

## مقدمه

به نام خدا

به کتاب «ققنوس» خوش آمدید! این کتاب با همه کتاب های راهنمای موفقیتی که تاکنون خوانده‌اید متفاوت است؛ کتاب حاضر در واقع جورچینی است کامل شده که هر تکه آن با هر تجربه و هر آموخته مولف جای درست خود را پیش بقیه قطعه‌ها پیدا کرده است. اما چرا ققنوس؟ ققنوس نام پرنده‌ای است که از خاکستر سربرمی‌آورد و بعد از مرگ با زایش آتشی سوزاننده با رستاخیزی پر حرارت به اصل خویش بازمی‌گردد. ما آدم‌ها شبیه ققنوسیم؛ همه ما دوران پرافتخاری را داشته ایم که از ما تمجید و ستایش شده است اما پس از مدتی به خاکستر نشستیم و احتمالاً این به خاکستر نشستن مدتی طولانی طول کشیده است. برخی از ما با آنچه که راهنمایی‌ها و نصایح ارزنده‌ای دانسته می‌شوند راه دوباره آتش شدن را پیدا کرده و خود را به زندگی پرشکوه می‌رسانند اما برخی دیگر آن قدر در آن وضعیت سرد و اندوهناک باقی می‌مانند تا باورش‌شان شود از ابتدا «تقدیر» این را برایشان رقم زده است.

من در این کتاب علاوه بر آنچه که خود به رشته تحریر درآورده‌ام از سخنان و اشعار ققنوس‌ها و مرغان آتشی که تاکنون در سراسر جهان شناخته شده‌اند نیز استفاده کرده‌ام تا سخن را بهتر به شما خواننده گرامی منتقل کنم و هر جا که دیده‌ام نویسنده‌ای در کتابی دیگر، آنچه را که من خواسته‌ام بیان کنم با سخنانی رساتر و شیواتر آورده است، از مطالب همان نویسنده استفاده کرده‌ام. البته برای آن که حقوق این نویسندگان ضایع نشود، هر جا که بریده‌ای از سخنان ایشان را آورده‌ام از ذکر نام مولف و عنوان کتاب او امتناع نکرده‌ام و توصیه می‌کنم شما خواننده گرامی نیز، در صورتی که این کتاب برایتان اثرگذار بود، به آن کتاب‌ها نیز مراجعه کرده و از مطالب آن‌ها نیز بهره‌مند شوید. اما اگر می‌خواهید با یک کتاب به موفقیت برسید، آن کتاب همین کتاب است. احتمال دارد شما خواننده گرامی کنجکاو شده باشید که چرا من به فکر نوشتن این کتاب و صرف زمان و انرژی خود برای نگارش آن افتاده‌ام. داستان نوشتن این کتاب تنها به یک سوال برمی‌گردد: «آفرش که پی؟» این، پرسشی است که ما انسان‌ها اغلب در دوران نوجوانی مطرح می‌کنیم و مدام در جست و جوی یافتن

پاسخی مناسب برای آن هستیم ولی غالباً جوابی نمی یابیم چرا که می خواهیم این کار را بدون مطالعه و کسب اطلاعات درباره خود سوال انجام دهیم. من سعی کردم سطح مطالعه خودم را آن قدر بالا ببرم تا بتوانم به این پرسش پاسخ دهم و نتایج جالبی نیز به دست آورده ام که می توانید آن ها را در کتاب مطالعه کنید. به این که در مورد خود حرف بزنم علاقه مند نیستم زیرا معتقدم از تواضع من می کاهد اما حاضرم به شما اطمینان دهم که مولف کتاب حاضر، بهای سنگینی برای به دست آوردن نتایجی که شما امروز آن ها را مطالعه می کنید، پرداخته است. من قبل از آن که کتاب «ققنوس» را بنویسم دو کتاب دیگر تالیف کردم که هیچ یک از آن ها هرگز منتشر نشد. یکی درباره «پرورش مغز» بود و دیگری کتابی بود که شاید بعدها منتشر شود لذا اسمی از آن نمی برم؛ هر دوی این تالیفات به من کمک کردند تا آنچه را که برای رسیدن به موفقیت لازم است کشف کنم و در اختیار شما قرار دهم. قطعاً این لطف خدا بود که به من چنان انگیزه ای داد که بتوانم در مسیر تهیه و انتشار این اثر گام بردارم. توصیه من به شما آن است که در طول خواندن این کتاب به مطالعه کتاب موفقیت دیگری نپردازید و همه تمرکز خود را روی راهنمایی های «ققنوس» متمرکز کنید. زودرنج نباشید و در صورت نگرفتن نتیجه در همان مدت اولیه کتاب را به فراموشی نسپارید؛ زمان مشخصی را به خواندن این کتاب اختصاص دهید و آن را مثل یک رمان مطالعه نکنید. امیدوارم این اثر بتواند درهای ذهن شما را به روی درخشش نور معرفت خود، خلق و خالق بگشاید و نقشی در نزدیک کردن شما به آن سعادت ابدی که بشر از لحاظ فطری و عقلی به دنبال آن است، ایفا کند. در پایان از شما تقاضا دارم بعد از مطالعه کتاب حاضر، در صورتی که مطالب آن برایتان کارساز بود و توانست کمکی به شما بکند، از طریق آیدی زیر در پیام رسان سروش به اینجانب اطلاع دهید و مرا نیز از آنچه که این کتاب به شما افزود مطلع نمایید. تمام سعی من بر آن بود تا شعله ای بر جان ققنوس های در خاکستر خفته بیفکنم و حاصل تلاش من این کتاب شد؛ حال انتخاب با شما است که شجاعت داشته و برخیزید یا در سرزمین حسرت ها و ای کاش ها به سر برید.

