبلیغاتی پیشنهاد شد که هر وقت شخصی را که دوستش دارید خواست سیگاری بر دارد، مانعش شوید و او را ببوسید در مرحله اول، این کار الگوی او را جهت برداشتن سیگار، از هم می‌پاشد. در عین حال تجربه جدیدی بدست آورده که می‌تواند در مورد درستی الگوی قبل ایجاد شک نماید. از هم پاشیدگی الگوها در کار و تجارت هم ارزشمند است. یک کار فرما از این

روش برای تشویق کارگران کارخانه‌اش استفاده می‌کند تا آنها شیوه نگرش خود را به کار تغییر دهند. وقتی کارفرما این شغل را تحویل گرفت به کارخانه رفت یعنی جایی که الگوی شخصی او در مورد محصولات کارخانه شکل می‌گرفت. اما وقتی او پستش را تحویل گرفت، الگوی دیگری را انتخاب کرد او برای کارگران صحبت کرد و گفت می‌خواهد هر کدام از محصولات کارخانه طوری ساخته شود که انگار می‌خواهند خودشان از آن استفاده کنند. او گفت: امکان دارد هر ساعتی برای بررسی کیفیت محصولات به آنجا بیاید و این خبر همانند بمبی منفجر شد و باعث از هم گسستن الگوی کارگران گیج و بی‌توجه شد و منجر شد تا تمام چیزهایی را که ساخته بودند را دوباره آزمایش کنند. این کار فرما که در ایجاد هماهنگی از تبحر بالایی برخوردار بود توانست این کار را بدون اینکه کاری را برنجانند انجام دهد زیرا خواهان سربلندی و موفقیت آنها بود.

از هم پاشیدگی الگوها در سیاست هم مفید است. نمونه خوبی از «لوئیزانا» وجود دارد. «کوین ریلی»^۱ یک قانونگذار ایالتی در جلسه پارلمان ایالتی برای تقاضای پول بیشتر برای دانشگاهها و کالجهای ایالت سخنرانی کرد. اما تلاشهای او بی‌ثمر بود و با خواسته‌اش موافقت نشد. وقتی از ساختمان پارلمان خارج شد، خبرنگاری عقیده‌اش را در مورد آن موضوع پرسید او با لحنی ناراحت و عصبی گفت که «لوئیزانا» به جز یک ایالت بی‌ثبات چیز دیگری نیست. او گفت تمام آنچه که باید انجام دهیم، اعلام ورشکستگی، خارج شدن از عضویت اتحادیه، و پرداخت وامهای خارجی است. ما در تمام چیزهای خوب رتبه اول را داریم... بی‌سوادی، مادران بی‌شوهر و از لحاظ تحصیل رتبه آخر را داریم.

سخنرانی او در ابتدا انتقادات زیادی را به دنبال داشت. زیرا فراتر از حد یک بحث سیاسی عادی بود. اما خیلی زود تبدیل به یک قهرمان شد. او با آن سخنرانی بیشتر از سیاست تند و تیزش توانسته بود افکار عمومی را در مورد سرمایه‌گذاری در امر

تحصیل تغییر دهد.

شما در زندگی روزانه اتان هم می‌توانید از این روش استفاده کنید. همه ما در حال تلاش و مبارزه‌ای هستیم که زندگی برایمان مقدر کرده است. دلیل اصلی که پشت این تلاش است، مدت‌هاست که فراموش شده است. ما عصبانی می‌شویم و برای برنده شدن بیشتر تلاش می‌کنیم. تا نظراتمان را اثبات کنیم. شاید فکر کنید که چگونه در این دنیا آنقدر بی‌نظمی وجود دارد؟ اما اگر مبارزه همچنان ادامه داشته باشد. چنین نظری نخواهید داشت. موقعیتهایی را که اخیراً درگیرشان بوده‌اید را در نظر بگیرید. در آن موقعیتهای از چه نوع از هم پاشیدگی الگوها می‌توانستید استفاده کنید؟ اکنون پنج نوع از هم پاشیدگی الگوها را به وجود آورید که فکر می‌کنید در آینده مفید واقع می‌شوند و آنها را بررسی کنید.

«حتی نسبت به رفتارهای زشت هم واکنشی

عاقلانه داشته باشید.»

«لایوسته»

اگر شما یک نوع از هم پاشیدگی الگوها را در اختیار داشتید که در آینده برایتان مفید واقع می‌شد. همچون یک هشدار آگاه‌کننده از خطر و یا دوری از یک بحث و جدل قبل آنکه از کنترل خارج شود چه اتفاقی می‌افتد؟ من دریافته‌ام که شوخی باعث از هم پاشیدگی الگوها می‌شود. وقتی که می‌خندید طرف مقابلتان به سختی عصبانی می‌شود. من و همسر «بکی» روشی داریم که همیشه از آن استفاده می‌کنیم. آیا تاکنون داستان خنده‌دار «زندگی شب یکشنبه» را که بر اساس این عبارت است دیده‌اید؟ «وقتی آن اتفاق رخ می‌دهد، از آن متنفر می‌شوم» داستان خنده‌دار زیبایی است. بازیگران کارهای وحشتناکی را که در مورد خودشان انجام می‌دهند را برای همدیگر تعریف می‌کنند، مثل سنباده کشیدن بر روی لبها و آنگاه ریختن الکل روی آنها یا تیز کردن و مالیدن چاقو بر روی بینی‌هایشان و آنگاه ریختن

یک قطره جوهر نعنای در آن و آنگاه می‌گویند: بله، می‌دانم منظور تان چیست، وقتی آن اتفاق می‌افتد، از آن متنفر می‌شوم.

من و یکی توافق کردیم که اگر در هنگام دعوا و مشاجره هر کدام از ما احساس کرد که بحث دارد به جاهای باریک کشیده می‌شود بگوید: «وقتی چنین اتفاقی می‌افتد، از آن متنفر می‌شوم» و دیگری باید آنجا را ترک کند. این کارها ما را مجبور می‌کند که با فکر کردن به موضوعی خنده دار، از آن حالت منفی بیرون بیایم و همین‌طور باعث می‌شود که از کار نادرستی که انجام می‌دهیم متنفر شویم. وارد بحثی اشتباه شدن با کسی که به او علاقه دارید - مثل سنباده کشیدن بر روی لبها و آنگاه ریختن الکل بر روی آن‌هاست.

«هر چیز که نیروی انسان را افزایش می‌دهد و به او ثابت می‌کند
که می‌تواند آنچه را که تصور می‌کرد از عهده انجامش بر نمی‌آید،
انجام دهد. چیز ارزشمندی است»

«بن جانسون»^۱

در این فصل دو چیز مهم وجود دارد که بر خلاف آنچه است که تاکنون آموخته‌ایم. اول آنکه می‌توانید به جای مخالفت کردن با شخص مقابل، از طریق توافق وارد شده و او را تشویق به انجام کاری کنید. ما در اجتماعی زندگی می‌کنیم که در آن رقابت پذیرفته شده و خواهان تفاوتی آشکار میان برنده و بازنده است، گویی هر فعل و انفعالی باید یک برنده یا بازنده داشته باشد، آگهی‌های تبلیغاتی بر علیه سیگار چند سال پیش را به خاطر بیاورید که این پیام را داشت: ترجیح می‌دهم بجنگم تا تغییر کنم! تبلیغات شخصی را نشان می‌داد که مغرورانه در حالت استهزای چشمان سیاهی بود و بدون توجه به اینکه آن چشمان سیاه بیانگر چه چیزی هستند از پذیرفتنشان خود داری می‌کرد.

اما تمام دانسته‌های من در مورد برقراری ارتباط با دیگران نشاندهنده این است که الگوی رقابت بسیار محدود است. من در گذشته در مورد قدرت هماهنگی و اینکه چقدر برای کسب قدرت مهم و ضروری است صحبت کرده‌ام. اگر دیگری را به چشم یک رقیب ببیند شما هم با همان منطق مخالف کارتان را آغاز کرده‌اید. تمام دانسته‌های من در مورد برقراری یک رابطه خوب این است که باید کار خود را با سازگاری شروع کنیم نه با مبارزه و دعوا به جای آنکه به فکر غلبه بر مخالفت دیگران باشیم. باید خود را با آنها هماهنگ کنیم. این کار ساده‌تر است. از طریق آگاهی هشیارانه می‌توانیم تغییری در الگوی ارتباطیمان ایجاد کنیم.

نظر دوم این است که الگوهای رفتاری ما به صورت غیر قابل تغییر در مغزمان حک شده است. اگر کارهایی را انجام می‌دهیم که باعث محدودیت‌مان می‌شود، یک بیمار روانی نیستیم، بلکه فقط یک الگوی نادرست داریم و مرتباً از آن استفاده می‌کنیم. این ممکن است شیوه بیان افکارمان برای دیگران یا شیوه تفکرمان باشد. تنها راه حل تغییر این الگو متوقف کردن کار قبلی و شروع کاری جدید است. ما مثل آدم آهنی نیستیم که فقط آسیبهای روحی شخصی را به خاطر داشته باشیم، اگر کاری را بر خلاف میلمان انجام می‌دهیم، تمام وظیفه‌امان تشخیص و شناسایی آن و تغییر دادنش است. در کتاب مقدس چنین آمده است: همه ما در عرض یک لحظه تغییر می‌کنیم، «فقط یک لحظه». اگر بخواهیم می‌توانیم.

در هر دو حالت، وجه مشترک انعطاف‌پذیری است. اگر برای در کنار هم قرار دادن قطعات جدا شده یک تصویر مشکل داشته باشید و یک راه حل را امتحان کنید، به جایی نخواهید رسید. شما با داشتن قابلیت انعطاف‌پذیر برای تغییر کردن، پذیرفتن، تجربه کردن و امتحان چیزهای تازه می‌توانید راه حل را پیدا کنید. هر چه بیشتر انعطاف‌پذیر باشید، موفق‌تر خواهید بود.

در فصل بعد، ابزار مهم دیگری را برای انعطاف‌پذیری بررسی می‌کنیم.

فصل ۱۶

بازسازی الگوها: قدرت مشاهده و قوه درک

«زندگی ساکن نیست. تنها افراد بی لیاقتی که همواره می‌گویند: نمی‌توانم و مردگان هستند که افکارشان را تغییر نمی‌دهند.»

«اورت دیرکسن»^۱

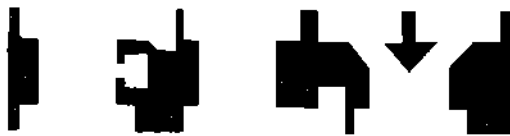
به صدای قدم‌ها گوش دهید. اگر از شما بپرسم: هر قدم چه مفهومی دارد؟ احتمالاً می‌گویید: برایم مفهومی ندارد خوب بیشتر در مورد آن بیندیشید. اگر در یک خیابان شلوغ قدم بزنید، قدم‌های بسیاری هستند که شما صدای آنها را اصلاً نمی‌شنوید. در چنین وضعیتی این صداها هیچ مفهومی ندارند. اما اگر در شب به تنهایی در خانه باشید و از طبقه پائین صدای قدم‌هایی را بشنوید چه اتفاقی می‌افتد؟ لحظه‌ای بعد صدای قدم‌هایی را می‌شنوید که به سمت شما می‌آیند. آیا در آن موقعیت، آن قدم‌ها معنایی دارند؟ حتماً همین‌طور است. پس همین نشانه «صدای گام‌ها» با توجه به اینکه در موقعیت‌های مشابه در گذشته برایتان چه معنایی داشته، مفاهیم گوناگون بسیاری خواهد داشت. امکان دارد تجربه قبلی شما برای چنین نشانه‌ای مفهومی را ساخته باشد. مثلاً شاید آن صدا را صدای گام‌های همسرتان فرض کنید که به خانه برگشته است. کسانی که قبلاً شبی به خانه‌اشان دزد آمده شاید تصور کنند صدای پای دزد است. پس مفهوم هر تجربه‌ای در زندگی به شکل و فرم آن بستگی دارد. باید بیاموزیم در موقع مواجه شدن با هر تجربه‌ای

1- Everett Dirksen

چگونه بهترین چار چوب را به وجود آوریم. به این کار، باز سازی الگوها می گویند.

روی یک تکه کاغذ شکل‌های زیر را بکشید، چه می بینید؟

چیزهای بسیاری وجود دارند که قادر به دیدنشان هستید. ممکن است آن چه که می بینید یک کلاه، هیولا، یک فلش رو به پائین و... باشد. آن چه را که می بینید بلافاصله بگوئید. آیا شما کلمه FLY (پرواز) را هم می بینید؟ شاید آن را بدون هیچ مکی دیده باشید زیرا از این نمونه برای تبلیغات استفاده می شد. بنابراین چار چوب مراجعه قبلی به شما کمک کرد تا خیلی زود آن را ببیند، اگر آن را نمی دیدید دلیلش چه بود؟ آیا تاکنون آن را دیده اید؟ اگر آن کلمه را ندیدید دلیلش این است که چار چوب ذهنتان به شما می گوید که کلمات همیشه باید با جوهر مشکی بر روی کاغذ سفید نوشته شده باشند پس تا هنگامیکه از این چارچوب استفاده می کنید کلمه FLY را نخواهید دید. در اینجا FLY با رنگ سفید نوشته شده، برای دیدن آن باید دیدگاهتان را تنظیم کنید. در زندگی هم به همین شکل. گاهی شرایطی در زندگی پیش می آید که همه چیز بر وفق مرادمان است، برای دیدن بزرگترین مشکلات روشهایی وجود دارد. همانطور که برای دیدن مهمترین موقعیتهای راههایی هست. فقط باید بتوانیم الگوهایمان را تغییر دهیم.



همانگونه که قبلاً گفتیم در این دنیا هیچ چیز مفهومی ذاتی ندارد. احساس ما نسبت به کاری که انجام می دهیم به قوه مشاهده ادراکمان بستگی دارد. یک علامت فقط در چارچوب و زمینه‌ای که آن را می بینم و می فهمیم معنا پیدا می کند. وقتی سر درد دارید شاید نسبت به یک فروشنده آسپیرین احساس خوبی داشته باشید. انسانها به تجربیاتشان معنا می دهند. ما می گوئیم «این» اتفاق افتاد. در نتیجه کلمه «این» به معنای چیزی است در حالیکه در دنیای واقعی شاید برای تغییر هر تجربه‌ای

راه‌های زیادی وجود داشته باشد. ما در ذهنمان، چار چوب تمام چیزها را بر اساس چگونگی قوه درکمان از آنها برنامه‌ریزی می‌کنیم. اغلب با تغییر این الگوها می‌توانیم شیوه‌های مهمتری برای زندگی انتخاب کنیم. به یاد داشته باشید که قوه ادراک خلاقیت به همراه می‌آورد. یعنی اگر تصور ما از چیزی به عنوان یک مانع باشد، در واقع پیامی است که به مغزمان می‌فرستیم. آنگاه مغز طی فرایندی به آن واقعیت می‌دهد. اگر با مشاهده همان چیز از دیدگاه دیگر به چار چوب مراجعه خود را تغییر دهیم می‌توانیم شیوه واکنش‌هایمان را هم در زندگی متغیر کنیم. می‌توانیم با تغییر تصورات درونی و یا دیدگاهمان در مورد هر چیز، در مدت کوتاهی حالت و رفتارمان را تغییر دهیم. به این بازسازی الگوی ذهنی می‌گویند.

به یاد داشته باشید که ما دنیا را آنگونه که هست نمی‌بینیم، زیرا وجود و چگونگی هستی چیزها را می‌توان از دیدگاههای بسیاری توصیف کرد. الگوهای ذهنی و نقشه‌های ما تعیین‌کننده کل هستی و موجودیت ما است و بیانگر اینکه ما چگونه‌ایم.



شکل A



شکل B

مثلاً به شکل A نگاه کنید، چه می‌بینید؟ یک پیر زن زشت به شکل B نگاه کنید، این هم همان پیر زن است که چانه‌اش در کت خُر پنهان شده. به دقت نگاه کنید و سعی کنید بفهمید او چگونه پیر زنی است. آیا شاد است یا غمگین؟ به چه فکر می‌کند؟ اما در مورد این پیر زن چیز جالبی وجود دارد. نقاشی که آن را کشیده

می‌گوید که این تصویر دختر جوان و زیبایی است. اگر الگوی ذهنی خود را تغییر دهید باید بتوانید آن را جوان و زیبا ببینید. راهنمائیتان می‌کنم. بینی پیر زن، چانه و خط آرواره، چهره زن جوان را نشان می‌دهد، چشم چپ پیرزن، گوش چپ زن جوان و دهان پیر زن، گردن‌بند دور گردن زن جوان است اگر هنوز هم در دیدن آن مشکل تردید دارید به شکل C نگاه کنید.



شکل C

سؤالی که مطرح می‌شود، این است که چرا در شکل B، به جای یک زن جوان زیبا یک پیر زن زشت را دیدید؟ زیرا از قبل دیدن تصویر یک پیرزن را در ذهن‌تان مشخص کرده بودید. من اغلب در سمینارهایم به نیمی از افراد تصویر A و به نیمی دیگر تصویر C را نشان می‌دهم. آنگاه ترکیب این دو شکل را که B است به آن‌ها نشان می‌دهم. وقتی دو گروه با هم صحبت می‌کنند، در مورد اینکه کدامشان درست می‌گویند اختلاف نظر دارند، آنهایی که تصویر A را دیده‌اند نمی‌توانند تصویر زن جوان را ببینند و آنهایی که در ابتدا شکل C را دیده‌اند در دیدن تصویر پیرزن مشکل دارند.

توجه به این نکته اهمیت دارد که تجربیات گذشته ما بر توانایی مشاهده‌اتمان در مورد آنچه که در دنیا اتفاق می‌افتد تأثیر می‌گذارد. اما برای مشاهده هر موقعیتی راههای زیادی وجود دارد. کسی که بلیتهای یک کنسرت را می‌خرد و آن را با قیمتی بالاتر می‌فروشد از نظر دیگران یک فرد سودجو است از دید بعضی هم که موفق به خرید بلیط نشده‌اند یا دوست ندارند در صف بایستند شخص محترمی است. راه

رسیدن به موفقیت در زندگی این است که تجربیات خود را به شکلی درک کنید که برای ایجاد نتایج بزرگ به شما کمک کند.

«اگر شما آنچه را که کوچک است به همان شکل ببینید
و آنچه را که ضعیف است به خاطر قدرتش قبول کنید،
آنچه را که تاریک است به خاطر روشنایش مورد
استفاده قرار دهید، همه چیز به خوبی پیش می‌رود.
به این کار عمل بر طبق دستورات طبیعت می‌گویند.»

«لایوته»

ساده‌ترین شکل بازسازی الگوها، تغییر یک توصیف منفی به شکل مثبت است که با تغییر در چار چوب ذهنی که برای مشاهده یک تجربه استفاده می‌شود، انجام می‌گیرد. برای تغییر مشاهده قوه درک دوراه وجود دارد. بازسازی زمینه و بازسازی معنی هر دوی اینها با حل تضادها یا دردهای درونی، باعث تغییر گفتگوهای درونیتان می‌شود و در نتیجه شما را در حالت فعال و پویایی بیشتری قرار می‌دهند. بازسازی زمینه، چیزی را که به نظر بد یا ناراحت کننده بوده است و شما آن را تجربه کرده‌اید را بیان می‌کند و یا نشان می‌دهد که همان رفتار یا تجربه در جا و موقعیتی دیگر فواید بسیاری دارد. ادبیات کودک پراز الگوهای بازسازی زمینه است. بینی بزرگ رادولف که باعث می‌شد مردم او را مسخره کنند و فواید زیادی داشت و باعث قهرمانیش شد. بچه اردک زشت از اینکه با دیگران فرق داشت عذاب می‌کشید، اما همین تفاوت علت زیبایی او بود، زیرا بعدها تبدیل به قویی زیبا شد. بازسازی زمینه در کار و تجارت هم با ارزش است. شریک تفاوت‌گرای ما در واقع یک مانع محسوب می‌شد تا اینکه پس از یک جدال لفظی فهمیدیم که او می‌تواند یک حامی باشد و کسی است که به مشکلات احتمالی در آینده توجه می‌کند و همکار خوبی خواهد بود.

ابداعات مهم توسط کسانی انجام می‌شود که می‌دانند چگونه کارها را به شکل منابع بالقوه مجدداً تنظیم کنند. مثلاً در گذشته فکر می‌کردند که نفت قابلیت کشاورزی زمینها را از بین می‌برد، اما اکنون چه ارزشی دارد؟ چندین سال پیش کارخانجات چوب‌بری برای از بین بردن خاک اره اضافی در کارخانه‌ها مشکل داشتند. تا اینکه شخصی تصمیم گرفت از این خاک اره‌ها استفاده بهینه کند. پس از اینکه برای بیرون بردن خاک اره‌ها با آنها قرار داد بست در عرض دو سال صاحب سرمایه چند میلیون دلاری شد. اما او هم مثل آن مرد بلیط فروش است. کسی که به شرایط موجود برای کسب ثروت موجودیت می‌دهد همان طراح متخصص بازسازی الگوها است.

بازسازی مفاهیم همان تغییر معنای یک موقعیت یکسان است. مثلاً شاید به پسران بگوئید که هیچگاه صحبت‌هایش را قطع نکنند. او اصلاً ساکت نمی‌نشیند. پس از بازسازی معنا شاید بگوئید که او مطمئناً باید پسر با هوشی باشد که حرفهای زیادی برای گفتن دارد. داستانی در مورد یک زنرال معروف است که با گفتن جمله‌ای در یک عملیات جنگی حساس باعث بازسازی الگوهای سرپازانش شد. «هیچگاه عقب نشینی نمی‌کنیم، فقط از مسیر دیگری به جلو می‌رویم.» چرا وقتی یکی از نزدیکانمان از دنیا می‌رود غمگین می‌شویم؟ دلایل زیادی وجود دارد. مثلاً حس کمبود و فقدان می‌کنیم. اما عده‌ای هم خوشحال می‌شوند. چرا؟ زیرا مرگ را به گونه‌ای در ذهن دارند که حس می‌کنند آن شخص مرده همیشه با آنان است و هیچ چیز از بین نمی‌رود. فقط ظاهر چیزها تغییر می‌کند. عده‌ای هم مرگ را پایان یک مرحله از زندگی و رفتن به مرحله بالاتری می‌دانند پس این افراد هم شادند.

نوع دیگر بازسازی معنایی و مفاهیم، این است که باید نوع دیدن، شنیدن و یادکرد درونی خود را نسبت به موقعیتی که در آن قرار می‌گیریم تغییر دهیم. اگر از آنچه که دیگری به شما گفته ناراحت شدید، می‌توانید در عالم خیال تجسم کنید که او همان کلمات منفی را با صدای خواننده محبوبتان می‌گوید و شما لبخند می‌زنید. یا اینکه آن را به صورتی ببینید که گوینده با رنگ مورد علاقه‌تان احاطه شده است. یا اینکه

در همان ابتدا گفتگوهای او را تغییر دهید و همانطور که آن را در ذهن خود بیان می‌کنید، می‌توانید عذر خواهی او را بشنوید. یا می‌توانید طوری او را ببینید که انگار در جایگاهی بالاتر از او قرار دارید. بازسازی همان انگیزه‌ها معانی را که به مغزمان ارسال کرده تغییر داده و حالت‌های مربوط به آن را هم تغییر می‌دهد. این کتاب پر از بازسازی الگوها است. هفت لایهٔ موفقیت یک فصل کامل در مورد بازسازی الگوها است.

مدتی پیش یک مکالمه غم‌انگیز که همه را تحت تأثیر قرار داد در مجله «بالتیمورسان» به چاپ رسید. این مقاله با عنوان پسری با نگاهی غیر عادی دوباره در مجله «ریدرز دایجست» منتشر شد. موضوع در مورد پسری به نام «کالوین استنلی» بود.^۱ کالوین دو چرخه سواری می‌کرد، مدرسه می‌رفت، بیس بال بازی می‌کرد و هر کاری که یک پسر بچه می‌توانست انجام می‌دهد به غیر از دیدن او، او یک نابینا بود. این بچه چگونه می‌توانست تمام این کارها را انجام می‌داد در حالیکه افراد زیادی با وضعیت مشابه او تسلیم زندگی شده و زندگی غم‌انگیزی را می‌گذراندند؟ مقاله را که خواندم فهمیدم که مادر کالوین یک استاد بازسازی الگوها است. او تمام تجارب کالوین را در فکر و ذهنش به یک مزیت تبدیل کرد. همان تجربیاتی که دیگران به عنوان محدودیت می‌شناختند. از آنجایی که اینگونه می‌اندیشید. همان راهم تجربه می‌کرد. به چند نمونه از روابط او با مادرش اشاره می‌کنیم.

مادر کالوین گفت: روزی را به خاطر می‌آورد که پسرش از او پرسید. چرا نابینا است؟ برایش توضیح دادم که همین طوری به دنیا آمده و در نابینائی او کسی مقصر نیست. او پرسید: آخر چرا من؟ گفتم: دلیلش رانمی‌دانم «کالوین». شاید برنامهٔ خاصی برایت وجود دارد. پس به او می‌گویم: کالوین تو می‌بینی. فقط به جای چشمها از دست‌هایت استفاده می‌کنی و همیشه به یاد داشته باش، هیچ کاری نیست که قادر به انجامش نباشی.

روزی کالوین بسیار غمگین بود زیرا فهمید که هرگز نمی‌تواند صورت مادرش را ببیند. اما خانم استنلی می‌دانست که به تنها فرزندش چه بگوید. ادامه مقاله چنین است. من گفتم: کالوین تو می‌توانی صورتم را ببینی، تو می‌توانی آن را با دستانت و با گوش دادن به صدایم ببینی و از این راه بیشتر از یک شخص بینا می‌توانی در مورد صحبت کنی. مقاله تا جایی ادامه پیدا می‌کند که کالوین با ایمان و اعتماد به نفس کودکی که مادرش همیشه برای خدمت به او آماده است، قدم به دنیای تازه‌ای از بینائی می‌گذارد، او می‌خواست یک برنامه‌ریز کامپیوتر شود و روزی برای نابینایان برنامه‌هایی را پایه‌ریزی کند.

دنیا پر از کالوین‌ها است. ما به افراد بیشتری مثل خانم استنلی نیاز داریم. اخیراً فرصتی پیش آمده با فرد دیگری که در بازسازی الگوها ماهر بود صحبت کنیم. نام او فرمانده «جری کافی» بود او مرد فوق‌العاده‌ای است که هفت سال در زندان انفرادی در اردوگاه اسرا در ویتنام به سربرد و در این مدت برای حفظ روحیه خود از بازسازی الگوها استفاده کرده است شاید ماجرایش کمی تکان دهنده باشد. اما هیچ چیز مطلقاً خوب یا بد نیست باید دید آن را چگونه به ذهنمان القاء کرده‌ایم. جری تصمیم گرفت این موضوع را برای خود به شکل یک فرصت بزرگ، مبارزه‌ای برای قدرت و فرصتی برای شناخت خود قلمداد کند. فرصتی که به خدا نزدیک‌تر شود. چیزی که روزی باعث می‌شود او نسبت به خود احساس غرور و سربلندی کند. با این چارچوب ذهنی، او هر اتفاقی را که برایش رخ می‌داد به گونه‌ای برای پیشرفتش لازم و ضروری می‌دید و حالات خود را به شکلی مثبت تغییر می‌داد. او می‌گوید این تجربه را حاضر نیست حتی با یک میلیون دلار عوض کند.

بزرگترین اشتباهی را که در سال گذشته انجام داده‌اید، در نظر بگیرید. شاید برای یک لحظه حس کنید تجربه دردناکی بوده است. اما شانس همان اشتباهی است که قسمتی از یک تجربه با موفقیت را شامل می‌شود تا یک شکست را. در عین اینکه شما مرتکب اشتباه بزرگی شده‌اید، اما متوجه خواهید شد که از آن اشتباه در سهای بزرگی گرفته و چیزهای زیادی آموخته‌اید.

بنابراین می‌توانید فکرتان را بر روی آن خطا متمرکز کنید و یا آنکه آن را دوباره طوری در ذهن‌تان برنام‌ه ریزی کنید که فراتر از آن اشتباه پیش‌روید. برای هر تجربه معانی زیادی وجود دارد معنی هر تجربه آن چیزی است که شما بر روی آن بیشتر تأکید دارید و در بردارنده آن چیزی است که فکرتان را بر روی آن متمرکز می‌سازید. یکی از راه‌های دستیابی به موفقیت پیدا کردن مفیدترین چارچوب برای هر تجربه است تا بتوانید تجربه شخصی‌تان را به نفع خود تغییر دهید نه به ضرر خود.

آیا تجربه‌ای وجود دارد که قادر به تغییر آن نباشید؟ آیا رفتار‌تان شما را کنترل می‌کند یا شما رفتار‌تان را؟ چیزی که من در هر فصل بر روی آن تأکید دارم این است که شما آنها را کنترل می‌کنید. مغزتان را شما کنترل می‌کنید. نتایج زندگی‌تان را خودتان می‌سازید. بازسازی الگوها یکی از قوی‌ترین روش‌هایی است که می‌توانید طرز فکرتان را با استفاده از آن تغییر دهید. شما از قبل برای هر تجربه چارچوبی در نظر گرفته‌اید. گاهی شما با تغییر اتفاقات آن چارچوب را نیز تغییر می‌دهید.

موقعیت‌های زیر را دوباره طرح‌ریزی کنید.

- ۱- رئیس‌م همیشه بر سرم فریاد می‌کشد.
 - ۲- من امسال باید ۴۰۰۰ دلار بیشتر از سال پیش مالیات بدهم.
 - ۳- ما برای خرید هدایای کریسمس امسال پول اضافه نداریم.
 - ۴- هر وقت که در کار بزرگی نزدیک بود موفق شوم، اوضاع را خراب کردم.
- در اینجا چند طرح مجدد وجود دارد.

۱- این بسیار مهم است که او به اندازه کافی علاقمند است که احساس واقعیش را بازگو کند.

- ۲- فوق العاده است امسال پول بیشتری به دست آورده‌ای.
- ۳- پس می‌توانید ابتکار بیشتری داشته و به جای خرید هدایای معمولی چیزی بسازید که هرگز فراموش نمی‌شود، هدایای شما چیز خاصی خواهد بود.
- ۴- اطلاع داشتن از الگویتان در گذشته بسیار حائز اهمیت است. اکنون می‌توانید انگیزه‌تان را تغییر داده و آن را برای همیشه تغییر دهید.

برای اینکه بیاموزیم چگونه با خود و دیگران ارتباط برقرار کنیم، بازسازی الگوها بسیار مهم است. در زمینه شخصی به این معناست که چگونه برای تجربیاتمان معانی را برمی‌گزینیم و در سطحی وسیع‌تر یکی از مؤثرترین ابزارهای ارتباطی است. معاملات و تمام کارهایی که در آن باید دیگران را متقاعد کرد در نظر بگیرد. کسی که طرح چارچوبی را می‌ریزد، بسیار با نفوذ است. بیشتر موفقیت‌های بزرگ از تبلیغات تا سیاست، نتیجه بازسازی ماهرانه الگوها است. تغییر دیدگاه افراد برای اینکه تصورات درونی آنان را طوری تغییر دهند که احساسی متفاوت با دیگران داشته باشند یا به شکلی متفاوت عمل کنند. یکی از دوستان من رستورانهای بزرگ خود را با قیمتی معادل ۱۶۷ برابر درآمدش به ژنرال «میلز» فروخت. تا به حال در تجارت چنین چیزی سابقه نداشته. چطور این کار را کرد؟ او ژنرال را وادار کرد تا ارزش رستورانها را بر اساس پنج سال آینده بر آورد کند و در عین حال توسعه یافتن آنها را نیز در نظر بگیرد. می‌توانست تا پنج سال دیگر برای فروختن رستورانهایش صبر کند. اما ژنرال و همکارانش برای رسیدن به اهداف شرکتشان به این رستورانها در همان زمان نیاز داشتند. به همین علت با طرح دوستم موافقت می‌کنند قانع کردن دیگران با تغییر دیدگاه آنها میسر است.

اغلب بازسازی الگوهایی که انجام می‌شود توسط خودمان انجام نمی‌شود. بلکه شخص دیگر چارچوب الگو را برایمان تغییر می‌دهد و ما نسبت به آن واکنش نشان می‌دهیم. در کل تبلیغات به جز یک صنعت عظیم با هدف بازسازی الگوها و دیدگاههای مردم چیز دیگری می‌تواند باشد؟ آیا شما واقعاً فکر می‌کنید در مورد مردان و در مورد یک مارک خاص چیز خاصی وجود دارد یا در مورد یک سیگار خاص چیز هوس‌انگیزی وجود دارد؟ اگر به یک بومی سیگار «ویرجینا اسلمیز» را بدهید، او نمی‌گوید: هی این شهوت‌انگیز است. اما افراد دیگری این الگو را طرح کرده‌اند و ما به آن واکنش نشان می‌دهیم. اگر آنها تصور کنند ما واکنش خوبی از خود نشان

نمی‌دهیم. الگوی دیگری را طرح می‌کنند تا ببینند این یکی خوب عمل می‌کند یا خیر؟

یکی از بزرگترین بازسازی الگوهای تبلیغاتی را شرکت پپسی کولا انجام داده است. تا جایی که همه به یاد دارند کوکا کولا بهترین نوشیدنی شرکت کولا بود. تاریخ فروش آن در بازار بی‌رقیب بود. چیز خاصی وجود نداشت که پپسی بتواند به کوکا کولا ضربه بزند. هر چه قدر هم که به نویسندگان کلاسیک علاقه داشته باشید نمی‌توانید بگوئید: ما بیشتر از آن‌ها کلاسیک هستیم، کسی حرفتان را باور نمی‌کند.

پپسی توانست کوکا را شکست دهد، شرکت پپسی دیدگاه قبلی افراد را دوباره طرح ریزی کرد. وقتی در مورد تولید پپسی صحبتها شروع شد. و رقیبش از دور خارج شد، ضعف پپسی تبدیل به قدرت شد. پپسی می‌گوید: مطمئناً دوستان ماروزی فرمانروای مطلق بوده‌اند. اما به امروز نگاه کنید. آیا شما محصولات دیروز را می‌خواهید یا امروز؟ تبلیغات با بازسازی الگوها و اشاره به این‌که آن محصول دیروز است نه فردا باعث تضعیف و نابودی کوکا شد. آنها به خاطر مناقع شرکت، برای پپسی که مقام دوم را در بازار داشت، دوباره برنامه‌ریزی جدیدی کردند.

چه اتفاقی افتاد؟ سرانجام کوکا به این نتیجه رسید که باید به رقابت خود با پپسی ادامه دهد. شرکت کوکا کولای جدیدی را تولید کرد و بقیه کار را به عهده بازار گذاشت. حال باید دید که برنامه ریزی شرکت کوکا در عرضه کوکای قدیمی و پپسی جدید مثمر ثمر خواهد بود یا خیر. این کار یک نمونه کلاسیک از بازسازی الگوها بود چون این رقابت نوعی تخمیر افکار عمومی بود. حال این سؤال مطرح می‌شود که الگوی چه کسی در ذهن جای می‌گیرد؟ در یک نوشابه شیرین کربنیزه شده هیچ چیز اجتماعی وجود ندارد. در عین اینکه باعث خرابی دندانها نیز می‌شود. هیچ فرقی بین مرزه پپسی و کولا وجود ندارد. اما با تغییر کلمات و الگو، پپسی به شکل یک کودتای بزرگ در عصر کنونی در بازار به موفقیت رسید.

دو باره الگوسازی عامل مهمی در نتیجه داد خواست اتهام ۱۲۰ میلیون دلاری

ژنرال «ویلیام سی و ستمورلند»^۱ بر علیه شرکت CBS بود که در دادگاه مطرح شد. به نظر می‌رسید «وستمورلند» به خاطر نظرات مطرح شده‌اش در دادخواست، از حمایت زیاد مردم برخوردار بود. یک برنامه تلویزیونی از این جدال به عنوان بررسی یک اتهام یاد کرد. شرکت CBS فهمید که مشکل دارد و سرانجام «جان اسکنلن»^۲ را استخدام کرد. وظیفه او برگرداندن جریان حمایت مردم از نظرات وستمورلند بود، او کاری کرد تا مردم به اتهامات وارده به «وستمورلند» توجه کنند اتهاماتی که CBS امیدوار بود تا بتواند آنها را ثابت کند. سرانجام وستمورلند مجبور به عذرخواهی رسمی شد و از درخواست خود دست کشید. CBS برای همیشه سپاسگزار مهارت‌های «اسکنلن» گشت.

سیاست را در نظر بگیرید با دخالت بیشتر بازاریان و مشاورین، بزرگترین سیاست امریکا از مبارزه برای تعیین الگوها تشکیل شده است. گاهی این تنها بخش تشکیل دهنده سیاست است.

برای بیشتر ما در هنگام برقراری تماس با دیگران باز سازی الگوها بسیار آسان تر از زمانی است که می‌خواهیم با خود ارتباط برقرار کنیم. اگر سعی می‌کنیم که اتومبیل قدیمی امان را به کسی بفروشیم، می‌دانیم که باید الگوی معرفی و عرضه آن را طوری برنامه‌ریزی کنیم که نشان دهنده نکات جالبی در مورد خوبیها و کاهش بدیهای آن است. اگر خریدار الگوی متفاوتی دارد، کار شما تغییر دید او است. اما فقط تعداد کمی از افراد در مورد الگوهای خود به برقراری ارتباط می‌اندیشند. چیزی برایمان اتفاق می‌افتد در مورد آن تجربه یک تصور درونی را در ذهنمان شکل می‌دهیم که باید با آن زندگی کنیم. این دیوانگی محض است. مثل این که شما اتومبیلتان را روشن کنید و ببینید که کجا می‌رود.