@FireBird\_Info (پیام رسان سروش)

در پناه خداوند متعال، موفق باشید و برقرار

منصور تقی زاده

- تقدیم به ۱۵۴۰۸۱ که وقتی در آینده وجودم می‌نگرم  
او را می‌بینم که با دو دریا به من زل زده است

## فهرست

فصل اول (خود) ۵

فصل دوم (بقیه) ۱۱۵

فصل سوم (خدا) ۱۲۶

فصل چهارم (پیش به سوی هدف) ۱۳۲

## فصل اول : خود

تا توانی ز خلق، ای یار عزیز!  
دوری کن و در دامن عزلت آویز!  
انسان مجازیند این نسناسان  
پرهیز! ز انسان مجازی، پرهیز! (شیخ بهایی)

هیچ « غریزه اجتماعی » وجود ندارد بلکه فقط وحشت از تنهایی در میان است.  
(درباره معنی زندگی، ویل دورانت)

از کودکی به یاد داریم که ما را به ارتباط با محیط و افراد تشویق کرده‌اند و بسیار شنیده‌ایم که انسان موجودی اجتماعی است و بدون برقراری ارتباط با افراد پیرامون خویش دچار انزوا و افسردگی خواهد شد. اما آیا به ما گفتند که اول باید با خودمان و درون خودمان ارتباط برقرار کنیم؟ شاید هم گفته باشند ولی به یاد ندارم روش انجام این کار را در کودکی لاقلاً به من یاد داده باشند! پیش از آن که دیگران را قضاوت کنیم ابتدا باید خود را قاضی کرده و خویش را محکوم یا رها کنیم؛ در غیر این صورت خودمان را گم می‌کنیم.

ز خویش گم شدنم کنج عزلتی دارد

که بار نیست در آن پرده وهم عنقا را (بیدل دهلوی)

اغلب انسان‌ها از خودشان می‌ترسند، برای همین دوست دارند بیش از آنکه با خودشان ارتباط برقرار کنند، به دیگران رجوع کنند. تنها شدن با خود نه به معنای قفل کردن درها و بستن‌شان به روی خود، که به معنای خود را شناختن است. ما اگر خودمان را نشناسیم بقیه را هم نخواهیم شناخت و با این خیال که معاشرت سازنده‌ای با سایرین داریم به گول زدن خود و پوشاندن عیب‌هایمان ادامه خواهیم داد. کسانی که عیب خود را خودشان پیدا نکنند آن را از بقیه خواهند شنید و از آن‌ها خواهند رنجید؛ در چنین حالتی فرد می‌تواند به آگاهی برسد و هم صحبتی با کسانی را که مثل خودش از

برملا شدن عیب‌های خود ناراحت شده و در آشکار کردن عیوب سایرین پیشرو هستند، به پایان برساند و به خودشناسی روی بیاورد یا باز از تنهایی بترسد و به پیمودن مسیر اشتباهی که در آن گام نهاده، ادامه دهد.

واقعاً چرا انسان‌ها از خود هراس دارند؟ حقیقت آن است که آدمی متشکل از رفتارها و افکار خویش است. کسی که از خلوت با خود می‌ترسد از رفتارها و افکار خویش و مخصوصاً از اصلاح آن‌ها هراس دارد.

آینه چون نقش تو بنمود راست

خود شکن آینه شکستن خطاست

در واقع فرد شجاعت آن را که با ویژگی‌های منفی خود رو به رو شود ندارد و سعی می‌کند آن‌ها را اصلاح نکند بلکه در عوض، انکارشان کند.

به پرده‌داری شب بود عیب ما پنهان

ولی سپیده‌دمان می‌رسد پرده دری (استاد شهریار)

این تصور که عیوب ما هرگز آشکار نخواهند شد کاملاً باطل است. ما چه بخواهیم و چه نخواهیم، زمانی آن‌ها را بروز خواهیم داد و در آن هنگام است که شرمندگی مان دیگر سودی نخواهد داشت؛ دردا که راز پنهان خواهد شد آشکارا!

اگر در مقابله هنرهای کسی عیبی یافته شود از آن هم غافل نباشد، که هیچ مخلوقی بی‌عیب نتواند بود. (کلیله و دمنه، نصر... منشی)

چه زیبا می‌گوید صائب تبریزی:

پی به عیب خود نبردم تا بصیرت داشتم

خویش را نشناختم، آینه‌دار از دست رفت

اگر انکار عیوب از حد فراتر برود، آنچه فرد از دست می‌دهد «خود» است؛ درست مانند آن است که شخصی به بیماری‌ای مبتلا باشد و آن را انکار کند، بدیهی است که با این انکارها بیماری درمان نمی‌شود بلکه به تدریج فرد را به نابودی می‌کشاند و از بین می‌برد.

حال پرسش این است که از کجا بدانیم چه عیب‌هایی داریم؟ ما، خود، به خوبی از ویژگی‌های منفی خویش با خبریم و با کمی تأمل می‌توانیم آن‌ها را استخراج کنیم و در گام بعدی به اصلاح و گام

برداشتن در مسیر صحیح اقدام کنیم. اگر فردی یا عزیزی از روی خیرخواهی و در خلوت عیبی را به ما گوشزد نمود، باید از او تشکر کنیم نه اینکه از او برنجیم.

بی سبب از عیب بین خویش رنجیدن چرا؟

به یاد داشته باشیم آنچه گورستان عیبها است تحمل کردن است نه فرار و خالی کردن میدان. برخی خصوصیات که انسانها در خود می یابند و از آنها تحت عنوان عیب یاد می کنند عبارتند از:

۱. عصبانیت
۲. نگرانی و دلواپسی
۳. تکبر و خودبینی
۴. پرخاشگری و سلطه جویی
۵. لاف زنی
۶. کم رویی و خجول بودن
۷. رئیس بازی درآوردن
۸. بی شعوری و شرارت
۹. بی دقتی
۱۰. حقه بازی
۱۱. ریاکاری
۱۲. تنبلی
۱۳. بی وفایی
۱۴. خیالبافی بیش از حد
۱۵. افراط
۱۶. عیب جویی
۱۷. فراموشکاری
۱۸. گول خوردن
۱۹. افسردگی

۲۰. پرحرفی

۲۱. طمع

۲۲. حسادت

۲۳. دروغگویی

۲۴. غیبت کردن

۲۵. بدگمانی

در ادامه درباره هر یک از بیست و پنج عیب مذکور بحث خواهیم کرد.