باید بدانید به همان شکلی که یک معامله تجاری را عملی می‌کنید با هدف بیشتری با خود ارتباط برقرار کنید. شما باید الگوهای ذهنیتان را از تجربیات طوری

1- William C. Westmoreland

2- John Scanlan

طرح کنید که کارکردشان به نفع شما باشد یکی از این راهها تفکر دقیق و آگاهانه است.

اغلب انسانهای موفق پس از یک رابطه عاشقانه ناموفق به طور جدی خود را کنار می‌کشند. معشوقشان آنها را طرد کرده و تصمیم می‌گیرند از ایجاد رابطه بعدی دوری کنند. در واقع آن رابطه عوض اینکه دردناک بوده باشد برایشان لذتبخش بوده است. به همین دلیل است که تسلیم شدن برایشان بسیار مشکل است اما از بین بردن خاطرات خوب و تمرکز بر روی خاطرات بد، بدترین الگو را به وجود می‌آورد. باید الگوها را تغییر داده و لذت هر تجربه را مشاهده کرد. آنگاه ایجاد یک الگوی مثبت به جای الگوی منفی میسر می‌شود و به ما این فرصت و قدرت را می‌دهد که در آینده رابطه بهتری داشته باشیم.

لحظه‌ای به سه موقعیت در زندگیتان فکر کنید که تمام تواناییهاتان در آن محک زده شده است. به چند روش متفاوت می‌توانید هر یک از این موقعیتها را ببیند؟ چند الگو می‌توانید بسازید؟ با دیدن جنبه‌های مختلف آنها چه می‌آموزید؟ این مشاهده چگونه به شما کمک می‌کند که متفاوت عمل کنید؟

می‌توانم بشنوم که بعضی از شما می‌گویید: کار راحتی نیست. بعضی اوقات آنقدر افسرده‌ام که نمی‌توانم چنین کاری را انجام دهم. افسردگی چیست؟ یک حالت است. آیا به یاد دارید که در اوایل کتاب در مورد همکاری یا عدم همکاری صحبت کردیم؟ برای تنظیم الگوهایمان - باید بتوانیم از تجربه افسرده کننده خود را جدا کنیم و با دید بهتری آن را مشاهده کنیم. پس می‌توانید حالات جسمی و تصورات درونیتان را تغییر دهید. اگر قبلاً در حالتی بودید که نمی‌توانستید به شکل مؤثری با مشکلات برخورد کنید، اکنون می‌دانید چگونه آن را تغییر دهید اگر در مورد چیزی الگویی را به وجود آورده‌اید که مناسب نیست می‌توانید آن را تغییر دهید.

یک راه برای الگو سازی دوباره تغییر یک رفتار است. تصور کنید کسی کاری بر خلاف میل‌تان انجام می‌دهد و شما فکر می‌کنید که رفتار او مفهوم خاصی دارد مردی را در نظر بگیرید که از آشپزی لذت می‌برد و برایش مهم است که او را تحسین کنند.

همسر او هنگام غذا خوردن کاملاً ساکت است. برای شوهر این رفتار ناراحت کننده است. اگر زن از دست پخت شوهرش لذت می برد، باید در مورد آن حرفی بزند. اگر او حرفی نزند، پس مطمئناً ناراضی است. چگونه می توانید دیدگاه این مرد را در رابطه با همسرش تغییر دهید.

به یاد داشته باشید، تنها چیزی که برای این مرد مهم است، تعریف از دست پختش است، یک الگوسازی دو باره از معنی تجربه. تغییر دیدگاه شخص طوری است که از آنچه برایش شخص مهم است حمایت می کند و طوری آن را انجام می دهد که قبلاً هرگز آن را بررسی نکرده بود. ما نمی توانیم به او بگوییم که شاید همسرش آنقدر از طعم غذا لذت برده که نمی خواهد هنگام غذا خوردن وقتش را تلف کند. عمل خیلی گویاتر از کلمات است مگر نه؟

راه دیگر آن است که او را مجبور کنیم که در مورد مفهوم رفتار خودش برنامه ریزی کند، می توانیم از او بپرسیم: آیا تا به حال در این شرایط بوده اید که هنگام خوردن غذایی دلچسب ساکت باشید؟ در آن موقع شما چه می کردید؟ با این الگویی که او به وجود می آورد، رفتاری را که از همسرش انتظار دارد، فقط مزاحمت است. در این نوع موارد برای تغییر الگوها باید کمی انعطاف پذیر بود.

نوع دوم الگوسازی دوباره در مورد رفتار خودتان است که علاقه ای به آن ندارید. علت آن این است که رفتار نشان دهنده چیزهایی در شما است که دوست ندارید یا نتیجه آن بر خلاف میلان است. راه باز سازی آن این است که شرایط را به گونه ای تصور کنید که نتیجه آن برایتان مفید است.

فرض کنید که یک فروشنده هستید. شما برای شناخت محصولی که می خواهید بفروشید تلاش زیادی کرده اید، اما آنقدر به مشتریانان در مورد آن اطلاعات می دهید که مشتری نمی داند چگونه با این همه اطلاعات کنار بیاید و در نتیجه هول می شود و در مورد خرید کردن دچار شک و تردید می شود. سؤال این است که این رفتار در کجا واقع می شود؟ نظر شما در مورد چاپ آگهی تبلیغاتی بر روی محصول چیست؟ داشتن اطلاعات زیاد و آمادگی داشتن برای استفاده از آن

می‌تواند در زمینه مطالعه و آمادگی برای امتحان یا کمک به فرزندانان در انجام تکالیف مدرسه مؤثر واقع شود. بنابراین مسأله خود آن رفتار نیست بلکه نحوهٔ بکارگیری و جای استفاده آن است که اهمیت دارد آیا می‌توانید در زندگی شخصی خود نمونه‌هایی از این دست را پیدا کنید؟ تمام رفتارهای انسان در چند مورد مهم هستند. شاید عقب انداختن کاری درست به نظر نرسد، اما آیا به تعویق انداختن عصبانیت هم بی‌مورد است؟

می‌توانید انجام تمارین الگوسازی دوباره را در مورد تجربیاتی که باعث ناراحتی‌تان می‌شود را یاد بگیرید، مثلاً شخصی را در نظر بگیرید که خیلی فکر شما را مشغول کرده است. شما پس از گذراندن یک روز بد از محل کارتان به خانه باز می‌گردید و همه آنچه که در یاد دارید طرح مضحکی است که در آخرین دقیقه سرپرستان به شما ارائه داده است. به جای فراموش کردن آن در خانه نیز به آن طرح ناامید کننده فکر می‌کنید. شما در کنار فرزندانان، تلویزیون تماشا می‌کنید اما با عصبانیتی که دارید، تمام فکرتان مشغول سرپرست احمق و طرح احمقانه‌اش است. به جای اینکه با این تفکر تمام تعطیلات آخر هفته‌تان را خراب کنید، می‌توانید این تجربه را طوری در ذهنتان برنامه ریزی کنید که باعث شود حس بهتری داشته باشید. با جدا کردن آن از ذهنتان آغاز کنید. عکس ریستان را بردارید، برایش یک عینک مسخره، سبیل و یک بینی بزرگ بکشید. او را با صدای کار تونی مسخره در حال صحبت تصور کنید. حس کنید او آدم مهربانی است و صدایش را بشنوید که می‌گوید: این پروژه به کمک شما نیاز دارد، لطفاً کمک کنید. پس از به وجود آمدن این تصاویر در ذهنتان، شاید درک کنید که تحت فشار است و شاید تا لحظه آخر فراموش کرده باشد آنچه را که نیاز دارد به شما بگوید. زمانی را به یاد بیاورید که شما هم همین رفتار را با دیگری انجام دادید. از خود بپرسید آیا این شرایط آنقدر مهم است که بخاطرش تعطیلاتتان را خراب کنید؟

نمی‌خواهم حقیقت را انکار کنم و بگویم چنین چیزی واقعیت ندارد. شاید به شغلی جدید نیاز دارید یا شاید در شغلتان نیازمند ارتباط بهتری هستید. اما در

چنین موقعیتی باید به جای مشغول کردن فکرتان با توهمات منفی که واکنش شما را بدنبال دارد و باعث می‌شود رفتارتان با نزدیکانتان ناخوشایند باشد، با این مسأله رو به رو شوید. این کار را به شکل مؤثر چندین بار انجام دهید و بار دیگری که ریاستان را می‌بینید، شاید او را با عینک و بینی بزرگ ببیند و همانطور که با او در حال صحبت هستید حس دیگری خواهید داشت. بنابراین شما در مورد او الگوهای جدیدی را به وجود آورده‌اید. و جدای از واکنشهای قبل، راه جدیدی برای عملکردهای خود نسبت به یکدیگر به وجود آورده‌اید.

من در مقیاس کوچکی از این بازسازی الگوها در رابطه با آن چه که عده‌ای به عنوان مسایل فکری و مهم محسوب می‌داشتند استفاده کرده‌ام. اغلب در شرایط حساس، باید یک سری بازسازی الگوها را آرام و بتدریج انجام دهید اما در نهایت حالت خوبی برایتان به ارمغان خواهد آورد.

به معنای گسترده‌تر برای از بین بردن احساسات منفی در مورد هر چیزی نمی‌توان از بازسازی الگوها استفاده کرد. یکی از بهترین روشها این است که خود را در صحنه تئاتر تجسم کنید. تجربه‌ای که برایتان دردآور است را مثل یک فیلم تماشا کنید. شاید نخواهید آن تصاویر مثل کارتون خیلی زود از مقابل چشمانتان بگذرد شاید بخواهید روی آن موزیک بگذارید. آنگاه تصاویر را به عقب برگردانید و آن‌ها را دوباره تماشا کنید. در این حال دوباره می‌فهمید که چقدر این فیلم مسخره شده است. از این روش برای کاری که برایتان دردآور است استفاده کنید. خیلی زود متوجه از دست دادن نیروی منفی آن می‌شوید.

از همین روش می‌توان در مورد ترسهای کاذب و بیمورد نیز استفاده کرد اما باید اصل موضوع را مشخص کنید. ترس بیهوده ریشه در حسی عمیق دارد، بنابراین باید برای بازسازی آن در ذهنتان، فاصله بیشتری را به وجود آورید و واکنشهای مربوط به ترس آن قدر قدرتمند هستند که افراد می‌توانند فقط با اندیشیدن به آن واکنش نشان دهند. راه برقراری ارتباط با این افراد آن است که چندین بار آن‌ها را از تصورات درونیشان جدا کنیم. ما این کار را عدم همکاری مضاعف می‌نامیم. مثلاً اگر در مورد

چیزی ترس و وحشتی دارید، این کار را انجام دهید. به وقتی برگردید که کاملاً شاد و سر حال بودید. آن حس اطمینان و قدرت را در درونتان زنده کنید. حال خود را شخصی حمایت شده می بیند که در اطرافتان حباب شفافی وجود دارد. با دید خوبی نسبت به فیلم بر روی صندلی بنشیند. حال حس کنید که از جسم خود خارج شده و حباب محافظتان را هم حس کنید، به پائین نگاه کنید و خود را در میان تماشاگران ببیند.

پس از این کار به صحنه نگاه کنید و تصویر سیاه و سفید ترس بیمار دتان را ببیند شما خود را در میان تماشاگران می بینید و خود را در حال مشاهده اتفاقات روی صحنه مشاهده می کنید. شما به حالتی مضاعف از آن تجربه جدا شده اید در این حالت تصویر سیاه و سفید را به عقب برگردانید، آنگاه می فهمید که آن چه که در ذهنتان بود مثل یک فیلم بی ارزش خانوادگی و یا یک فیلم کم‌دی است. در حالیکه خود را در حال تماشای فیلم می بیند به واکنشهای خنده دار خودتان هم توجه کنید. بگذارید یک پله بالاتر برویم. من می خواهم آن قسمت از وجودتان که واقعاً با استعداد است، دوباره به جسمتان باز گردد. حالا بلند شوید به جلوی صحنه بروید باید بتوانید با اطمینان این کار را انجام دهید. آنگاه به خود قبلی خویش بگویید که او را دیده اید و دو یا سه راه پیدا کرده اید که می توانید در تغییر آن تجربه به او کمک کند. دو یا سه الگو از آن تجربه که به او کمک خواهد کرد چه در حال و چه در آینده آن تجربه را به شکل دیگری کنترل کند. راههایی که قبل از این می توانستید با قوه درکتان از آن استفاده کنید. شما نباید بترسید. اکنون بیش از گذشته با استعداد هستید و آن تجربه چیزی است که به گذشته اتان مربوط می شود.

به خود قبلی خویش کمک کنید تا با آن چیزی که قبلاً قادر به کنترلش نبود رو به رو شود. آن گاه به جای اول بازگردید و تغییر فیلم را تماشا کنید. دوباره به همان صحنه بازگردید اما این بار خود قبلی را ببینید که با اعتماد به نفس با آن شرایط رو به رو می شوید. آنگاه به پشت صحنه بروید و به خاطر راحتی از شر ترس و استرس یا ضربه روحی به او تیریک گفته و او را در آغوش بگیرید و آنگاه او را به درون خود وارد

کنید و بدانید که او خیلی با استعدادتر از قبل است و قسمت مهمی از زندگی شما را شامل می‌شود. این کار را برای دیگری هم انجام دهید.

این کار می‌تواند یک تجربهٔ نیرومند غیر قابل باور باشد. من توانسته‌ام افرادی را که در طول زندگی‌شان دچار ترس‌های وحشتناکی بوده‌اند را در عرض چند لحظه راحت کنم چرا این روش مؤثر است؟ زیرا ترس نیاز به تصورات درونی دارد اگر این تصورات را تغییر دهید، آن حالت را تغییر خواهید داد.

برای بعضی‌ها تعدادی از این تمرینات یک قدرت تخیلی را فراهم می‌کند که شاید قبلاً از آن استفاده نکرده باشند. در نتیجه، شاید هنگام استفاده از چند روش ذهنی در ابتدا مهارتی نداشته باشید، اما مغزتان می‌تواند از این روشها استفاده کند و اگر دقیقاً روی آن‌ها کار کنید، حس خوبی خواهید داشت و مهارت لازم را کسب خواهید کرد.

اصل مهم دیگر در مورد بازسازی الگوها این است که تمام رفتارهای انسان هدفدار است. اگر سیگار می‌کشید دلیلش این نیست که دوست دارید سرطان را به ریه‌هایتان بفرستید. این کار را انجام می‌دهید زیرا سیگار کشیدن باعث می‌شود که گاهی احساس آرامش کنید. شما برای ایجاد سود و منفعت این کار را انجام داده‌اید. بنابراین می‌فهمید که گاهی بازسازی الگوبدون مقابله با نیاز غیرممکن است. وقتی اشخاص می‌خواهند با درمان‌شناسی سیگار را ترک کنند این مسأله به وجود می‌آید. شاید تحت تأثیر حس بدی مثل نگرانی و اضطراب و یا پر خوری باشند. نمی‌گویم این روش بد است. منظورم این است که در انجام هر کاری دانستن هدف خیلی مفید است و ما می‌توانیم خلاء آن را به نحو مطلوبی پر کنیم.

تمام رفتارهای انسان قابل تطبیق است و به منظور نیازی طرح شده است. متنفر کردن اشخاص از استعمال سیگار کار مهمی نیست، اما من می‌خواهم اطمینان داشته باشم که شیوه‌های جدیدی را برایشان به وجود آورده‌ام که بدون دانستن تأثیرات منفی، مثل عوارض سیگار کشیدن، نیازهایشان را برآورده سازند. اگر کشیدن سیگار به آن‌ها حس آرامش، اطمینان و تمرکز بیشتر می‌دهد، باید رفتار

بهتری پیدا کنند که به برآورده کردن همان نیاز بپردازد. و همان احساس و آرامش و امنیت را برایشان بوجود بیاورد.

ریچارد بندلر و جان گریندر یک روند شش مرحله‌ای بازسازی الگوها را برای تغییر رفتارهای ناخوشایند و تبدیل آنها به صورت یک رفتار خوشایند و حافظه منافع طرح کرده‌اند.

۱- رفتاری را که مایلید تغییر دهید، مشخص کنید.

۲- با ضمیر ناخودآگاهتان که موجب بوجود آمدن آن رفتار شده است، ارتباط برقرار کنید. به خود مراجعه کنید و با پرسیدن سؤال زیر برای خود نسبت به گزارش هر تغییری در حس لامسه، تصورات بصری یا صداها آگاهی کسب کنید. سؤال این است: «آیا آن قسمت از وجودم که باعث بروز رفتار X می‌شود می‌خواهد من با ضمیر خود آگاهم ارتباط برقرار کنم؟»

حالا از آن قسمت از وجودتان که به آن X می‌گوییم بخواهید در صورت مثبت بودن پاسختان برای برقراری ارتباط به آن علامت واکنش نشان دهد و در صورت منفی بودن پاسخ، عکس‌العملی نشان ندهد. حال واکنش X را ابتدا با پاسخ مثبت و بعد با پاسخ منفی برای ارتباط برقرار کردن امتحان کنید. اینگونه می‌توانید تفاوت میان دو واکنش را احساس کنید.

۳- قصد از انجام کار را از رفتار جدا کنید. از مورد X به خاطر همکاری با شما تشکر کنید. حال از او بپرسید که آیا دوست دارد که شما بدانید با ایجاد رفتار X می‌خواهید چه کاری برایتان انجام دهد و همانطور که این سؤال را طرح می‌کنید برای کشف یک واکنش مثبت هشیار باشید. دقت کنید که در گذشته این رفتار چه فوایدی برایتان داشته آنگاه از بخش X برای حفظ این فواید تشکر کنید.

۴- برای برآورده کردن نیت و قصدات رفتارهای گوناگونی را به وجود آورید. حال به درون خود مراجعه کرده و با خلاق‌ترین قسمت وجودتان ارتباط برقرار کنید و از او بخواهید برای برآورده کردن منظورتان، سه رفتار مختلف را به خوبی همان رفتار X و یا بهتر از آن به وجود آورد. از قسمت خلاق وجودتان بخواهید پس از به وجود آوردن

سه رفتار جدید با یک نشانه مثبت به شما علامت دهد. اکنون از او بپرسید که آیا دوست دارد ماهیت این سه رفتار را برایتان شرح دهد؟

۵- بخش X را وادار کنید که رفتارهای جدید را در صورت نیاز بپذیرد. حال از بخش X بپرسید آیا سه رفتار جدید دست کم همان کارآیی رفتار X را دارد یا خیر و آیا در مواقع لزوم وقتی منظور از کاری باید برآورده شود، او خواهان پذیرفتن ایجاد رفتارهای جدید هست یا خیر.

۶- اکنون به بررسی بخشهای وجودتان بپردازید. به درونتان مراجعه کنید و ببینید بخشی وجود دارد که با گفتگوهای انجام شده مخالف باشد یا اینکه تمام بخشها در حمایت از شما متحد هستند. آنگاه شرایطی را در آینده برای خود تجسم کنید که نتیجه رفتار گذشته اتان بوده و شما با کمک یکی از این سه رفتار جدید را به منافعی که دوست دارید، دست خواهید یافت. موقعیت دیگری را در آینده تصور کنید که برای ایجاد یک رفتار ناخوشایند محرکی است و شما رفتار جدید دیگری را تجربه می کنید.

اگر نشانه ای دریافت کردید که بیانگر مخالفت بخشهای دیگر با این رفتارهای جدید است، باید از ابتدا شروع کنید، مشخص کنید که کدام قسمت مخالف است و در گذشته چه فوایدی برای شما داشته و آیا برای ساخت رفتارهای جدید با بخش X همکاری کرده است و همین طور آیا رفتارهای جدیدی برایتان به وجود آورده؟ گفتگو در مورد قسمت های درونیتان شاید اندکی غیر عادی باشد اما الگوی اصلی هیپنوتیزم همین است که اشخاصی مثل دکتر اریکسون بندلر و گریندر آن را مفید و مثر ثمر دانسته اند.

مثلاً اگر متوجه شوید که دائماً در حال پر خوری هستید می توانید از الگوی مد پیروی کنید که باعث ایجاد رفتارهای جدید در شما می شود یا آن رفتار غلط پر خوری را تغییر می دهد. می توانید از ضمیر ناخود آگاهتان بپرسید که در گذشته توانسته فواید این الگوها را برایتان مشخص کند یا خیر، شاید به این نتیجه برسید که در مواقع تنهایی، برای فرار از احساس بیکسی پر خوری می کنید. یا شاید غذا خوردن

به شما حس آرامش و امنیت می‌دهد. پس باید سه شیوه جدید را به وجود آورید که با استفاده از آن‌ها احساس آرامش پیدا کنید، شاید بتوانید عضو باشگاه شوید، جایی که می‌تواند ارتباط و نزدیکی با دیگران و حس آرامش و امنیت در کنار دیگران بودن را برایتان بوجود آورد و در عین حال سلامتتان را تضمین کند. پس با آگاهی از سلامتی حس امنیت بیشتری دارید. شاید به عبادت بپردازید و با پیوند به عالم هستی بیشتر از پرخوری احساس آرامش کنید.

پس از ساخت این روشهای جدید، اکنون ببیند که آیا آنها با شما هماهنگ هستند یا خیر. یعنی اطمینان پیدا کنید که تمام بخشهای وجودتان در آینده از شما حمایت می‌کنند. با احساس هماهنگی، این روشها برای بدست آوردن چیزهایی که خواهانش هستید به شما کمک خواهند کرد و مجبور نیستید برای رسیدن به خواسته‌هایتان پرخوری کنید.

آنگاه تصور کنید که در آینده از این روشهای جدید خیلی کاربردی‌تر استفاده می‌کنید. به خاطر این روشهای جدید و رفتار جدیدتان از ضمیر ناخودآگاهتان تشکر کنید. پس از آنکه فهمیدید چه چیز از خواسته‌های ضمیر ناخودآگاهتان بهتر از رفتار ناخواسته قبلی‌تان حمایت می‌کند، شاید حتی از الگوی مد استفاده کرده و رفتارتان را با رفتاری جدید تعویض کنید. شما روشهای جدیدی در اختیار دارید.

۶ پله بازسازی

۶- مسئولیت رفتارتان را به عهده بگیرید و از کسی کمک بگیرید که در این تغییرات تجربه داشته باشد.

۵- آیا کاری باید انجام شود.

۴- آیا بخش خلاق دارد، در مقایسه با رفتارهای مسئولانه
چطور است راه دیگر را برای کسب فایده انتخاب کنید.

۳- فواید را پیدا کنید (ممکن است در رابطه با ضمیر
خود آگاه در دسترس نباشد)

۲- سیستم پیام را بر پا کنید.

۱- به بخشی از وجودتان دسترسی
داشته باشید که مسئول رفتارتان است.

تقریباً هر تجربه منفی ای می تواند تبدیل به یک تجربه مثبت شود. بارها برایتان پیش آمده که بگویید: روزی که به گذشته فکر کنیم، خنده امان می گیرد چرا همین حالا به گذشته نگاه نمی کنید و به آن نمی خندید؟ اینها همه فقط به خودتان بستگی دارد.

این مهم است که بدانید می توانید از طریق الگوی مد و تکنیکهای دیگر تصورات درونی شخص را بازسازی کنید. اما اگر آن فردی از رفتارهای قبلی خود فواید بیشتری از رفتارهای جدیدش در یافت کند احتمالاً همان رفتارهای قبلی خود را پیش می گیرد. مثل اگر من با زنی برخورد کنم که از ناحیه پایی حس است و بفهمم او برای ایجاد این حالت در مغز خود چه انجام می دهد و آنگاه او بیاموزد که به حسش چگونه علامت دهد که دیگر آن بی حسی به وجود نیاید، مشکل او حل شده است. اما اگر پس از برگشتن به خانه، او فوایدی مهمتر از زمانی که پایش بی حس بوده، کسب نکند دو باره پایش بی حس می شود. مثل شستن ظرفها توسط شوهرش، توجه به او، ماساژ پاهایش و چیزهای دیگر. در دو هفته یا دو ماه اول، شوهر از اینکه همسرش دیگر مشکلی ندارد هیجانزده است. اما پس از مدتی از آنجا که دیگر همسرش هیچ

ناراحتی ندارد، نه تنها از وی انتظار دارد که ظرفها را بشوید بلکه پاهایش را هم دیگر ماساژ نمی‌دهد و نسبت به او توجه کمتری می‌کند و بعد دو باره به طور مرموزی مشکل زن به اوج خود می‌رسد، او این کار را به صورت آگاهانه انجام نمی‌دهد. در ضمیر ناخود آگاهش رفتار قبلی خیلی بهتر از رفتار جدید او را ارضاء می‌کند و دوباره پاهایش بی حس می‌شود.

در این شرایط او باید به دنبال رفتارهای دیگر باشد که باعث شود رابطه بین او و همسرش به همان شکل گذشته باز گردد. او باید فواید بیشتری از رفتارهای جدید بدست آورد. در یکی از جلسات درمانی ام با زنی که به مدت ۸ سال نابینا بود آشنا شدم و این کار به شکلی غیر عادی ماهرانه به نظر می‌رسید، بعدها فهمیدم که او اصلاً نابینا نبوده است، اما طوری زندگی می‌کرد که انگار واقعاً نابیناست. چرا؟ او مدتی پیش تصادف کرد و اندکی بینائی اش کم شده بود اطرافیانش به او توجه زیادی می‌کردند و او این عشق و علاقه را بیشتر از گذشته احساس کرده بود. به علاوه او دریافت که حتی انجام کارهای روزمره هم به درک زیادی نیاز دارد در حالیکه دیگران تصور می‌کردند او کور است. آنقدر این رفتار را ادامه داد که گاهی قانع می‌شد که واقعاً نابینا است. او راه دیگری را نیافته بود تا اطرافیانش را وادار سازد با او مهربان باشند. حتی غریبه‌ها هم نسبت به او رفتار خاصی داشتند. رفتار این زن فقط وقتی تغییر می‌کند که او برای دوری از آن چیز بزرگتر و با ارزشمندی را پیدا کند یا چیزی که دارای فایده‌های زیادتری از رفتار کنونی اش باشد.



تا به حال فقط در مورد روشهایی که می‌توان با استفاده از آنها دیدگاههای منفی را به مثبت تغییر داد، صحبت کرده‌ایم. اما منظورم این نیست که فکر کنید بازسازی الگوها مثل درمان‌شناسی یا روشی است که می‌توان با استفاده از آن شرایط بد خلاص شد و به سمت شرایط خوب پیش رفت. بازسازی الگوها چیزی فراتر از یک استعاره برای استعدادها و پیش‌بینی‌های ممکن نیست. در زندگی چیزهای خیلی کمی وجود دارند که نمی‌توان آن‌ها را بهینه‌سازی کرد.

یکی از مهم‌ترین الگوهایی که باید به دقت بررسی شود، پیش‌بینی‌های ممکن است اغلب کارهای عادی را مثل یک عادت انجام می‌دهیم. شاید نتایج خوبی نیز به دست آوریم اما می‌توانستیم نتایج بسیار عالیتری را خلق کنیم. پس خواهش می‌کنم این تمرین را انجام دهید. پنج کاری را که امروز انجام داده‌اید و تقریباً شما را ارضاء کرده است را بنویسید. چیزی مربوط به محل کارتان یا در رابطه با فرزندانتان کاری که در مورد وضع مالی خود انجام داده‌اید.

حال آنها را بهتر از قبل تصور کنید. چند دقیقه به آنها فکر کنید. احتمالاً از یافتن راههایی که می‌توانید برای بهبود زندگی خود آنها را بکار گیرید، حیرت خواهید کرد. بازسازی پیش‌بینی‌ها را همه ما انجام می‌دهیم. فقط به انعطاف‌پذیری ذهنی برای آگاهی از استعدادهای بالقوه احتیاج داریم.

بگذارید در پایان فصل نظر دیگری را بیان کنم. بازسازی الگو مهارت مفید و اثربخش دیگری است که می‌توانید برای ایجاد نتایج بهتر از ذهن‌تان بیرون بکشید. آن را در مفهومی وسیع‌تر مثل یک جریان دائمی در نظر داشته باشید. در این میانه یافتن احتمالات و پیش‌بینی‌ها بسیار حائز اهمیت است.

تمام رهبران و افراد موفق در برقراری ارتباط با دیگران مهارت دارند. آنها می‌دانند با الگو قرار دادن اتفاقات برای پیش‌بینی‌های ممکن چگونه به مردم قدرت داده و احساساتشان را برانگیزند.

داستان معروفی در مورد «تام واتسون» مؤسس شرکت بزرگ سازنده رایانه وجود دارد یکی از کارمندان او اشتباه بزرگی مرتکب شد که منجر به ۱۰ میلیون دلار

خسارت به شرکت شد. واتسون او را به دفترش خواند و او پس از ورودش بلافاصله گفت: فکر کنم می‌خواهید اخراجم کنید. واتسون به او نگاهی کرد و گفت مگر بچه‌ای؟ تازه ۱۰ میلیون دلار برای تعلیم تو خرج کرده‌ایم.

در هر حادثه‌ای یک درس ارزشمند وجود دارد. موفق‌ترین رهبران افرادی هستند که از این اتفاقات درس گرفته و در ذهنشان الگوهای پر قدرت بیرونی را به وجود آورند. در سیاست، تجارت، آموزش و پرورش و حتی در زندگی خانوادگی‌تان هم این مسأله کار برد دارد.

همه ما کسانی را می‌شناسیم که الگوها را بر عکس بازسازی می‌کنند. مهم نیست که در یک موقعیت بد، چقدر چیزهای امیدوار کننده هست. آن‌ها همیشه سراغ چیزهای ناامید کننده می‌روند. اما برای هر رفتار بیهوده‌ای یک الگوی مؤثر وجود دارد. اگر شما چیزی را دوست ندارید، خوب تغییرش دهید. آیا عملتان از فکرتان حمایت نمی‌کند؟ کار دیگری انجام دهید. شاید روستان منفی باشد اما نتیجه مؤثری را بوجود می‌آورد. فقط مطمئن شوید که این رفتارها در مواقع مورد نیاز به وجود می‌آیند. در فصل آینده می‌آموزیم که چگونه هر رفتار مفیدی را در هر شرایط و موقعیتی که می‌خواهیم، بوجود خواهیم آورد.

فصل ۱۷

نقش تداعی معانی در کسب موفقیت

«با هر آنچه که داری و هر کجا که هستی، آنچه را که می‌توانی انجام بده»

«تئودر روز ولت»

کسانی هستند. همانند من و شما که با دیدن پرچم کشورشان احساس خوبی به آنها دست می‌دهد و هیجان زده می‌شوند اگر با دقت خاصی به این موضوع فکر کنید، می‌بینید چنین واکنشی عجیب است. پرچم فقط یک تکه پارچه طرح دار است هیچ چیز اسرارآمیزی در آن نیست. اما چنین تفسیری اصل موضوع را از بین می‌برد. بله آن فقط یک تکه پارچه است اما بیانگر تمام خوبی‌ها و ویژگیهای یک ملت است. بنابراین وقتی کسی یک پرچم را می‌بیند در واقع سمبلی قوی و مهم از تمام خصوصیات ملتش را می‌بیند.

پرچم هم مثل خیلی از چیزهای اطرافمان تداعی معانی می‌کند. یک انگیزه عاطفی که به حالت‌های خاصی مربوط می‌شود. تداعی معانی می‌تواند یک جمله، یک شیء و یا یک حس خاص باشد. چیزی که می‌بینیم، می‌شنویم، حس می‌کنیم، می‌چشمیم یا می‌بوییم. این چیزها نیروی زیادی دارند زیرا در عرض مدت کوتاهی می‌توانند حالات پر قدرتی را به وجود آورند این تمام آن چیزی است که با دیدن پرچم کشورتان به شما القاء می‌شود. بلافاصله حس پر قدرتی در شما زنده می‌شود که بیانگر احساس شما به ملتتان است زیرا این احساسات به رنگ و طرح پرچم شما مربوط می‌شود.

دنیای ما پر از معنی است. بعضی‌ها خیلی بزرگ و بعضی‌ها بسیار کوچک هستند. اگر به شما بگویم: «وینستون طعم خوبی دارد» بلافاصله می‌گویید: سیگار. اگر از شما پرسیم لغت Relief (رهایی) را چگونه هجی می‌کنید اکثر آن را با روش R-O-L-A-D-L هجی می‌کنید. شاید از نظر شما طعم تمام سیگارها بد باشد. شاید بدانید کلمه Relief به شکل R-e-l-i-e-f هجی می‌شود. اما تبلیغات آنقدر مؤثر بوده که با وجود اعتقاد نداشتن به آنها چنین تأثیر نا مطلوبی روی شما نداشته‌اند. اینگونه واکنش‌ها همیشه اتفاق می‌افتد و شما می‌توانید با دیدن اشخاصی بلافاصله حالت خوب یا بدی، نسبت به آنها داشته باشید و آن بستگی به احساسات شما دارد. حالت شما می‌تواند فقط باشنیدن ترانه‌ای تغییر کند. تمام این اتفاقات نتیجه تداعی معانی نیرومند است.

این فصل کتاب با تداعی معانی تمام می‌شود. تداعی معانی، راهی برای ماندگاری یک تجربه است. ما می‌توانیم تصورات درونی و حالات جسمی خود را در عرض یک لحظه تغییر دهیم و نتایج جدیدی را بسازیم، این تغییرات به تفکری آگاهانه نیاز دارد. اما با استفاده از تداعی معانی شما می‌توانید محرکی همیشگی را به وجود آورید که باعث می‌شود بدون فکر کردن و به صورت ناخودآگاه در حالتی که دوست دارید قرار بگیرید. وقتی چیزی را به میزان کافی ثابت و استوار می‌سازید، تا وقتی شما بخواهید به همان شکل باقی می‌ماند. تاکنون در این کتاب چیزهای جالبی آموخته‌اید، تداعی معانی بهترین تکنیکی است که برای کنترل و اکنش‌های قدرتمند ناآگاهانه مورد استفاده قرار می‌گیرد و اینگونه آنها همیشه در اختیار ما هستند. دوباره جمله «تو در روز ولت» را در ابتدای این فصل بخوانید، همه ما سعی می‌کنیم با آنچه که داریم بهترین کار را انجام دهیم. همه سعی می‌کنیم بهترین استعدادها و شرایط ممکن را در اختیار داشته باشیم. تداعی معانی به ما کمک می‌کند تا به خواسته‌هایمان برسیم. روشی است تضمینی که همیشه آنچه را که نیاز داریم در اختیار داشته باشیم.

همه ما در کارهایمان مرتباً از تداعی معانی استفاده می‌کنیم. در واقع نبودن آن

غیر ممکن است تداعی معانی یک همبستگی میان انگیزه‌ها و محرک‌های خاص با تفکر عقاید، احساسات و حالات است. آیا آزمایشات دکتر ایوان پاولف را به خاطر دارید؟ پاولف سگها را اگر سینه نگاه می‌داشت و گوشت را جایی می‌گذاشت که آنها می‌توانستند ببینند و بو بکشند، اما نمی‌توانستند به آن برسند. این گوشت محرکی قوی برای ایجاد حس گرسنگی در سگها بود بزاق دهانشان به شدت ترشح می‌کرد، وقتی در این حالت قرار می‌گرفتند، پاولف دائماً زنگی را به ریتمهای خاص به صدا در می‌آورد و پس از مدتی او دیگر نیازی به داشتن گوشت نداشت. او فقط زنگ را به صدا در می‌آورد و بلافاصله بزاق دهان سگها ترشح می‌کرد. او رابطه عصبی - منطقی بین صدای زنگ و حالت گرسنگی را به وجود آورد. از آن به بعد کار او به صدا در آوردن زنگ بود و سگها هم در حالت گرسنگی قرار می‌گرفتند.

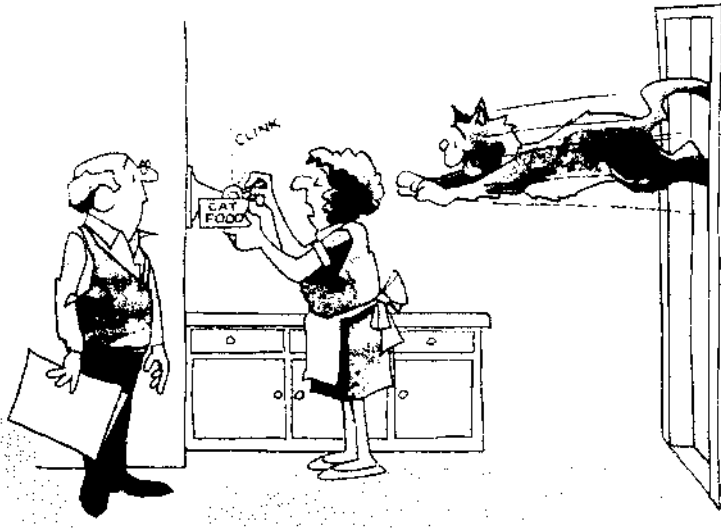
ما هم در دنیای انگیزه‌ها و واکنش‌ها زندگی می‌کنیم، جایی که اغلب رفتارهای انسان شامل واکنشهای ناآگاهانه است. مثلاً خیلی‌ها در دنیا بدنبال دستیابی به سیگار، مواد مخدر و آرام‌بخش هستند. آنها هیچ فکری در مورد این کار نمی‌کنند، بلکه عملشان مثل سگهای پاولف است. خیلی از آنها دوست دارند که تغییری در رفتارشان بوجود آورند، آنها احساس می‌کنند که رفتارشان ناخودآگاه و غیر قابل کنترل است. راه حل این است که روند کارتان را بشناسید. در نتیجه اگر چیزهایی که به وجود آورنده معانی هستند از شما حمایت نکنند، می‌توانید آنها را حذف کرده و به جای آنها محرکهای جدیدی قرار دهید که شما را در حالت مطلوبتان قرار دهد.

تداعی معانی چگونه ایجاد می‌شوند؟ هرگاه کسی در حال قدرتمندی قرار گیرد که فکر و جسم تحت تأثیر فعالیتهای یکدیگر باشند. و به شکل همزمان یک محرک ثابت در اوج آن حالت مهیا شود، محرک و حالت از نظر عصبی - منطقی به هم متصل می‌شوند. پس آنگاه که محرک فراهم شود، به طور ناخودآگاه آن حالت قدرتمند نیز مهیا می‌شود.

ما سرود ملی کشورمان را می‌خوانیم، در جسممان حس خاصی ایجاد می‌شود و به پرچممان نگاه می‌کنیم. سوگند وفا داری می‌خوریم و به پرچم نگاه می‌کنیم.

خیلی زود فقط نگاه کردن به پرچم، به شکل ناخود آگاه محرک ایجاد چنین حسی است.

اما تمام تداعی معانی‌ها مثبت نیستند. بعضی‌ها هم نامطلوب هستند وقتی به خاطر سرعت زیاد جریمه شدید، هر بار که از آن مسیر حرکت کنید، احساس بی‌ارزشی می‌کنید. با دیدن یک نور قرمز چشمک زن در آینه اتومبیلتان چه حسی دارید؟ آیا حالتان ناخود آگاه تغییر نمی‌کند.



«هری گربه را صدا کن»

یکی از چیزهایی که بر نیروی تداعی معانی تأثیر گذار است. شدت حالت اصلی است. گاهی افراد تجارب بدی دارند. مثل دعوا یا مشاجره با همسر یا رئیسشان که هر گاه چهره آن فرد را می‌بینند بلافاصله عصبانی می‌شوند و به دلیل مشکلی که با همسر خود پیدا کرده‌اند، روابطشان خراب شده است و یا به دلیل برخوردی که با رئیسشان در محیط کار داشته‌اند، از کارشان لذت نمی‌برند. اگر چنین تداعی معانی

منفی را دارید این فصل به شما می‌آموزد که چگونه جای آن‌ها را با تداعی معانی مثبت عوض کنید. شما مجبور به یاد آوری آن‌ها نیستید، آن‌ها خود به خود رخ می‌دهند.

بسیاری از تداعی معانی‌ها خوشایند هستند. شما با یک آهنگ به یک تابستان عالی متصل شده‌اید و بعدها هر وقت که آن آهنگ را بشنوید به آن روزهای خوش فکر خواهید کرد. یک روز خوب را با خوردن کلوچه، میوه و بستنی به پایان رسانیده‌اید و از آن به بعد، آن دسر محبوبتان شده است. و بیشتر از سگهای پاولف در مورد آن فکر نمی‌کنید شما هر روز دارای تجربیات تداعی معانی هستید که باعث می‌شود برای هر کدام واکنش خاصی داشته باشید.

اکثر ما کاملاً تصادفی تداعی معانی را به وجود می‌آوریم. پیامهای رادیویی، تلویزیون و زندگی روز مره به شدت ما را تحت تأثیر قرار می‌دهد. بعضی از آن‌ها به شکل تداعی معانی هستند و بعضی دیگر نه. البته بستگی به شانس ما هم دارد. اگر شما در حالت پر قدرتی قرار داشته باشید وقتی با محرک خاصی رو به رو می‌شوید شانس زیادی وجود دارد که آن نیز به شکل تداعی معانی درآید. ثبات و استحکام محرک، اتصال قدرتمندی برای ایجاد تداعی معانی است. اگر به اندازه کافی چیزی بشنوید (مثل شعارهای تبلیغاتی) به احتمال زیاد در ذهن شما به صورت تداعی معانی در می‌آید. می‌توانید بیاموزید که چگونه این جریان را تحت کنترل داشته باشید و در نتیجه تداعی معانی‌های مثبت را جایگزین منفی‌ها کنید.

در تمام زمانها رهبران موفق می‌دانستند که چطور از تداعی معانی استفاده کنند. زمانیکه یک رهبر و یا سیاستمدار موفق، نسبت به پرچم کشورش ادای احترام می‌کند، در واقع از تمام قدرت خارق العاده تداعی معانی استفاده می‌کند. او می‌کوشد خود را با تمام احساسات مثبتی که در پرچم است، پیوند دهد. انجام چنین کاری باعث میهن پرستی و هماهنگی فرد می‌شود.

تداعی معانی منفی می‌تواند به صورت تهدیدهای اجتماعی وحشتناکی نمایان شوند. هیتر برای بوجود آوردن تداعی معانی، استعداد فوق العاده‌ای داشت. او

حالت‌های خاصی از فکر و احساس را به صلیب‌های شکسته نازیها، رژه سربازان و گروه‌ماییهای مردم مربوط می‌کرد. او مردم را در حالات پر قدرت قرار می‌داد و ضمن حفظ آنها در آن حالات، محرک‌های بی نظیری را به وجود می‌آورد و آنگاه محرک‌ها را مطرح می‌کرد. مثل بالا بردن دست برای سلام کردن. آنگاه تمام آن احساسات به ذهنشان خطور می‌کرد. او از این ابزارها برای کنترل احساسات مردم استفاده می‌کرد.

در فصل باز سازی الگوها دیدیم که محرک‌های یکسان معانی مختلفی دارند و آن بستگی به الگوی درونی ذهنمان دارد. از تداعی معانی هم به شکل مثبت و هم منفی استفاده می‌شود. هیتلر برای اعضای حزبش، احساسات مثبت و قوی را به سمبل‌های نازیها مرتبط می‌کرد. او همچنین حالتی را ایجاد می‌کرد که منجر به تولید ترس در مخالفانش می‌شد. آیا معنی صلیب شکسته برای یهودیها همان مفهومی را داشت که نازیها از آن استنباط می‌کردند؟ معلوم است که این‌طور نیست. اما یهودیها از این تجربه استفاده کرده و یک تداعی معانی قدرتمندی را بوجود آوردند که به آن‌ها کمک کرد تا کشوری را بسازند و در شرایطی که ظاهراً غیر ممکن بنظر می‌رسید، حمایت کنند. دو کلمه «دوباره هرگز» که یهودیان از آنها استفاده می‌کردند باعث تولید احساس تعهد در آن‌ها می‌شد و موجب می‌گردید تا هر کاری را برای حفظ کشورشان انجام دهند. وقتی رهبری می‌تواند برای داشتن حمایت مردم از تداعی معانی‌های مثبت استفاده کند، بسیار موفق خواهد بود. تعداد رئیس جمهورهایی که پرچی را به دور خود کشیده باشند بسیار کم هستند.

ایجاد تداعی معانی فقط خاص تجربیات و احساسات عمیق نیست. کم‌دینها در بوجود آوردن تداعی معانی بسیار متبحرند. کم‌دینها می‌دانند که چگونه از عبارت یا لحن کلامی برای خندانن مردم استفاه کنند. چطور این کار را انجام می‌دهند؟ آنها برای خندانن شما، کاری را انجام می‌دهند و هنگامیکه شما در آن حالت نیرومند خاص قرار دارید و محرک‌های مخصوص را بوجود می‌آورند، مانند یک خنده خاص یا یک حالت بخصوص چهره و صحبت کردن با لحن خاص. آنها دائماً اینکار را انجام

می دهند. تا چهره اشان حالت خنده بگیرد. آن ها به راحتی می توانند آن حالتها را در چهره اشان ایجاد کنند و شما نمی توانید جلوی خنده خود را بگیرید. «ریچارد پرایر»^۱ در این کار مهارت زیادی داشت و «جانی کارسون»^۲ برای ایجاد تداعی معانی فرهنگ کاملی دارد و آنچه که او انجام می دهد فقط پوز خندی مسخره است و حتی قبل از آنکه لطیفه اش تمام شود تماشاگران شروع به خندیدن می کنند. او قبلاً هم بارها این کار را انجام داده و همه می دانند که چه اتفاقی قرار است بیفتد و ذهنشان همان حالتها را به وجود می آورد. وقتی «دانگر فیلد»^۳ می گوید: «زنم را می گیری؟» چه اتفاقی می افتد؟ در این کلمات هیچ چیز خنده داری نیست. اما این به یک لطیفه معروف تبدیل شده که هر کسی می تواند با گفتن آن دیگران را بخنداند.

بگذارید وقتی که توانستم از تداعی معانی استفاده کنم برایتان مثالی بزنم. من و جان گریندر با ارتش آمریکا، برای ایجاد یک سری الگوهای جدید در حال گفتگو بودیم. ژنرال فرمانده شرایطی را فراهم کرد تا ما برای بررسی زمان، قیمت و مکان و چیزهای دیگر با افسران گفتگویی داشته باشیم. مکان ملاقات ما سالن بزرگی بود که شبیه به نعل اسب بود. در بالای میز کنفرانس، صندلی مخصوص ژنرال قرار داشت. کاملاً واضح بود که حتی بدون وجود ژنرال، آن صندلی در آنجا حالت قدرتمندی را به وجود آورده است. تمام افسران با احترام نسبت به آن رفتار می کردند. آنجا جایی بود که تصمیمات مهمی گرفته می شد، من و جان تصمیم گرفتیم تا پشت صندلی ژنرال برویم، آن را لمس کنیم و یا حتی روی آن بنشینیم. ما این کار را انجام دادیم تا بعضی از واکنش های افسرانی را که نسبت به ژنرال و آن صندلی که برایشان یک سمبل بود را مشاهده کنیم و آن را درک نماییم. وقتی نوبت من فرا رسید تا قیمت خود را اعلام کنم. در کنار صندلی ژنرال ایستادم و با صدایی محکم، مبلغ پیشنهادی خود را به آن ها گفتم. قبلاً در مورد قیمت با هم توافق نداشتیم، اما این بار هیچکس اعتراض نکرد. زیرا ما از صندلی ژنرال مثل یک تداعی معانی استفاده کردیم، ما توانستیم

1- Richard Pryor

2- Johnny Carson

3- Danger Field

بدون اتلاف وقت یک قیمت مناسب را پیشنهاد کنیم. مذاکره طوری پیش می‌رود که انگار من آن را هماهنگ کرده بودم. در بیشتر مذاکرات مهم روش تداعی معانی استفاده می‌شود.

تداعی معانی را بسیاری از ورزشکاران حرفه‌ای هم استفاده می‌کنند. شاید آنها کار خود را تداعی معانی ندانند یا حتی آگاه از آنچه که انجام می‌دهند هم نباشند، اما از این اصول استفاده می‌کنند. محرک ورزشکاران موفق شرایطی است که آنها در بهترین حالت خود قرار دارند و از همین روش آنها می‌توانند بهترین نتایج را به وجود آورند. بعضی از آنها برای ایجاد این محرکها، کارهای خاصی انجام می‌دهند. بازیکنان تنیس برای ضربه زدن به توپ از ریتم مخصوصی استفاده می‌کنند و یا گاهی برای آن که به توپ ضربه بزنند از الگوی تنفسی خاصی استفاده می‌کنند.

من در حین کار کردن با «میشل اوبرین»^۱ برنده مدال طلای شنای آزاد ۱۵۰۰ متر در المپیک ۱۹۸۴ از تداعی معانی و بازسازی الگوها استفاده کردم. من اعتقادات محدود کننده او را مشخص کرده و حالت‌های خوب او را به صدای شلیک گلوله آغار مسابقه «باوادار کردن او در به خاطر آوردن موسیقی که او قبلاً در یک مسابقه بر علیه رقیبش استفاده کرده بود» و به خط سیاهی که او در حال شنا در زیر آب به آن توجه می‌کرد. اتصال دادم. نتایجی که به وجود آمد دقیقاً طبق خواسته‌های او بود.

بگذارید تداعی معانی را مفصلاً شرح دهیم. در اصل دو قدم ساده باید بردارید. اول اینکه شما باید خود یا شخصی را که می‌خواهید به چیزی مربوط کنید در حالتی قرار دهید که دوست دارید به آن مربوط شوید. آنگاه زمانیکه شخص در اوج آن حالت قرار می‌گیرد، باید یک محرک فوق العاده را تولید کنید. مثلاً وقتی کسی می‌خندد، در آن حالت قرار می‌گیرد، تمام اعضای بدن او در آن حالت قرار دارند. اگر به گوش او فشاری وارد آورید و صدای خاصی را چندین بار تولید کنید و بعد از مدتی همان محرک را به وجود آورید (فشار و صدا) شخص مجدداً شروع به خندیدن می‌کند.

راه دیگر ایجاد یک تداعی معانی مطمئن برای فرد این است که از او بخواهید زمانی را به یاد آورد که دوست داشته در آن لحظه خاص آن احساس خوشایند را تجربه کند. آنگاه او را مجبور کنید تا به آن تجربه باز گردد. در نتیجه کاملاً به آن تجربه اتصال پیدا کرده و می‌تواند همان احساسات را در جسم خود تجربه کند. وقتی او این کار را انجام می‌دهد می‌بینید که حالات جسمی او تغییر می‌کند. حالت صورت، نحوه ایستادن، تنفیس همه دگرگون می‌شود. با مشاهده این حالات به سرعت این حالت را به کمک یک محرک خاص برایش چندین بار بوجود آورید.

شاید لازم باشد برای کمک به شخص برای ایجاد حالات مطمئن به افزایش این تداعی معانیها پردازید. مثلاً او را مجبور کنید به شما نشان دهد وقتی احساس اعتماد و اطمینان می‌کند چگونه می‌ایستد و آنگاه که طرز ایستادن او تغییر می‌کند. مجدداً آن محرک خاص را برایش به وجود آورید. از او بخواهید به شما نشان دهد که طرز تنفس او هنگام احساس اعتماد و اطمینان چگونه است و دوباره در همان حال که او طرز تنفیس را به شما نشان می‌دهد همان محرک را به وجود آورید. بعد از او بپرسید در این حالت به خود چه می‌گوید و او را وادار کنید تا با همان حس اعتماد و اطمینان صحبت کند و دوباره همان محرک را به وجود آورید (مثلاً، هر دفعه بر روی قسمتی از شانه‌هایش دست بگذارید).

رمزهایی برای تداعی معانی

شدت حالات

زمان‌گیری (اوج حالت تجربه)

منحصر به فرد بودن تداعی محرک

در صورت داشتن تداعی معانی باید آن را مورد آزمایش قرار دهید. ساده‌ترین راه برای انجام چنین کاری این است که فرد را وادار کنید تا حالت جسمی خود را تغییر داده و یا به چیزی متفاوت فکر کند. پس تداعی مکانی خود را آزمایش کرده و محرک مناسبی را به وجود آورده و به مشاهده نتیجه بپردازید. آیا حالات جسمی او متناسب با حالتی است که در آن قرار دارد؟ اگر پاسخ مثبت باشد در این صورت تداعی معانی شما مؤثر است. اگر اینگونه نباشد یکی از چهار کلید تداعی معانی را به اشتباه استفاده کرده‌اید.

۱- برای اینکه یک تداعی معانی مؤثر واقع شود، باید وقتی محرکی را فراهم می‌کنید، شخص را در حال هماهنگی قرار داده و تمام اعضای بدنش در ایجاد این حالت همکاری کنند. من به آن یک حالت پر قدرت می‌گویم. هر چه نیروی این حالت بیشتر باشد، ایجاد تداعی معانی راحت‌تر است و مدت بیشتری دوام خواهد داشت. اگر شما فرد را به چیزی متصل کنید، در حالیکه قسمتی از وجودش به چیز دیگری می‌اندیشد، محرک به چندین علائم متفاوت مربوط می‌شود و در نتیجه قدرت چندانی نخواهد داشت. همانطور که قبلاً گفتیم، اگر شخصی در حال دیدن زمانی باشد که حسی را تجربه کرده و شما بتوانید او را به آن حالت اتصال دهید وقتی در آینده همان محرک را به وجود می‌آورید، آن محرک به جای اتصال به جسم و اندیشه فرد فقط به مشاهده آن تصویر مربوط خواهد شد.

۲- شما باید در اوج حالت و تجربه محرک را به وجود آورید. اگر تداعی معانی خیلی زود و یا خیلی دیر انجام شود، به نیروی کامل آن نمی‌رسید. شما می‌توانید با دیدن حالتی که فرد در آن قرار می‌گیرد و دیدن آنچه که او به هنگام بیرون آمدن از آن حالت انجام می‌دهد، اوج تجربه او را درک کنید و یا اینکه به کمک خود فرد از او بخواهید زمانیکه به اوج آن حالت نزدیک شد به شما اطلاع دهد و با استفاده از آن لحظه خاص برای ایجاد محرک منحصر به فرد خود دست به آزمایش و بررسی بزنید.

۳- باید یک محرک منحصر به فرد انتخاب کنید. باید بدانید که تداعی معانی، یک علامت خاص و غیر قابل خطا به مغز می‌دهد. اگر شخص در حالت پر قدرتی قرار

بگیرد و شماسعی کنید آن حالت را به چیزی مثل نگاه خود نسبت به او مربوط کنید، تداعی معانی مؤثری را به وجود نیاورده‌اید. زیرا منحصر به فرد نیست و برای مغز مشکل است که از آن حالت علامت خاصی را به دست آورد. همین‌طور دست دادن با فرد هم اثری ندارد زیرا ما همیشه با افراد دست می‌دهیم مگر اینکه، به شکل منحصر به فردی دست بدهید که مؤثر واقع شود «مثلاً فشار مشخصی در نقطه خاصی از دست». بهترین تداعی معانی ترکیبی متشکل از چند سیستم ارائه و بیان تصورات درونی است. حس بینائی، شنوائی، لامسه و غیره که در گذشته محرک منحصر به فردی را به وجود آورده و مغز به راحتی می‌تواند به مفهوم خاصی ارتباط پیدا کند. بنابراین ارتباط دادن فرد به حس لامسه و لحن خاص صدا خیلی مؤثرتر از مربوط کردن او فقط به حس لامسه است.

۴- برای آنکه یک تداعی معانی مؤثر واقع شود، باید آن را به همان شکل به وجود آورید. اگر شما شخص را در حالتی قرار دهید و قسمت خاصی از شانه‌هایش را با فشار خاصی لمس کنید، بعدها نمی‌توانید با لمس جای دیگری از شانه‌های او آن تداعی معانی را به وجود آورید.

اگر در حال تداعی معانی از این چهار اصل استفاده کنید، حتماً مؤثر خواهد بود. یکی از کارهایی که در حال راه رفتن بر روی آتش انجام می‌دهم این است که به افراد یاد می‌دهم چگونه به تولید تداعی و معانی‌هایی بپردازند که مثبت‌ترین نیروهایی درونی‌شان را سازماندهی می‌کند. من آن‌ها را مجبور می‌کنم تا از رویه شرط‌سازی استفاده کنند، هر بار که نیرومندترین نیروها را در وجودشان احساس می‌کنند، دستشان را مشت می‌کنند. وقتی راه رفتن بر روی آتش تمام می‌شود. آن‌ها می‌توانند دستهایشان را مشت کرده و بلافاصله جریان نیرومندی از یک نیروی خلاق را احساس خواهند کرد.

حال بگذارید برای تداعی معانی تمرینی را انجام دهیم. از جای خود برخاسته و به زمانی فکر کنید که کاملاً نسبت به خود مطمئن بودید. زمانی که می‌دانستید هر چه را که می‌خواهید می‌توانید انجام دهید. حالات جسمی خود را به همان صورتی

در آورید که در آن زمان بود. به همان شکلی بایستید که در هنگام داشتن اعتماد به نفس می ایستید. در اوج آن حس، دستتان را مشت کرده و با اطمینان بگویید: بله! به همان شکلی نفس بکشید که در هنگام داشتن اعتماد به نفس، تنفس می کنید. دوباره با همان اطمینان بگویید: بله! حالا با اعتماد به نفس کامل صحبت کنید. در حین انجام این کار دوباره دستتان را مشت کرده و با همان حالت قبلی بگویید: بله! اگر نمی توانید زمانی که اعتماد به نفس داشتید را به خاطر آورید، خود را در آن حالت قرار دهید. اکنون چه احساسی دارید؟ اگر می دانستید که چگونه احساس اعتماد به نفس کامل داشته باشید و خود را کنترل کنید، حتماً حالات جسمی شما تغییر می کرد، سعی کنید حالات جسمی خود را به همان صورت در آورید. به همان محکمی تنفس کنید که هنگام داشتن اعتماد به نفس، تنفس می کردید. لطفاً این کار را مثل تمام تمرینهای این کتاب انجام دهید. فقط خواندن آن کافی نیست. انجام آن معجزه می کند.

حال همانطور که با اعتماد به نفس کامل ایستاده اید، در اوج این تجربه، دستتان را مشت کرده و با قدرت بگویید: بله! از قدرتی که دارید و از منابع و استعدادهایی که دارید آگاهی داشته باشید. دو باره شروع کنید این کار را چندین بار پنج یا شش بار انجام دهید و هر بار قدرت بیشتری را امتحان کنید و در سیستم عصبی - منطقی خود بین این حالت و کار مشت کردن دست و گفتن بله یک رابطه پیوسته را به وجود آورید. آنگاه حالات روحی و جسمی خود را تغییر دهید. اکنون دوباره دستتان را مشت کرده و بله را به همان گونه که ایجاد آن رابطه و توجه به چگونگی احساس خود می گفتید، بگویید. برای چندین بار در طی چند روز آینده این کار را انجام دهید. خود را در پر قدرت ترین حالتی که می دانید قرار دهید و دستتان را به حالت خاصی مشت کنید.

بعد از مدتی می فهمید هر زمان که اراده کنید. می توانید آن حالت را با مشت کردن دستانتان به وجود آورید. شاید برای بار اول و دوم چنین اتفاقی نیفتد. اما پس از مدتی شما این کار را به صورت ثابت و دائم انجام می دهید. در صورتیکه این حالت

به اندازه کافی قوی باشد و محرک هم منحصر به فرد، می‌توانید با یک یا دوبار تکرار، بین خود و آن حالت ارتباط به وجود آورید.

با استفاده از این روش خود را به چیزی مربوط کرده‌اید، بار دیگر باید آن را هنگامی استفاده کنید که در شرایط بدی باشید. شما می‌توانید دستانتان را مشت کرده و استعدادتان را کاملاً حس کنید. تداعی معانی این قدرت را دارد زیرا سیستم عصبی - منطقی شما را در عرض مدت کوتاهی سازماندهی می‌کند. اقتضای تفکر مثبت این است که اندکی توقف کرده و فکر کنید. حتی بودن در یک حالت جسمی نیرومند هم نیاز به زمان دارد. تداعی معانی باعث می‌شود که در عرض یک لحظه پر قدرت‌ترین استعدادها به ذهنتان برسد.

دانستن این نکته که شما می‌توانید با انبار کردن این تداعی معانی‌ها بر روی هم و در کنار هم قرار دادن تجربه‌های پر قدرت بر پایه‌ای متحد و هماهنگ، با قدرت بیشتری آن‌ها را به وجود آورید، بسیار اهمیت دارد. مثلاً من با تغییر طرز ایستادنم و شبیه کردن آن به نحوه ایستادن یک مربی کاراته، در یکی از نیرومندترین حالات خود قرار گرفتم. در آن حالت صدها بار بر روی آتش راه رفتم و پرواز سقوط آزاد را انجام دادم. در مبارزه‌های زیادی برنده شدم در هر کدام از این شرایط وقتی در حالت پر قدرتی قرار می‌گرفتم، در اوج آن تجربه دستانم را به شکل منحصر به فردی مشت می‌کردم. در نتیجه حالا هم، وقتی به همان شکل دستانم را مشت می‌کنم، تمام حالات جسمی و احساسات نیرومند در سیستم عصبی‌ام دوباره به وجود می‌آید. سقوط آزاد، غواصی شبانه در هاوایی، خوابیدن در اهرام بزرگ، شنا همراه دلفینها، راه رفتن روی آتش، نفوذ در دیوار محدودیتها و برنده شدن در رقابت‌های ورزشی را به شکل خاص و غیر قابل پاور تجربه کرده‌ام، بنابراین هر چه بیشتر در آن حالات قرار گرفتم و تجربیات قدرتمند خود را به آن‌ها مربوط ساختم، موفقیت بیشتری را به آن حالات ارتباط دادم. این نمونه دیگری از موفقیت است موفقیت، موفقیت می‌آورد. قدرت و استعداد و ابتکار هم باعث قدرت و استعداد و ابتکار بیشتری می‌شود.

از شما می‌خواهم که این کار را انجام دهید. سه شخص متفاوت را به حالات مثبت

متصل کنید. آیا آنها زمانی را که احساس خوشبختی می‌کردند به یاد دارند؟ مطمئن شوید که آن تجربه را بازسازی کرده‌اند. آنگاه چندین بار آنها را به آن حالت مربوط کنید. با این افراد به گفتگو بنشینید و وقتی آشفته می‌شوند، تداعی معانی را بررسی کرده و آن را دوباره به وجود آورید.

اگر تداعی معانی شما در آن حالت شکست بخورد، یکی از آن چهار اصل را فراموش کرده‌اید. شاید شما یا آن شخص در یک حالت خاص و هماهنگی نبوده‌اید. شاید در زمان اشتباه و یا فروکش نمودن اوج آن حالت از تداعی معانی استفاده کرده‌اید. شاید محرک شما به قدر کافی منحصر به فرد نبوده و یا شاید وقتی سعی کرده‌اید آن تجربه را به ذهن‌تان بیاورید، کاملاً آن را بازسازی نکرده‌اید در تمام این موارد شما نیاز به تأمل و تفکر دارید تا مطمئن شوید که تداعی معانی کاملاً صحیح انجام شده و هنگام ایجاد تداعی معانی دو باره تغییرات مناسبی را در روش خود به وجود آورید تا مؤثر واقع شود.

باید کار دیگری را هم انجام دهید: سه تا پنج حالت را که دوست دارید داشته باشید یا انگشتان‌تان انتخاب کنید، آنگاه آن‌ها را به قسمت خاصی از وجودتان ارتباط دهید. اینگونه می‌توانید به آسانی به آنها دسترسی داشته باشید. مثلاً شما شخصی هستید که نمی‌توانید تصمیم بگیرید و دوست دارید این حالت را تغییر دهید، می‌خواهید قاطعیت بیشتری داشته باشید. برای مرتبط کردن حس و توانایی به تصمیم‌گیری سریع مؤثر و آسان، باید انگشت اشاره‌تان را انتخاب کنید. آنگاه به دورانی در زندگیتان فکر کنید که قاطعیت داشتید، در ذهن‌تان در آن موقعیت قرار گرفته و به آن مرتبط شوید. در نتیجه مثل همان احساس را خواهید داشت، خود را در حال گرفتن تصمیم بزرگی مشاهده کنید، وقتی احساس قاطعیت بیشتر می‌کنید انگشتان را فشار داده و در ذهن خود کلمه بله را بگوئید. حال به تجربه دیگری مثل این تجربه فکر کنید و در اوج آن تجربه موفق همان فشار و همان کلمه را دوباره ایجاد کنید. این کار را پنج یا شش بار انجام دهید تا تداعی معانی‌های قوی بر روی هم جمع شوند. حال به تصمیم‌تان فکر کنید. آنگاه انگشت خود را بلند کرده و آن تداعی معانی

را به وجود آورید. حال باید بتوانید خیلی سریع تصمیم بگیرید، اگر به آرامش اعصاب احتیاج دارید، می‌توانید برای حس آرامش با استفاده از انگشتان از این تداعی معانی استفاده کنید. من احساس خلایقیت را به انگشتم متصل کردم و توانستم در مدت کوتاهی از حس ناراحتی خلاص شوم و احساس خلایقیت کنم. پنج حالت دیگر را انتخاب کرده و آن‌ها را به انگشتانتان مربوط سازید. آنگاه برای هدایت و کنترل سیستم عصبی تان برای خود یک سرگرمی درست کنید. لطفاً از همین حالا شروع کنید.

اگر کسی که به چیزی مربوط شده نداند چه اتفاقی افتاده است، تداعی معانی مؤثرتر خواهد بود. تداعی معانی می‌تواند در غلبه بر ترسها و تغییر رفتارها به شدت مؤثر باشد. بگذارید در اینجا به نمونه‌ای از تداعی معانی اشاره کنم که در سمینارهایم از آن استفاده می‌کنم. از شخصی، زن یا مرد که در برخورد با جنس مخالف مشکل دارد می‌خواهم که به جلوی سالن بیاید. اخیراً مرد جوانی که کمی خجالتی بود، داوطلب شد. وقتی از او پرسیدم از صحبت با زنی غریبه یا تقاضای رفتن به گردش با او چه احساسی پیدا می‌کند، توانستم عکس العمل سریع جسمی او را ببینم. نحوه ایستادن او تغییر کرد و کمی خمیده ایستاد، چشمهایش را کوچک کرد و صدایش می‌لرزید. او گفت: انجام چنین کاری واقعاً برایم سخت است. اما نیازی نبود چیزی بگوید، حالات جسمی او قبلاً همه چیز را به من گفته بود. من حالت او را با این سؤال تغییر دادم که آیا می‌تواند وقتی را به یاد آورد که کاملاً احساس اعتماد به نفس و غرور می‌کرد، آن زمان که به موفقیت خود اعتماد داشته، او سرش را به علامت مثبت تکان داد و من او را نه سوی آن حالت هدایت کردم و مجبورش کردم به همان حالت بایستد، تنفس کند و به همان شکل احساس اعتماد به نفس کند، به او گفتم به صحبت‌های کسی فکر کند که در آن زمان احساس غرور برایش بوجود می‌آورده. در اوج آن تجربه شانه‌هایش را لمس کردم.

راههای تشخیص تغییرات روحی

تغییرات را اینگونه یادداشت کنید،

تنفس

مکان

مکثها

سرعت

صدا

حرکت چشمها:

اندازه لب پائینی

فرم صورت

فرم عضلات

حرکت مردمک چشم

رنگ پوست

صدا

آهنگ صدا

تن صدا

آنگاه دقیقاً همین تجربه را چندین بار تکرار کردم. دقیقاً مطمئن بودم که هر بار او همان چیزهای خوب را می‌شنود و احساس می‌کند. در اوج هر تجربه، دوباره به همان شکل شانه‌هایش را لمس کردم. به یاد داشته باشید که یک تداعی معانی موفق به تکرار بستگی دارد. بنابراین بسیار دقت کردم که شانه‌هایش را به یک شکل لمس کنم و هر بار دقیقاً او را در همان حالت بخصوص قرار دهم.

تا اینجا من واکنش او را نسبتاً درست و خوب به آن حالت مربوط کرده بودم. بنابراین می‌بایستی آن را مورد آزمایش قرار می‌دادم. من حالت او را تغییر داده و دوباره درباره چگونگی احساس او نسبت به زنها، سؤال کردم. بلافاصله، حالات جسمی او دوباره به همان صورت افسرده و پریشان درآمد. شانه‌هایش خمیده شد و الگوی تنفس او تغییر کرد و وقتی نقطه مورد نظر را بر روی شانه‌هایش لمس کردم بدنش ناخود آگاه به همان حالت خلاق و با نشاط قبلی بازگشت. بسیار عجیب است که بینیم از طریق ایجاد تداعی معانی، چطور حالت یک شخص خیلی سریع از ترس و پریشانی به اطمینان و اعتماد به نفس تغییر می‌یابد.

در بوجود آوردن آن روند، هر شخصی می‌تواند شانه‌های او را لمس کرده (یا هر نقطه دیگر بدنش را که به صورت یک تداعی معانی در آمده است). و هر زمان که او بخواهد حالت مطلوب و مورد نظرش را به وجود آورد. اما می‌توانیم یک قدم جلوتر بگذاریم می‌توانیم این حالت مثبت را به هر محرکی که برای ایجاد احساس عدم یویایی و افسردگی به کار برده شود، منتقل سازیم. در نتیجه همان محرکها، احساس یویایی و سرزندگی را به وجود خواهند آورد. در اینجا در مورد چگونگی این موضوع صحبت می‌کنیم. از آن جوان می‌خواهم که از مین حصار، زن جذابی را انتخاب کند، کسی که او هرگز رویای هم صحبتی و معاشرت با او را در خواب هم نمی‌دید. او برای لحظه‌ای دچار تردید و دودلی شد تا اینکه من شانه‌هایش را لمس کردم. به محض لمس شانه‌هایش طرز ایستادنش تغییر کرد و زن جذابی را از میان حصار انتخاب کرد. از او خواستم که به جلوی سالن بیاید. آنگاه به او گفتم که این مرد می‌کوشد با او قرار ملاقات بگذارد و او باید به هیچ عنوان این دعوت را قبول نکند.

آنگاه شانه‌های مرد را لمس کردم و او در حالت فعال خود قرار گرفت، چشمانش باز، تنفسش عمیق و شانه‌هایش دیگر خمیده نبود. او به طرف زن رفت و گفت: هی، چه خبر؟

زن بالحن خشنی گفت: تنه‌ایم بگذار، اما این پاسخ باعث ناراحت شدن مرد نشد. در حالیکه قبلاً حتی نگاه کردن به یک زن هم باعث ناراحتیش می‌شد اما او فقط لبخند زد. من دو باره دستم را روی شانه‌هایش گذاشتم و او باز هم زن را ترغیب کرد که با او ملاقاتی داشته باشد. هر چه زن کلمات بدتری می‌گفت، او بیشتر در حالت قدرتمند خود قرار می‌گرفت. حتی پس از آنکه دستم را از روی شانه‌هایش برداشتم هنوز هم احساس اعتماد به نفس و پویایی داشت. من یک رابطهٔ عصبی - منطقی جدیدی را به وجود آورده بودم که باعث می‌شد هنگام دیدن یک زن زیبا و هنگام روبه رو شدن با مخالفت او بیشتر در حالت پویایی قرار بگیرد. سرانجام زن گفت، نمی‌توانید مرا تنها بگذارید؟ و او عمیقاً گفت: آیا قدرتم را می‌بینی؟ همهٔ حضار خندیدند.

اکنون به تنه‌ایی در یک حالت قدرتمند قرار داشت و محرکهایی که او را در این حالت نگه می‌داشتند، زنی زیبا بود که از دعوتش خودداری می‌کرد. دقیقاً همان محرکهایی که باعث می‌شد او حس بسیار بدی داشته باشد. به طور خلاصه از یک تداعی معانی استفاده کرده و آن را تغییر دادم. با قرار دادن او در یک حالت نیرومند ضمن اینکه زن پیشنهاد او را رد می‌کرد، ذهنش امتناع زن را به اعتماد به نفس او اتصال داد. هر چه زن بیشتر امتناع می‌کرد احساس آرامش بیشتری به او دست می‌داد. دیدن چنین تغییراتی کاملاً مهم است.

سؤال منطقی این است: خوب، رخ دادن چنین حالتی در یک سمینار بسیار مهم است. اما در دنیای واقعی چه اتفاقی می‌افتد آیا همان محرک و عکس‌العمل خواهد آمد؟ در حقیقت اشخاصی که ما بر روی آنها کار می‌کنیم و آنها را تحت درمان قرار می‌دهیم، عصر همان روز بیرون رفته و با اشخاصی دیگر برخورد می‌کنند. و نتیجه آن حیرت‌آور است، زیرا ترس آن‌ها از بین رفته و با اشخاصی ارتباط برقرار می‌کنند

که در گذشته هیچگاه با آنان ارتباط نداشته‌اند. اگر عمیقاً به این موضوع فکر کنید، خیلی هم حیرت آور نیست. در واقع شما باید بیاموزید که چگونه هم زمان با رشد خود نسبت به مخالفت‌های دیگران عکس العمل نشان دهید. الگوهای زیادی وجود دارند. اکنون شما به راحتی دارای یک سری واکنشهای عصبی - منطقی جدیدی هستید که می‌توانید از میان آنها یکی را برگزینید، شخصی که دو سال پیش در سمینارم بود و کاملاً از برقراری ارتباط با جنس مخالف وحشت داشت، حال یک خواننده است که تمامی اعضای ارکسترش زن هستند و او ارتباط خوبی با آنها دارد. من بعضی از این تغییرات را در هر کدام از سمینارهایم که به نام انقلاب فکری برگزار می‌کنم استفاده کرده و تغییراتی که در افراد رخ می‌دهد بسیار قابل توجه است. من از تغییرات تکنیک تداعی معانی، برای تغییر واکنش‌های مربوط به ترس و اضطراب نیز بهره می‌گیرم.