### ۱. عصبانیت

مرا به خشم میاور که گرگ بد خشم است

درون تیره و دندان خون فشان دارم (پروین اعتصامی)

از نظر روان‌شناسی، ارائه تعریفی از خشم بسیار دشوار است؛ زیرا افراد از نظر زمان و علت خشم و نحوه واکنش به آن کاملاً متفاوت‌اند؛ ولی در یک تعریف به نسبت جامع می‌توان گفت، خشم احساسی است که به صورت جسمانی و هیجانی ابراز می‌شود؛ این احساس (هیجان) می‌تواند از یک احساس خفیف ناخوشایند شروع شده و تا یک احساس شدید عصبانیت را دربرگیرد. خشم و انفجار، متمرکز بر ناتوانی و درماندگی در کنترل نفس است؛ ضعف کنترل نفس با هر ضربه و آسیب روحی شخصی همبستگی دارد. همه ما گاهی عصبانی می‌شویم. وقتی چیزی ما را ناراحت یا اذیت می‌کند و یا احساس می‌کنیم در حقمان بی‌انصافی شده، عصبانی می‌شویم. مایکل ماندی در کتاب خود به نام «عصبانی شدن همیشه بد نیست» می‌نویسد: «احساساتی که تجربه می‌کنی، شادی و ناراحتی، هیجان و خشم، همگی بخشی از تو و نشانه زنده بودن تو هستند. این خیلی خوب است که تو وجود داری! شاید فکر کنی هیچ وقت نباید عصبانی بشوی، اما این درست نیست. زمانی که فکر می‌کنی با تو منصفانه رفتار نمی‌کنند، طبیعی است که عصبانی بشوی، اما روشی که خشم و عصبانیت تو را نشان می‌دهد ممکن است نادرست باشد و اطرفیان را ناراحت کند.» او در این کتاب که راهنمایی برای کودکان است (البته به عقیده من این کتاب بیش از آن که راهنمایی برای بچه‌ها باشد، راهنمایی برای کودک درون خود ماست!) مثال زیبایی می‌زند که شنیدنش برای بزرگ‌ترها نیز جالب خواهد بود: «خشم مثل



آتش است. زمانی که ما را گرم می‌کند یا خوراکمان را می‌پزد، خوب است؛ اما همین آتش ممکن است گاهی از اختیار ما خارج شود. خشم زمانی خوب است که باعث شود در یک شرایط نادرست، کاری شایسته انجام بدهی؛ چون به تو انرژی می‌دهد که مشکلی را حل کنی یا شرایط را بهتر کنی. گاهی ممکن است فکر کنی، باید بی‌عیب و نقص باشی؛ بعد وقتی می‌بینی نمی‌توانی کاری را به خوبی دیگران انجام دهی، عصبانی می‌شوی. دیگران ممکن است چیزی بگویند یا کاری بکنند که تو عصبی شوی، حتی با وجود اینکه چنین قصدی ندارند. گاهی هم اوضاع درست و مناسب پیش نمی‌رود، تقصیر هیچ کسی هم نیست اما همین تو را عصبانی می‌کند. خیلی خوب می‌شود اگر بفهمی دقیقاً چه چیزی باعث خشم تو شده است.»

همان‌طور که مایکل ماندی اشاره می‌کند برای کنترل خشم و عصبانیت باید «علت» را شناسایی کرد و دید که چه چیزی دکمه عصبانیت شما را فشرده است. برای فرونشاندن عصبانیت خود می‌توانید به جای دامن زدن به آن کسی که شما را عصبانی کرده ببخشید و موضوع را فراموش کنید؛ یادتان نرود که آب رفته به جوی برنمی‌گردد و اگر هم برگردد با عصبانیت برنمی‌گردد! مهارت گوش دادن و آرام بودن را در خود تقویت کنید؛ نفس عمیق بکشید، از کلمات آرام‌بخش و مثبت استفاده کنید، به تجسم تصویری آرامش‌بخش پردازید و از ادامه خشم اجتناب کنید. اگر میزان خشم شما بالا است سعی کنید جایی که در آن هستید را ترک کنید و از گرفتن تصمیمات عجولانه نیز خودداری نمایید؛ چرا که تنها کاری که نباید در هنگام عصبانیت انجام داد گرفتن تصمیمات ناگهانی و عجولانه است.

گفت بنشین خشم بنشان گوش ده خاموش باش (قآنی)

## ۲. نگرانی و دلواپسی

همه ما نگران می‌شویم، نگران گذشته، نگران آینده و حتی نگران همین الانمان. اما گاهی نگرانی را از حد می‌گذرانیم و آن را تبدیل به یک معضل می‌کنیم. نگرانی بیش از حد از کارآیی ما خواهد کاست. مارتین سلیگمن می‌گوید: «همیشه به این نکته توجه کنید که آیا فکر کردن در مورد مشکلات در این زمان برای شما فایده ای خواهد داشت یا خیر. اگر شما یک بندباز باشید اصلاً درست نیست که وقتی دارید روی طناب نازک در ارتفاع بالا راه می‌روید به این فکر کنید که اگر بیفتم چه

می‌شود؟ بهتر است در زمان دیگری به این موضوع فکر کنید نه درست وقتی که باید از تمام تمرکز و مهارت خود برای ماندن روی طناب استفاده کنید. فکر کردن به بدترین حالت‌ها در مورد اخم رئیس برای شما کارآیی نخواهد داشت و این تصورات منفی تمام برنامه بعد از ظهر شما را به هم خواهد زد. بنابراین بهتر است در این زمان، این باورها را رها کنید. «

او سه راه برای پیشبرد این کار به شما ارائه می‌کند که عبارت هستند از :

(۱) کاری کنید که از نظر فیزیکی موثر باشد، مثل بستن کش به دور مچ دست یا پاشیدن آب سرد به صورتتان، زمانی که می‌خواهید خود را از شر افکار منفی خلاص کنید.

(۲) برای فکر کردن به این موارد زمان‌بندی مخصوصی داشته باشید. مثلاً زمانی که با این افکار مواجه می‌شوید به خود بگویید: «فعلاً کافی است، امروز ساعت ۷/۳۰ به این موضوع فکر خواهم کرد.» این پروسه تلخ نگرانی‌ها را ادامه خواهد داشت و مرتباً به سراغمان خواهد آمد تا زمانی که مطمئن شود هرگز نگرانی را فراموش نخواهیم کرد اما اگر ما زمان مشخصی را به این منظور کنار بگذاریم دیگر لازم نیست که وقت زیادی را صرف این کنیم که نگرانی از یادمان نرود.

(۳) افکار بد و نگران‌کننده را به محض وقوع یادداشت کنید و سپس به آن‌ها برگردید اما نه با درماندگی بلکه با درایت و در زمانی که برایتان مناسب است. با این تکنیک همانند تکنیک دوم، دلیل روانی تداوم افکار منفی از بین خواهد رفت.