«اگر کاری را انجام دهید که همیشه انجام داده‌اید،

همان چیزی را به دست می‌آورید که همیشه به دست آورده‌اید»

«گمنام»

داشتن آگاهی از تداعی معانی بسیار حیاتی است زیرا همواره در اطرافمان جریان دارد، اگر از روند آن آگاهی داشته باشید، از حالات زودگذری که به نظرتان بی دلیل به وجود می‌آیند، تعجب خواهید کرد. بگذارید یک نمونه مثال بزنم: فرض کنید که یکی از اعضای خانواده شخصی از دنیا رفته است، او به شدت غمگین است. در تشییع جنازه عده‌ای نزد او آمده و قسمت بالای بازوی چپ او را لمس کرده و اظهار همدردی می‌کنند. اگر تعداد کسانی که بازوی او را لمس کرده‌اند کافی باشند او در آن زمان در همان حالت اندوه باشد، آن نوع لمس و چندین بار تکرار آن می‌تواند به حالت اندوه اتصال داده شود. آنگاه چند ماه بعد وقتی شخصی در شرایط دیگری به همان شکل

بازویش را لمس کند، دو باره غم و اندوه به او باز می‌گردد و حتی فرد علتش را هم نمی‌داند.

آیا چنین چیزی برایتان پیش آمده، گاهی بی‌جهت غمگین هستید و شما حتی علتش را هم نمی‌دانید. شاید حتی به ترانه‌ای که با صدای ملایم اجرا می‌شود توجهی نداشته باشید، ترانه‌ای را که در گذشته به شخصی که به او علاقه داشتید مربوط کرده‌اید، کسی که دیگر در زندگیتان نیست. یا شاید به نگاه خاص او ارتباط داشته باشد. به یاد داشته باشید تداعی معانی بدون آگاهی ما هم اتفاق می‌افتند و کار برد دارند.

بگذارید برای هدایت تداعی معانی‌ها چند روش به شما بیاموزم. یکی از آنها ایجاد تداعی معانی‌های مختلف در همان زمان است. مثلاً همان تداعی معانی غم در تشییع جنازه. اگر احساس غم و اندوه به قسمت بالای بازوی چپ شما ارتباط داشته باشد، یکی از راه‌های برخورد با آن این است که احساساتی مخالف را به نیرومندترین و فعال‌ترین شکل احساسات در همان مکان را به بازوی راستان انتقال دهید. اگر هم‌زمان هر دو تداعی معانی را به وجود آورید، می‌فهمید که چیز مهمی اتفاق می‌افتد. مغز هر دو تداعی معانی را به سیستم عصبی انتقال می‌دهد. آنگاه وقتی هر دو بازویتان لمس می‌شود، باید از بین دو واکنش یکی را انتخاب کند. مغز همیشه واکنش مثبت‌تر را انتخاب می‌کند. یا شما را در حالت مثبتی قرار خواهد داد یا اینکه شما را در حالت خنثی قرار می‌دهد. (در این حالت هر دو تداعی معانی یکدیگر را خنثی می‌کنند).

اگر مایلید یک رابطه دوستانه به وجود آورید، تداعی معانی بسیار اهمیت دارد. مثلاً من و همسرم بکی، سفرهای زیادی به سراسر کشور رفته‌ایم و این عقاید را با مردم در میان گذاشته‌ایم. ما با ثبات و استقامت زیاد، خود را در حالات مثبت قرار داده‌ایم و معمولاً در اوج این تجارب به همدیگر نگریسته و یا همدیگر را لمس کرده‌ایم. در نتیجه رابطه ما پر از تداعی معانی‌های مثبت است. هر وقت که به هم نگاه می‌کنیم، لحظاتمان پر از شادی و عشق می‌شود. در مقابل وقتی رابطه میان دو نفر به

جایی می‌رسد که قادر به تحمل هم نیستند، دلیلش وجود تداعی معانی‌های منفی است. در بسیاری از رابطه‌ها زمانی وجود دارد که زن و شوهر بیشتر تجربه‌های منفی دارند تا مثبت. اگر همیشه یکدیگر را در حالات منفی ببینند، احساساتشان به آن حالت نامطلوب اتصال پیدا کرده و اغلب فقط با نگاه کردن به یکدیگر آنان را وادار می‌کنند تا بخواهند از یکدیگر فاصله بگیرند. این مورد بیشتر زمانی به اوج می‌رسد که، آن‌ها مشاجرات شدیدی با هم داشته باشند و مخصوصاً وقتی در حالات خشم و عصبانیت هر کدام از آنها چیزی بگوید که بخواهد طرف مقابل را بیشتر عصبانی کند. (الگوهای از هم گسیختگی رابه یاد آورید) این حالات مربوط به چهره طرف مقابل است. پس از مدتی هر کدام از آنها می‌خواهند که با فرد دیگری باشند، شاید فردی جدید، کسی که فقط حالات مثبت را ارائه می‌دهد.

یک روز غروب، من و بکی در هتل محل اقامتمان چنین چیزی را تجربه کردیم. در سالن ورودی هیچ پیشخدمتی نبود، بنابراین از مردی که جلوی میز ایستاده بود خواستیم تا به پیشخدمت بگوید تا اتومبیلمان را در پارکینگ پارک کند و چمدانها را بالا بیاورد. او گفت: مسأله‌ای نیست. آنگاه ما به اتاق خودمان رفتیم و به استراحت پرداختیم. خلاصه، تمام وسایلمان دزدیده شد، کارت‌های اعتباری، پاسپورت، چک‌های بانکی با مبالغ زیادی که قبلاً آنها را پشت نویسی کرده بودم. ما به یک مسافرت دو هفته‌ای رفته بودیم. تصور کنید که چه حالی به ما دست داد. وقتی به شدت عصبانی بودم به همسرم نگاه کردم و دیدم که او هم مانند من عصبانی و آشفته است. بعد از پانزده دقیقه به این نتیجه رسیدم که عصبانیت چیزی را تغییر نمی‌دهد و هیچ چیز بدون علت اتفاق نمی‌افتد. با خود فکر کردم که حتماً رخ دادن چنین اتفاقی علتی داشته و صلاحی در کار است.

آنگاه حالت‌م را تغییر دادم و حس خوبی به من دست داد، اما ده دقیقه بعد که دوباره به بکی نگاه کردم عصبانیت را دوباره تجربه کردم. احساس خوبی نسبت به او نداشتم. آنگاه از خود پرسیدم موضوع چیست؟ فهمیدم که از دست دادن تمام وسایلمان را به او مربوط ساختم. اگر چه هیچ ربطی به او نداشت. نگاه کردن به او

حس بدی به من می‌داد، وقتی احساسم را با او در میان گذاشتم معلوم شد او هم به من چنین حسی دارد. چه کار کردیم؟ به سادگی تداعی معانی‌های منفی را از بین بردیم. با هم کارهای مثبتی را انجام دادیم، کارهایی که باعث شده ده دقیقه بعد هر دو با نگرستن به هم حالت خوبی داشته باشیم.

«ویرجینیا ساتیر»^۱ مشاور معروف جهانی در امر خانواده و ازدواج، همیشه در کارهای خود از تداعی معانی استفاده می‌کند. نتایج کارهای او بسیار موفقیت‌آمیز است. بندلر و گریندر در هنگام الگو برداری از او فهمیدند که روش او با روش دیگر مشاوران بسیار تفاوت دارد. وقتی زوجی برای درمان‌شناسی می‌روند، بسیاری از درمان‌شناسان اعتقاد دارند که مشکل اصلی، خشم سرکوب شده‌ای است که زوجها نسبت به هم دارند و همین به آن‌ها کمک می‌کند تا احساس خود را نسبت به یکدیگر بگویند. تصور کنید وقتی که آن‌ها در مورد تمام چیزهایی که باعث عصبانیتشان شده صحبت می‌کنند، چه اتفاقی می‌افتد. اگر درمان‌شناسان آنها را وادار کنند که علت عصبانیتشان را با خشم و نفرت زیادی بیان کنند، تداعی معانی‌های منفی تری را به وجود می‌آورند که فقط به نگاه کردن به چهره یکدیگر مربوط می‌شود.

گفتن این احساسات وقتی که فرد آن‌ها را به مدت زیادی در خود نگه داشته باشد می‌تواند مفید باشد، من اعتقاد دارم که برای داشتن رابطه‌ای خوب گفتن حقیقت ضروری است. همه ما هنگام دعوا و مشاجره چیزهایی می‌گوییم که شاید واقعاً قصد گفتن آنها را نداشته‌ایم و هر چه بیشتر ادامه دهیم، بحث شدیدتر می‌شود. پس شخص چه وقت به احساسات واقعی خودش پی می‌برد؟ قرار دادن خود در یک حالت منفی قبل از بیان احساسات به شخص مورد علاقه، زیانهایی در پی دارد. «ویرجینیا ساتیر» به جای آنکه افراد را مجبور کند که با داد و فریاد احساساتشان را به یکدیگر بگویند، از آن‌ها می‌خواهد تا دقیقاً به همان شکلی که برای اولین بار همدیگر را دیده و عاشق هم شده‌اند به همدیگر نگاه کنند. او آن قدر این جلسات را ادامه

می‌دهد تا تداعی معانی‌های مثبت زیاد شده و پس از آن، آنها با دیدن یکدیگر احساس خوبی دارند. به همین شکل آن‌ها می‌توانند بدون توهین به احساسات یکدیگر مشکلاتشان را حل کنند. در واقع رفتار آنها نسبت به هم الگوی جدیدی را برای حل مشکلات به وجود می‌آورد.

بگذارید برای رو به رو شدن با تداعی معانی‌های منفی ابزار قدرتمند دیگری را به شما معرفی کنم. در ابتدا یک رابطه مثبت را به وجود آورید. بهتر است که همیشه به جای یک رابطه منفی با یک رابطه مثبت کارمان را آغاز کنیم. بنابراین اگر برخورد با تداعی منفی مشکل شود، شما ابزاری در اختیار دارید که برای خلاص شدن از آن حالت به شما کمک می‌کند.

از شما می‌خواهیم تا به پر قدرتمندترین و مثبت‌ترین تجربه زندگیتان فکر کنید. جای آن را در دست راست خود بگذارید. خود را در انجام این کار تصور کرده و حس کنید آن را در دست راستتان قرار داده‌اید، به زمانی فکر کنید که از انجام کاری احساس غرور داشته‌اید و آن را هم در دست راستتان قرار دهید. حال به زمانی فکر کنید که احساساتی عاشقانه و نیرومند داشتید و آن را هم در دست راستتان قرار دهید و حسش را تجربه کنید. زمانی را به یاد آورید که خنده‌هایی عصبی می‌گردید. زمانی که بی اختیار می‌خندیدید. آن را هم در دست راست خود قرار دهید و توجه کنید که در کنار تمام احساسات قدرتمند چه حسی دارید. حال توجه کنید که این احساسات پر قدرتی را که در دست راستتان دارید چه رنگی هستند. فقط توجه کنید که اول چه رنگی به ذهنتان می‌رسد و در کنار هم چه تصویری را بوجود می‌آورند. اگر بخواهید برای آن‌ها صدا هم بگذارید، چه صدایی خواهد بود؟ اساس و پایه تمام این احساسات چیست؟ اگر تمام آن‌ها بخواهند جمله قدرتمندی به شما بگویند، چه جمله‌ای خواهد بود؟ از تمام این احساسات استفاده کنید. آنگاه دستتان را ببندید و آن‌ها را حفظ کنید.

حالا دست چپتان را بکشایید و در آن یک تجربه منفی یا تجربه‌ای مربوط به خشم و عصبانیت را بگذارید چیزی که شما را نگران می‌کند، شاید چیزی باشد که از

آن وحشت دارید. آن را در دست چپتان قرار دهید نیازی نیست در وجودتان آن را حس کنید. مطمئن شوید که از آن فاصله دارید. فقط در دست چپتان است. اکنون می‌خواهم به خصوصیات آن توجه کنید. چه رنگی دارد؟ اگر رنگی را ببینید و احساسی به آن نداشته باشید به همان شکل قبل عمل کنید. اگر رنگی داشته باشد، آن چه رنگی است؟ به خصوصیات دیگر توجه کنید. چه شکلی است؟ سبک یا سنگین؟ بافت آن چیست؟ چه صدایی دارد؟ اگر بخواهد چیزی به شما بگوید، چه می‌گوید؟

حالا می‌خواهیم چیزی را که به آن تداعی معانی ناپودکننده گفته می‌شود انجام دهیم. می‌توانید این کار را به آن شکلی که فکر می‌کنید طبیعی است انجام دهید. یک راهش این است که رنگ تجربه مثبت را در دست راستتان در نظر گرفته و باور کنید که یک مایع است و خیلی سریع آن را در دست چپتان بریزید، در همان حال صداهای خنده‌داری را تولید کرده و این کار را مثل سرگرمی انجام دهید. آن قدر این کار را انجام دهید تا تداعی معانی منفی در دست چپتان به رنگ تجربه مثبت دست راستتان در آید.

آنگاه صداهایی را که در دست چپتان به وجود آمده به دست راستتان بریزید. توجه داشته باشید که دست راستتان چه اثری روی آن می‌گذارد؟ حال احساسات دست راستتان را در نظر گرفته و آن را در دست چپ بریزید و توجه کنید که آن‌ها چه تأثیری بر روی دست چپتان گذاشته‌اند. حال هر دو دست را مثل حالت دست زدن به هم نزدیک کنید و برای چند لحظه آن‌ها را به همان شکل نگه دارید تا حس کنید با هم برابرند. اکنون رنگی که در دست چپ و راستتان است باید مثل هم باشند و احساسات شما نیز باید شبیه یکدیگر باشند.

وقتی اینکار را انجام دادید، ببینید که احساس شما نسبت به تجربه دست چپتان چگونه است. این احتمال وجود دارد که شما آن را از تمام قدرتی که باعث نگرانی و پریشانیتان شده است، دور کرده باشید. اگر اینگونه نبود، دوباره انجام دهید. آن را با حالت سرگرمی بیشتری انجام دهید. پس از یک یا دو بار امتحان، هر کسی می‌تواند

قدرت چیزی که به صورت یک تداعی معانی منفی قدرتمند عمل می‌کند را از بین ببرد. حالا باید حس خوبی داشته باشید و دست کم حسی طبیعی و به دور از ناراحتی نسبت به آن تجربه داشته باشید.

می‌توانید همین کار را با کسی که باعث ناراحتی شما شده و می‌خواهید احساس خود را نسبت به او تغییر دهید، بکنید. می‌توانید چهره کسی را که دوستش دارید در دست راست و چهره کسی را که دوستش ندارید در دست چپ خود قرار دهید. با نگاه کردن به چهره کسی که دوست ندارید شروع کنید. آنگاه به شخصی نگاه کنید که دوستش دارید باز هم به کسی نگاه کنید که دوستش ندارید و دو باره به کسی که دوست دارید. این کار را با سرعت بیشتری انجام دهید و دیگر تعیین نکنید که کدام را دوست دارید و کدامیک را دوست ندارید. دو دست را به هم نزدیک کرده، نفسی بکشید و لحظه‌ای صبر کنید. حال به کسی که دوستش ندارید فکر کنید. اکنون باید حس خوبی نسبت به او داشته باشید. خوبی این تجربه در آن است که می‌توان آن را در مدت کوتاهی انجام داد و با این روش می‌توانید احساس خود را تقریباً نسبت به هر چیزی تغییر دهید. این کار سه دقیقه‌ای را در سمینار اخیرم با تمام شرکت‌کنندگان انجام دادم. خانمی در دست راستش فردی را که واقعاً دوست داشت و در دست چپ چهره پدرش را که به مدت ده سال با او قهر بود قرار داد. او توانست احساس منفی خود به پدرش را از بین ببرد. او همان شب به پدرش تلفن زد و تا چهار صبح با او گفتگو کرد.

بسیار مهم است که تداعی معانی را برای بچه‌ها هم استفاده کنیم. مثلاً پسرم یوشا روزی به مدرسه رفت و مسئولین مدرسه برای بچه‌ها، اسلایدهایی را در باره اینکه نباید سوار اتومبیل غریبه‌ها شوند نشان دادند. پیامی که بسیار اهمیت داشت. من فهمیدم که پسرم فکر می‌کند که حتماً این اتفاق خواهد افتاد. شیوه گفتن این پیام چنین فکری را در او زنده کرده بود. مسئولین مدرسه اسلایدهایی را که بسیار وحشتناک بود به نمایش گذاشته بودند و در آن افرادی را نشان می‌دادند که پس از تعطیل شدن بچه‌ها از مدرسه به سمت آن‌ها می‌روند. آن‌ها آگهی‌های کودکان

گمشده و حتی اجساد بچه‌هایی را که در کانال آب پیدا شده بود را نمایش داده بودند، آن‌ها گفتند بچه‌هایی که سوار اتومبیل غریبه‌ها می‌شوند واضح است که عاقبت به چنین سرنوشتی دچار می‌شوند. تحریک احساسات روشی اصلی برای دور کردن بچه‌ها از این خطرات بود.

اما باز تاب بسیار بدی برای پسر من داشت و حدس می‌زنم برای کودکان دیگر هم اینگونه بود عکس‌العمل آنها با ترس و وحشت همراه بود. پسر من آن تصاویر وحشتناک را در ذهن داشت تصاویری که با پیاده برگشتن به خانه ارتباط داشت. آن روز حاضر نشد پیاده به خانه برگردد و مسئولین او را با اتومبیل به منزل رساندند تا چند روز بعد هم او هر شب کابوس می‌دید و از خواب بیدار می‌شد و حتی حاضر نمی‌شد با خواهرش هم به مدرسه برود. خوشبختانه من از آنچه که رفتار انسان را به وجود می‌آورد و بر آن تأثیر می‌گذارد، آگاه بودم من آن موقع خارج از شهر بودم و وقتی از این جریان اطلاع پیدا کردم، از پای تلفن یک سری تداعی معانی‌های نابودکننده ترس را برایش به وجود آوردم. روز بعد او به تنهایی و با اعتماد به نفس پیاده به مدرسه رفت. او بی‌احتیاط نشده بود، فقط حالا دیگر می‌دانست از چه چیزهایی باید دوری کند و چطور از خود مراقبت کند. اکنون او قدرتی بدست آورده بود تا بتواند به جای زندگی با ترس و تشویش به همان شکل که دوست داشت زندگی کند.

کسانی که چیزهایی را به دیگران ارائه می‌دهند، هدف بدی ندارند بلکه منظورشان بسیار خوب است. اما صداقت هیچ تضمینی نمی‌کند که عدم درک اثرات ایجاد تداعی معانی باعث بروز آسیب نخواهد شد. به اثراتی که در ذهن دیگران می‌گذارد توجه داشته باشید. مخصوصاً کودکان.

بگذارید تمرین آخر را هم انجام دهیم. خود را در حالت پر قدرت و فعالیت قرار دهید و رنگی را که بیشتر دوست دارید انتخاب کنید. همین کار را در مورد یک شکل، صدا و حسی که شما را به آن حالت پر قدرت مربوط می‌سازد نیز انجام دهید. مثلاً فکر کنید هنگام احساس خوشبختی و قدرت بیشتر، آن را به زبان می‌آورید. پس یک تجربه نامطلوب را در نظر بگیرید، کسی که با دیدنش دچار تداعی منفی

می‌شوید، چیزی که از آن می‌ترسید، در ذهنتان آن شکل مثبت را در اطراف این تجربه منفی قرار دهید. این کار را با اطمینان کامل انجام دهید طوری که انگار می‌توانند آن تجربه منفی را از بین ببرید. آنگاه رنگ مورد علاقه‌تان را به سمت تداعی معانی‌های منفی فوت کنید، آنقدر با قدرت این کار را انجام دهید تا تداعی معانی‌های منفی در آن رنگ حل شوند. صدا و حسی که در حالت فعال و پر قدرت حس می‌کردید را بشنوید. آنگاه همان چیزی را بگوئید که با قرار گرفتن در آن حالت قدرتمند بیان می‌کردید. همانطور که تداعی معانی‌های منفی در رنگ مورد علاقه‌تان حل می‌شود چیزی بگوئید که قدرت شما را مهم جلوه می‌دهد. حال در مورد آن تجربه منفی چه حسی دارید؟ باور اینکه این تجارب مدتها شما را ناراحت کرده بود، برایتان مشکل است. این تمرین را در مورد سه تجربه منفی دیگر و آنگاه با فرد دیگری انجام دهید.

اگر فقط این تمرین‌ها را بخوانید ولی آنها را انجام ندهید، به نظرتان احمقانه می‌آیند. اما اگر آنها را انجام دهید به قدرت واقعی آنها پی می‌برید. این رمز رسیدن به موفقیت است، توانایی در حذف محرکهایی از وجودتان که می‌خواهند شما را در حالت منفی قرار دهند، ضمن آنکه در خود یادگیران حالات مثبتی را به وجود می‌آورید. یک راه انجام چنین کاری این است که لیستی از تداعی معانی‌های مهم، مثبت و منفی زندگیتان را تهیه کنید توجه کنید. آیا آنها ابتدا به وسیله حس بینائی به وجود می‌آیند، یا شنوایی و یا لامسه. وقتی از آن اطلاع یافتید باید تداعی معانی‌های منفی را از بین برده و از مثبت‌ها به نحو احسن استفاده کنید.

وقتی آموختید که چگونه آن حالات مثبت را نه تنها در وجود خود بلکه در مورد دیگران هم به شکل تداعی معانی به وجود آورید، فکر کنید که چه کارهای خوبی را می‌توانید انجام دهید. فرض کنید دارید با شرکای خود صحبت می‌کنید، چار چوب ذهنی آنان را در حالت تحریک‌پذیر و شکست‌ناپذیری قرار داده و آن را به یک حس یا جمله یا لحن صدا مربوط کنید. پس از چند لحظه، با مربوط کردن آن حالات ذهنی مثبت به چیزی و ایجاد تداعی معانی می‌توانید میزان قدرت محرک را بررسی کنید.

فوق العاده می‌شود، سود دهی شرکت بیشتر شده و همه خوشبخت‌تر و راضی‌تر خواهند بود.

به قدرتی که در زندگی می‌توانید به آن برسید توجه کنید. البته اگر بتوانید چیزهایی که باعث نگرانی‌تان می‌شود، را به شکلی در آورید که در شما احساس خوبی را برای تغییر آن‌ها به وجود آورند شما می‌توانید این کار را انجام دهید.

اجازه دهید نظر پایانی خود را نه فقط در مورد تداعی معانی بلکه در مورد تمام روش‌های این کتاب بیان کنم. یک اتحاد غیر قابل باور و حس پیشرفت کلی وجود دارد که در نتیجه تسلط بر هر کدام از این مهارت‌ها حاصل می‌شود. سنگی که در یک دریاچه آرام پرتاب می‌شود، سطح آب را موجدار می‌کند. رسیدن به موفقیت با استفاده از هر کدام از این مهارت‌ها منجر به موفقیت‌های بیشتری می‌شود. شما باید ابتدا آگاه از قدرت این مهارت‌ها باشید. امیدوارم بتوانید دائماً از این مهارت‌ها در زندگی‌تان استفاده کنید. هرگاه من از حالت‌های کاراته استفاده می‌کنم، تداعی معانی‌های انباشته در آن حالت‌ها از قدرت بیشتری برخوردار می‌شوند. شما با هر مهارتی که می‌آموزید، در آن پیشرفت خواهید کرد و متبحر می‌شوید و قدرتان را افزایش می‌دهید.

برای تجربه هر فردی یک صافی وجود دارد که بر احساسات ما نسبت به کارهایی که انجام داده و یا انجام نمی‌دهیم تأثیر می‌گذارد. این صافی‌ها برای ایجاد تداعی معانی و تمام چیزهایی که در مورد آنها صحبت کردیم هم اثر می‌گذارند.

بخش سوم

راهنمایی: مشکلات برتری

فصل ۱۸

«سلسله مراتب ارزشها: قضاوت نهایی موفقیت»

«یک موسیقیدان باید آهنگ بسازد یک نقاش باید نقاشی کند و یک شاعر باید شعر بسراید، اگر در وجودشان آرامش برقرار باشد.»

«آبراهام ماسلو»^۱

هر سیستم پیچیده‌ای، خواه ماشین یک کارخانه یا کامپیوتر و یا انسان باید باهم هماهنگ باشند. بخشهای مختلف هر سیستم باید باهم کار کنند و برای رسیدن به اوج کارایی هر عمل باید از عمل دیگر حمایت کند. اگر اجزای یک ایستگاه به صورت همزمان در دو جهت متفاوت کار کنند، دستگاه کنترل خود را از دست خواهد داد و سرانجام هم از کار می‌افتد.

بشر هم همین طور است ما می‌توانیم مؤثرترین رفتارها را به وجود آوریم. اما اگر این رفتارها از آرزوهای عمیق درونمان حمایت نکنند و بر روی چیزهایی که برایمان مهم هستند تأثیر نگذارند، مبتلابه ناسازگاری درونی می‌شویم و برای رسیدن به موفقیت‌های بزرگ هیچگونه هماهنگی نخواهیم داشت. اگر شخصی چیزی را داشته باشد ولی به شکلی مبهم به دنبال چیز دیگری باشد، هیچگاه احساس رضایت و خوشبختی نخواهد کرد. همچنین اگر شخصی به هدفی برسد اما در آن راه اعتقادات شخصی خود را در مورد حق و ناحق نادیده بگیرد جز ناراحتی و پشیمانی نتیجه‌ای عایدش نمی‌شود. برای رسیدن به موفقیت و پیشرفت باید از قوانین خود و دیگران

آگاه باشیم و بدانیم معیار سنجش واقعی ما در مورد موفقیت یا شکست چیست؟ در غیر اینصورت امکان دارد همه چیز داشته باشیم اما حس کنیم که هیچ چیز نداریم به این قدرت ارزش می‌گویند.

حال ارزشها چه هستند؟ آن‌ها اعتقادات خصوصی، شخصی و فردی شما در مورد چیزهایی هستند که برایتان اهمیت دارند. ارزشهای شما، همان اعتقادات شما در مورد خوب‌ها یا بدها می‌باشد «ماسلو» در مورد هنرمندان سخن می‌گوید. او در مورد کلیات زندگی حرف می‌زند، «ارزشها همان چیزهایی هستند که همه به دنبال آنیم. اگر چنین نباشد هیچگاه احساس رضایت نخواهیم کرد.» حس هماهنگی یا تکامل فردی در نتیجه این حس است که ما با رفتار فعلی خود، ارزشهایمان را آشکار کنیم. ارزشها حتی چیزهایی را که باید از آن‌ها دوری کنیم را نیز برایمان تعیین می‌کنند. آن‌ها برکل زندگی ما فرمانروایی می‌کنند. واکنش ما نسبت به هر تجربه‌ای در زندگی به وسیله ارزشها تعیین می‌شود. این بیشتر شبیه به برنامه کامپیوتر است. می‌توانید هر برنامه‌ای را که می‌خواهید به کامپیوتر بدهید، اما اینکه کامپیوتر برنامه را بپذیرد یا نه بستگی به این دارد که آن برنامه خاص توسط کارخانه سازنده طرح شده باشد یا خیر. ارزشها شبیه به برنامه قضاوت در ذهن انسان هستند.

لباسی که می‌پوشید، وسیله‌ای که با آن به منزل می‌روید، همسری که برمی‌گزینید، تربیت فرزندان و شغل‌تان همه تحت تأثیر ارزشهای شما هستند. ارزشها همانند پایه‌هایی و واکنش ما را نسبت به هر شرایطی در زندگی تعیین می‌کنند. آن‌ها رمز اصلی درک و پیش بینی رفتارهای ما و دیگران هستند کلید طلایی گشودن نیروی افسانه‌ای درونی انسان. این تعلیمات نیرومند در مورد حق و باطل، خوب و بد، بایدها و نبایدها از کجا آمده‌اند؟ به دلیل آنکه ارزشها، اعتقاداتی وابسته به عواطف هستند از همان منبعی سرچشمه گرفته‌اند که قبلاً در فصل اعتقاد در موردشان صحبت کردیم.

از اوان کودکی محیط رشد و نمو فرد در شکل‌گیری اعتقاداتش نقش به‌سزایی ایفا می‌کند. پدر و مادر، مخصوصاً در خانواده‌های سنتی، نقش بزرگی را در

برنامه‌ریزی بیشتر ارزشهای اصلی ایفاء می‌کنند. آن‌ها همیشه ارزشهای خود را در مورد بایدها و نبایدها و اعتقادات شخصی‌اشان را برایتان می‌گویند. اگر شما ارزشهای آنها را بپذیرید، جایزه می‌گیرید و انسان خوبی خواهید بود. اما اگر آن‌ها را نپذیرید، دچار دردسر شده و انسان بدی می‌شوید. در بعضی از خانواده‌ها اگر بچه‌ها از قبول ارزشهای پدر و مادرشان خود داری کنند، تنبیه می‌شوند.

در واقع برنامه‌ریزی اکثر ارزشهای شما از همین روش پاداش و تنبیه است. وقتی بزرگتر شدید، گروه‌های همسن به شکل منبع دیگری از ارزشها در می‌یابند. وقتی با بچه‌های کوچک و خیابان برای اولین بار برخورد می‌کنید، شاید ارزشهای شما از ارزشهای آنها دور باشد و شما ارزشهای خود را با ارزشهای آنها می‌آمیزید یا به تغییر ارزشهایتان می‌پردازید، زیرا اگر چنین نکنید شاید شما را کتک بزنند و یا شرایط بدتری پیش بیاید مثلاً با شما بازی نکنند.

در طول زندگی این گروه‌های همسن و سال دائماً در حال تغییرند و شما به ارزشهای جدیدتری می‌رسید و یا آن‌ها را با ارزشهایتان می‌آمیزید و یا آنها ارزشهای شما را قبول می‌کنند. همچنین شاید در زندگی خود با قهرمانان و یا ضدقهرمانان ارتباط داشته باشید و از جایی که کارهایشان مورد تأیید شما است، سعی می‌کنید با شخصیت آنها رقابت کنید.

علت اینکه بعضی از بچه‌ها به مواد مخدر روی می‌آورند این است که مثلاً گروه موسیقی مورد علاقه‌اشان به مواد مخدر روی آورده‌اند. امروزه، خوشبختانه خیلی از این قهرمانان با درک مسئولیت و موقعیت خود به عنوان یک شخصیت محبوب می‌کوشند تا این نکته را بین طرفداران خود جابیندازند که استعمال مواد مخدر مضر است و طرفدار مصرف کننده آن نیستند. بسیاری از هنرمندان هم حمایتگر تغییرات مثبت مطلوب در دنیا هستند. این چیزها است که ارزشهای مردم را شکل می‌دهد. درک قدرت رسانه‌ها در جمع‌آوری کمک برای قحطی‌زدگان، بوجود آوردن ارزشهای هنرمندان دیگر است. با تلاش آن‌ها، دلسوزی برای هم‌نوع تقویت شده است. خیلی از کسانی که به بخشش و همدردی اهمیتی نمی‌دادند، با دیدن

افراد محبوبشان الگوی خود را تغییر داده‌اند. در فصل بعد در مورد بوجود آوردن این روش‌ها در زندگی مفصلاً صحبت می‌کنیم. اکنون فقط لازم است بدانیم که قدرت رسانه‌ها در خلق ارزشها و رفتار افراد جامعه چیست.

این فقط قهرمانان نیستند که ارزشها را خلق می‌کنند. در محیط کار هم چنین اتفاقی می‌افتد. جایی که روش پاداش و تنبیه کاربرد دارد. برای خوب کارکردن در شرکت‌ها و ترفیع گرفتن شما خود را با ارزشهای آنان هماهنگ می‌کنید. اگر ارزشهای مدیر خود را نپذیرید، نمی‌توانید ترفیع رتبه بگیرید و اگر ارزشهای شرکت با ارزشهای شما هماهنگ نباشد حس رضایت نخواهید داشت. معلمین هم به طور مداوم ارزشهای خود را به شاگردانشان می‌گویند و برای اطمینان از اینکه شاگردان ارزشهای آنان را پذیرفته‌اند یا نه، ناخود آگاه از روش تنبیه و پاداش استفاده می‌کنند. ارزشهای ما زمانیکه اهداف و تصوراتمان را نسبت به خود تغییر می‌دهیم تغییر می‌کنند. اگر هدفان این باشد که فرد اول شرکت خود باشید وقتی به آن هدف رسیدید، پول بیشتری می‌گیرید و از کارمندان دیگر هم توقعات بیشتری خواهید داشت. شاید پس از آن، ارزشهای شما در مورد سخت کوشی در کار هم تغییر کند. حتی اغلب هماهنگ با ارزشهای جدید شما، دوستان و همکارانتان هم تغییر می‌کنند.

وسیله‌ای که با آن راندگی می‌کنید، جایی که می‌روید، دوستانتان، کارهایتان، همه منعکس کننده شخصیت شماست. این همان چیزی است که روانشناس دکتر «مک هاری»^۱ به آن نشانه‌های وارونه نفس می‌گوید، چیزهایی که بیانگر ارزشهای شما است. مثلاً اگر کسی سوار اتومبیل ارزانی می‌شود، معنایش این نیست که او شخصیت پستی دارد. شاید او می‌خواهد نشان دهد که با پذیرفتن نشانه‌های ناسازگار موازین جامعه، خیلی والاتر از مردم عادی می‌اندیشد و برای چیزهای دنیوی هیچ ارزشی قائل نیست. شاید دانشمندی که تحصیلات بالا دارد، یا رئیس

شرکتی که در آمد بالایی دارد، بخواهند با داشتن اتومبیل ارزان قیمت، به خود و دیگران نشان دهند که با افراد دیگری که با آنها هم سطح هستند فرق دارند.

شاید میلیونری که در یک خانه کوچک زندگی می‌کند، فکر کند که نباید جای زیادی را اشغال کرد و یا اینکه می‌خواهد ارزشهای خود را به دیگران اثبات کند.

فکر می‌کنم حالا می‌توانید دریابید که آگاهی از ارزشهایتان تا چه حد حائز اهمیت است. مشکل بیشتر مردم این است که خیلی از این ارزشها به صورت ناخود آگاه ایجاد می‌شوند. اغلب مردم نمی‌دانند چرا بعضی از کارها را انجام می‌دهند فقط فکر می‌کنند باید آن را انجام دهند. اگر کسی ارزشهای متفاوت با ارزشهای آنان داشته باشد، نسبت به او بدبین و شکاک هستند. خیلی از درگیری‌های میان افراد همین ارزشهای ناهماهنگ است و نه تنها در جامعه بلکه در جهان این موضوع عمومیت دارد. تقریباً دلیل هر جنگی همین ارزشها هستند وقتی کشوری در جنگ پیروز می‌شود ارزشهای خود را جایگزین فرهنگ کشور شکست خورده می‌کند.

نه تنها کشورها و انسانهای متفاوت ارزشهای مختلفی دارند، بلکه برای مردم بعضی ارزشها مهمتر از بقیه هستند. تقریباً همه ما یک سری ارزشهای پایه‌ای داریم. برای عده‌ای این ارزشها به صورت شرافت و برای بعضی به شکل دوستی است. شاید بعضی‌ها به خاطر طرفداری از یک دوست دروغ بگویند، با توجه به اینکه شرافت هم برایشان مهم است چطور می‌توانند چنین کاری بکنند؟ علتش این است که در سلسله مراتب ارزشهای آنان، دوستی در سطحی بالاتر از شرافت قرار دارد. شما ممکن است برای موقعیت‌های شغلی و داشتن یک خانواده خوب، ارزش بالایی قائل باشید. تضادها وقتی نشان داده می‌شوند که مثلاً به خانواده گفته باشید غروب به خانه بر می‌گردید اما کاری برایتان پیش بیاید. تصمیم شما در آن موقعیت بستگی به این دارد که کدامیک از آن دو برایتان مهم‌تر است. پس به جای اینکه به خود بگوئید که خیلی بد است که با خانواده نباشم و کار کنم یا بر عکس، فقط باید بدانید که ارزشهای واقعی شما چه هستند؟ آنگاه برای اولین بار در عمرتان دلیل کارهایتان را می‌فهمید. ارزشها مهم‌ترین ابزار برای فهمیدن علت رفتارهای افراد است.

برای اینکه برخورد خوبی با افراد داشته باشیم، باید بدانیم که چه چیزی برایشان اهمیت دارد و سلسله مراتب ارزشهای آن‌ها چیست؟ اگر به اهمیت ارزشهای دیگران پی نبریم فهمیدن علت رفتار آن‌ها مشکل می‌شود. با فهمیدن این نکته ما می‌توانیم واکنش آن‌ها را نسبت به هر شرایطی پیش بینی کنیم. شما با شناخت سلسله مراتب ارزشهایتان می‌توانید تمام تضادهای درونیتان را از بین ببرید.

هیچ نوع موفقیتی تا زمانیکه با ارزشهای ما هماهنگ نشوند بوجود نمی‌آیند. گاهی باید بدانیم که چگونه ارزشهای متضاد را با هم هماهنگ کنیم. اگر کسی شغل پر درآمد دارد و یکی از ارزشهای او این است که پول چیزی شیطانی است، فقط متمرکز شدن روی شغل او کافی نیست. مشکل بالاتر از ارزشهای متضاد است. اگر کسی به خانواده‌اش اهمیت زیادی می‌دهد اما مجبور است ساعات زیادی را کار کند، خیلی زود تضادهای درونی زیادی در او به وجود می‌آید. در این شرایط بازسازی تصورات درونی و شناخت هدف خود بسیار یاری رسان خواهد بود. حتی اگر یک میلیارد دلار هم پول داشته باشید اما بین ارزشهایتان تضاد وجود داشته باشد، احساس خوشبختی نخواهید کرد. حتماً دیده‌اید که خیلی از افراد ثروتمند هستند که با خواری و ذلت زندگی می‌کنند. از طرف دیگر، اگر فرد مستمند و فقیری باشید، اما زندگیتان بر اساس و مطابق ارزشهایتان باشد، احساس خشنودی و رضایت خواهید کرد.

موضوع این نیست که کدام ارزش درست و کدام غلط است. قصد من این نیست تا ارزشهای خودم را به شما تحمیل کنم. مهم این است که بدانید چه ارزشهایی می‌تواند به بهترین وجه زندگی شما را هدایت کرده و در خود انگیزه‌های بهتری را به وجود آورد. تمام ما یک ارزش والا داریم، چه در ایجاد یک رابطه یا یک شغل، این ارزش ممکن است آزادی، عشق، هیجان و یا امنیت باشد؟ شاید با خود بگویید که «من تمام این چیزها را می‌خواهم» همه ما اینگونه فکر می‌کنیم. اما برای تمام این موارد یک ارزش نسبی قابل هستیم. اکثر افراد شناخت چندانی از ارزشهای خود ندارند. ممکن است نسبت به عشق، تلاش و یا شادی آگاهی کمی داشته باشند. اما

نمی‌دانند چگونه این موارد را با هم هماهنگ کنند. شناخت این ارزشها بسیار اهمیت دارد. اگر شما از نیازهای دیگران آگاهی نداشته باشید قادر به برآورده کردن آنها نیستید. اگر تأثیر ارزشهای خود را ندانید قادر نیستید تا با ارزشهای متضاد خود بجنگید و دیگران هم نمی‌توانند کمکی به شما بکنند. رمز اصلی این ارزشها، کشف و شناخت کامل آنها است.

چگونه به سلسله مراتب ارزشهای خود و دیگران آگاهی پیدا می‌کنید؟ اول باید ارزشهایی را که به دنبالش هستید را در یک چارچوب بگذارید. بعضی ارزشهای خاصی را در یک زمینه مخصوص تعیین کنید و آنها را از ارزشهای دیگران جدا کنید. اغلب ما برای شغل، رابطه خانوادگی و روابطمان ارزشهای متفاوتی قائل هستیم. شما باید از شخص مورد نظرتان پرسید: «در یک رابطه خصوصی و شخصی چه چیزی برایتان اهمیت بیشتری دارد.» شاید پاسخ دهد: «حس حمایت» آنگاه از او پرسید: «مهمترین مسأله در زمینه حمایت چیست؟» شاید بگوید: «اینکه احساس کنم طرف مقابل به من علاقه دارد.» از او پرسید: «مهمترین مسأله در مورد کسی که دوستتان دارد چیست؟» شاید بگوید: «دوست داشتن و علاقه او نسبت به من احساس خوبی برایم ایجاد می‌کند.»

این سوالات را با جملات مهم‌ترین مسأله چیست؟ ادامه دهید. آنگاه می‌توانید به تهیه لیستی از ارزشهای او پردازید.

آنگاه برای داشتن درک واضحی از سلسله مراتب ارزشهای شخص، باید به مقایسه این ارزشها پردازید. می‌توانید پرسید کدامیک از اینها برای مهم‌تر است؟ حمایت شدن یا حس لذت و شادی؟ اگر پاسخ دهد لذت و شادی پس معلوم می‌شود این مسأله در سلسله مراتب ارزشهای او از اهمیت بیشتری برخوردار است. آنگاه از او پرسید: کدامیک برای مهم‌تر است، حس لذت و شادی یا مورد علاقه دیگران بودن؟ اگر پاسخ دهد لذت و شادی پس از میان این سه ارزش حس لذت و شادی از همه مهم‌تر است. حال از او پرسید: کدامیک از اینها برای مهم‌تر است؟ مورد علاقه دیگران بودن یا حمایت شدن؟ شاید او با تعجب به شما بگوید: هر دو شما می‌پرسید:

خوب، کدامیک مهم‌تر است؟ شاید بگوید: «خوب، اگر کسی دوستم بدارد برایم مهم‌تر است» اکنون شما می‌دانید که علاقه دیگران نسبت به او در رده دوم ارزشهایش قرار دارد. سومین ارزش او تحت حمایت دیگری بودن است. می‌توانید این کار را در سطحی گسترده‌تر انجام دهید تا بفهمید برای یک فرد چه چیزی بالاتر از همه قرار دارد. فردی که در بالا مثال زده شد حتی اگر از جانب کسی حمایت هم نشود می‌تواند با فرد مورد نظر روابط صمیمانه‌ای ایجاد کند. اما شاید در سلسله مراتب ارزشهای فرد دیگر، احساس حمایت در سطح بالاتری باشد «تعجب نکنید، افراد زیادی اینگونه‌اند» فرد مورد نظر باور نمی‌کند که کسی او را دوست داشته باشد، مگر آنکه از طرف او مورد حمایت قرار بگیرد و اگر چنین احساسی را نداشته باشد، علاقه طرف مقابل برایش کافی نیست افراد دارای ارزشهای خاصی هستند که نادیده گرفتن آنها توسط طرف مقابل منجر به از بین رفتن روابطشان می‌شود. مثلاً اگر در لیست ارزشهای فرد حس حمایت در رتبه اول قرار داشته باشد، اما مورد حمایت طرف مقابلش قرار نگیرد شاید رابطه‌اش را قطع کند. اما فرد دیگری که حس حمایت در ارزشهای او در رتبه سوم، چهارم و پنجم است و حس عشق و علاقه طرف مقابل در رده اول، هر اتفاقی هم که رخ دهد، رابطه‌اش را قطع نمی‌کند. اما تا وقتی که علاقه طرف مقابل را احساس کند، مطمئن هستیم که برای وجود یک رابطه صمیمی چیزهای زیادی برایتان اهمیت دارد به بعضی از مهمترین آنها اشاره می‌کنم:

- عشق
- لذت
- رابطه دو جانبه
- احترام
- تفریح و سرگرمی
- پیشرفت و ارتقاء
- حمایت
- تلاش

- خلایقیت
- زیبایی
- جذابیت
- وحدت روح
- آزادی
- صداقت

ارزشهای مهم فقط اینها نیستند. می‌توانید خیلی ارزشهای دیگری را هم پیدا کنید که مهم‌تر از اینها باشند. اگر در ذهنتان چیزی هست، همین حالا آنها را بنویسید. آنگاه بر طبق اهمیتی که به هر کدام می‌دهید شماره یک را به مهم‌ترین آنها و شماره چهارده را به کم‌اهمیت‌ترین آنها بدهید.

انجام این کار را مشکل می‌دانید؟ اگر سلسله مراتب ارزشهای خود را به شکل منظم و مرتب دسته‌بندی نکنید، هر چه مقدار ارزشها در لیست شما افزایش پیدا کند دسته‌بندی آنها بسیار مشکلتر خواهد شد. پس اینکار را انجام دهید تا معلوم شود کدامیک از ارزشهایتان مهم‌تر از بقیه است. بگذارید با دو ارزشی که در ابتدای لیست قرار دارد کارمان را شروع کنیم. کدامیک برایتان مهمتر است. عشق یا لذت و شادی؟ اگر پاسختان عشق باشد آیا از روابط دو جانبه هم برایتان مهمتر است؟ اینکار را تا پایان لیست انجام دهید و ببینید آیا ارزشی مهمتر از ارزش اول وجود دارد. اگر مهمتر از عشق، هیچ ارزش دیگری نباشد پس عشق در رتبه اول ارزشهای شما قرار می‌گیرد. حالا به سراغ بقیه بروید کدامیک مهمتر است؟ لذت و شادی یا رابطه دو جانبه. اگر ارزشی با اهمیت‌تر از لذت و شادی یافتید آن را به همان شکل با بقیه مقایسه کنید.

مثلاً اگر رابطه دو جانبه اهمیت بیشتری از لذت برایتان دارد، این سؤال را پرسید: کدام مهمتر است. رابطه دو جانبه یا احترام؟ اگر هنوز پاسخ رابطه دو جانبه بود، پرسید: رابطه دو جانبه مهم‌تر است یا تفریح؟ اگر مثلاً هیچ ارزشی برایتان مهم‌تر از رابطه دو جانبه نبود، پس این ارزش در رتبه دوم سلسله مراتب ارزشهایتان

قرار دارد. اگر ارزش مهمتری از آن باشد باید آن را با ارزشهای دیگر مقایسه کنید تا لیست شما کامل شود.

همان طور که می بینید، دسته بندی ارزشها همیشه کار ساده‌ای نیست. گاهی پیدا کردن تفاوت میان ارزشها بسیار مشکل است. اگر تفاوت میان آنها خیلی مشخص و واضح نیست، آنها را به شکل خصوصی تر مطرح کنید. شاید بپرسید: کدام یک مهم تر است؟ لذت یا پیشرفت؟ شاید شخص بگوید: خوب اگر پیشرفت داشته باشم، لذت هم می برم. پس باید این سؤال را بپرسید: معنای لذت و شادی برایتان چیست؟ معنای پیشرفت چیست؟ اگر پاسخ این باشد: لذت برایم مثل یک حس کامل از شادی و شور شخصی و پیشرفت مثل غلبه بر مشکلات است. پس می توانید بپرسید: کدام مهم تر است؟ غلبه بر مشکلات یادداشتن حس شور و شادی. بدین ترتیب دسته بندی برایتان ساده تر می شود.

اگر باز هم تفاوت قائل شدن میان ارزشها واضح نباشد، از او بپرسید اگر یکی از ارزشها را کنار بگذاریم چه می شود؟ اگر بتوانید پیشرفت کنید ولی شاد نباشید چه انتخابی دارید یا اگر پیشرفتی نداشته باشید اما شاد باشید در اینصورت کدامیک برایتان مهم تر است؟

مشخص کردن سلسله مراتب ارزشها یکی از مهم ترین تمرینات این کتاب است. همین حالا فکر کنید که از یک رابطه دوستی چه می خواهید؟ همین کار را در مورد همسران انجام دهید. البته اگر متاهلید. با این روش هر دوی شما عمیقاً نیازهای یکدیگر را درک می کنید. لیستی از تمام ارزشهایی که در یک رابطه دوستانه برایتان مهم است را تهیه کنید. مثلاً جذابیت، لذت، شادی، احترام. اگر می خواهید ارزشهای دیگری را اضافه کنید از همسران بپرسید: در مورد احترام چه چیزی برایش مهم است؟ شاید همسران بگویند: این مهم ترین چیز در داشتن یک رابطه خوب است. پس رتبه اول لیست شما تعیین شد. یا شاید همسران بگویند وقتی کسی به من احترام می گذارد احساس می کنم با او هماهنگی دارم. پس هماهنگی ارزش دیگر لیست شما است. آنگاه بپرسید در مورد هماهنگی چه چیزی برایتان مهم است؟ شاید

همسرتان بگوید: وقتی خودم را با کسی هماهنگ می‌بینم، حس می‌کنم او به من علاقه دارد. بعد پرسید: در مورد عشق چه چیزی برایت مهم است؟ و به همین شکل ادامه دهید تا به مهم‌ترین ارزشها دست یابید. حال با استفاده از روشی که گفتم، آن را دسته‌بندی کنید. هر کدام از آنها را با ارزشهای دیگر مقایسه کنید تا سلسله مراتب ارزشهایتان مشخص شود.

پس از آنکه سلسله مراتب ارزشهایتان را در مورد روابط شخصی پیدا کردید، همین کار را در مورد شغلان هم انجام دهید. از خود پرسید: در مورد شغلم چه چیزی برایم مهم است؟ شاید بگوئید: خلاقیت سؤال بعدی این است: در مورد خلاقیت چه چیز مهم است؟ شاید بگوئید: وقتی که خلاقیت دارم احساس می‌کنم در حال پیشرفت هستم. آنگاه ادامه دهید: در زمینه پیشرفت چه چیزی برایتان مهم است؟ اگر صاحب فرزند هستید، پیشنهاد می‌کنم این تمرین را در رابطه با فرزندانتان نیز انجام دهید. با دانستن چیزهایی که در آنها انگیزه ایجاد می‌کند، به ابزارهای مفیدی برای تربیت بهتر آنها دست می‌یابید.

تاکنون چه چیزهایی بدست آورده‌اید؟ نسبت به لیست خود چه حسی دارید؟ آیا نظرتان در مورد ارزشها دقیق است؟ اگر این طور نیست، پس یک بار دیگر ارزشها را با هم مقایسه کنید تا لیستتان صحیح باشد. خیلی از افراد پس از دانستن مهم‌ترین ارزشهایشان شگفت زده می‌شوند. اما با فهمیدن سلسله مراتب ارزشهایشان تازه می‌فهمند که دلیل کارهایشان چیست؟ حال که می‌دانید ارزشهای شما در روابط شخصی و خانوادگی و یا شغلان چیست، پس می‌توانید مهم‌ترینها را مشخص کرده و تمام انرژی خود را به شناختن آنها اختصاص دهید.

فقط شناسایی سلسله مراتب ارزشها کافی نیست. همان طور که بعداً می‌بینید، وقتی افراد در مورد ارزشها صحبت می‌کنند، معانی خیلی زیاد و متفاوتی برایشان قائلند. حال که سلسله مراتب ارزشهایتان را شناختید وقتی را برای روشن کردن مفهوم آن صرف کنید.

اگر اولین ارزش شما در یک رابطه، عشق است باید پرسید: چه چیزی باعث

می‌شود احساس کنید دیگری به شما علاقه دارد؟ یا چه چیز باعث می‌شود شما کسی را دوست داشته باشید؟ یا چطور می‌فهمید کسی به شما علاقه ندارد؟ باید با دقت زیاد این کار را در مورد چهار ارزشی که در ابتدای سلسله مراتب ارزشهایتان است، انجام دهید. شاید کلمه عشق به تنهایی برایتان صدها مفهوم داشته باشد. کار آسانی نیست، اما اگر با دقت آن را انجام دهید، بیشتر خود را می‌شناسید و به خواسته‌هایتان پی می‌برید و می‌فهمید چه چیزهایی باعث می‌شود که خواسته‌هایتان برآورده شود و به آنها برسید.

البته نمی‌توانید تمام وقت و زندگی‌تان را صرف شناسایی سلسله مراتب اشخاصی که می‌شناسید بکنید. این بستگی به هدف شما دارد. اگر می‌خواهید یک رابطه همیشگی با همسر و فرزندان‌تان داشته باشید، باید تمام عملکرد مغز آن‌ها را بدانید. اگر یک مربی ورزش هستید که مایلید در بازیکن انگیزه ایجاد کنید و یا بازرگانی هستید که می‌خواهید مشتری خود را مورد ارزیابی قرار دهید، باید از ارزشهای او البته نه خیلی کامل، آگاهی داشته باشید زیرا فقط می‌خواهید سود خوبی نصیب‌تان شود. به یاد داشته باشید در هر ارتباطی، خواه ارتباط یک پدر و فرزند و خواه یک رابطه موقتی میان دو همکار که تلفنی مشترک دارند. قراردادی وجود دارد، حتی اگر گفته نشده باشد. هر دو طرف انتظاراتی از هم دارند و به شکل ناخودآگاه به وسیله ارزشهایشان در مورد همدیگر و نحوه عملکرد و سخنانشان به قضاوت می‌پردازند. باید کاملاً ارزشهای همدیگر را بشناسید و هماهنگی لازم را بین آنها به وجود آورید تا بدانید رفتارهایتان چه تأثیری بر طرف مقابل دارد و به نیازهای یکدیگر آگاهی داشته باشید. و آن نیازهای واقعی را بفهمید و درک کنید.

دانستن ارزشها، چه در زندگی خصوصی و چه در زندگی شغلی بسیار اهمیت دارد. هر کسی به دنبال یک ارزش تکمیلی و نهایی در حرفه و شغلش است. این باعث می‌شود تا شخص شغلی را انتخاب کرده و اگر به آن ارزش مورد نظر نرسد، کار خود را رها می‌کند. شاید این ارزش برای بعضی‌ها پول باشد. اگر پول کافی به آن‌ها داده شود، در کارشان باقی می‌مانند، اما برای دیگران چیز دیگری مثلاً خلاقیت، تلاش یا

همبستگی باشد.

برای مدیران شناختن ارزش‌های کارمندان بسیار ضروری مهم است. برای دانستن آن اولین سوآلی که باید پرسیده شود این است: چه چیز موجب شده تا شما کار کردن در این سازمان را انتخاب کنید؟ شاید شخص پاسخ دهد: یک محیط خلاق. همین‌طور به سوآلاتان در مورد چیزهایی که برایش اهمیت دارد ادامه دهید. عامل دیگر چیست؟ از او بپرسید در صورت بودن تمام فاکتورهای دلخواهش، چه چیزی باعث می‌شود تا او کارش را ترک کند. مثلاً پاسخ می‌دهد: «عدم اعتماد» ادامه دهید. حتی اگر عدم اعتماد هم باشد، باز چه چیز باعث می‌شود کارتان را ترک نکنید؟ شاید بعضی‌ها بگویند هیچ‌گاه در این سازمان کار نخواهند کرد. در این صورت ارزش‌هایی آن‌ها مشخص شده است. شاید کسی بگوید اگر شانس پیشرفت در آن سازمان را داشته باشد حتی علیرغم عدم اطمینان هم، کارش را ترک نمی‌کند. به همین شکل به سوآلات خود ادامه دهید تا ببینید چه چیزهایی او را راضی نگه می‌دارد و آنگاه تشخیص دهید چه چیزهایی باعث می‌شود او کارش را ترک کند.

کلماتی که آن‌ها استفاده می‌کنند. همان تداعی معانی‌های قدرتمند هستند. برای اینکه تحقیقتان مؤثرتر باشد بپرسید: از کجا می‌دانید این فاکتور وجود دارد؟ یا از کجا می‌دانید آن فاکتور وجود ندارد؟ همین‌طور باید توجه داشت که ملاک افراد در مورد اعتماد ممکن است با مفهوم ذهن شما تفاوت داشته باشد. شاید شخص اعتقاد داشته باشد که اعتماد فقط وقتی وجود دارد که هیچ‌گاه او را در مورد تصمیماتی که می‌گیرد مورد سؤال قرار ندهند، از نظر او عدم اعتماد زمانی است که بدون هیچ توضیحی، مسئولیت او را در سازمان تغییر می‌دهند. پس درک این ارزش‌ها برای مدیران بسیار مهم است.

مدیرانی هستند که فکر می‌کنند اگر کارشان خوب باشد می‌توانند به اندازه کافی در کارمندانشان انگیزه ایجاد کنند آن‌ها فکر می‌کنند: خوب من به آن‌ها پول می‌دهم، پس انتظار دارم آن کار را انجام دهند. خوب، این مسأله تا حدی صحیح است. اما افراد مختلف برای چیزهای زیادی ارزش قائل هستند. برای عده‌ای مهم‌ترین

ارزش این است که با افرادی کار کنند که به آن‌ها علاقه داشته باشند. وقتی افراد مورد علاقه‌اشان از کار اخراج می‌شوند، دیگر آن کار برایشان جذابیتی ندارد. عده‌ای هم به خلاقیت بها می‌دهند. اگر می‌خواهید مدیر خوبی باشید باید ارزش‌های کارمندان و نحوه برآورده کردن آن‌ها را بشناسید. اگر این کار را نکنید، آن‌ها کارشان را ترک خواهند کرد و یا به اندازه کافی در کارشان جدیت به خرج نمی‌دهند زیرا هیچ لذتی از آن نمی‌برند.

آیا این کار نیازمند صرف وقت و حساسیت زیاد است؟ البته. اما اگر برای کارمندان یا همکارانتان ارزش قائلید، ارزشش را دارد. به یاد داشته باشید که ارزش‌ها، دارای قدرت عاطفی فوق العاده‌ای هستند. اگر در مدیریت فقط از ارزش‌های خود استفاده کنید و مدیر خوبی هم باشید، احتمالاً زمانتان را بد می‌گذرانید. اگر فاصله میان ارزش‌ها را پر کنید و بین آن‌ها پلی احداث کنید، همکاران، دوستان و خانواده‌تان بیشتر احساس رضایت می‌کند. لازم نیست ارزش‌های ما با دیگران یکسان باشد، اما باید با آن‌ها هماهنگ باشد. باید از آن‌ها حمایت کرده و با آن‌ها همکاری کنیم.

این ارزش‌ها هستند که ایجاد انگیزه می‌کنند. با متصل کردن اخلاق خوب به ارزش‌ها، می‌توانید عادت‌های بد را تغییر دهید. خانمی را می‌شناسم که برای احترام ارزش زیادی قائل بود. روزی او برای پنج نفر از کسانی که خیلی به آن‌ها احترام می‌گذاشت، نامه‌ای نوشت و گفت که دیگر هیچگاه سیگار نمی‌کشد و برای سلامتی خود و دیگران ارزش قائل می‌شود. وقتی نامه‌ها را پست کرد، برای همیشه سیگار را هم ترک کرد. بارها دوست داشت دوباره سیگار بکشد، اما غرورش این اجازه را به او نداد. برایش غرور و احترام مهم‌تر از سیگار کشیدن بودند. اکنون او از سلامتی برخوردار است و دیگر سیگار نمی‌کشد. اگر از ارزش‌ها به طور صحیح استفاده شود، به راحتی می‌توان رفتارها را تغییر داد.

بگذارید یکی از تجربه‌هایم را برای شما بگویم. من با تیم فوتبال یکی از دانشگاه‌ها کار می‌کردم که سه بازیکن خط حمله داشت. هر سه آن‌ها از ارزشهای

م تفاوتی برخوردار بودند. من با طرح این سؤال که در مورد بازی فوتبال چه چیزی برایشان اهمیت دارد و به نظرشان مهم است توانستم به راحتی ارزش‌های آن‌ها را بشناسم. اولی گفت: «فوتبال باعث افتخار خانواده و رضایت خدا و مسیح است.» دومی می‌گفت: «فوتبال قدرت فرد را نشان می‌دهد. گذشتن از موانع و پیروزی بر تیم مقابل جزء ارزش‌های او بود.» سومین نفر که یهودی بود هیچ ارزش خاصی را در فوتبال پیدا نکرد. هنگامی که از او پرسیدن در فوتبال چه چیزی برایش مهم است گفت: «نمی‌دانم.» بعد مشخص شد روش او دوری از چیزها است. چیزهایی مثل فقر و یا یک خانواده بد.

واضح است که روش ایجاد انگیزه در این سه نفر کاملاً متفاوت بود. اگر سعی کنید ذهن اولی را که (ارزش‌هایش کسب افتخار برای خانواده و رضایت خدا) است را با اهمیت شکست حریف پر کنید انگیزه‌ای در او به وجود نمی‌آورد، احتمالاً این روش در او تضاد درونی به وجود می‌آورد، زیرا او برای فوتبال ارزش مثبت زیادی قائل است نه یک ارزش منفی. اگر برای دومی در مورد رضایت خدا و کسب افتخار برای خانواده حرف‌هایی بزنیم، هیچ انگیزه‌ای در او به وجود نمی‌آید زیرا این دلیل اصلی او برای فوتبال بازی کردن نیست.

مشخص شد که بازیکن سوم، با استعدادتر از بقیه است اما کم‌تر از آن دو از استعدادش استفاده می‌کند. مربی‌ها برای ایجاد انگیزه در او دچار دردرس شده و وقت زیادی را صرف کردند، زیرا او هیچ ارزشی در این زمینه نداشت، نه انگیزه‌ای که به سمت آن حرکت کند و نه چیزی که از آن دوری کند. آن‌ها مجبور شدند به یافتن ارزش‌های او در زمینه دیگر بپردازند «مثلاً غرور» و آن را به فوتبال مرتبط کنند. این شخص علیرغم اینکه قبل از اولین بازی دچار آسیب شده بود، اما بالاخره انگیزه حمایت از تیم در او پیدا شد و مربی‌ها تصمیم گرفتند تا پس از مداوا و بهبودیش، در آینده از او استفاده کنند.

کارآیی ارزش‌ها مثل کارآیی عوامل دیگر این کتاب، بسیار پیچیده و ظریف است. به یاد داشته باشید وقتی که از کلمات استفاده می‌کنیم، در واقع نقشه‌ای داریم و آن

نقشه نشان دهنده خود آن منطقه نیست اگر من به شما بگویم گرسنه هستم، یا می‌خواهم اتومبیلی داشته باشم. شما هنوز هم با یک نقشه سر و کار دارید شاید گرسنگی به معنای آمادگی داشتن برای خوردن یک غذای کامل و یا شاید میل به یک ساندویچ کوچک باشد. شاید اتومبیل مورد علاقه‌تان هوندا یا یک لیموزین باشد. اما تا حدی نقشه‌ها به هم شبیه هستند. ارزیابی‌های ما شبیه به هم هستند و در ارتباط برقرار کردن مشکل زیادی نداریم. ارزش‌ها هستند که نقشه‌های زیادی را در مورد هر چیزی به ما می‌دهند. پس آن‌گاه که به شما می‌گویم ارزش‌ها چه هستند - در واقع با نقشه دیگری سر و کار دارید.

شاید نقشه شما با نقشه من تفاوت داشته باشد. اگر ارزش هر دوی ما آزادی باشد بین ما رابطه صمیمانه‌ای برقرار می‌شود زیرا هر دوی ما یک چیز می‌خواهیم و انگیزه هر دوی ما قدم برداشتن در یک مسیر است. اما آن قدرها هم ساده نیست. شاید مفهوم آزادی برای من این باشد که بتوانم هر کاری را انجام دهم، به هر کجا دوست دارم بروم، با هر کس که می‌خواهم ارتباط داشته باشم. اما معنای آن برای شما داشتن کسی باشد که از شما مراقبت کند و با داشتن یک زندگی خوب، احساس راحتی کنید و شاید آزادی برای یک شخص دیگر مثل یک ساختار سیاسی باشد که برای حفظ نظام لازم است.

اگر انسان چیزی را پیدا نکند تا به خاطرش بمیرد،

شایسته زندگی نیست.»

«مارتین لوترکینگ»^۱

به دلیل اینکه ارزش‌ها از هر چیز دیگری مهم‌تر هستند، مسئولیت عاطفی بزرگی دارند. برای ایجاد همبستگی میان افراد، راهی به جز هماهنگ کردن بالاترین ارزش‌های آن‌ها وجود ندارد. به همین علت سربازانی که به خاطر کشورشان

می‌جنگند معمولاً همیشه سربازان مزدور را شکست می‌دهند و اینجاست که این تفاوت ارزش‌ها در میان سربازان مزدور تفرقه ایجاد می‌کند. چیزهایی که برای ما اهمیت زیادی دارند، مثل وطن دوستی، عشق به خانواده همه ارزشهای ما را منعکس می‌کنند. بنابراین با شناختن سلسله مراتب ارزش‌های شخص کاری را انجام می‌دهید که قبل از این هیچگاه انجام ن داده‌اید، مثل به دست آوردن بهترین نقشه‌های دیگران.

پس این بسیار اهمیت دارد که نقشه‌ای دقیق از نقشه واقعی طرف مقابلتان تهیه کنید. باید بدانید که او از چه کلماتی استفاده می‌کند و مفهوم آن‌ها چیست. راه انجام دادن این کار طرح سؤالاتی با انعطاف‌پذیری زیاد است که برای تهیه یک بررسی دقیق از سلسله مراتب ارزش‌های فرد مورد نظر لازم است.

اغلب آنقدر بیان ارزش‌ها با هم تفاوت دارند که گاهی احساس می‌کنیم دو نفری که ارزش‌های مشترکی را بیان کرده‌اند. هیچ اشتراکی با هم ندارند و آن دو نفری که واقعاً ارزش‌های متفاوتی را بیان کرده‌اند، بسیار شبیه به هم هستند. شاید برای شخصی معنای تفریح استفاده از مواد مخدر، رفتن به پارتنی‌های شبانه و رقصیدن تا صبح باشد و برای شخص دیگر کوهنوردی یا قایق سواری. تنها وجه مشترک ارزش‌های این دو کلماتی است که استفاده می‌کنند. شاید مهم‌ترین ارزش نفر سوم کوشش و فعالیت باشد. شاید این ارزش هم برای او به معنای کوهنوردی و قایق سواری باشد. اگر از او در مورد تفریح سؤال بپرسید، شاید آن را کاری بیهوده بداند. اما تلاش در ذهن او به معنای همان چیزی است که نفر دوم در مورد تفریح به آن اعتقاد دارد.

ارزشهای مشترک همان پایه و زیربنای روابط صمیمانه هستند. اگر ارزش‌های دو نفر کاملاً هماهنگ باشد، رابطه‌ای پایدار و دائمی خواهند داشت. اما اگر ارزش‌هایی متفاوت داشته باشند، برای ایجاد یک رابطه هماهنگ شانس کمی دارند. روابطی که بتوان آن‌ها را در این گروه قرار داد بسیار کم است. پس شما موظفید دو کار را انجام دهید. اول اینکه به پیدا کردن ارزش‌های مشترک خود و شخص مقابل

بپردازید. آنگاه تا می‌توانید از ارزش‌های مهم طرف مقابل حمایت کرده و آن‌ها را واقعیت بخشیده و برآورده کنید این کار پایه یک رابطه دائمی است، خواه یک رابطه شخصی و خانوادگی و خواه یک رابطه شغلی و کاری باشد.

ارزش‌ها فاکتورهای مهمی هستند که هماهنگی و ناهماهنگی را پدید می‌آورند و یا باعث ایجاد انگیزه در افراد شده و یا آن‌ها را بی‌انگیزه می‌کنند. اگر از ارزش‌های دیگران آگاهی داشته باشید، کلید نهایی نزد شماست. اما اگر از آن آگاه نباشید، شاید رفتار خوبی از خود نشان ندهید. ارزش‌ها مثل آخرین دادگاه یک محکوم هستند. آن‌ها هستند که مشخص می‌کنند رفتارهای خوب و بد کدامند و چه رفتارهای هماهنگی را به وجود می‌آورند.

همانگونه که مردم در مورد ارزش‌ها نظرات مختلفی دارند برای برآورده کردن آن‌ها هم روش‌های مختلفی دارند.

از نظر فردی، شناخت اهداف یکی از بهترین کارهاست. این تمرین را انجام دهید. پنج ارزش مهم خود را در نظر گرفته و ملاکتان را مشخص کنید. چه اتفاقی باید رخ دهد تا بفهمید ارزش‌های شما برآورده شده‌اند؟ پاسخ را همین حالا بنویسید مشخص کنید و ببینید آیا ملاک مورد نظرتان باعث پیشرفتتان شده است. شما قادر به کنترل اهداف خود هستید و می‌توانید آن‌ها را تغییر دهید. این ملاک‌ها همان ساختارهای ذهنی هستند. باید مدد رسان باشند نه اینکه مانع پیشرفتتان شوند.

ارزش‌ها هم تغییر می‌کنند. گاهی تغییرات پایه‌ای هستند. اما اغلب ناخودآگاه انجام می‌شوند. بیشتر ما دارای ملاک‌هایی هستیم که بر علیه‌امان هستند. همه ما اشخاصی را می‌شناسیم که فکرشان را بر روی هدفی متمرکز کرده و این همان ارزش نهایی شان است. اما پس از رسیدن به آن هدف آن را کاملاً بی‌معنا می‌بینند. ارزش‌هایشان تغییر کرده اما ملاک‌هایشان همان است. گاهی افراد ملاک‌هایی دارند که با هیچ کدام از ارزش‌هایشان مطابقت ندارند. آن‌ها می‌دانند چه می‌خواهند، اما نمی‌دانند چرا. بنابراین وقتی به خواسته‌اشان رسیدند، می‌فهمند چیزی که بدست

آورده‌اند برایشان جذابیتی ندارد و فقط تحت تأثیر محیط اطراف و فرهنگشان آن را پذیرفته‌اند و در واقع خود خواهانش نبوده‌اند، پس باید همواره مفهوم ارزش‌هایتان را بدانید به همان شکلی که باید مرتباً ارزش‌هایتان را بررسی کنید باید به دنبال ارزش‌هایی باشیم که به ما انگیزه بدهند.

راه دیگر بررسی ملاک‌ها، توجه به این نکته است که آیا می‌توان در مدت کوتاهی به آن‌ها دست یافت یا خیر. دو جوانی را در نظر داشته باشید که به تازگی دوران دبیرستان را تمام کرده و وارد زندگی شده‌اند. شاید برای اولی داشتن یک خانواده کوچک، شغلی با درآمد سالیانهٔ چهل هزار دلار و داشتن یک خانه صد هزار دلاری و یک هیکل متناسب موفقیت محسوب شود. اما برای دومی، داشتن یک خانواده بزرگ، درآمد سالیانه ۲۴۰ هزار دلار، خانه دو میلیون دلاری، هیکل متناسب، دوستان زیاد، یک تیم فوتبال حرفه‌ای و اتومبیل رولزرویس با راننده موفقیت باشد. اگر هدف‌های بزرگ به نعمتان باشد، به دردتان خواهد خورد. من هم برای خودم اهداف بزرگی داشتم، و با ایجاد این تصورات در ذهنم، توانستم رفتارهایی از خود نشان دهم تا از من و هدفم حمایت کنند.

اما به همان شکل که ارزش‌ها و اهداف تغییر می‌کنند، ملاک‌های ما هم تغییر می‌کنند. اگر افراد اهداف متوسطی داشته باشند. راضی‌تر خواهند بود. با این‌گونه اهداف احساس می‌کنید که بالاخره موفق می‌شوید و به آرزوهایتان می‌رسید. شاید هدف داشتن اندامی متناسب، خانه دو میلیون دلاری، تیم فوتبال یا اتومبیل رولزرویس در بعضی‌ها انگیزه تولید کند. شاید موفقیت در نظر بعضی‌ها این باشد که بتوانند ده کیلومتر را به خوبی بدوند، دائماً کار کنند، عادات خود را تغییر دهند، یک خانه صد هزار دلاری و یک رابطه عاشقانه یا رابطه خانوادگی خوبی داشته باشند. آن‌ها پس از رسیدن به این نتایج، می‌توانند در ذهن خود اهداف جدیدی دیگری را بوجود آورند و به نقطه نظرات دیگری برسند، اما رضایت و خوشنودی آن‌ها به سبب رسیدن به اهداف اولیه‌اشان بسیار بیشتر بوده است.

جنبه دیگر ملاک‌ها، خاص بودن آن‌ها است. شاید ملاک شما برای ازدواج داشتن

یک رابطه خوب با زنی زیبا باشد. این هدف عاقلانه است. حتی شاید تصویری هم از چهره و خصوصیات اخلاقی او در ذهن داشته باشید. این هم خوب است. شاید ملاک فرد دیگر در مورد ازدواج این باشد که همسرش چشم آبی، موی روشن، قد بلند و درآمدی خوب داشته باشد. فقط وجود این ویژگیها در طرف مقابل است که او را راضی می‌کند. داشتن هدف اشتباه نیست، اما اگر ارزش‌های خود را به تصویر خاصی مرتبط کنید، احتمالاً تا حد زیادی ناامید خواهید شد. در واقع ۹۹ درصد از اشخاص، چیزها و تجربیاتی را که می‌تواند حس رضایت را در وجودشان ایجاد کند را کنار می‌گذارند. البته منظور من این نیست که شما قادر نیستید در زندگی این چیزها را داشته باشید، اما می‌توانید با داشتن انعطاف‌پذیری بیشتر، خیلی ساده‌تر به آرزوهایتان برسید.

نکته دیگر اهمیت انعطاف‌پذیری است. به یاد داشته باشید که هر کجا که سیستمی انعطاف‌پذیری داشته باشد، مسیرهای بیشتری را مقابل خود دارد و مؤثرتر عمل خواهد کرد. دانستن این نکته مهم است که ارزش‌ها از هر چیزی مهم‌تر هستند و ملاک‌های ما نشانگر اولویت آن‌ها است. می‌توانید در ذهنتان نقشه دنیا را آن قدر کوچک کنید که باعث ناامیدیتان شود. خیلی از ما اینگونه هستیم. ما معنای موفقیت را به خوبی برای خود توضیح می‌دهیم. اما انعطاف‌پذیر نبودن ما، منجر به شکستمان می‌شود.

معمولاً مشکل‌ترین سوالاتی که برای افراد پیش می‌آید به ارزش‌هایشان مربوط می‌شود. گاهی دو ارزش متفاوت مثل عشق و آزادی ما را در دو مسیر متفاوت قرار می‌دهد. شاید معنای آزادی، انجام دادن هر کاری است که دوست دارید و مفهوم عشق، تعهد نسبت به یک فرد است. بیشتر ما این تضادهای درونی را داریم. بسیار اهمیت دارد که بدانیم ارزش‌های ما چه هستند و بتوانیم رفتارهایی داشته باشیم که به حمایت از آن ارزش‌ها بپردازد. اگر این کار را نکنیم بعدها به خاطر پایبند نبودن به ارزش‌هایمان پشیمان می‌شویم. رفتارهای وابسته به سلسله مراتب ارزش‌ها جایگزین رفتارهایی می‌شوند که به ارزشهای مرتب شده در انتهای آن سلسله مراتب

مربوط هستند.