برایان تریسی در کتاب «قورباغه‌ات را ببوس» می‌گوید: «دو دوره زمانی در زندگی‌تان وجود دارد: گذشته و آینده. حال تنها لحظه‌ای است که بین این دو قرار دارد. حقیقت‌ها را در چه بازه زمانی قرار می‌دهیم و مشکلات را در چه بازه زمانی قرار می‌دهیم؟ حقیقت این است که اکثر واقعیت‌هایی که ما را ناراحت می‌کند متعلق به گذشته‌اند. آنچه که در گذشته اتفاق افتاده، یک واقعیت است و قابل تغییر نیست. درک این مطلب مهم است چرا که افراد زیادی در لحظه حال «نگران» و ناراحت هستند چون چیزی که در گذشته انتظارش را داشتند اتفاق نیافتاده بود. اما به خاطر اتفاق افتادن یا نیافتادن آن در گذشته، اکنون واقعیتی غیرقابل تغییر هستند. ناراحت شدن برای واقعیت‌ها فایده‌ای ندارد ... مشکل به آینده مربوط می‌شود. مشکل موضوعی است که می‌توانید درباره آن کاری انجام

دهید. در این وادی می‌توانید استعدادها و توانایی‌هایتان را برای کسب نتیجه متفاوت متمرکز کنید. مشکل با آینده در دستانتان شماست و نتایج حاصله به فعالیت‌های شما در زمان حال بستگی دارد.» سعی کنید دنیا را مانند مدرسه‌ای بزرگ برای آموزش ببینید. در این دنیا عشق بورزید و در زندگی با خودتان درگیر نباشید. از اینکه در این مسیر، نگرانی‌ها و اضطراب‌هایی بی‌شمار وجود دارد شکوه نکنید.  
(پائولو کوئیلو)

### ۳. تکبر و خودبینی

ز نقصان گهر باشد تکبر با فرودستان

که خودداری میسر نیست گوهرهای غلطان را (صائب تبریزی)

هان، مشو مغرور بر افعال خود

هان مشو مسرور بر احوال خود

این عبادت‌های تو مقبول نیست

تا ندانی عاقبت، کار تو چیست

ای بسا نعلی که وارون بسته شد

شیشه امن نفوس اشکسته شد (شیخ بهایی)

در کتاب «هنر خوب زیستن» نوشته «رولف دوبلی» می‌خوانیم: «توصیه می‌کنم اهمیت خودتان را از زاویه دید آدم‌های یک قرن بعد ببینید - زمانی که دیگر نام نیکوی شما تقریباً از یادها رفته است - مهم نیست که امروز چه قدر شکوهمند هستید. یکی از اجزای اساسی خوب زیستن این است که خیلی متوجه به خود نباشید. در حقیقت در این‌جا یک ارتباط معکوس وجود دارد؛ هر چقدر کمتر به من‌تان تکیه کنید، زندگی بهتری خواهید داشت. چرا؟ به سه دلیل.

اول؛ اهمیت دادن به خود انرژی نیاز دارد. اگر «بیش از اندازه» به خود فکر کنید، در واقع باید هم‌زمان از یک فرستنده و یک رادار گیرنده استفاده کنید. در یک سو، دارید تصویری از خود را به دنیا مخابره می‌کنید؛ در سوی دیگر، مدام در حال ثبت و ضبط واکنش محیط اطرافتان به تصویری که مخابره می‌کنید، هستید. بهتر است زحمت خودتان را کم کنید. فرستنده و رادارتان را خاموش و سرتان را به کارتان گرم کنید. خودبین نباشید، خودتان را به آدم‌های مشهور نچسبانید و در مورد موفقیت‌های بی‌ظنیرتان رجزخوانی نکنید.

دوم؛ هر چه بیشتر به خود اهمیت بدهید، با سرعت بیشتری به ورطه تعصب به نفع خود می‌افتید. دیگر شما کارها را نه برای رسیدن به هدفی مشخص که برای اینکه خودتان را خوب نشان دهید انجام می‌دهید. تعصب به نفع خود اغلب در میان سرمایه‌گذاران دیده می‌شود. آدم‌هایی که خودشان را خیلی بالا می‌بینند، به‌طور سیستماتیک دانش و توانایی خود را بسیار دست بالا می‌گیرند (به این می‌گویند اعتماد به نفس اضافی) و این امر منجر به اشتباهاتی مرگبار در فرایند تصمیم‌گیری می‌شود. سوم؛ دشمنان زیادی پیدا می‌کنید. اگر بر اهمیت خود پافشاری کنید، این کار را به بهای زیر پا گذاشتن اهمیت دیگران انجام می‌دهید چرا که در غیر این صورت از ارزش جایگاه نسبی خودتان کم می‌کنید. به محض اینکه موفق بشوید و حتی پیش از آن، آدم‌های دیگری که خودشان را از شما مهم‌تر می‌دانند شروع می‌کنند به لجن‌مال کردن شما. این یک زندگی خوب نیست. همان‌طور که می‌بینید، خودپسندی شما بیش‌تر از آنکه دوستان باشد، دشمن شما است.

مذهب نیز به نوبه خود، ابزارهای گوناگونی برای کنترل خودپسندی پیشنهاد می‌کند؛ در بسیاری از مذاهب، خودبزرگ‌پنداری نمودی از شیطان است ... فروتن بمانید در این صورت زندگی شما چند برابر بهتر خواهد شد. خودبزرگ‌پنداری آسان است و هرکسی می‌تواند این ویژگی را داشته باشد؛ فروتنی پیشه کردن شاید سخت باشد، اما بیشتر با واقعیت سازگار است و امواج احساسی درون شما را فرو خواهد نشاند.» انتخاب با خود شما است؛ متکبر و خودبین باشید و یا فروتن و متواضع.