هیچ چیزی بدتر از این نیست که ارزش‌هایی داشته باشیم که ما را در مسیرهای متناقض و اشتباهی بیندازد. این ارزش‌ها باعث ایجاد ناهماهنگی در افراد شده و اگر این ناهماهنگی باقی بماند، رابطه‌ای را از بین می‌برد. شاید عمل شما بر طبق یک ارزش باشد، مثلاً بر طبق ارزش آزادی عمل کنید و باعث نابودی ارزش دیگری شوید. شما می‌توانید بر اساس آن ارزش خود را با دیگری وفق دهید، یعنی خاموش کردن انگیزه‌هایتان نسبت به حس آزادی موجب اختلال در یک رابطه شود. از آنجا که عده کمی هستند که واقعاً به ارزش‌هایشان واقفند، شاید کمی احساس ناامیدی و بی‌تجربگی کنند و تمام تجربیات زندگی را از این صافی‌های منفی بگذرانند تا اینکه آن‌ها قسمتی از وجودشان گردد و بعد برای آرام کردن خود و به خاطر از بین بردن ناراحتی به پرخوری، سیگار و چیزهای دیگر روی آورند.

اگر به چگونگی عملکرد ارزش‌هایتان آگاهی نداشته باشید، هماهنگ شدن برایتان مشکل خواهد بود. اما اگر عملکرد آن‌ها را بدانید نه رابطه‌تان را خراب می‌کنید و نه حس آزادی را در خود از بین می‌برید بلکه می‌توانید ملاک‌هایتان را تغییر دهید. شاید وقتی که در دبیرستان تحصیل می‌کردید، مفهوم آزادی برایتان داشتن یک زندگی راحت و بی‌بند و بار بوده است. اما شاید داشتن یک رابطه عاشقانه با همسرتان، لذت بیشتری برایتان داشته باشد و به شما آزادی واقعی را ارزانی کند. کلاً تغییر ملاک‌ها باعث تولید هماهنگی می‌شود.

گاهی ناهماهنگی‌ها نتیجه خود ارزش‌ها نیست، بلکه ناشی از ملاک‌هایی است که برای ارزش‌های متفاوت انتخاب می‌کنیم. این موفقیت و معنویت نیست که باعث ناهماهنگی می‌شود. شما می‌توانید هم یک فرد موفق باشید و هم صاحب یک زندگی خوب معنوی باشید. اگر ملاک شما برای موفقیت، داشتن یک قصر بزرگ و ملاکتان برای معنویت، یک زندگی ساده همراه با سختی باشد، چه اتفاقی می‌افتد؟ یا باید ملاک‌هایتان را تغییر دهید یا زندگی‌تان را بازسازی کنید. در غیر این صورت دچار تضاد درونی خواهید شد. به یاد داشته باشید که روش اعتقادی «و مشیل»

علیرغم شرایط به ظاهر محدود کننده‌اش، توانست به او برای داشتن یک زندگی شاد و خوب کمک کند. بین این دو فاکتور هیچ رابطه‌ای نیست. یعنی فلج شدن برای او این معنا را نداشت که باید تا آخر عمر بدبخت باشد. ثروتمند بودن، معنایش این نیست که شما دور از معنویات هستید و داشتن یک زندگی ساده همراه با سختی به معنای غرق شدن در معنویات نیست.

آخرین روش استفاده از ارزش‌ها، تکمیل کردن آن‌ها با برنامه‌های ذهنی است تا بتوانیم از آن‌ها برای داشتن انگیزه استفاده کنیم. ارزش‌ها به عنوان آخرین صافی‌های تفکر هستند. برنامه‌های ذهنی همچون الگوهای اجرایی به هدایت قوه درک و رفتار ما می‌پردازند. اگر بدانید که چطور از ارزش‌هایتان استفاده کنید می‌توانید به الگوهای انگیزه‌ای قدرتمندی دست یابید.

جوآنی را نزد من آوردند که والدینش از بی‌مسئولیتی او به ستوه آمده بودند. مشکل او این بود که فقط در حال زندگی می‌کرد و اصلاً به عواقب کارهایش در آینده توجه نمی‌کرد. اگر چیزی باعث می‌شد که تمام شب را بیرون از منزل باشد فکر نمی‌کرد که این معنایش بی‌مسئولیتی است. او به جای آن که به عاقبت کارهایش فکر کند (چیزهایی که باید از آن‌ها دوری کند) فقط نسبت به چیزهایی که می‌دید (چیزهایی که به طرفشان حرکت می‌کرد) واکنش نشان می‌داد.

وقتی او را دیدم و با او صحبت کردم با برنامه‌های ذهنی‌اش آشنا شدم. فهمیدم روش فکری او حرکت به سمت چیزها و عمل کردن بر پایه ضروریات است. بنابراین ارزش‌هایش را فهمیدم. مشخص شد که آن سه ارزشی که در صدر سلسله مراتب ارزش‌هایش هستند، امنیت، خوشبختی و اعتماد است. این تمام آن چیزهایی بودند که او در زندگی خود به آن‌ها نیاز داشت.

بنابراین با تقلید از او، توانستم رابطه صمیمانه‌ای میانمان ایجاد کنم. آن‌گاه با روشی کاملاً هماهنگ به او گفتم که چطور کارها و رفتارهایش باعث از بین رفتن بهترین ارزش‌هایش می‌شود. او دو روز تمام بدون اینکه به والدینش اطلاع دهد، به منزل نرفته بود و آن‌ها را در نگرانی باقی گذاشته بود. به او گفتم که والدینش از دست

او عاصی شده و اعمالش باعث از بین رفتن آرامش و امنیتی می‌شود که خانواده برایش فراهم کرده‌اند و اگر به کارهایش ادامه دهد از جایی سر در می‌آورد که دیگر نه امنیتی هست و نه اعتمادی. شاید زندان یا دارالتأدیب. اگر برای زندگی در کنار خانواده به اندازه کافی احساس مسئولیت نداشته باشد، خانواده‌اش او را به جایی می‌فرستد که دیگران مسئولیتش را بر عهده بگیرند.

به این ترتیب چیزی را به او گفتم که بر خلاف ارزش‌هایش بود (بیشتر افراد، اگر روششان حرکت به سمت چیزها باشد، از اینکه بخواهند ارزش مهمی را از دست بدهند دوری می‌کنند). پس راهی موفق پیش رویش گذاشتم، چیزی که به طرفش حرکت کند. وظایف خاصی را برایش روشن کردم که در واقع ملاک‌های خانواده‌اش بودند تا از توانایی‌های خود برای جهت‌حمایت از ارزش‌های او یعنی امنیت، شادی و اعتماد استفاده کنند. قرار شد هر شب قبل از ساعت ده در خانه باشد. یک هفته فرصت داشت تا شغلی پیدا کند و به وظایفش در خانه عمل کند. به او گفتم بعد از دو ماه به بررسی پیشرفت‌هایش می‌پردازم و اگر به قولش عمل کند، والدینش به او احساس اعتماد بیشتری پیدا می‌کنند و خوشبختی و احساس امنیت را در خانه برایش فراهم می‌کنند. به او گفتم که این چیزها برایش لازم هستند، چیزهایی که باید از همین حالا به سمتشان حرکت کند. اگر یک بار به قول خود عمل نکرد، آن را به حساب یک تجربه آموزشی می‌گذاریم. اگر برای دومین بار به تعهداتش عمل نکند به او تذکر داده می‌شود و برای بار سوم از منزل اخراج می‌شود.

کاری که من کردم، ارائه چیزهایی برای حرکت به سمتشان بود تا او بیشتر به ارزش‌های خود پی برده و لذت ببرد. او قبلاً اهدافی نداشت تا به سمت آن‌ها حرکت کند، چیزهایی که حمایتگر رابطه او با والدینش باشد. همچنین به او گفتم که این تغییرات برایش حتماً لازم است. آخرین خبری که از او داشتم این بود که یک جوان نمونه شده بود. ارزش‌ها و برنامه‌های ذهنی فوق‌العاده‌اش به کمک یکدیگر، ارزش‌های نهایی را فراهم آورده بودند. من روشی به او آموختم تا به خوشبختی رضایت و امنیت برسد.

«شاید آن کس که دیگران را می‌شناسد، دانا باشد،
 اما کسی که خود را می‌شناسد دانا تر است. کسی که
 بر دیگران حکومت می‌کند، قدرتمند است اما کسی که
 حاکم بر وجود خود است، توانا تر است»

«لائوسه»

فکر می‌کنم دیگر باید بدانید که ارزش‌ها از چه قدرتی برخوردار هستند. در گذشته ارزش‌هایتان کاملاً ناآگاهانه عمل می‌کردند. حالا شما قادرید که آن‌ها را بشناسید و به منظور تغییرات مثبت آن‌ها را متحول کنید. وقتی از وجود اتم غافل بودیم، طبیعی بود که نتوانیم از آن استفاده کنید. آگاهی از وجود ارزش‌ها هم همین‌طور هستند. اگر از کارایی ارزش‌ها آگاه باشیم، می‌توانیم نتایجی را به وجود آوریم که در گذشته نمی‌توانستیم آن‌ها را به وجود آوریم. اکنون می‌توانیم در ذهنمان دکمه‌هایی را فشار دهیم که در گذشته از وجودشان غافل بودیم. به یاد داشته باشید ارزش‌ها، باورهایی هستند که از تأثیر جهانی برخوردارند. پس با تغییر دادن ارزش‌ها، برطرف کردن تضادها و با افزایش نیروی ارزش‌ها، می‌توان تغییرات اساسی را در زندگی به وجود آورد.

به جای اینکه ارزشهای متضاد، احساسات بدی را در ما به وجود آورند، می‌توانیم آنچه را که در درونمان و یا بین ما و دیگران جای دارد، درک کرده و نتایج جدیدی را به وجود آوریم. روش‌های بسیاری برای انجام این کار وجود دارد. می‌توان تجربیات زندگی را طوری بازسازی کرد که مفیدتر باشند. می‌توان با تغییر و تحول ویژگی‌های فرعی ملاک‌های خود را تغییر داد. تضاد میان ارزش‌ها تضاد میان ملاک‌ها است. می‌توانیم تصویر یا صدای ذهن خود را در مورد ملاک‌هایمان به شکلی تغییر دهیم که این تضاد بی‌اهمیت به نظر برسد. بعضی وقت‌ها هم می‌توان ارزش‌ها را تغییر داد. اگر ارزشی دارید که مایلید در بالاترین نقطه سلسله مراتب ارزش‌هایتان باشد

می‌توانید ویژگی‌های فرعی را تغییر دهید و خصوصیات فرعی اول را جایگزین کنید. بیشتر مواقع، کار کردن با فرعیات بسیار ساده‌تر است و اکنون تصور می‌کنم که شما می‌دانید این روش تا چه اندازه مفید است. با استفاده از این شیوه، می‌توانید با تغییر تصورات درونی خود، میزان اهمیت آن‌ها را تغییر دهید. تغییر سلسله مراتب ارزش‌های فرد تأثیر خیلی زیادی دارد که البته شاید خیلی زود آشکار نشود. معمولاً بهترین راه برای شروع چنین کاری، یافتن ملاک‌های فرد و تغییر دیدگاه او در این زمینه است که آیا قبل از تغییر سلسله مراتب ارزش‌هایش، او به ارزش‌های در حال حاضرش پی برده است یا خیر.

فکر می‌کنم اکنون به خوبی می‌دانید که این روش در یک رابطه فردی تا چه حد ارزش دارد. فرض کنید ارزش اول کسی جذابیت، ارزش دوم صداقت، ارزش سوم خلاقیت و چهارم احترام است. برای اینکه شخصی احساس رضایت کند دوراه وجود دارد. اول اینکه احترام را به صورت ارزش اول و جذابیت را به عنوان ارزش چهارم بپذیریم. پس احترام گذاشتن شخص مقابل بیشتر از جذابیتش برایش اهمیت دارد. تا وقتی که حس کند مورد احترام است، بالاترین نیاز او در واقع برآورده شده است. راه ساده‌تر این است که ملاک او را در مورد جذابیت مشخص کنیم. او چه چیز را باید ببیند، بشنود یا لمس کند؟ در نتیجه گاهی با تغییر روش فکری او در زمینه جذابیت و گاه با وادار کردن او برای گفتن نیازهایش به شخص مقابل، آن ارزش حتماً برآورده می‌شود.

بیشتر ما ارزش‌های متضادی داریم از یک طرف می‌خواهیم نتایج بزرگی در جهان به وجود آوریم، از طرف دیگر دوست داریم در کنار ساحل استراحت کنیم. از یک طرف می‌خواهیم روزها را در کنار خانواده بگذرانیم و از طرف دیگر می‌خواهیم آنقدر کار کنیم تا موفق شویم هم امنیت می‌خواهیم و هم هیجان. تضاد میان بعضی از ارزش‌ها امری طبیعی و غیر قابل‌گریز است و به زندگی معنای خاصی می‌دهد. مشکل وقتی بروز می‌کند که ارزش‌های اساسی ما را در مسیری متفاوت قرار می‌دهند. پس از اینکه این فصل را تمام کردید، به سلسله مراتب ارزش‌ها و

ملاک‌هایتان توجه کرده تا مشخص شود که منشأ این تضادها در کجاست. دانستن این نکته اصلی‌ترین گام برای از بین بردن آنها است.

در سطح جامعه هم ارزش‌ها حق تقدم دارند. تاریخ بیست سال گذشته امریکاهم مربوط به همین تغییر ارزش‌ها است. انقلاب دهه شصت فقط تهاجم سیل عظیمی از ارزش‌های متضاد بود. ناگهان تعداد زیادی از مردم به ارزش‌هایی گرویدند که با ارزش‌های آن زمان جامعه تضاد داشت. بسیاری از محترم‌ترین ارزش‌ها مثل میهن پرستی، خانواده، ازدواج، تعهد نامه‌های کاری، همه زیر سؤال رفتند و تنها نتیجه‌ای که باقی گذاشتند هرج و مرج و ناهماهنگی اجتماعی بود.

دو تفاوت مهم میان زمان حال و آینده وجود دارد. اول اینکه بیشتر جوانان برای بیان ارزش‌هایشان راه‌های مثبتی یافته‌اند. شاید در دهه شصت جوانان فکر می‌کردند که آزادی به معنای استعمال مواد مخدر و بلند کردن مو است. اما حال در دهه هشتاد همان جوانان فکر می‌کنند که آزادی به معنای داشتن شغل خوب و در دست داشتن زندگی به شکل مؤثر است. تفاوت دیگر این است که ارزش‌هایمان تغییر کرده‌اند. وقتی به تغییرات ارزش‌هایمان در طول بیست و پنج سال گذشته می‌نگریم واقعاً هیچ ارزشی برتر و موفقتر از ارزش دیگری دیده نمی‌شود. در عوض می‌بینیم که یک سری ارزش‌های متفاوت دیگر به وجود آمده است. ما در مورد وطن پرستی و خانواده به ارزش‌های سنتی خود گرایش پیدا کرده‌ایم. اما در مورد چیزهای دیگر، ارزش‌های دهه شصت را پذیرفته‌ایم. صبر و بردباری تحمل‌مان زیاد شده و در مورد حقوق زنان، اقلیتها، کار پر درآمد و رضایت ارزش‌های متفاوت دیگری داریم.

در اینجا درسی آموزنده وجود دارد. هم مردم تغییر می‌کنند و هم ارزش‌ها. تنها اشخاصی که نفس نمی‌کشند تغییر نمی‌کنند. پس نکته اینجاست که از جریان این سیل بزرگ آگاهی داشته باشیم و با آن حرکت کنیم. آیا افرادی را که در هدفشان غرق شده بودند و پس از رسیدن به آن فهمیدند که آن هدف مطابق با ارزش‌هایشان نیست را به یاد دارید؟ در بعضی مواقع، بیشتر ما خود را در چنین شرایطی می‌یابیم. پس برای آنکه در این شرایط نباشیم باید ارزش‌ها و ملاک‌هایمان را بشناسیم.

همه ما مجبوریم تا حدی با ناهماهنگی‌هایمان زندگی کنیم. این بخشی از وجود مجهول انسان است. همانطور که جامعه دچار تحول می‌شود (مثل تحول دهه شصت)، اشخاص هم تغییر می‌کنند. اما اگر بدانیم جریان از چه قرار است بهتر می‌توانیم با آن مقابله کرده و چیزها را تغییر دهیم. اگر ناهماهنگ باشیم و آن را درک نکنیم، کارهایمان غلط خواهد بود. ما برای رها شدن از حس ناامیدی که آن را درک نکرده‌ایم، به سیگار، مواد مخدر و چیزهای دیگر روی می‌آوریم.

پس اولین گام برای برخورد با تضاد میان ارزشها، فهمیدن آن‌ها است. برای ارزشها هم می‌توان از فرمول موقعیت‌نهایی استفاده کرد یعنی باید سلسله مراتب ارزشهایتان را مشخص کرده و بدانید که چه می‌خواهید و اهل عمل باشید. باید برای دانستن آنچه که می‌خواهید به دست آورید دقیق باشید و همچنین انعطاف‌پذیر اگر رفتارهایتان متناسب با ارزشهایتان نیستند، باید برای رفع این ناهماهنگی فقط به اصلاح رفتار خود بپردازید.

نکته مهم دیگر این است که فراموش نکنید ما دائماً در حال الگو برداری هستیم. فرزندان کارکنان و همکاران ما همیشه در حال الگو برداری هستند. اگر قرار است که الگوهای مفیدی داشته باشیم، فقط لازم است ارزشهایی قوی و هماهنگ بوجود آورید. الگو برداری از رفتارها مهم است اما ارزشها همه چیز را تحت نفوذ خود قرار می‌دهند. اگر اعتقاداتی داشته باشید که زندگیتان را به سوی بدبختی سوق دهند، افرادی که شما الگویشان هستید، به همان بدبختی‌ها متصل می‌شوند. اما اگر اعتقادات شما به زندگیتان نشاط و شادی بدهند، الگوی هماهنگی هستید که این نشاط را به دیگران انتقال می‌دهد.

به اشخاصی فکر کنید که بیشترین تأثیر را در طول زندگیتان بر روی شما گذاشته‌اند. احتمالاً آن‌ها هماهنگ‌ترین الگوها را برایتان انتخاب کرده‌اند. آنها افرادی بوده‌اند که رفتارها و ارزشهایشان نشان دهنده‌ی پر شورترین الگوهای موفقیت بوده است. موضوع کتابهای دینی که از مهم‌ترین کتاب‌های تولید انگیزه در تاریخ هستند، چیزی به جز ارزشها نیست. داستانهایی که در این کتاب‌ها گفته شد

الگوهایی هستند که با قدرت دادن به ارزشها، زندگی انسانها را پر بار کرده‌اند. کشف ارزشهای فرد یعنی فهمیدن چیزی که برایش با اهمیت تر است. یادداشتن ارزشهای دیگران نه تنها نیازهای آنها، بلکه نیازهای خود را هم خواهیم شناخت. در فصل بعد دستیابی به پنج کلید ثروت و خوشبختی را بررسی می‌کنیم.

فصل ۱۹

«پنج کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی»

«انسان مخلوق شرایط نیست، این شرایط است که مخلوق انسان

است» «بنیامین دیزرائیلی»^۱

اکنون شما برای کنترل زندگی خود دارای امکاناتی هستید. قادرید که تصورات درونیتان را شکل داده و حالاتی که باعث موفقیت شما می‌شوند را به وجود آورید. اما همیشه توانایی داشتن به معنای استفاده از آن نیست. تجربیات خاصی هستند که باعث ایجاد حالت‌های غیر فعال شده و مانع می‌شوند که افراد از تمام توانایی‌هایشان استفاده کنند. در زندگی مشکلاتی وجود دارد که باعث گرفتاری افراد می‌شود. در این فصل نقشه‌ای را به شما ارائه می‌دهم که نشان می‌دهد خطرات زندگی در کجا کمین کرده و برای غلبه بر آن‌ها باید چه کرد.

من آن را پنج کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی می‌نامم. اگر می‌خواهید از تمام توان و استعدادتان استفاده کنید، این پنج اصل را درک کنید. هر شخص موفق‌ی این پنج کلید را در اختیار گرفته است. اگر شما هم خواهان موفقیت هستید، با استفاده از این پنج کلید، زندگیتان پر از موفقیت خواهد بود.

مدتی قبل در بوستون بودم. نیمه شب، پس از تمام شدن سمینارم، در اطراف میدان «کاپلی»^۲ قدم می‌زدم. با دقت به ساختمانها نگاه می‌کردم، از برجهای مدرن گرفته تا ساختمانهای قدیمی که به اندازه خود امریکا قدمت داشتند. ناگهان مردی را

1- Benjamin Disraeli

2- Copley

دیدم که تلوتلو خوران به سمت من آمد. معلوم بود که هفته‌ها است در کنار خیابان می‌خوابد و ماههاست اصلاح نکرده است. دهانش بوی الکل می‌داد.

فهمیدم او برای گدایی به طرف من می‌آید. از آنجا که هر چه فکر کنی همان می‌شود او گفت: آقامی شود چند سنت به من کمک کنی؟ اول خواستم با او بدرفتاری کنم بعد با خود گفتم چرا اذیتش کنم. ضمن اینکه چند سنت هم پولی نیست. پس فکر کردم حداقل کاری که می‌توانم بکنم این است که درسی به او بدهم. آنگاه گفتم: چند سنت؟ فقط همین قدر می‌خواهی؟ او گفت: بله، فقط چند سنت. دستم را در جیب کردم و چند سنت به او دادم و گفتم: هر چه از زندگی بخواهی، همان قدر به تو می‌دهد. آن مرد با تعجب به من نگاه کرد و آرام آرام دور شد.

همان‌طور که دور شدنش را تماشا می‌کردم، به تفاوت میان افراد موفق و ناموفق فکر می‌کردم. با خود گفتم: فرق میان من و او در چیست؟ چرا زندگی من پر از شادی است و هر کاری را که بخواهم می‌توانم انجام دهم، هر کجا دلم بخواهد و با هر کسی دوست دارم می‌توانم بروم، چرا می‌توانم از زندگی توقع بیشتری داشته باشم؟ اما او با بیشتر از شصت سال سن، هنوز در خیابان زندگی و گدایی می‌کند. آیا خداوند به من گفته: «رابینز، تو آدم خوبی هستی، پس همان‌طور که آرزو داری، باید زندگی کنی.» البته که این‌طور نیست. آیا کسی امکانات خودش را به من داده؟ فکر نمی‌کنم. من هم در شرایط بدی مثل او بودم. اما نه مشروبات الکلی می‌خوردم نه در خیابانها می‌خوابیدم.

فکر می‌کنم بخشی از تفاوت میان افراد موفق و ناموفق، همان جوابی است که به او دادم. اینکه هر چه از زندگی بخواهی، همان را به تو می‌دهد. اگر چند سنت بخواهی، آن را هم می‌توانی کسب کنی. اگر لذت و موفقیت و شادی بخواهی، آن را می‌توانی کسب کنی. بر طبق تحقیقاتی که کرده‌ام، فهمیده‌ام که اگر رفتارهایتان را کنترل کنید قادر به تغییر هر چیزی هستید. یاد بگیرید که از زندگی چه می‌خواهید و اطمینان داشته باشید که به همان چیزی که خواهانش هستید، می‌رسید. در چند ماه بعد هم با ولگردان زیادی بر خورد کردم و در مورد زندگیشان با آنها صحبت

کردم و فهمیدم همه مشکلات مشابهی دارند. تفاوت در نحوه برخورد با این مشکلات است.

«هر سخنی را که بگویی، همان را می‌شنوی»

«ضرب المثل یونانی»

حال بگذارید در مورد این پنج اصل که جاده‌ای به سمت موفقیت است، برایتان توضیح دهم. در مورد این پنج کلید هیچ چیز مشکلی وجود ندارد. اما واقعاً مهم هستند. اگر از آنها استفاده کنید، برای موفقیت شما هیچ محدودیتی وجود ندارد. اما اگر از آنها استفاده نکنید در واقع راه پیشرفت خود را مسدود کرده‌اید. اگر چه داشتن فکری مثبت برای شروع خوب است اما کافی نیست. فکر مثبت بدون هماهنگی، در واقع یک رؤیا است و تنها با نظم است که می‌تواند معجزه کند.

اولین کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی را بررسی می‌کنیم. «باید یاد بگیرید که چطور با ناامیدی‌ها مبارزه کنید» اگر می‌خواهید از تمام توانایی‌هایتان استفاده کنید و همه چیز را بشنوید، ببینید باید یاد بگیرید که چگونه با یأس مبارزه کنید. ناامیدی‌ها باعث از بین رفتن آرزوها می‌شود و ماندگار است. ناامیدی فکر مثبت را به منفی تغییر می‌دهد. می‌توانید یک حالت پر قدرت را به حالتی غیرفعال تبدیل کنید. اگر نظم و هماهنگی درونی نباشد، اهداف دلخواه وجود نخواهد داشت.

پس برای داشتن موفقیت باید بدانید که چگونه ناامید و مأیوس نباشید. بگذارید چیزی بگویم. ناامیدی‌های بزرگ، کلید دستیابی به موفقیت است. تقریباً در راه هر موفقیت بزرگ، یک ناامیدی هم وجود دارد. اگر کسی این مطلب را نپذیرد، در واقع چیزی در مورد موفقیت نمی‌داند. مردم دو دسته‌اند: کسانی که با ناامیدی مبارزه می‌کنند و آنهایی که حسرت مبارزه با ناامیدی‌ها را می‌خورند.

غلبه بر ناامیدی‌ها پاداش خوبی برایتان دارد. اگر ورشکست شده‌اید حتماً دلیلش این است که بر ناامیدی‌هایتان غلبه نکرده‌اید. با خود می‌گوئید: خوب

ورشکست شده‌ام، و برای همین هم مایوسم. در واقع عکس این موضوع صحت دارد. هر چه بیشتر بر ناامیدی‌ها کنترل داشته باشید، پیروزتر خواهید شد. تفاوت میان افراد ثروتمند و فقیر در نحوه مبارزه آنها با یأس و نومیدی است. البته نمی‌گوییم که فقر عامل ناامیدی نیست. بلکه می‌گوییم ناامیدی بیشتر موجب موفقیت است. مردم می‌گویند: خوب پولدارها که مشکلی ندارند. اما اگر آن‌ها هم ناامید شوند مشکلات بیشتری خواهند داشت. تنها کاری که آنها می‌کنند این است که می‌دانند چطور با ناامیدی‌ها مبارزه کنند و چطور روشهای جدیدی را به وجود آورند. ثروتمند بودن فقط پول داشتن نیست. همین مسأله مشکلات و گرفتاریهای بیشتری را به وجود می‌آورد. اگر می‌خواهید مشکل نداشته باشید. پس نباید با دیگران ارتباط داشته باشید. در مسیر هر موفقیتی، یک ناامیدی وجود دارد. حالا چه در مسیر زندگی یا تجارت و یا ایجاد ارتباط.

مهمترین مطلبی که روشهای عملکرد مطلوب به ما می‌دهد، چگونه مبارزه کردن با یأس است. شما می‌توانید چیزهایی را که باعث ناامیدتان می‌شود را به شکلی درآوردید که باعث هیجانتان شود. ابزارهایی مثل NLP (برنامه‌ریزی عصبی-زبانی) فقط تفکرات مثبت نیستند. شما باید به موضوعی مثبت فکر کنید و اغلب این‌طور است که دیگر آن موقع برای انجام کار دلخواهتان خیلی دیر است.

آنچه NLP در این زمینه ارائه می‌کند، تبدیل فشارهای عصبی به شکل فرصتهایی است که در اختیار افراد قرار می‌دهد. شما آگاهی که چگونه تصوراتی را که ناامیدتان می‌کند، را محو و نابود کرده و آن‌ها را به تصوراتی تبدیل کنید که برایتان شادی به همراه می‌آورد. کار مشکلی نیست. شما با مطالبی که در این کتاب خواندید با روش انجام این کار آشنا هستید.

اکنون برای از بین بردن فشارهای عصبی فرمولی به شما می‌گوییم که دو مرحله‌ای است: مرحله اول: به خاطر مسائل جزئی خود را ناراحت نکنید. مرحله دوم: فراموش نکنید که همه مسائل جزئی هستند.

همه افراد موفق می‌دانند که آنسوی ناامیدی‌ها، موفقیتی پنهان است. اما عده‌ای

به آن سوی دیگر ناامیدی نمی‌رسند. معمولاً کسانی که موفق به دسترسی اهدافشان نمی‌شوند، با ناامیدی متوقف می‌شوند. این افراد می‌گذارند تا ناامیدی، آن‌ها را از انجام کارهایی که برای رسیدن به آرزوهایشان لازم است باز دارد. شما باید با غلبه بر ناامیدیا این مانع را رد کنید. از هر شکست درسی بگیرید و همچنان به سوی موفقیت حرکت کنید. شک دارم افراد موفق باشند، که این تجارب را نداشته باشند.

کلید دوم «بیاموزید چگونه با پاسخ‌های منفی برخورد کنید». وقتی این موضوع را در سمینارهایم مطرح می‌کنم، می‌بینم که حالات جسمی افراد تغییر می‌کند. آیا کلمه‌ای بدتر از «نه» در زبان وجود دارد؟ اگر در کار خرید و فروش هستید، می‌دانید تفاوت میان به دست آوردن صد هزار دلار و دویست پنجاه هزار دلار چیست؟ تفاوت در چگونگی برخورد با پاسخ‌های منفی است. فروشندگان موفق کسانی هستند که با پاسخهای منفی سروکار دارند. آن‌ها از کلمه نه می‌توانند به‌عنوان انگیزه‌ای برای عمل کردن استفاده کنند تا به کلمه «بله» برسند.

بزرگ‌ترین اشکال مردم این است که نمی‌توانند با پاسخ منفی رو به رو شوند. آیا این سؤال را به یاد دارید، اگر می‌دانستید که هیچگاه شکست نمی‌خورید، چه می‌کردید؟ کمی فکر کنید. آیا در این صورت رفتارتان تغییر نمی‌کرد؟ آیا همان کار دلخواهتان را انجام نمی‌دادید؟ پس چه چیز مانع انجام چنین کاری است؟ همان کلمه «نه». برای رسیدن به موفقیت باید بدانید که چگونه با پاسخهای منفی رو به رو شوید.

مدتی با یک قهرمان پرش ارتفاع کار کردم. او در گذشته قهرمان المپیک بود، اما به جایی رسیده بود که حتی نمی‌توانست به اندازه قد خودش هم بپرد. وقتی او را دیدم، بلافاصله مشکلش را درک کردم. او پس از آنکه میله را انداخت دچار احساسات ناراحت‌کننده شدیدی شد و انواع حالت‌های عاطفی در او پدیدار شد. در واقع او هر شکست را مصیبت بزرگی می‌دانست. به او گفتم اگر قرار است با من کار کند، دیگر نباید این حرکت را تکرار کند. او هر چیزی را به شکل شکست در ذهن ثبت می‌کرد و به ذهن خود پیام می‌فرستاد که این شکست را تقویت کند و هنگام پرش

بعدی هم همین تصور در ذهنش موج می‌زد. هر دفعه هنگام پرش، ذهنش به جای اندیشیدن به موفقیت بر روی ناکامی و شکست معطوف می‌شد.

به او گفتم میله را که انداخت باید به خود بگوید: اوه یک امتیاز دیگر، نه اینکه یک شکست دیگر. او باز هم باید برای موفق شدن تلاش کند. پس از سه بار پرش، توانست بهتر از ۲ سال قبل بپرد. ساختن تغییرات نیاز به زمان زیادی ندارد. تفاوت میان ۲۱۰ سانتی متر و ۱۹۰ سانتی متر فقط ۲۰ سانت است. در ارتفاع تفاوت زیادی نیست اما در عمل بزرگ است تغییرات کوچک باعث تغییرات بزرگ می‌شوند.

آیا تا به حال اسم «رامبو»^۱ یا «سیلوستر استالونه»^۲ را شنیده‌اید؟ آیا او به محض اینکه به استودیوی فیلم مراجعه کرد به او گفتند «هی» ما از هیکل تو خوشمان آمده، بیا در یک فیلم بازی کن معلوم است که این طور نیست. دلیل موفقیت سیلوستر استالونه این بود که تحمل تمام پاسخهای منفی را داشت. او زمانی که شروع بکار کرد بیش از هزار بار پاسخ منفی شنیده بود. به تمام استودیوهای نیویورک مراجعه کرد، و هر بار کلمه «نه» شنید. اما دست از تلاش برنداشت تا اینکه فیلم «راکی» را ساخت. او توانست هزار بار «نه» بشنود و بعد برای هزار و یکمین بار به استودیوی دیگری برود. شما چند بار می‌توانید «نه» بشنوید؟ چند بار می‌خواستید تقاضایی بکنید اما از ترس «نه» منصرف شدید؟ چند بار خواستید شغلی پیدا کنید اما از ترس کلمه «نه» از خیر آن گذشته‌اید؟ این کار دیوانگی است. به خاطر ترس از یک کلمه کوچک دو حرفی، چه محدودیتهایی برای خود ساخته‌اید، این کلمه به تنهایی قدرتی ندارد. این کلمه نمی‌تواند به جسمتان رفته و شما را بی قدرت کند. منشأ قدرت فقط از تصورات درونیمان است و محدودیتهایی که به خاطر آن به وجود می‌آوریم و نتیجه آن چیست؟ یک زندگی محدود.

هر زمان که آموختید چگونه ذهنتان را کنترل کنید، می‌توانید بیاموزید چگونه «نه» بشنوید. حتی می‌توانید این کلمه را به صورت تداعی معانی به وجود آورید تا

انگیزه عمل داشته باشید. می‌توانید هر پاسخ منفی را فرصتی برای خود بدانید. موفقیت در آن سوی پاسخهای منفی است.

بدون پاسخهای منفی، هیچ موفقیتی وجود ندارد. هر چه بیشتر «نه» بشنوید، به نفع شماست، بیشتر به هدفتان نزدیک می‌شوید. اگر این بار کسی به شما «نه» گفت، او را در آغوش بگیرید کار شما، حالت او را تغییر می‌دهد اگر با این پاسخها به شکل مناسب بر خورد کنید، به هر چیزی که بخواهید دست می‌یابید. سومین کلید دستیابی به ثروت و خوشبختی «کنترل فشارهای مالی» است فشارهای مالی، نتیجه بی‌پولی است. این فشارها انواع مختلفی دارند و زندگی خیلی‌ها را خراب کرده‌اند. فشار مالی می‌تواند باعث حرص، حسادت، ربا و فریب و شک‌های شدید شود. می‌تواند دوستانتان را از اطراف شما دور کند. به یاد داشته باشید که گفتم می‌تواند عامل این چیزها باشد نه اینکه حتماً این‌طور است. باید هزینه‌ها و درآمدها را کنترل کنید، باید بدانید چطور پول به دست آورید و پس انداز کنید.

وقتی برای اولین بار پول خوبی به دست آوردم، دچار درد سر شدم دوستانم طردم کردند. آن‌ها گفتند: در پول غرق شدی، جریان چیست؟ من گفتم: در پول غرق نشدم فقط مقداری پول دارم. اما آن‌ها این‌طور فکر نمی‌کردند. چون وضع مالیم فرق کرده بود. بعضی‌ها کاملاً از من ناراحت بودند. این هم نوع دیگری از فشار مالی است و نداشتن پول هم نوع دیگری. حتماً شما هم در زندگی فشار مالی دارید. اکثر مردم این مسأله را دارند. اما چه زیاد پول داشته باشید و چه کم، در هر صورت فشار مالی شما را تهدید می‌کند.

به یاد داشته باشید که بینش و تصورات درونی، هدایتگر کارهایمان در زندگی هستند. آن‌ها الگوی رفتارمان را به ما می‌دهند «جورج اس کلاسون»^۱ در کتاب «ثروتمندترین مرد بابل» در مورد کنترل فشارهای مالی، الگوی بزرگی ساخته است. آیا آن را خوانده‌اید؟ اگر خوانده‌اید دو باره بخوانید و اگر نخوانده‌اید، حتماً بخوانید.

این همان کتابی است که می‌تواند شما را کاملاً خوشبخت و ثروتمند کند. مهمترین نکته کتاب این است که می‌گوید: همیشه ده درصد در آمدتان را کنار بگذارید و آن را به دیگران اهدا کنید کار خوبی است چرا؟ یک دلیل این است که باید نسبت به دیگران انجام وظیفه کنید.

دلیل دیگر این است که این کار برایتان ارزش به وجود می‌آورد مهمتر اینکه به ضمیر ناخود آگاهتان می‌گوئید بیش از نیازتان پول دارید و همین باعث تقویت ذهنتان می‌شود. اگر بیش از نیاز پول داشته باشید، یعنی می‌توانید هر آنچه می‌خواهید داشته باشید و به دیگران هم کمک کنید. وقتی این فکر را داشته باشید، به آن معنا می‌دهید و آن را به حقیقت تبدیل می‌کنید.

چه زمانی می‌خواهید این ده درصد را کنار بگذارید؟ وقتی ثروتمند و معروف شدید؟ خیر باید اینکار را وقتی تصمیم به انجامش گرفتید، انجام دهید. همین حالا. آن چه که کنار می‌گذارید در واقع بذر وجود شما است. باید روی آن سرمایه گذاری کرد و بهترین روش برای سرمایه گذاری این است که آن را ببخشید تا به دیگران ارزش دهید. پیدا کردن راه انجام این کار مشکل نیست. نیازمندان زیادی در اطرافمان هستند. باید بدانید انجام این کار چه حسی به طرف مقابل و خودمان می‌دهد. وقتی به کسی تبدیل شدید که می‌تواند نیازهای دیگران را رفع کند، این کار باعث می‌شود تا شخصیت شما کاملاً تغییر کند و یک زندگی پر بار داشته باشید.

فرستی برایم پیش آمد تا به دبیرستان محل تحصیل بروم و برای معلمان برنامه‌ای داشته باشم. در واقع می‌خواستم از معلمانم، سپاسگزاری کنم. وقتی به آنجا رفتم، فهمیدم که آموزش فن بیانی که در گذشته به من آموخته بود چگونه افکارم را بیان کنم، به خاطر نداشتن کمک مالی حذف شده و مردم هم فکر نمی‌کردند این برنامه زیاد مهم باشد. من این برنامه را از نظر مالی حمایت کردم. در حقیقت ادای دین کردم. نمی‌خواستم نشان دهم که آدم خوبی هستم فقط به خاطر اینکه مدیون بودم این کار را انجام دادم. و چه قدر احساس خوبی است. پول داشتن برای انجام چنین کارهایی است. همه نسبت به یکدیگر مدیون هستیم بهترین دلیل

پولدار بودن این است که دینمان را ادا کنیم.

وقتی کودک بودم، والدینم برای تأمین مخارج زندگی به سختی کار می‌کردند. وضعیت مالی خوبی نداشتیم یادم می‌آید در یک عید شکرگزاری، اصلاً پول نداشتیم. تا اینکه فردی با یک جعبه پراز هدیه و یک بوقلمون به خانه‌مان آمد. مردی که آن‌ها را آورده بود گفت که این چیزها از طرف کسی است که ما را دوست دارد و می‌داند ما هرگز از کسی در خواست کمک نمی‌کنیم و آرزو دارد عید شکرگزاری خوبی داشته باشیم. هیچگاه آن روز را فراموش نمی‌کنم و هر سال عید شکرگزاری من هم کار آن مرد را تکرار می‌کنم. خوراک یک هفته خانواده‌ای را می‌خرم و آن را به یک خانواده فقیر می‌دهم. هنگام دادن بسته‌ها خود را به عنوان کارگر یا مأمور فرد دیگر معرفی می‌کنم و هرگز به آنها نمی‌گویم که خودم آن هدایا را تهیه کرده‌ام. یادداشتی هم روی بسته‌ها می‌گذارم که این هدیه از طرف کسی است که دوستان دارد و امیدوار است روزی آنقدر ثروتمند بشوید که بتوانید این کار را با کمک به خانواده نیازمند دیگری جبران کنید.

این کار یکی از بهترین کارهای زندگی‌م است. دیدن چهره آن‌ها به من لذت می‌دهد. یک سال در جشن شکرگزاری می‌خواستیم در محله «هارلم»^۱ تعدادی بوقلمون پخش کنیم، امانه و انت داشتیم و نه اتومبیل سواری همه‌جا هم تعطیل بود. دستیارانم گفتند: که بهتر است امسال اینکار را فراموش کنیم. گفتم نه، حتماً باید اینکار انجام شود. آن‌ها پرسیدند آخر تو که وانت نداری؟ گفتم: این همه وانت در خیابان فقط باید یکی را پیدا کنیم. من جلوی وانت‌ها را می‌گرفتم کاری که توصیه می‌کنم در نیویورک انجام ندهید. زیرا راننده‌ها فکر می‌کنند که در حال انجام ماوریت هستند و با سرعت حرکت می‌کنند و حتی عید هم چیزی را تغییر نمی‌دهد.

پس به سراغ وانت‌های پشت چراغ قرمز رفتم و از آن‌ها خواستم که در مقابل صد

دلار ما را به آنجا ببرند. اما فایده‌ای نداشت. آنگاه لحنم را تغییر دادم. به راننده‌ها گفتم می‌خواهم یک ساعت و نیم از وقتتان را بگیریم تا برای نیازمندان غذا ببریم. می‌خواستم وانت بزرگی پیدا کنم. سرانجام وانت بزرگی پشت چراغ قرمز ایستاد گفتم: این همان است که می‌خواهم یکی از دستیارانم به راننده گفت که می‌خواهم چه کار کنیم و گفت تا درازای صد دلار ما را به آنجا ببرد راننده گفت: پول نمی‌خواهم کمک به شما مرا شاد می‌کند. البته او دهمین راننده‌ای بود که سعی داشتیم راضی‌اش کنیم. آنگاه کلاهش را برداشت و خود را «کاپیتان جان راندن» معرفی کرد. او می‌خواست مطمئن شود که ما همراهان غذا داریم تا به نیازمندان کمک کنیم. نه تنها در محله هارلم غذا پخش کردیم بلکه به «برونکس جنوبی»^۲ که یکی از فقیرترین محله‌های شهر بود نیز رفتیم. ما از جلوی ساختمانهای خرابه بسیاری عبور کردیم تا سرانجام به یک سوپر مارکت رسیدیم خوراکی خریدیم و آن را پخش کردیم.

نمی‌دانم آن روز چقدر توانستیم زندگی آن‌ها را تغییر دهیم، اما به قول کاپیتان راندن، این کارمان اعتقاد آنان را نسبت به خیرین تغییر داد. لذت بخشش را با هیچ پولی نمی‌توان به دست آورد. هیچ برنامه مالی نمی‌تواند برایتان مفیدتر از بخشیدن ۱۰ درصد از درآمدها باشد. چنین برنامه‌ای به شما یاد می‌دهد با پول چه کارهایی می‌توان کرد و چه کارهایی نمی‌توان کرد. این دو درس بسیار با ارزش است. در گذشته فکر می‌کردم بهترین روش برای کمک به نیازمندان این است که من هم جزئی از آنان باشم. اما برعکس حالا نظر دیگری دارم. بهترین راه این است که برایشان الگویی از امکانات باشیم و بگذاریم تا بدانند برای زندگی راههای دیگری هم وجود دارد و بگذاریم تا استعداد هایشان را پرورش دهند.

پس از کنار گذاشتن این ده در صد ده در صد دیگر را بابت بدهکاریهایتان و ده در صد دیگر را برای سرمایه‌گذاری کنار بگذارید. شما باید با ۸۰ در صد دیگر از در

آمدتان زندگی کنید. ما در جامعه سرمایه داری زندگی می‌کنیم که تمام افراد آن سرمایه دار نیستند. پس باب میلشان زندگی نمی‌کنند. چرا با وجود زندگی در یک جامعه ثروتمند و موفقیت‌های خوب، از امکانات خود استفاده نمی‌کنیم؟ یاد بگیرید تا پولتان را پس انداز کرده و از آن به عنوان سرمایه استفاده کنید. اگر تمام پولتان را جمع کنید، هیچ‌گاه سرمایه نخواهید داشت. بر طبق آمار در آمد متوسط سالانه در کالیفرنیا ۲۵ هزار دلار هزینه متوسط ۳۰ هزار دلار است این تفاوت فشار مالی نامیده می‌شود. شما نباید جزء این گروه قرار بگیرید.

نکته اینجاست که پول هم می‌تواند به نفع شما باشد هم بر علیه شما پس باید بتوانید از پول به نحو احسن استفاده کنید. یاد بگیرید چگونه پول به دست آورید، چگونه پس انداز کنید و چگونه ببخشید. اگر قدرت انجام چنین کارهایی را داشته باشید، می‌توانید فشار مالی را کنترل کرده و پول هم هرگز محرکی برای ایجاد حالت منفی در شما نخواهد شد تا گرفتار آن کند. با داشتن این سه کلید جدید می‌فهمید که می‌توانید زندگی موفق داشته باشید. اگر بتوانید برنامه‌ریزی‌ها غلبه کرده پاسخ‌های منفی و فشارهای مالی را تحمل کنید هیچ حدی برای توانایی‌تان وجود ندارد.

کلید چهارم دستیابی به ثروت و خوشبختی این است که «بیاموزید بس از دستیابی به موفقیت خود خواه و راحت طلب نشوید» شما در زندگی خود، قهرمانان و افراد مشهوری را دیده‌اید که تا حدی موفق شده و متوقف شده‌اند. در واقع راحت طلب شده و از تلاش دست کشیده‌اند و همان چیزی را که در اولین مرحله به دست آورده‌اند را هم از کف داده‌اند.

«چیزی را که اکنون به دست می‌آوریم، همان چیزی است که می‌توانیم در آینده بهترش را به دست آوریم.»

«لائوتسه»

راحت طلبی بدترین چیزی است که می‌تواند در انسان وجود داشته باشد. وقتی شخصی به آسایش زیادی می‌رسد چه اتفاقی می‌افتد؟ دست‌از‌تلاش و خلاقیت بر می‌دارد. نباید دوستدار راحتی زیاد باشید. اگر حس کنید که خیلی راحت هستید، احتمال اینکه پیشرفتتان متوقف شود زیاد است. در واقع مثل این است که شما در کوهستان زندگی کنید یا بالا می‌روید و یا پائین می‌آیید. یک بار از «رای کروک»^۱ بنیانگذار مک دونالد پرسیدند اگر بخواهد توصیه‌ای در مورد یک زندگی موفق بکند، چه می‌گوید؟ او خیلی ساده گفت، وقتی که سبز هستی، رشد می‌کنی، وقتی رسیده شوی، پژمرده می‌شوی. تا هر وقت که سبز بمانی رشد می‌کنی، می‌توان هر تجربه‌ای را فرصتی برای پیشرفت یا آن را شروع پژمردگی دانست. می‌توان به بازنشستگی به عنوان یک زندگی پر بار نگاه کرد و یا آن را پایان زندگی شغلی دانست. می‌توان هر موقعیت را یک تخته پرش برای شیرجه به سوی هدفهایی بزرگ‌تر و یا ایستگاهی برای استراحت تلقی کرد. اگر آن را ایستگاه استراحت دانستید، خیلی به دوام آن امیدوار نباشید.

یکی از عوامل راحت‌طلبی همان مقایسه کردن است. در گذشته فکر می‌کردم کارهایم عالی است زیرا خود را با کسانی که می‌شناختم، مقایسه می‌کردم. این بزرگ‌ترین اشتباه است. شاید معنای آن فقط این باشد که کارهای دوستانتان زیاد خوب و رضایتبخش نیست. یاد بگیرید که توسط اهدافتان در مورد خود قضاوت کنید نه توسط کارهای دیگران. چرا؟ زیرا همیشه کسانی هستند که ما را تأیید کنند. آیا وقتی بچه بودید، این کار را نمی‌کردید؟ می‌گفتید: جان این کار را خوب انجام داده من چرا انجام ندهم؟ مادرتان می‌گفت: خوب، کار جان به ما مربوط نیست. حق با مادرتان بود. شما باید به تواناییهای خود فکر کنید، آنچه را که می‌توانید خلق کنید و انجام دهید. شما باید براساس اهداف قدرتمند و فعالی که در برآورده کردن نیازهایتان یاریتان می‌کند، عمل کنید نه بر اساس کارهای دیگران. همیشه

ثروتمندتر از شما هم پیدا می‌شود و فقیرتر از شما هم وجود دارد. این اهمیت چندانی ندارد و شما باید فقط بر اساس اهدافتان در مورد خود قضاوت کنید.

«افکار کوچک، تحت تأثیر چیزهای کوچک هستند»

«بنیامین دیزرائیلی»

راه دیگری برای جلوگیری از خودخواهی وجود دارد. از صحبت‌هایی که فقط خاص قهوه خانه‌ها، مجالس و کافه‌هاست دوری کنید. منظورم را که متوجه می‌شوید. یعنی جلساتی که فقط در آن‌ها از وضع مالی، زندگی، شغل و مسائل خصوصی صحبت می‌شود. بودن در این جمع‌ها، خودکشی است. این صحبت‌ها توجه شما را به مسائل خصوصی دیگران جلب و ذهنتان را مسموم می‌کند. گرفتار شدن در این گفتگوها خیلی آسان است. اما توجه داشته باشید که چنین اشخاصی فقط سعی می‌کنند تا خستگی خود را که نتیجه ناتوانی‌شان برای ایجاد نتیجه مطلوب در زندگی‌شان است را جبران کنند.

«رولنگ تاندر»^۱ فیلسوف هندی می‌گوید: فقط با قصد خیر، حرف بزنید. به یاد داشته باشید عاقبت هر کاری به خودمان باز می‌گردد. پس توصیه می‌کنم از مسائل زندگی ویرانگر دور شوید، درگیر جزئیات نشوید. اگر می‌خواهید به برتری برسید، خودتان تلاش کنید، تجربه کنید و بی‌همتا و منحصر بفرد باشید و زندگی کنید.

آخرین کلید:

«همیشه بیشتر از آنچه که انتظار دارید بگیرید، بخشش کنید»

شاید این مهمترین کلید باشد زیرا ضامن خوشبختی واقعی است

به یاد دارم، یک شب هنگام برگشتن به خانه خواب آلوده بودم. باتکان ناگهانی

ماشین در دست‌انداز جاده، هوشیار شدم و در آن حالت سعی می‌کردم بفهمم چه چیز به زندگی معنا می‌دهد. ناگهان صدایی به من گفت راز زندگی در بخشیدن است. اگر می‌خواهید خوب زندگی کنید، باید بدانید چگونه ببخشید. بیشتر مردم فکری جز اینکه چیزی از دیگران بگیرند ندارند. گرفتن از دیگران کار مهمی نیست. مثل یک اقیانوس است. باید ببخشید تا این اقیانوس حرکت کند. اغلب مردم مایلند ابتدا خواسته‌های خودشان بر آورده شود گاهی زن و شوهری نزد من می‌آیند. مرد می‌گوید همسرش رفتار خوبی ندارد و زن می‌گوید چون او مهربان نیست. هر کدام از آن‌ها منتظر است تا دیگری اولین گام را برداشته و اولین علائم عشق را نشان دهد. این رابطه چقدر دوام دارد؟ رمز موفقیت یک رابطه این است که در ابتدا شما ببخشید و بعد به این بخشش خود ادامه دهید. فقط انتظار دریافت نداشته باشید. اگر شروع به حساب کردن، کنید بازی تمام می‌شود. می‌ایستید و می‌گوئید گام اول را برداشتم. حال نوبت اوست. در اینجا بازی تمام شده و دوستی هم تمام می‌شود. حساب و کتابهایتان را برای زندگی در سیاره دیگری نگه دارید زیرا در این زمین خاکی به دردتان نمی‌خورد باید دانه بکارید و آنگاه به آن برسید تا نموکند.

چه اتفاقی می‌افتد اگر به خاک بگوئید: به من میوه بده؟ شاید بگوید ببخشید، مثل اینکه پرت هستی راه به دست آوردن میوه این نیست. آنگاه برایتان توضیح می‌دهد اول باید دانه بکارید، به آن آب دهید، کود دهید، شخم بزنید و آن را تقویت کنید. بعد از انجام این مراحل میوه به دست خواهید آورد. می‌توان همیشه از خاک میوه خواست، اما چیزی تغییر نمی‌کند. برای آنکه خاک میوه دهد باید چیزی به آن ببخشید، زندگی هم اینگونه است.

می‌توانید پول زیادی به دست آورید، می‌توانید بر قلمروی خود حکومت کنید، شرکت تجاری بزرگی احداث کنید و یا زمینهای بزرگی داشته باشید اما اگر تمام اینها را فقط به خاطر خود انجام دهید به موفقیت نمی‌رسید و ثروتمند واقعی نیستید. اگر به تنهایی به قله برسید، حتماً سقوط می‌کنید.

می‌خواهید بدانید بزرگترین توهم و خوش خیالی در مورد موفقیت چیست؟

این که موفقیت مثل قله‌ای است که باید از آن بالا رفت، یا چیزی است که باید تصرف یا کسب کرد. اگر می‌خواهید موفق شوید و به اهدافتان برسید، باید به آن همانند یک عادت ذهنی و روش زندگی، نگاه کنید. کل این فصل درباره این موضوع است باید خطرات زندگی را بشناسید و آذوقه راه را فراهم کنید. اگر ثروت و خوشبختی واقعی را می‌خواهید، باید بتوانید از توانایی و قدرتتان عاشقانه و مسئولانه استفاده کنید. اگر این پنج کلید را داشته باشید، می‌توانید از تمام مهارت‌های این کتاب استفاده کنید و کارهای جالبی انجام دهید.

حالا بگذارید چگونگی نحوه تغییرات را در سطحی گسترده‌تر یعنی در سطح گروهها، جوامع و ملتها مورد ارزیابی و بررسی قرار دهیم.

فصل ۲۰

«خلق شیوه‌ها: قدرت ترغیب کردن دیگران»

«ما دیگر نمی‌توانیم برای یک مدت طولانی، سفینه فضایی زمین را با موفقیت اداره کنیم، مگر اینکه آن را به شکل یک سفینه فضایی کامل ببینیم که سرنوشت همه ما به آن وابسته است. یا باید برای همه باشد و یا هیچ کس»
«باک مینستر فولر»^۱

ما تا به حال با تغییرات انفرادی سروکار داشتیم، روشهایی که افراد از آن‌ها استفاده کرده و قدرتمند می‌شوند. اما یکی از مسائل مهم دنیای امروز، تغییرات جمعی و گروهی است. نظریه دهکده جهانی خیلی قدیمی شده است اما هنوز هم صحیح است. در تاریخ هیچگاه این اندازه دستگاه‌های نیرومند برای تشویق و قانع کردن گروه‌های بزرگ وجود نداشته است به این معنی که تعداد بیشتری از افراد کوچک بخزند. شلوار جین لویس بپوشند و موسیقی راک اندرول گوش کنند. همچنین می‌تواند به معنای ایجاد تغییرات مثبت در رفتارهای افراد دنیا باشد. همه بستگی به این دارد که چه کسی دیگران را ترغیب کرده و چرا؟ در این فصل به بررسی تغییرات توده‌ها و چگونگی رخ دادن آن‌ها می‌پردازیم تا متوجه شویم آن‌ها چه مفهومی دارند. آنگاه ببینیم شما چطور می‌توانید دیگران را متقاعد کنید و از تواناییهای خود استفاده کنید.

ما تصور می‌کنیم دنیا از لحاظ داشتن انگیزه سرگردان است، اما آنچه که امروز را

از دیروز متمایز می‌کند، در واقع این نیست. سرخپوستی که در گذشته در جنگل راه می‌رفت و با مناظر، بوها و صداهایی برخورد داشت که می‌توانست برایش به معنای تفاوت میان هستی و نیستی و سیری و گرسنگی باشد، در دنیای آنان از لحاظ داشتن انگیزه هیچ نقصان و کمبودی وجود نداشت.

بزرگترین تفاوتی که دنیای امروز با دیروز دارد، هدف و نیت و نحوه دستیابی به انگیزه هاست.

سرخپوست جنگل می‌بایست مفهوم محرکهای تصادفی را درک می‌کرد. اما در مقایسه دنیای امروز پر از محرک‌ها و انگیزه است که ما را آگاهانه برای انجام کاری هدایت می‌کند. مثل پیشنهاد خرید اتومبیل یا رأی دادن به نامزد انتخاباتی، کمک به کودکان قحطی زده، یا فریاد فروشنده برای فروختن شیرینی بیشتر. شاید تلاشی برای خوشنود کردن ما برای داشتن چیزی باشد یا پیامی که ما را از نداشتن آن ناراحت کند. اما وجه تمایز دنیای امروز و دیروز، اصرار بر ترغیب و قانع کردن دیگران است. در اطرافمان هستند کسانی که با وسایل، تکنولوژی و دانش سعی می‌کنند ما را ترغیب به انجام کاری کنند و این ترغیب جهانی است. همان تصویر یا مطلبی که وارد ذهن ما می‌شود می‌تواند به ذهن تمام افراد دنیا هم وارد شود.

بگذارید عادت سیگار کشیدن را بررسی کنیم. شاید در گذشته مردم در مورد عوارض سیگار چیزی نمی‌دانستند. اما اکنون می‌دانیم که سیگار برای سلامتی ضرر دارد. سیگار منجر به بیماریهای سرطان و ناراحتی قلبی می‌شود. حتی احساسات شدید عمومی هم در این زمینه وجود دارد که از طریق گروههای محلی مبارزه با استعمال سیگار تهیه شده و باعث شده سیگاری‌ها حس کنند که کار بدی انجام می‌دهند. دلایل بسیاری برای سیگار نکشیدن وجود دارد. اما هنوز هم صنعت دخانیات پول‌های کلانی را دریافت می‌کند و میلیونها نفر در دنیا سیگار می‌کشند و هر روز هم به آنها اضافه می‌شود چرا؟

شاید سیگاری‌ها، سیگار کشیدن را دوست دارند ولی آیا فقط همین دلیل آن‌ها است؟ باید دید که چه چیزی باعث شده تا آنها از سیگار برای لذت بردن استفاده

کنند زیرا این واکنشی طبیعی نیست. وقتی کسی برای اولین بار سیگار می‌کشد چه اتفاقی می‌افتد؟ از آن متنفر می‌شود، زیرا دچار سرگیجه، سرفه و حالت تهوع می‌شود، بدن فرد به تو می‌گوید: چیز بدی است. آن را از من دور کن. شواهد فیزیکی ثابت می‌کند که از چیزی که برایتان ضرر دارد، دوری می‌کنید. پس چرا سیگاری‌ها این کار را نمی‌کنند؟ چرا اینقدر ادامه می‌دهند تا به آن معتاد شوند؟

آن‌ها این کار را می‌کنند زیرا چار چوب ذهنی افراد را در مورد سیگار بازسازی کرده و تصورات درونی و حالات جدید را به ذهن سپرده‌اند. کسی که در مورد ترغیب دیگران اطلاعات بیشماری دارد، میلیون‌ها دلار پول می‌دهد تا مردم را متقاعد کند که سیگار چیز خوبی است. با تبلیغات حرفه‌ای و صداهای جذاب کاری کرده‌اند تا احساسات مثبت را در ما به وجود آورند. آن‌گاه آن احساسات خوش آیند را به سیگار داده‌اند. با بکارگیری این تبلیغات، اندیشه سیگار کشیدن به حالت‌های مطلوب مربوط می‌گردد. در برهه کاغذی که دور برگ‌های خشک تنباکو پیچیده شده، هیچ ارزش و موقعیت اجتماعی وجود ندارد. اما آنها در ذهنمان این را جای داده‌اند که سیگار کشیدن، کاری جذاب و باکلاس و نشانه بزرگ شدن و مردانگی است. اگر می‌خواهید نشان دهید که بزرگ شده‌اید. دیگر کودک نیستید، سیگار بکشید. درست است که بزرگ شده‌اید و اما اگر سیگار بکشید شاید بعد از مدتی مبتلا به سرطان ریه شوید. این دیوانگی نیست؟ رساندن مواد سرطان‌زا به ریه‌ها چه ربطی با حالت‌های مطلوب دارد؟ اما کسانی که تبلیغ می‌کنند همان کاری را می‌کنند که در این کتاب توضیح دادیم. آنها به پخش تصاویری می‌پردازند که شما را در حالتی دریافت‌کننده قرار می‌دهد و در اوج این احساس شما را به پیام خود مرتبط می‌کنند. آنگاه تبلیغات خود را از رادیو و تلویزیون یا مجله تکرار می‌کنند و آنها کاملاً در ذهنتان ثبت شوند. چرا شرکت کوکا یا پپسی برای فروش تولیداتش به مایکل جکسون یا هنرپیشگان دیگر پول‌های کلان می‌دهد تا آن‌ها محصولاتشان را تبلیغ کنند؟ چرا بعضی از سیاستمداران پرچم کشورشان را به دور خود می‌پیچند؟ چرا ما به همبرگر، بیس بال، کلوچه سیب، یا شکلات علاقه داریم؟ این نشانه‌ها و سمبل‌ها از قبل در

فرهنگ ما به شکل حلقه ارتباطی قدرتمند در آمده و اشخاص مسئول کار تبلیغات، به راحتی احساسات ما را به این محصولات منتقل می‌کنند آنها از این حقه‌ها استفاده می‌کنند تا اجناسشان را در ذهن مردم، مناسب و ضروری نشان دهند.

شما می‌توانید به تجزیه و تحلیل هر آگهی تبلیغاتی مؤثر بپردازید و بفهمید در این تبلیغات دقیقاً همان چار چوبی استفاده شده که در این کتاب در مورد آن صحبت کردیم. در این نوع تبلیغات ابتدا از محرک‌های سمعی و بصری استفاده می‌شود تا شما را در حالت خوبی قرار دهند. آنگاه حالت و احساس شما را به محصول مورد نظر مربوط می‌کنند. آنقدر این کار تکرار می‌شود تا سیستم عصبی شما به گونه‌ای مؤثر تأثیرگذار آن حالت را به محصول مربوط کند. اگر تبلیغات به خوبی طرح شده باشد، از تصاویر و صداها، جذابیت استفاده می‌شود و بر هر سه نوع سیستم ایجاد کننده تصورات درونی یعنی حس بینائی، شنوایی و لامسه تأثیر می‌گذارند. تلویزیون رسانه متقاعد کننده‌ای است. زیرا در آن می‌توان از هر سه نوع سیستم تصورات درونی به خوبی استفاده کرد. تصاویر زیبا به آهنگهای زیبا و پیام‌های هیجان‌انگیز به مؤثرترین تبلیغاتی که در مورد کوکا یا رستورانها و مواد غذایی انجام می‌شود توجه کنید. وجه مشترک این تبلیغات ترکیب سه سیستم اصلی تصورات درونی (بصری، لمسی، سمعی) است. البته برای واکنشهای متضاد هم تبلیغات مؤثری وجود دارد. مثل تبلیغات مبارزه با سیگار در دنیایی که پر از تبلیغات است. یا باید عضوی از آنها باشید یا اینکه تحت تأثیر تبلیغات قرار بگیرید. یا باید خودتان زندگی را اداره کنید و یا اداره آن را به دیگران بسپارید. هر چه در این کتاب آمده فقط در مورد توانایی متقاعد کردن است. این کتاب به شما نشان می‌دهد که چگونه قدرت خود را برای ترغیب دیگران افزایش دهید تا آنها کارهای مطلوب شما را انجام دهند. خواه به عنوان الگویی برای فرزندان‌شان و یا یک عضو مؤثر در محل کار. افراد قدرتمند قادر به متقاعد کردن دیگران هستند. افرادی که توانایی و قدرت ندارند به راحتی تحت تأثیر تصاویر و فرمانهایی عمل می‌کنند که مسیر زندگی‌شان را تعیین می‌کند.

این روزها قدرت، در توانایی ارتباط برقرار کردن و متقاعد کردن دیگران است. اما

اگر کسی هستید که پا ندارد ولی قدرت نفوذ در دیگران را دارد، می‌توانید کسی را متقاعد کنید که شما را روی دوشش بگذارد. اگر بی پول هستید، می‌توانید کسی را متقاعد کنید تا به شما پول دهد. شاید این آخرین مهارت برای ایجاد تغییر باشد. به طور کلی اگر در این دنیا تنها باشید و علاقه‌ای به تنهایی ندارید می‌توانید با استفاده از این روش برای خود دوست پیدا کنید. اگر کالایی دارید که مایل به فروش آن هستید، با استفاده از این روش می‌توانید برای کالای خود مشتری پیدا کنید. شما می‌توانید عقیده یا محصولی داشته باشید که دنیا را تغییر دهد، اما بدون متقاعد کردن دیگران، هیچ چیز نخواهید داشت. بیان عقاید خود در مورد هر چیز، تشکیل دهنده تمام زندگی است. این شیوه بهترین مهارتی است که می‌توانید داشته باشید. بگذارید برایتان مثالی بزنم که قدرت این روش را نشان می‌دهد و اکنون با مسلط بودن بر برنامه NLP چه کارهایی می‌توانید انجام دهید. وقتی اولین برنامه آموزش NLP را که مدت آن دوازده روز بود تشکیل دادم، می‌خواستم در پایان به شرکت کنندگان تمرینی بدهم تا از آموخته‌هایشان به شکل عملی استفاده کنند. ساعت ۱۱/۵ شب از آنها خواستم تمام وسایل شخصی‌شان را مثل کلید، دسته چک، کارت اعتباری و کیف پولشان را به من بدهند، همه چیز به جز لباسشان. به آنها گفتم که می‌خواهم به شما ثابت کنم که برای رسیدن به موفقیت به چیزی به جز قدرت شخصی و توانایی متقاعد کردن دیگران نیاز ندارید و آن‌ها مهارت‌هایی هستند که می‌توانند نیازها را درک کرده و آنها را بر آورده کنند و نیازی به آنچه که فرهنگ‌ها برای گذراندن زندگی لازم می‌دانند، مثل پول، مقام و اتومبیل و... نیست.

کلاس آموزشی ما در کرفری آریزونا بود. اولین مشکل آنها پیدا کردن راهی برای رسیدن به فونیکس بود که با ماشین تا آنجا حدود یک ساعت راه بود. به آن‌ها گفتم برای آنکه از مهارت‌هایشان استفاده کنند و به سلامت برسند به خوبی از خود مراقبت کنند. برای اقامت جای مناسبی را پیدا کرده، غذای خوب بخورند و از مهارت‌هایشان برای متقاعد کردن دیگران به نحو احسن استفاده کنند.

نتیجه حیرت‌آور بود. خیلی از آنها توانستند با استفاده از قدرت هماهنگی و

توانایی خود، بین ۱۰۰ تا ۵۰۰ دلار را از بانکها وام دریافت کنند، به یاد داشته باشید اصلاً کارت شناسایی نداشتند و در شهری بودند که قبلاً هرگز به آنجا نرفته بودند. خانمی به یک فروشگاه رفت و بدون داشتن کارت شناسایی، توانست از آنجا کارت اعتباری بگیرد. از بین ۱۲۰ نفر شرکت کننده در این تمرین، ۸۰ درصد توانستند شغلی پیدا کرده و ۷ نفر هم توانستند همان روز بیشتر از سه شغل پیدا کنند. یکی از آن خانمها میخواست در باغ وحش کار کند. به او گفتند کسانی هستند که برای کار در اینجا شش ماه قبل ثبت نام کرده‌اند. اما او طوری از قدرت خود استفاده کرد که توانست در آنجا استخدام شده و با حیوانات کار کند. او حتی با استفاده از سیستم NLP سیستم عصبی-زبانی یک طوطی بیمار را تحریک کرده و او را درمان کند. مربی باغ وحش آن قدر متعجب شد که جلسه‌ای ترتیب داد تا آن خانم روش خود را در آن توضیح دهد. مردی که علاقه زیادی به کودکان داشت و همیشه دوست داشت برایشان صحبت کند، وارد مدرسه‌ای شد و گفت: من سخنران جلسه امروز هستم، جلسه‌ای آغاز می‌شود؟ مسئولین گفتند: کدام جلسه؟ او گفت شما می‌دانید، جلسه‌ای برای امروز ترتیب داده شده، راه من دور است، تا یک ساعت دیگر می‌توانم منتظر بمانم اما بهتر است زودتر شروع کنیم. هیچ کس با او آشنا نبود اما او آنقدر مطمئن صحبت کرد که آنها اطمینان پیدا کردند که حتماً جلسه‌ای ترتیب داده شده است. آنگاه او یک ساعت و نیم در مورد اینکه بچه‌ها چگونه می‌توانند زندگی خود را بهتر کنند، برایشان صحبت کرد. همه از سخنرانی او لذت بردند.

در آن روز تعدادی از شرکت کنندگان فعال، توانستند ترس بیهوده افراد و بعضی دیگر از مشکلات احساسی آنها را رفع کنند. نکته اصلی این تمرین این بود که به این اشخاص نشان داده شود که آنها برای یافتن مسیرشان به چیزی غیر از قدرت شخصی نیاز ندارند. بدون تمام سیستم‌های هدایتگر «وسيله نقلیه، پول و قدرت، آشنایی اعتبار و...» آن روز یکی از لذت بخش ترین روزهای زندگیشان بود. دوستان زیادی پیدا کرده و به صدها نفر هم کمک کردند.

در فصل اول در مورد تفاوت احساسات افراد نسبت به قدرت صحبت کردیم.

بعضی‌ها فکر می‌کنند قدرت داشتن یعنی کنترل بی‌نهایت دیگران. بگذارید بگویم در دنیای امروز، متقاعد کردن دیگران یک انتخاب نیست بلکه واقعیت زندگی است. همیشه کسی هست که در حال متقاعد کردن دیگری است. کسانی هستند که میلیونها دلار پول می‌دهند تا با مهارت پیامشان را به ما برسانند. پس یا شما باید دیگران را متقاعد کنید یا اینکه آنها شما را متقاعد می‌کنند. شاید تفاوت میان رفتارهای فرزندانمان تفاوت میان کسانی باشد که آنها را متقاعد می‌کنند، اگر می‌خواهید زندگیتان را کنترل کنید، باید یاد بگیرید که چگونه برای فرزندانمان الگویی مناسب باشید. دیگران را متقاعد کنید. اگر این مسئولیت را نپذیرید افراد دیگری جای شما را می‌گیرند.

اکنون متوجه شده‌اید که این مهارت‌های ارتباطی چه معنایی برایتان دارد. حال می‌خواهم به بررسی معنای آن برای عموم بپردازیم. ما در بهترین دوران تاریخ بشر زندگی می‌کنیم. عصری که ایجاد تغییرات در عرض چند روز اتفاق می‌افتد، در حالیکه در گذشته برای انجام چنین تغییراتی به سالها وقت نیاز داشتیم. سفرهایی که در گذشته ماهها طول می‌کشید، امروز فقط چند ساعت زمان می‌برد. بعضی از این تغییرات مفید هستند. عمر انسان طولانی‌تر شده است، رفاه و آزادی بیشتر از سابق است.

اما بعضی از این تغییرات هم وحشتناک هستند، ما می‌دانیم که برای اولین بار در تاریخ بشر این قدرت را داریم که سیاره امان را از بین ببریم، چه با انفجارهای هولناک بمبها چه با مرگ آرام و تدریجی در اثر آلودگی هوا و مسموم شدن محیط زندگی. این همان چیزی است که ما نمی‌خواهیم در مورد آن صحبت کنیم، همان که بشر از آن فراری است. اما این شرایط قسمتی از واقعیات زندگی است. خیر خوبی برایتان دارم، همانطور که خدا و یا هر قدرت دیگری که اعتقاد دارید سازنده هستی است، این مشکلات وحشتناک را ایجاد کرده، وسایلی نیز برای تغییر آنها فراهم آورده است. به نظر همه ما مشکلات دنیا با دلیل به وجود آمده‌اند، اما من اعتقاد دارم که نیرویی بالاتر از درک و اندیشه‌ام وجود دارد. اگر بگوئیم که قدرت برتری که خدا می‌نامیم

وجود ندارد مثل این است که بگوئیم فرهنگ «وبستر» نتیجه انفجاری در یک چپخانه است و بعد از آن همه چیز کامل و هماهنگ در کنار یکدیگر قرار گرفته و فرهنگ «وبستر» را به وجود آورده‌اند.

یک روز هنگام فکر کردن به مشکلات دنیا، خیلی هیجان زده شدم زیرا فهمیدم که بین همه آنها یک وجه اشتراک وجود دارد. تمام مشکلات انسانها ناشی از رفتارهایشان است. امیدوارم همین حالا از الگوی دقت استفاده کرده و بپرسید: تمام مشکلات؟ خوب، بگذارید آن را اینگونه مطرح کنم: اگر ریشه مشکلی، رفتار انسان نباشد، معمولاً یک راه حل رفتاری برای آن وجود دارد. مثلاً بزهکاری و جرم و جنایت یک مشکل نیست، این رفتار انسان است که چنین چیزهایی را بوجود می‌آورد.

گاهی اوقات ما بر روی یک سری از فعالیتهای اسم می‌گذاریم طوری که فکر می‌کنیم آنها شیء هستند. در حالیکه فقط یک سری فعالیتند. به نظر من تا وقتی به مشکلات بشری مانند یک شیء نگاه می‌کنیم در واقع با تبدیل آنها به چیزی بزرگ، قدرتمان را از خود می‌گیریم. قدرت اتمی و یا زباله‌های هسته‌ای مشکل است. اما اگر بشر استفاده از آن را کنترل نکنند، این است که مشکل ساز است. اگر به عنوان یک کشور مشخص کنیم که استفاده از وسایل اتمی روشی مؤثر برای مصرف انرژی نیست، می‌توانیم رفتارمان را تغییر دهیم. جنگ هسته‌ای ذاتاً مشکل نیست. این رفتار آدم است که آن را به وجود می‌آورد و یا از بروز آن جلوگیری می‌کند. قحطی در افریقا یک مشکل نیست. رفتار انسانها است که آن را مشکل ساخته است. نابودی سرزمین دیگران منجر به فراهم شدن منابع غذایی نمی‌شود. اگر انسانها در سراسر دنیا مواد غذایی را باز کشتی‌ها می‌کنند و این مواد در بنادر دیگر به خاطر عدم رسیدگی دیگران فاسد می‌شوند دلیل آن فقط رفتار انسانهاست.

پس اگر ما به عنوان یک نسل مفید بپذیریم که این رفتار انسانهاست که مشکلات را به وجود می‌آورد و با داشتن رفتارهای جدید می‌تواند مشکلات را حل کند. آن زمانی است که می‌توانیم کاملاً شاد و راضی باشیم زیرا حالا متوجه‌ایم که این

مشکلات در نتیجه رفتارهای خودمان است.