#### ۴. پرخاشگری و سلطه‌جویی

توضیح این عیب آسان است. شما می‌خواهید بر چیزی سلطه داشته باشید و آن را به دست آورید اما این امکان وجود ندارد، پس شروع به پرخاشگری می‌کنید تا آنچه می‌خواهید حاصل شود. افراد سلطه‌جو، افرادی هستند که پیشتر با بروز خشم و عصبانیت به اهداف خود رسیده‌اند و به همین جهت خیال می‌کنند می‌توان هر چیزی را با همین روش به دست آورد، اما آن‌ها کاملاً در اشتباهند. زمانی که شما می‌خواهید به زور و با قلدری به چیزی برسید، اطرافیان در برابر شما مقاومت می‌کنند چرا که شما را تهدیدی برای خود می‌بینند. در این حالت، شما نه تنها به آنچه دنبالش بودید نمی‌رسید بلکه باعث می‌شوید بقیه نسبت به شما احساس تنفر کنند و به فردی منزوی، گوشه‌گیر و تنها تبدیل

شوید. بهتر است به جای سلطه جویی، مهربانی و رفاقت با سایرین را در پیش بگیرید و شخصیت خود را به قیمت دستیابی به برخی اهداف، زیر پا نگذارید.

## ۵. لاف زنی

لاف زنی را نمی‌توان با دروغگویی یکسان دانست. ممکن است یک نفر درباره موضوعی واقعی و حقیقی اغراق کند؛ در واقع او درباره اصل و کل موضوع چیزی را عوض نمی‌کند اما جزئیات را بزرگ جلوه می‌دهد و به این ترتیب لاف می‌زند! افرادی که این عیب را دارند با کمبود اعتماد به نفس مواجه هستند و برای آن که توجه بقیه را به خود جلب کنند واقعیت را بزرگ‌تر از آنچه که واقعاً هست جلوه می‌دهند. باید به این موضوع اذعان کرد که افراد آن قدر باهوش هستند که بفهمند یک نفر دارد اغراق می‌کند یا نه. در ضمن، اکثر افراد لاف‌زن چنان اغراق می‌کنند که کنترل از دست‌شان خارج می‌شود و در آخر خودشان می‌مانند و شرمندگی.

## ۶. کم‌رویی و خجل بودن

کم‌رویی و خجل بودن عیبی است که در جهان امروز بدون هیچ شک و تردیدی شما را از پیشرفت بازمی‌دارد. دست برداشتن از کم‌رویی به معنای بی‌ادبی و پررویی نیست بلکه به معنای آن است که در وقت قلدری و زورگویی دیگران بتوانید از حق خودتان دفاع کنید زیرا قرار نیست شخص دیگری این کار را برایتان انجام دهد. به یاد داشته باشید هیچ کس مسئول زندگی شما نیست؛ وقتی شما دارای قدرت تعقل و تصمیم‌گیری هستید و می‌توانید به خودی خود در مقابل زورگویی دیگران بایستید، لازم نیست به کم‌رویی روی بیاورید. با خجالت کشیدن نمی‌توانید خودتان را به بقیه نشان دهید و از استعدادهایی که خداوند در وجودتان قرار داده به نحو احسن استفاده کنید. چرا باید نزد بقیه احساس شرمندگی کنید وقتی که هم شما انسانی مانند آن‌ها هستید و هم آن‌ها انسان‌هایی مانند شما هستند. آن‌ها چیزی بیشتر از شما ندارند و شما نیز چیزی کمتر از آن‌ها ندارید. اگر حس می‌کنید از بقیه کم‌ترید، این کتاب به شما کمک خواهد کرد تا مهارت‌هایی را در خود تقویت کنید که اعتماد به نفس شما را بالا ببرد و در مواقع مواجهه با سایرین شما را از شر خجالت و کم‌رویی رها کند. پس به خواندن کتاب ادامه دهید و در زمان مناسب، آن مهارت‌ها را در خود تقویت کنید.

همیشه به خود یادآوری کنید: «من همیشه یک ققنوس هستم. چه در آغوش خاکستر باشم و چه در آغوش آتش سوزان».

## ۷. رئیس بازی در آوردن

حتماً افرادی را دیده‌اید که اعتماد به نفس بسیار عجیبی دارند به طوری که در هر کاری دخالت می‌کنند و حتی اگر آن کار به آن‌ها مربوط نباشد و در مورد آن تخصص نداشته باشند باز هم سعی می‌کنند اصطلاحاً رئیس بازی در بیاورند و خود را فردی آگاه و ماهر در آن زمینه نشان بدهند. بالا بودن اعتماد به نفس بد نیست اما هر زمان که فرد دارای اعتماد به نفس کاذب باشد، رئیس بازی در می‌آورد. چنین فردی عقاید دیگران را رد می‌کند و درست مانند یک دیکتاتور عمل می‌کند. این فرد ممکن است در مدت کوتاهی خودنمایی کند اما پس از آن نه تنها اعتماد به نفس اضافی خود را از دست خواهد داد بلکه به تنهایی و افسردگی نیز دچار خواهد شد چرا که دیگر کسی به او محل نخواهد گذاشت و بقیه او را از خود خواهند راند. زمانی که حس رئیس‌بازی در آوردن در شما گل کرد به خودتان یادآوری کنید که اگر بدون تخصص و آگاهی وارد کاری شوید، خیلی زود از آن اخراج خواهید شد.

## ۸. بی‌شعوری و شرارت

همه ما با آدم‌های بی‌شعور و شرور برخورد داشته‌ایم. افراد بی‌شعور کارهایی می‌کنند که شما در ذهن‌تان هیچ منطقی برایشان پیدا نمی‌کنید. برای مثال ممکن است هر بار که شما را ببینند به شما تنه بزنند و یا بی‌آنکه ظلمی به آن‌ها کرده باشید، به شما ستم کنند. بی‌شعورها همان کسانی هستند که به شدت از خود هراس دارند و به همین دلیل برای فرار از چهره زشت باطن خود مدام به بقیه حمله می‌کنند و همان‌طور که می‌دانید بسیار به بقیه حسادت می‌کنند. دلیل این‌ها که آن‌ها به بقیه حسادت می‌کنند این است که در عمق وجودشان می‌خواهند مثل آن‌ها باشند اما چون نمی‌توانند ترجیح می‌دهند بقیه را هم مثل خودشان شرور و بی‌شعور کنند. یعنی بقیه را ناراضی می‌کنند و طوری رفتار می‌کنند که انگار این رفتار مخرب آن‌ها در دنیا کاملاً طبیعی و عادی است و قلدری یک قانون جهانی است که به صورت نامرئی توسط شرورها وضع شده است. افراد شرور تنها خودشان را فریب می‌دهند؛ قانون نامرئی وضع شده در جهان آن است که هر چه به بقیه بدهید همان را به شما پس

می‌دهند، اگر به مردم مهر و محبت بدهید همان را به شما بازمی‌گردانند و اگر وحشی‌گری بدهید همان را دریافت خواهید کرد. راه درمان بی‌شعوری و شرارت بازگشت به همین قانون واقعی و اعتقاد به وجود خدا و عدالتی است که او در عالم برقرار می‌کند. بی‌خود نیست که اغلب شرورها و بی‌شعورها اعتقادی به خدا ندارند چرا که این، با اعمال آن‌ها در تضاد آشکار است.

## ۹. بی‌دقتی

بی‌دقتی و عدم توانایی در مشاهده دقیق از بزرگترین مشکلات گیج‌کننده و دردسرساز برای ما است. در بخش مهارت‌ها در مورد روش از بین بردن بی‌دقتی از طریق تقویت قدرت مشاهده حرف خواهیم زد.

## ۱۰. حقه‌بازی

حقه‌بازی می‌تواند از هر کسی بربیاید؛ هم آدم‌های خوب و هم آدم‌های شرور و بی‌شعور می‌توانند در معرض وسوسه برای حقه‌بازی باشند. دلیلش هم این است که هم آدم‌های خوب و هم آدم‌های بد در درون خود نفسی دارند که از آن‌ها درخواست برقراری نیازها را به هر نحو ممکن دارد؛ در این لحظه است که قدرت اراده مطرح می‌شود. روش کنار گذاشتن حقه‌بازی تقویت قدرت اراده است. حقه‌بازی در واقع کلاهبرداری است؛ انسان‌ها بعضی اوقات سر خودشان کلاه می‌گذارند و برخی اوقات سر بقیه. وقتی زمان کمی برای انجام کاری دارید اما به خودتان می‌گویید هنوز خیلی وقت دارم و به این ترتیب از انجام کار طفره می‌روید سر خودتان کلاه می‌گذارید و زمانی که بقیه را فریب می‌دهید، سر آن‌ها را کلاه می‌گذارید. اگر قدرت اراده داشته باشید از فریب دادن خودتان دست برمی‌دارید. هم‌چنین باید بدانید که اگر بقیه را فریب بدهید، آن‌ها نیز شما را فریب می‌دهند و به این ترتیب شما بعد از مدتی تبدیل به انسانی می‌شوید که هیچ‌کس حاضر به اعتماد به او نیست چرا که سابقه بدی دارد.

## ۱۱. ریاکاری

ریاکاری یعنی شما به چیزی تظاهر کنید که در درون خود به آن معتقد نیستید و برای به دست آوردن منافع یا به دست آوردن مقام یا درجه‌ای از قدرت خودتان را کسی که نیستید نشان بدهید. در این جهان هستی حقیقت هرگز نمی‌میرد و مطمئن باشید که هر فرد ریاکاری روزی رسوا خواهد

شد. زمانی که یک نفر شروع به ریاکاری می‌کند، مجبور خواهد شد برای حفظ یا به دست آوردن منافع یا سودهای بیشتر انشعابات زیادی به ریاکاری خود بدهد و به این ترتیب رفته رفته کار برای او جهت حفظ ظاهر سخت‌تر و دشوارتر خواهد شد تا اینکه بالاخره روزی باطن خود را آشکار خواهد کرد. متأسفانه اغلب افراد برای کسب مقبولیت پیش بقیه به ریاکاری روی می‌آورند. اگر به این عیب دچارید، تا بیشتر در باتلاق فرونرفته‌اید از آن دست بکشید؛ وگرنه طولی نخواهد کشید که کاملاً در آن فرو خواهید رفت.

### ۱۲. تنبلی

تنبلی، اغلب اوقات حقه‌ای است که ما برای خودمان به کار می‌بریم تا خودمان را با بهانه‌هایی که خودمان خوب می‌دانیم به هیچ وجه قابل توجه نیستند به استراحت متقاعد کنیم. در سایر زمان‌ها تنبلی واقعی است و انسان به عنوان یک موجود زنده، طبیعی است که برخی اوقات احساس تنبلی کند که آن هم از خستگی ناشی می‌شود. روش از بین بردن تنبلی تقویت قدرت اراده است که در بخش مهارت‌ها به آن پرداخته شده است.

### ۱۳. بی‌وفایی

بی‌وفایی و عدم تعهد نیز از ضعف قدرت اراده ناشی می‌شود. با نداشتن تعهد در انجام کارها یا عمل به قول‌هایتان، اعتبار خود و اعتمادی را که مردم به شما دارند از دست خواهید داد. اگر نمی‌توانید کاری را برای کسی انجام دهید به او قول ندهید، عاقبت‌اندیش باشید و توان خودتان را در انجام کارها و عمل به تعهداتتان در اولویت قرار دهید. یک شرمندگی چند لحظه‌ای پیش کسی که از شما درخواستی دارد که نمی‌توانید به آن عمل کنید بهتر از آن است که برچسب «بی‌مسئولیت» رویتان بخورد.

### ۱۴. خیالبافی بیش از حد

خیالبافی چیز بدی نیست و حتی بسیاری از دانشمندان و نوابغ، آن را کلید دستیابی به خلاقیت و ابتکار می‌دانند اما خیالبافی بیش از حد مشکل‌آفرین است. به نظر نمی‌رسد که خیالبافی بیش از اندازه در مورد موارد مثبت به فرد صدمه زیادی بزند، هر چند ممکن است به او اعتماد به نفس کاذب و اضافی بدهد که برای فرد مضر خواهد بود. اما خیالبافی بیش از حد درباره موارد منفی به



شدت برای فرد خطرناک است و می‌تواند او را به افسردگی دچار کند. زمانی که درباره بدترین شرایط خیالبافی می‌کنید به صورت ارادی خودتان را در معرض استرس و اضطراب و نیز خطر ابتلا به انواع بیماری‌های روحی و روانی قرار می‌دهید. فراموش نکنید که خیالبافی در مورد اهداف و موارد مثبت اگر بدون عمل و کار باشد و نیز خیالبافی بیش از حد در مورد موارد منفی و اتفاقاتی که در گذشته افتاده اند یا با بدبینی احتمال رخ دادنشان در آینده داده می‌شود، فقط کار احمق‌ها است.