در عین حال می‌دانیم حالاتی که سرمنشأ رفتارهای انسان است، به جهت تصورات درونی افراد هستند. مثلاً سیگاری‌ها، این عمل را به یک حالت خاص مربوط کرده‌اند. آنها فقط وقتی سیگار می‌کشند که در آن حالت خاص قرار داشته باشند نه اینکه هر دقیقه سیگار روشن کنند. افراد هر دقیقه پر خوری نمی‌کنند بلکه فقط وقتی در آن حالت قرار داشته باشند زیاد می‌خورند. اگر بتوانید شما این واکنشهای متصل و پیوسته را تغییر دهید، به شکلی مؤثر قادر خواهید بود که رفتار افراد را نیز تغییر دهید و موفق شوید.

در حال حاضر ما در دنیایی زندگی می‌کنیم که با استفاده از تکنولوژی هر وقت که بخواهیم پیامهای بازرگانی را به سراسر دنیا ارسال می‌کنیم این تکنولوژی همان رسانه است، رادیو، تلویزیون، سینما و مطبوعات.

فیلمهایی که امروز در نیویورک و لس‌آنجلس می‌بینیم، فردا در پاریس و لندن و چند روز بعد در همه دنیا به نمایش گذاشته می‌شوند، بنابراین اگر این فیلم‌ها، کتابها، برنامه‌های تلویزیونی و دیگر رسانه‌ها، تصورات درونی و حالت‌های افراد را در جهت بهتری تغییر دهند، می‌توانند تغییرات مثبتی را در دنیا به وجود آورند. ما به نقش مؤثر رسانه‌ها در گسترش فرهنگ و فروش محصولات گوناگون پرداختیم. حالا می‌دانیم چه نقش مهمی در ایجاد تغییرات مثبت در دنیا دارند.

بنابراین در حال حاضر ابزار ایجاد تغییرات در تصورات درونی مردم و ایجاد تغییر در حالات و رفتارشان را در اختیار داریم. با استفاده خوب از تکنولوژی و درک محرک‌های رفتار انسان برای نشان دادن این تصورات جدید به مردم، می‌توان آینده را تغییر داد وقتی رفتار مردم را تغییر دهیم، روند تاریخ را تغییر داده‌ایم.

این روزها بدون آنکه خود بدانیم رفتار و احساسات ما تغییر کرده است. مثلاً چه احساسی نسبت به یک موجود فضایی دارید؟ فیلم‌هایی مثل «ای تی» (موجود فضایی) یا «مرد فضایی» یا «کرم ابریشم» یا «برخورد از نوع سوم» را در نظر داشته باشید. قبلاً تصورمان در مورد آنها این بود که هیولاهایی هستند که به زمین می‌آیند

و ما را می‌خورند و خانه‌هایمان را می‌بلعند. اما حالا آنها برایمان موجوداتی هستند که در کمد بچه‌هایمان پنهان می‌شوند و با بچه‌ها سوار بر دوچرخه به خانه می‌آیند، یا موجوداتی که استخر شنای پدای پدر بزرگ را قرض می‌گیرند تا در تابستان در آن شنا کنند. اگر من یکی از آن موجودات فضایی بودم قبل از آمدن به کره زمین، از کسی می‌خواستم تا یکی از فیلم‌های استیون اسپیلبرگ را بسازد. در نتیجه با استقبال گرم مردم رو به رو می‌شدم. شاید استیون هم از یک سیاره دیگر باشد.

چه اتفاقی می‌افتد اگر شما تصورات درونی مردم را نسبت به جنگ تغییر دهید؟ چه می‌شود که اگر از همین تکنولوژی که در جنگ استفاده می‌شود به طور مؤثر برای زدن پلی میان تفاوت ارزشها و صلح جهانی استفاده شود؟ آیا این تکنولوژی وجود دارد؟ من به آن اعتقاد دارم. اشتباه نکنید نمی‌گویم این کار ساده است و تمام کاری که باید بکنیم، ساختن چند فیلم و نشان دادن آن به مردم سراسر دنیا است و بعد دنیا تغییر خواهد کرد. حرف من این است که همان طور که وسایل و ابزار ویرانی و نابودی وجود دارد، ابزارهای مناسب برای ایجاد تغییرات هم وجود دارند. پیشنهاد می‌کنم تا نسبت به دیده‌ها، شنیده‌ها و تجاربمان، آگاه‌تر باشیم و به تصورات درونیمان چه فردی و چه اجتماعی توجه کنیم. اگر می‌خواهیم در خانواده و جامعه و دنیا تغییر به وجود آوریم باید بسیار دقیق و هشیار باشیم.

مفاهیم و تصوراتی که دائماً در جامعه ارائه می‌شوند، کاملاً در ذهن مردم جا باز می‌کنند. این رفتارها بر آینده مردم یک کشور و در نهایت دنیا تأثیر می‌گذارند. پس اگر دنیای بهتری می‌خواهیم باید از تمام توان خود برای ایجاد تصورات قدرتمند در جهان استفاده کنیم و در مورد آنها برنامه ریزی کنیم.

می‌توانید به دو روش زندگی کنید. اول اینکه مثل سگهای پاولف نسبت به تمام پیام‌هایی که به شما داده می‌شود واکنش نشان دهید. می‌توانید در خیالتان جنگ را تصور کنید، فریب غذاهای رنگارنگ و مضر را بخورید و ذهنانتان پر از تبلیغاتی شود که به سمت شما سرازیر می‌شوند. فردی تبلیغات را اینگونه می‌شناسد: «علم احاطه و تسخیر ذهن بشر تا زمانی که پولی بدست آورد.» بعضی از ما در دنیای پر از تبلیغات

زندگی می‌کنیم.

راه دوم این است که کار جالبی انجام دهید. می‌توانید راه بهره‌گیری از فکر و ذهن‌تان را یاد بگیرید تا به انتخاب رفتارها و تصورات درونی که باعث بهتر شدن شخصیت شما می‌شود بپردازید و آنگاه دنیا جای بهتری برای زندگی می‌شود. بدانید و آگاه باشید که چه وقت برای ذهن‌تان برنامه ریزی می‌کنند و تصورات شما را تغییر می‌دهند. شما قادر هستید تا تعیین کنید که الگوهای بی‌که به شما داده می‌شود تا چه هنگام ارزشهای واقعی شما را انعکاس می‌دهند و سرانجام کارهایی که واقعاً ارزش دارند را انتخاب کنید و کارهای بی ارزش را کنار بگذارید.

مادر دنیایی زندگی می‌کنیم که در هر ماه روشهای جدیدی به وجود می‌آید. اگر شما بتوانید دیگران را متقاعد کنید به جای اینکه تحت تأثیر پیام‌ها قرار بگیرید می‌توانید روش جدیدی را ابداع کنید. مسیر حرکت به اندازه خود حرکت ارزش دارد. این مسیر است که مقصد را مشخص می‌کند. پس دانستن مسیر زندگی بسیار مهم است، نه اینکه آنقدر بی تفاوت باشیم که خود را بر لبه آبخوار بزرگی ببینیم و بفهمیم که در قایق کوچکی هستیم که پارو ندارد. کار فردی که دیگران را متقاعد می‌کند، یافتن مسیر، تعیین نقشه مسیر و پیدا کردن راههایی با نتایج خوب است. افراد روشها را به وجود می‌آورند.

بگذارید دو نمونه را ذکر کنم. سعی می‌کنم در بحث آموزش تغییرات مثبتی را ایجاد کنم. اگر می‌خواهیم در آینده تغییرات مثبتی را به وجود آوریم، باید بهترین روشها را در اختیار نسل آینده بگذاریم تا خود دنیایشان را طبق سلیقه خود بسازند. مؤسسه ما سعی بر این دارد که این کار را از طریق اردوهای برتری نامحدود انجام دهد. در این اردوها، بچه‌ها یاد می‌گیرند که چگونه با استفاده از روشهای خاص ذهن خود را کنترل کرده و بر رفتار خود و نتایجی که به وجود می‌آورند تسلط پیدا کنند. آنها یاد می‌گیرند که با افراد جامعه برخوردی صمیمانه داشته باشند. افراد موفق را الگوی خود بدانند. محدودیتها را از بین ببرند و دیدگاه خوبی نسبت به امکانات خود داشته باشند. در پایان اردو بیشتر آنها می‌گویند این تجربه مؤثرترین و پر قدرت‌ترین

تجربه‌اشان بوده است و این ارودها یکی از بهترین برنامه‌های من بوده است.

اما من فقط یک نفر هستم و همکاران کمی دارم. آنگاه برای تربیت معلم یک برنامه ترتیب دادیم تا فنون NLP و دیگر مهارت‌های عملکرد مطلوب را به آنها بیاموزیم. این کار برای تحت تأثیر قرار دادن بچه‌های بیشتری، قدمی بزرگ بود، اگر چه برای ایجاد نتیجه جدید و بزرگ در امر آموزش کافی نیست. اکنون در مراحل اولیه پروژه دیگری به نام بنیاد مبارزه هستیم. یکی از مشکلاتی که بچه‌ها به ویژه در مناطق محروم با آن مواجه هستند، عدم وجود الگوهای مثبت است. هدف بنیاد مبارزه فراهم آوردن پر قدرترین و مؤثرترین الگوهای فرهنگ ما است که به صورت فیلم‌های ویدئو نشان داده می‌شود. فیلم‌هایی از زندگی افراد موفق و اشخاصی که دیگر در بین ما نیستند. مثل مارتین لوترینگ و یا مهاتما گاندی. این فیلم‌ها به بچه‌ها الگوهای قدرتمندی می‌دهد تا همانند آنها باشند. شاید شما زندگی مارتین لوترینگ را از زبان یک معلم بشنوید یا کتاب‌هایش را بخوانید اما این فقط بخشی از آن است. اگر می‌توانستید نیم ساعت با او صحبت کنید و او خودش به بیان عقایدش می‌پرداخت چه اتفاقی می‌افتاد؟ و اگر در پنج دقیقه آخر گفته‌هایش شما با او صحبت کنید و او خودش به بیان عقایدش می‌پرداخت چه اتفاقی می‌افتاد؟ و اگر در پنج دقیقه آخر صحبت‌هایش از شما می‌خواست شما همین کار را در زندگیتان انجام دهید چه می‌شد؟ من نه تنها دوست دارم بچه‌ها صدای این افراد را بشنوند بلکه می‌خواهم لحن صدا و حالات جسمی آنها را هم درک کنند و آنان را الگو قرار دهند.

مثلاً امروزه خیلی از بچه‌ها پس از خواندن قانون اساسی، هیچ نظر خاصی در مورد آن ندارند. چه می‌شد اگر ما یک فیلم ویدئویی از رئیس قوه قضائیه داشتیم که به بچه‌ها می‌گفت چرا عمرش را صرف حمایت از این قانون کرده است؟ می‌توانید تصور کنید که اگر بچه‌های دنیا دائماً به این عقاید مثبت دسترسی داشته باشند چه می‌شود؟ برنامه‌های این چنینی می‌تواند دنیا را تغییر دهد.

در دنیای کامپیوتر مثلی وجود دارد تحت این عنوان: اگر برنامه‌ای که به کامپیوتر می‌دهی اشتباه باشد، آنچه که دریافت می‌کنی هم اشتباه است. (هر چه بکاری،

همان را درو می‌کنی) به این معنا که کیفیت چیزی را که از یک سیستم می‌خواهید، به این بستگی دارد که شما به آن چه می‌دهید. اگر به کامپیوتر اطلاعات ناقصی بدهید، همان نتایج را دریافت می‌کنید. امروزه در فرهنگ ما، خیلی‌ها به کیفیت اطلاعات و تجربیاتی که در جامعه داده می‌شوند توجهی ندارند. طبق آخرین آمار، هر امریکایی هر روز به طور متوسط ۷ ساعت بیننده برنامه‌های تلویزیونی است. نوجوان ۹ تا ۱۲ ساله بیننده ۱۸ هزار فقره قتل است و تا رسیدن به این سن ۲۲ هزار ساعت تلویزیون می‌بیند دو برابر بیشتر از زمانی که در مدرسه سپری می‌کند. اگر می‌خواهیم تا آن‌ها بزرگ شوند، باید ببینم ذهن و افکارشان را با چه چیزهایی تغذیه می‌کنیم. به پرورش توانائی‌هایشان بپردازیم تا آنها بتوانند از زندگی لذت ببرند. مغزها همانند رایانه هستند. اگر تصورات ما این باشد که نابودی دهکده‌ها با توپ و مسلسل کار صحیحی است، یا اینکه افراد موفق غذاهای مضر می‌خورند، این افکار و تصورات روحمان را تسخیر خواهد کرد. و رفتارمان را نیز تغییر خواهند داد.

اکنون بیشتر از قبل می‌توانیم تصورات درونیمان را شکل دهیم. هیچ تضمینی وجود ندارد که بتوانیم تصورات بهتری را در ذهن خود به وجود آوریم. اما ذاتاً چنین تغییراتی در ذهنمان وجود دارد و باید کاری انجام دهیم. مهمترین مسأله‌ای که به عنوان مردم یک کشور و یاکسانی که در این کرهٔ خاکی زندگی می‌کنند با آن روبرو هستیم، نوع تصورات و عقایدی است که در جامعه ایجاد می‌کنیم.

خلق روشها، همان هدایت دیگران است و پیام واقعی این کتاب است. حال می‌دانید چطور ذهنتان را کنترل کرده تا به افزایش اطلاعاتی که توان و نیرویتان را افزایش می‌دهد بپردازید. می‌دانید که چطور نور و صدای تصورات بی ارزش را کم کنید و چگونه تضاد میان ارزشها را از بین ببرید. اگر واقعاً تغییر می‌خواهید باید راه هدایت کردن دیگران را بدانید و بلد باشید که چگونه آنها را متقاعد کنید و دنیای بهتری برای زندگی بسازید. یعنی برای فرزندان، کارمندان، همکاران و دنیایان الگوی مثبتی باشید. هم از طریق افراد و هم از راه جامعه می‌توانید این کار را انجام دهید به جای اینکه تحت تأثیر تبلیغات باشید. باید زندگی خود را وقف پیام‌هایی

نمائید که می‌توانند دنیای شما را تغییر دهند.

به یاد داشته باشید کسانی دنیا را اداره می‌کنند که می‌توانند دیگران را متقاعد کنند. تمام آموخته‌هایتان از این کتاب و چیزهای اطرافتان نشانگر این واقعیت است. اگر بتوانید عقاید خود را در مورد رفتارهای انسان و چیزهای زیبا و مثبت در سطح جامعه پخش کنید و آنها را بر آورده سازید، می‌توانید مسیر آینده فرزندانستان، جامعه، کشور و کل دنیا را تغییر دهید. راه این تغییر فقط در دستهای ما است.

پیام آخر این کتاب همین است. البته موضوع این کتاب در مورد افزایش قدرت شخصی و نحوه توفیق یافتن در کارهایی است که انجام می‌دهید. اما فرمانروایی بر یک سیاره مرده هیچ ارزشی ندارد. تمام گفته‌های این کتاب همان چارچوب‌های ذهنی و هماهنگ، راههای ایجاد رابطه، الگو برداری از برتری و هماهنگی اجرای موفقیت و چیزهای دیگر است تا اینکه به شکلی مثبت استفاده شود و برای همه موفقیت به ارمغان بیاورد.

قدرت نهایی در اتحاد و همکاری است. سرچشمه آن اتحاد است نه تک روی. حال می‌توانیم تصورات درونی افراد را تغییر دهیم زمان آن است تا از این تکنولوژی به بهترین شکل استفاده کنیم. «توماس ولف»^۱ می‌گوید: «هیچ چیز به انسان به اندازه موفقیت آرامش نمی‌دهد». این مبارزه‌ای واقعی برای رسیدن به برتری است. با استفاده از این روشها به خود و دیگران قدرت می‌دهیم. قدرتی که موفقیت را تضمین می‌کند. اکنون هنگام استفاده از این مهارتها است.

فصل ۲۱

زندگی بر تو: «تلاش انسان»

«بشر خلاصه‌ای از داشته‌هایش نیست، در واقع مجموعه‌ای است از نداشته‌هایش و آنچه که می‌تواند داشته باشد.»

«ژان پل سارتر»^۱

مسیر درازی را با هم آمدیم. دیگر به خودتان بستگی دارد که این مسیر را تا کجا ادامه دهید. این کتاب، روشها، مهارتها و نظراتی را به شما ارائه داده که می‌تواند زندگی شما را تغییر دهد. اما راه استفاده از آن به خودتان بستگی دارد. شاید پس از خواندن این کتاب فکر کنید چیز زیادی نیاموخته‌اید و بعد زندگی عادی خود را ادامه دهید و یا اینکه برای کنترل زندگی خود تلاش بیشتری بکنید. می‌توانید حالات پر قدرتی را به وجود آورید که هم برای خود و هم برای دیگران معجزه‌آسا باشد اما در صورتی که آن را عملی کنید.

بگذارید مهمترین چیزهایی که تا به حال آموخته‌اید، را مرور کنیم. اکنون می‌دانید قدرتمندترین ابزار دنیا، رایانه کوچکی است که در سر شما است. با کنترل درست مغزتان می‌توانید آنقدر با شکوه زندگی کنید که هیچگاه فکرش را هم نمی‌کردید شما فرمول موفقیت نهایی را می‌دانید. آگاهی از هدف زندگی، عمل کردن، گسترش دقت برای آگاهی از یافته‌ها و تغییر رفتارها تارسیدن به خواسته‌ها.

1- Jean Paul sarter

شما می‌دانید در دنیایی زندگی می‌کنیم که موفقیت‌های بزرگ در دسترس همگان است. اما فقط کسانی این موفقیتها را بدست می‌آورند که اهل عمل باشند. داشتن علم و دانش مهم است اما کافی نیست. خیلی‌ها همان دانش و آگاهی را داشتند که استیو جابز یا تدرنر داشتند. اما فقط افراد اهل عمل، موفقیت‌های بزرگ را به وجود آوردند و چهره دنیا را تغییر دادند.

شما در این کتاب اهمیت الگوبرداری را آموختید. یا باید هر چیزی را از روش آزمایش و خطا بیاموزید و یا اینکه با الگوبرداری در وقت و انرژی‌تان صرفه‌جویی کنید. هر نتیجه‌ای که به وجود آید در نتیجه کارهای منظم و خاص است. می‌توانید با الگوبرداری از کارهای درونی (ذهنی) و کارهای خارجی (جسمها) افراد موفق، مدت زمان رسیدن به خواسته‌هایتان را کاهش دهید. شما با الگو برداری، در عرض چند ساعت، چند روز یا چند سال، بستگی به هدفی که دارید می‌توانید چیزی را که در عرض سالها کشف شده، بیاموزید.

یاد گرفته‌اید که کیفیت زندگی همان روش برقراری ارتباط است. ارتباط دو نوع است. نوع اول ارتباط شما با خودتان است. معنای هر حادثه و اتفاقی همان است که شما به آن می‌دهید. می‌توان به مغز علائم قدرتمند و مثبتی، را فرستاد، که باعث شود همه چیز به نفع ما برگردد و یا علائمی حاکی از ناتوانی خود به مغز ارسال کرد. افراد موفق می‌توانند در هر شرایطی، همه چیز را به نفع خود تغییر دهند. افرادی مثل «ومشیل و جری کافی» که بدترین فاجعه‌ها را به پیروزی تبدیل کردند. ما قادر نیستیم زمان را به عقب برگردانیم. نمی‌توانیم چیزهایی را که اتفاق افتاده تغییر دهیم. اما می‌توانیم تصورات درونیمان را طوری کنترل کنیم که نتایج مثبتی برایمان داشته باشد. نوع دوم، ارتباط با دیگران است. کسانی که دنیا را تغییر داده‌اند، همانهایی هستند که در برقراری ارتباط موفق بوده‌اند. می‌توانید با استفاده از این کتاب به نیازهای دیگران پی برده و در ارتباط برقرار کردن با دیگران موفق باشید. شما یاد گرفته‌اید که اعتقادات چه قدرت زیادی دارند. اعتقادات مثبت شما را قدرتمند و اعتقادات منفی شما را ضعیف می‌کنند. اکنون می‌توانید اعتقادات را به

نفع خود تغییر دهید. اکنون شما از قدرت جسمی و روحی، نظم و هماهنگی ذهن و چگونگی برقراری ارتباط با دیگران آگاه هستید. اکنون روشهای خوبی را برای تداعی معانی آموخته‌اید، می‌دانید که چگونه با مهارت ارتباط برقرار کنید، چگونه از صحبت‌هایی که روابط را بر هم می‌زند دوری کنید و چگونه با استفاده از الگوی دقت روابط را مستحکم سازید. حال می‌دانید که چگونه پنج مانعی را که سر راه موفقیت است رفع کرده و در مورد برنامه‌های فوق‌العاده و ارزشهای سازمان یافته چیزهایی بیاموزید.

از شما انتظار ندارم پس از مطالعه این کتاب احساس کنید که متحول شده‌اید. بعضی از چیزهایی که گفته‌ام برایتان ساده‌تر از چیزهایی دیگر است. اما تأثیرات زندگی تصاعدی است. هر تغییر باعث ایجاد پیشرفت و هر پیشرفت باعث ایجاد پیشرفت دیگری می‌شود. اگر خود را تغییر دهید و کم‌کم پیشرفت کنید، می‌توانید آهسته زندگی خود را تغییر دهید. مانند سنگی که در استخری پرتاب می‌شود، شما قادرید امواجی را به وجود آورید که بزرگ و بزرگتر می‌شود. همیشه یک چیز کوچک تغییرات بزرگ را به وجود می‌آورد.

دو فلش را در نظر بگیرید که در یک جهت هستند. اگر جهت هر کدام از آنها را اندکی تغییر داده و سه یا چهار درجه در جهت مخالف قرار دهید، در ابتدا چندان مشخص نمی‌شود. اما اگر آنقدر به این کار ادامه دهید تا به ۳۶۰ درجه برسد، تفاوت فاحش است.

این همان کاری است که این کتاب برایتان انجام می‌دهد. با خواندن این کتاب یک شبه تغییر نمی‌کنید (مگر اینکه از همین حالا شروع کنید!) اما اگر بتوانید مغزتان را کنترل کنید، اگر هماهنگی ذهن، ویژگیهای فرعی و برنامه‌های این کتاب را درک کرده و از آنها استفاده کنید، پس از شش هفته، شش ماه، و یا شش سال، تفاوت‌های ایجاد شده زندگی شما را تغییر می‌دهند. شما قبلاً بعضی از مطالب این کتاب را همچون الگوبرداری به روشی دیگر انجام می‌دادید. اما بقیه مطالب جدید هستند در زندگی هر چیزی قطره قطره جمع می‌گردد تا دریا شود. اگر همین حالا

یکی از اصول این کتاب را استفاده کنید. یک گام به جلو برداشته‌اید. با این کار هدفی را انتخاب کرده‌اید و هر هدف نتیجه‌ای را به وجود می‌آورد، نتایج روی هم تلنبار شده تا ما را به جایی هدایت کنند و هر جایی بالاخره یک مقصد پایانی هم خواهد داشت.

«دو هدف در زندگی وجود دارد.

بدست آوردن خواسته‌ها و لذت بردن از آنها»

«لوگان پیرسال اسمیت»^۱

آخرین سؤال این است. مسیر زندگیتان چیست؟ پنج یا ده سال دیگر که در این مسیر به حرکت خود ادامه دادید به کجا می‌رسید؟ آیا این همان جایی است که قرار بود بروید؟ رو راست باشید، «جان نایسبیت»^۲ می‌گوید بهترین روش برای پیش‌بینی آینده داشتن عقایدی واضح در مورد حال است. شما هم باید در زندگی همین کار را انجام دهید. پس از تمام شدن این کتاب، لحظه‌ای صبر کنید و در مورد هدف و مقصد نهایی زندگیتان فکر کنید. آیا این همان است که می‌خواهید یا خیر. اگر این‌طور نیست، پس مسیر را تغییر دهید. این کتاب به شما آموخته که به سرعت برق تغییرات مثبت را در سطح فردی و اجتماعی به وجود آورید. قدرت نهایی همان تغییر دادن، سازگار بودن، پیشرفت و رسیدن به نتیجه است قدرت نامحدود معنایش این نیست که شما همیشه موفق می‌شوید یا هیچگاه شکست نمی‌خورید قدرت نامحدود یعنی شما از هر تجربه چیزی یاد بگیرید و از آنها به نفع خود استفاده کنید. این قدرت نامحدود است که تصورات درونی و نظرات شما، کارها و نتایجی را که به وجود می‌آورید، تغییر می‌دهد. محبت و عشق قدرت نامحدودی است که در وجودتان است و باعث تغییر زندگیتان می‌شود.

می‌خواهم روش دیگری را برای دریافت تغییر به شما پیشنهاد دهم و موقعیت جاودانه شما را تضمین کنم. اشخاصی را بیابید که بتوانید با آن‌ها همکاری کنید. در

مورد قدرت مشارکت و همکاری قبلاً صحبت کرده‌ایم. قدرت نهایی همان قدرت پنهان در همکاری و اتحاد است نه قدرت تک روی. این گروه ممکن است خانواده، دوستان، شرکا یا همکارانتان باشند اما اگر همانقدر که برای خود تلاش می‌کنید، برای دیگران هم تلاش کنید، بهتر کار خواهید کرد. علاقه و توجه بیشتر به دیگران، توجه و علاقه بیشتری برایتان به همراه دارد.

اگر از مردم پرسید بهترین تجربه زندگیشان چه بوده معمولاً از تجربه‌ای صحبت می‌کنند که در آن عضوی از یک گروه بوده‌اند. مثلاً در یک تیم ورزشی بوده‌اند که کار جالبی انجام داده‌اند یا در کنار خانواده کار جالبی را انجام داده‌اند. کار با گروه باعث افزایش فعالیت شده و باعث پیشرفتتان می‌شود. دیگران می‌توانند روحیه‌تان را تقویت کرده و فعالیتان کنند اما شما به تنهایی نمی‌توانید. چنین کاری را برای خود انجام دهید. افراد کارهایی برای دیگران می‌کنند که برای خودشان انجام نمی‌دهند و در مقابل چیزهای با ارزشی هم به دست می‌آورند.

اگر سر زنده و شاد باشید، عضو یک گروه می‌شوید. این گروه می‌تواند، خانواده، دوستان، همکاران یا گروه‌های مربوط به شهر، کشور یا... باشند. می‌توان روی نیمکت فقط تماشاچی بود یا می‌توان بازی کرد نصیحت من این است که یک بازیکن باشید. در جمع باشید. دنیایتان را با دیگران قسمت کنید. بخشش بیشتر، سود بیشتری هم دارد هر چه بیشتر از اصول این کتاب استفاده کنید، نتایج بیشتری دریافت می‌کنید.

مطمئن باشید که فعالیت در گروه، شما را هم فعال می‌کند. جریان امور کار به راحتی برایتان غیر قابل کنترل می‌شوند. فهمیدن این مطلب که چه باید کرد خیلی ساده است اما باز هم آنها را انجام نمی‌دهیم. این قانون زندگی است. کشش معمولی زندگی همان تلاش است و مسیر این نزولی دارد. روزهایی داشته‌ایم که در آنها به وظایف خود عمل نکرده‌ایم، زمانهایی بوده که از اطلاعاتمان استفاده نکرده‌ایم. اما اگر افراد موفقی در اطرافمان باشند کسانی که از ما حمایت می‌کنند، باعث می‌شود تا بیشتر به خود اهمیت دهیم و با دیگران همکاری بیشتری داشته باشیم. اگر بتوانید

افرادی را در کنار خود داشته باشید که باعث پیشرفت شما شوند، بزرگترین نعمتی است که همه آرزویش را دارند. همکاری ابزار قدرتمندی است. سعی کنید کسانی را در کنار خود داشته باشید که همکاری با آنها شما را بهتر می‌کند.

به محض اینکه عضو گروهی شدید، مبارزه بعدی در مورد سرگروه شدن است. می‌تواند به معنای داشتن ریاست شرکت Fortune 500 باشد و یا به معنای بهترین معلمی که می‌توانید باشید. یا می‌تواند به معنای یک رئیس بهتر برای شرکت خود و یا یک پدر خوب باشد. رهبران واقعی از قدرت گروه آگاهند و می‌دانند جزئیات سر منشأ موفقیت‌های بزرگ هستند. می‌دانند که رفتارشان نیروی فوق‌العاده‌ای دارد که به دیگران قدرت داده و آن‌ها را شجاع می‌کند.

این برای خود من هم پیش آمده. وقتی در دبیرستان بودم معلمی داشتیم که فن بیان درس می‌داد. یک روز بعد از تمام شدن کلاس از من خواست که بمانم. تعجب کردم که مگر من چه کرده‌ام. او گفت: آقای رابینز، فکر می‌کنم شما استعداد زیادی برای سخنرانی دارید. می‌خواهم دعوتتان کنم که در مسابقه‌ای که هفته دیگر بین دانش‌آموزان این دبیرستان برگزار می‌شود شرکت کنید. تا آن زمان متوجه این توانایی خود نشده بودم، اما آموزگارم آنقدر جدی صحبت کرد که باور کردم دارای چنین قدرتی هستم. حرفهای او زندگی مرا تغییر داد و باعث شد تا شغلم را در زمینه فنون ارتباطات انتخاب کنم کار کوچک او مسیر زندگی مرا تغییر داد.

ابزار هدایت دیگران صبور بودن و بصیرت و آگاهی کافی داشتن است تا بتوانیم نتایج بزرگ و کوچک خود را پیش بینی کنیم. مهارت‌های ارتباطی این کتاب، روشهای مهمی برای بیان تمایزات هستند. جامعه ما به افراد موفق و برتر نیاز زیادی دارد. زینت بخش زندگی من معلمان و مربیانم هستند. من به آن‌ها مدیونم و باید دین خود را ادا کنم به همین دلیل امیدوارم این کتاب با کمک به شما جهت رسیدن به خواسته‌هایتان مرا در انجام هدفم یاری دهد.

اولین معلم من شخصی به اسم «جیم ران» بود. او به من یاد داد موفقیت و سعادت در زندگی به خاطر داشته‌هایمان نیست، بلکه به خاطر شیوه زندگی امان است.

کارهای ما بزرگ‌ترین تغییرات را در زندگی‌مان به وجود می‌آورد. او به من یاد داد که حتی کوچک‌ترین چیزها هم می‌تواند تغییرات بزرگی را به وجود آورد. مثل یک واکسی. باید گفت که واکسی‌ها کار مهمی انجام می‌دهند. آنها در حالیکه سوت می‌زنند کفشهای کهنه را نو می‌کنند و شخصیت ما را بالا می‌برند. جیم می‌گفت وقتی می‌خواهی به یک واکسی پول بدهی و نمی‌دانی آیا به او نیم دلار بدهی یا کمتر، همیشه پول بیشتر را بده. نه فقط به خاطر او بلکه به خاطر خودت. اگر به او کمتر از نیم دلار بدهی، بعد که به کفشهایت نگاه کنی به خود می‌گویی پول کمی به او دادم. چطور توانستم آنقدر پست باشم؟ اما اگر به او نیم دلار بدهی نسبت به خود احساس خوبی داری. اگر این کار را برای خود به شکل یک قانون در آورده باشی که همیشه وقتی از کنار محل جمع‌آوری اعانه‌ها رد می‌شوی کمک کنی، چه می‌شود؟ چه می‌شود اگر از فروشندگان دوره‌گرد چیزی بخری؟ چه می‌شود اگر گاهی به دوستان تلفن کرده و بگوئید: کاری نداشتم، فقط می‌خواستم بدانم که دوستت دارم و بیش از این مزاحمت نمی‌شوم. حرفم همین بود. چه می‌شود اگر برای کسانی که لطفی در حق‌تان کرده‌اند، نامه تشکرآمیزی را بفرستید؟ چه می‌شود اگر آگاهانه وقت خود را صرف ارزش دادن به زندگی دیگران کنید؟ راه زندگی این است. همه ما وقت کافی داریم، چگونه زندگی کردن به چگونه گذراندن آن بستگی دارد. آیا همیشه در دام الگوهای دیگران می‌افتیم و یا می‌کوشیم زندگی‌مان را بی‌همتا کنیم؟ شاید این موضوع بی‌اهمیت باشد اما تأثیر زیادی دارد. این چیزهای جزئی بر زندگی و شخصیت شما تأثیر زیادی بر جای می‌گذارند.

«شیمیدانی که می‌تواند از قلب خود عناصر مهربانی،

احترام، شوق، صبر، اندوه، شگفتی و بخشش را خارج کند

و آنها را با هم ترکیب کند، اتم عشق را خلق می‌کند.»

«خلیل جبران»^۱

آخرین توصیه من به شما این است که به دو دلیل این اطلاعات را با دیگران در میان بگذارید. اول اینکه آنچه را به دیگران می‌آموزیم خود نیز باید بیاموزیم. بیان یک عقیده باعث می‌شود آن را دوباره بشنویم و اعتقادات مهم زندگی خود را بشناسیم. دلیل دوم وجود لذت‌های عجیب و غیر قابل وصف است که از کمک به دیگران در ایجاد تغییرات مثبت و مهم در زندگی‌تان بوجود می‌آید.

«اگر فقط بتوانید به اندازه کافی به دیگران عشق بورزید،

نیرومندترین فرد روی زمین هستید»

«امیت فاکس»^۱

پیام آخر این کتاب این است که از پایان کارها نترسید. مسئولیت پذیر باشید اهل عمل باشید. از آموخته‌هایتان استفاده کنید. فقط به خود فکر نکنید. نتایج این اعمال خارج از حد تصور است. در دنیا افراد سخندان و اهل سخن بسیارند. افراد زیادی هستند که می‌دانند چه چیز درست و چه چیز غلط است، اما باز هم به نتایج مطلوب خود نمی‌رسند. این تمام هدف قدرت نامحدود است. قدرت نامحدود شما را وادار می‌کند تا برای رسیدن به برتری کارهای لازم را انجام دهید «ژولیوس ارونیگ»^۲ اهل فیلا دلفیا فلسفه‌ای دارد که فکر می‌کنم قسمتی از فلسفه یک فرد «رهرو» باشد و برای الگوبرداری خیلی اهمیت دارد او می‌گوید: از خودم بیشتر از هر شخص دیگری توقع دارم» دلیل موفقیت او هم همین است.

در گذشته‌ها دو سخنران معروف به نامهای «سیسرو»^۳ و «دیموستنس»^۴ زندگی می‌کردند. وقتی سیسرو سخنرانی می‌کرد همه او را تشویق کرده و می‌گفتند: عجب سخنان قصاری می‌گوید». اما پس از سخنرانی دیموستس مردم راهپیمایی می‌کردند. این تفاوت متقاعد کردن دیگران است. من امیدوارم تا سخنانم از نوع دوم باشد اگر بعد از خواندن این کتاب فقط بگوئید عجب کتاب مفیدی، روشهای خوبی دارد، اما از

1- Emmett Fox

2- Julius Erving

3- Cicero

4- Demosthehes

آنها استفاده نکنید، هم من و هم شما وقت خود را تلف کرده‌ایم. اما اگر از همین حالا شروع کرده و از آن به عنوان راهنمایی برای کنترل ذهن و جسم و تغییر چیزهایی که می‌خواهید، استفاده کنید در واقع سفری را در زندگی آغاز کرده‌اید که بزرگ‌ترین رؤیاهایتان را برآورده می‌کند. وقتی خود من از این اصول استفاده کردم، چنین اتفاقی برایم رخ داد.

از شما می‌خواهم زندگی خود را همانند یک شاهکار بی‌همتا سازید و جزء افرادی شوید که بر طبق آموخته‌هایشان زندگی و به حرفهای خود عمل می‌کنند. آنها الگوهایی از افراد برتر هستند که باعث شگفتی دیگران می‌شوند. به این گروه که تعدادشان کم است بپیوندید. در مقابل این گروه کوچک و اندک افراد زیادی هستند که فقط حرف می‌زنند و اهل عمل نیستند. الهام بخش زندگی من، داستان زندگی اشخاصی است که از تمام استعدادهایشان استفاده کرده تا هم برای خود و هم دیگران مفید باشند. شاید هم روزی داستان زندگی شما را به دیگران بگویم اگر این کتاب باعث شود شما در این مسیر حرکت کنید، واقعاً احساس سعادت می‌کنم.

در ضمن به خاطر کوششی که برای تعلیم شخصیت خود انجام دادید متشکرم و از اینکه به من اجازه دادید تا اصولی را که باعث تغییر زندگیم شدند را برایتان بگویم بی‌نهایت ممنونم. امیدوارم تلاش شما جهت رسیدن به برتری سودمند باشد. امیدوارم زندگی خود را وقف رسیدن به اهداف و آرزوهایتان بکنید و آرزوهای بزرگتری داشته باشید و برای رسیدن به آنها کوشش کنید. امیدوارم از نعمتهای این کره خاکی لذت ببرید و نهایت استفاده را از زندگی بکنید. بخشش کنید و عاشق باشید. کتاب را با دعای ساده ایرلندی تمام می‌کنم.

«خدا کند تمام درها به رویتان باز باشد. بادها

حمایتگر شما باشند. آفتاب چهره‌اتان را گرم کند و باران

اندک اندک بر مزارع بیارد و تا دیدار دوباره... خدا نگهدار».

دعای فیث من بدرقأ راهتان

فدایا:

با ما راه‌ییا که بجز تو با کسی اُنس نگیریم.