### ۱۵. افراط

افراط و زیاده‌روی در هر کاری مضر است؛ فرقی ندارد آن کار خوب باشد یا بد. احتمالاً با این حرف خیلی موافق نیستید چرا که گمان می‌کنید انسان باید برای انجام کارهای خیر همه چیزش را بدهد. اجازه بدهید با مثالی این عقیده غلط را از ذهن شما پاک کنم. فرض کنید در یک اتاق دو نفر قرار دارند. یکی از آن‌ها فقیر و دیگری ثروتمند است. فرد ثروتمند داخل اتاق دلش به حال فقیر می‌سوزد و هر چه که دارد را به او می‌دهد. احتمالاً فرد ثروتمند را تحسین می‌کنید اما صبر کنید! اگر فرد ثروتمند همه چیزش را به فقیر بدهد خودش دیگر چیزی نخواهد داشت و در نتیجه به فقیر تبدیل خواهد شد. از طرف دیگر فقیر قبلی حالا غنی شده است و در واقع مشکل حل نشد و ما همچنان یک آدم فقیر داریم و یک آدم ثروتمند! به همین دلیل است که حتی در کارهای خوب هم نباید افراط کرد. بهترین راه میانه‌روی و حفظ تعادل است. اگر فرد ثروتمند نصف آنچه که دارد را به فقیر بدهد و نصف دیگر را برای خودش نگه دارد، هم نیاز فرد محتاج برطرف می‌شود و هم فرد ثروتمند چیزی دارد تا با آن به زندگی ادامه دهد.

در مورد کارهای منفی اصلاً نباید آن‌ها را انجام داد چه برسد به این که در آن‌ها افراط کرد.

### ۱۶. عیب جویی

این که انسان بعد از پی بردن به یکی از عیب‌های دوستش در خلوت و بدون آن که هیچ کسی متوجه شود، عیب موردنظر را به وی متذکر شود بد نیست اما این که فرد مدام در پی یافتن وجه‌های منفی شخصیت سایرین و ویژگی‌های غیرمثبت آن‌ها باشد، بسیار ناپسند است. در چنین حالتی فرد نه تنها تاثیر مثبتی بر بقیه نخواهد داشت بلکه از عیب‌های خودش هم غافل خواهد شد و به تدریج به انزوا دچار خواهد گشت زیرا بقیه تا او را ببینند از او دوری می‌کنند چراکه هیچ کس دوست

ندارد عیب‌هایش پیش بقیه فاش شوند. بهتر است همان‌طور که خداوند عیب‌های بندگانش را پیش سایرین فاش نمی‌کند، ما نیز به جای بردن آبروی اطرافیانمان، پوشاننده عیب‌های آن‌ها باشیم. تنها جایی که شما می‌توانید عیب‌های بقیه را به آن‌ها گوشزد کنید، در خلوت است.

### ۱۷. فراموشکاری

فراموشکاری با بی‌دقتی فرق دارد. در بی‌دقتی شما به چیزی درست توجه نمی‌کنید و درباره آن دچار مشکل می‌شوید اما در فراموشکاری آن مسئله را از یاد می‌برید. اختلاف بین فراموشکاری و بی‌دقتی آن‌قدر ناچیز است که ما اغلب این دو را یکسان در نظر می‌گیریم. به هر حال، روش درمان فراموشکاری تقویت حافظه و قدرت مشاهده است که در بخش مهارت‌ها به آن خواهیم پرداخت.

### ۱۸. گول خوردن

عده‌ای از افراد به سهولت فریب حیل‌های دیگران را می‌خورند و به اصطلاح تفکر مثبت کاذب دارند. درست است که تفکر مثبت درباره اطرافیان و جهان پیرامون بسیار پسندیده است اما اگر از حد خود فراتر رود و فرد به افراط در مثبت‌اندیشی دچار شود، ساده‌لوح خوانده خواهد شد و افراد حیل‌گر با سوء استفاده از خوش‌بینی او، وی را فریب خواهند داد. قبل از آنکه کاملاً به یک نفر اعتماد کنید او را بسنجید و ببینید تا چه اندازه در ادعای خود صادق است و حرف‌هایش تا چه میزان صحت دارد. زودباور نباشید و هر چیزی را که بقیه می‌گویند باور نکنید؛ این مورد مخصوصاً در مورد رسانه‌ها صدق می‌کند. اگر همه حرف‌هایی را که رسانه‌ها باور کنید دچار ناراحتی درونی و حتی افسردگی خواهید شد چرا که دنیا را از دید آن‌ها می‌بینید و این یعنی کنترل طرز نگاهتان به زندگی دیگر دست خودتان نیست بلکه دست بقیه است.

### ۱۹. افسردگی

افسردگی بیش از آن که یک عیب باشد یک اختلال است. افسردگی می‌تواند به دلایل مختلفی رخ دهد که غالباً به دلیل شکست در زمینه‌های مختلف زندگی رخ می‌دهد. باید قبول کرد که زندگی پر از شکست‌ها است و به هیچ وجه آسان نیست. زندگی سخت است و این حقیقتی است انکارناپذیر. برای موفقیت در زندگی باید «شجاعت» داشت. افسردگی یعنی بعد از آن که با سوختن خود در جهان روشنایی‌ای پدید آوردید، شعله تلاش‌تان خاموش شود و در خاکستر شکست فروبروید. اما

هرگز یادتان نرود که همواره آتشی در زیر خاکستر شکست‌ها وجود دارد که زنده است و تنها به یک دم نیاز است تا دوباره شعله‌ور شود و همه را مثل خودش بسوزاند و به آتش بکشد. این همان آتشی است که ظلمات را با نور پر می‌کند و قاتل همه افسردگی‌هاست. اما کسی در این آتش زیر خاکستر نخواهد دمید جز خود شما؛ می‌توانید ترسویی باشید زیر خاکستر یا همین حالا مشغول شوید به انجام کاری که در مورد آن شکست خوردید و پره‌های زرین خود را برای رفتن به اوج آسمان بگشایید. شما کدام یک را انتخاب می‌کنید؟

### ۲۰. پرحرفی

پرحرفی برای کسی که پرحرف است لذت‌بخش است اما اصلاً برای فرد شنونده خوشایند نیست! باید قبول کرد که حرف زدن زیاد کار آدم‌های عاقل نیست. کسی که زیاد حرف می‌زند یا رازی در قبرستان سینه ندارد و یا دارد رازهایش را برای همه آشکار می‌کند که اصلاً عاقلانه نیست. فردی که زیاد حرف می‌زند سخن خام را به گوش بقیه تحمیل می‌کند. برای موفق شدن باید رازها را در سینه دفن کرد تا درخت مراد و آرزو سبز شود و ثمر بدهد، هم‌چنین باید سخنان خام و ناپخته و نیز تیرهایی را که از سوی دشمنان پرتاب می‌شوند، دفع کرد. پس پرحرف‌ها را تحمل کنید و خودتان هم از پرحرفی پرهیز کنید.

### ۲۱. طمع

فرد طمع‌کار قماربازی است که با هر برد برای بازی بعدی حریص‌تر می‌شود اما نهایتاً در یک بازی همه چیزش را از دست می‌دهد و تا ابد به خاک سیاه می‌نشیند.

### ۲۲. حسادت

هر کس به شما حسادت کرد بدانید که در اعماق وجودش می‌خواهد دقیقاً مثل شما باشد. او شما را می‌ستاید و شما را بالاتر از خود می‌داند؛ اما شجاعت آن را ندارد که برای بهتر بودن تلاش کند. از همین جهت، سعی می‌کند شما را پایین بکشد و برای این کار از هیچ تلاشی مضایقه نمی‌کند. فرد حسود حاضر نیست خودش از نردبان موفقیت بالا برود اما برای سرنگون کردن نردبان موفقیت بقیه حاضر است هر کاری بکند و این عین جهل است. سعی کنید از افرادی که به شما حسادت می‌کنند دوری کنید و اگر خودتان به شخصی حسادت می‌کنید و می‌خواهید موفقیت‌های او را کسب کنید،

باید به جای ناراحت کردن خود و سایرین از فرد موردنظر الگوبرداری کنید و حتی از خود او هم کمک بگیرید! آیا شجاعتش را دارید؟

### ۲۳. دروغگویی

دروغگویی به معنای واقعی یک منجلاب است؛ منجلابی که با گفتن هر دروغ بیشتر و بیشتر در آن فرو می‌روید و این وحشتناک است. اولین دروغ را که بگویید، دروغ بعدی هم به دنبال آن خواهد آمد و این دروغ‌ها تبدیل به زنجیری می‌شوند که جز دست و پای شما، دست و پای هیچ کس دیگری را نخواهند بست. فراموش نکنید: «دروغگو دشمن خداست.»

### ۲۴. غیبت کردن

غیبت کردن همان کاری است که هیچ فرد موفقی انجام نمی‌دهد! اگر کمی فکر کنید درخواهید یافت که حرف زدن درباره بدی‌ها و حتی خوبی‌ها سایرین هیچ فایده‌ای برای شما ندارد بلکه تنها وقت گران‌بها و ارزشمندتان را از شما می‌دزدد. در ضمن اگر در نزد یک نفر غیبت یک نفر دیگر را بکنید ممکن است کسی که با او به غیبت دیگری مشغول بودید شما را لو بدهد و یا اصلاً نزد دیگری غیبت خود شما را بکند. همان‌طور که می‌بینید غیبت مانند طنابی دور بال‌های عمل کردن را می‌گیرد و آن‌ها را می‌بندد پس شعور آدمی ایجاب می‌کند از آن پرهیز کند. یک قانون جهانی: هیچ فرد غیبت‌کننده‌ای عاقبت به خیر نخواهد شد.

### ۲۵. بدگمانی

برخی اوقات یک نفر حرفی به شما می‌زند یا در حال همکاری با شما است اما شما به آن فرد بدگمانید و حرف او را باور نمی‌کنید و یا نگرانید سرتان کلاه بگذارد. محطاط بودن و احتیاط کردن به هیچ وجه بد نیست و کاملاً عاقلانه است ولی شک و تردید بیش از اندازه و دیوانه‌وار باعث اختلال در عملکرد شما و نیز اعتماد میان شما و سایر افراد می‌شود. سعی کنید احتیاط را رعایت کنید اما آن را از حد نگذرانید چون در آن صورت دیگر نمی‌توانید به هیچ کسی اعتماد کنید و این واقعاً خطرناک است و به ابتلا به بیماری‌های روحی و روانی منجر خواهد شد. در ادامه با شما درباره مهارت‌هایی که باید داشته باشید و «درون» را پرورش دهید صحبت خواهیم کرد. حتماً روی این مهارت‌ها کار کنید و گرنه در جهان «بیرون» له خواهید شد.

## مهارت ها

برای پرورش «خود» باید ماهر شوید. کسب مهارت در زمینه‌های مختلف باعث می‌شود در هنگام ارتباط با دیگران از خوبی یا بدی نیت آن‌ها مطلع شوید و در جامعه خود به عنوان فردی آگاه شناخته شوید. این که قدرت اراده بالایی داشته باشید، حافظه خود را تقویت کنید و ... باعث می‌شود کارها را ساده‌تر انجام دهید و با سایرین بهتر ارتباط برقرار کنید. در این قسمت از فصل یک به پرورش خود بپردازید و به هیچ وجه ساده از آن رد نشوید.

### ۱. تقویت حافظه

امروزه داشتن یک حافظه آموزش دیده خیلی مهم است. برخورداری از حافظه‌ای فعال و قوی یکی از مهم‌ترین ابزارها در دستیابی به موفقیت و رشد و پرورش شخصی است. اگر حافظه قوی‌ای داشته باشید خواهید توانست مطالب مختلف را با سرعت بالایی یاد بگیرید و به این ترتیب قدرتتان در افزایش معلومات و حفظ دانسته‌ها بالاتر خواهد رفت. در این قسمت روش‌هایی ارائه می‌شود که برای دست یافتن افراد به «آبرحافظه» کاربرد دارند. این روش‌ها عبارتند از:

(۱) قدرت مشاهده شما تا چه حد قدرتمند است؟

بالاترین رنگ در چراغ راهنمایی رانندگی چیست؟ قرمز است یا سبز؟ این سوال در ابتدا ساده به نظر می‌آید. فرض کنید که قرار است به کسی که به این سوال پاسخ درست می‌دهد، کلی پول داده شود. شما باید به این سوال جواب درست بدهید تا برنده شوید. خوب، حالا بگویید ببینم؛ بالاترین رنگ در چراغ راهنمایی رانندگی قرمز است یا سبز؟ اغلب افراد با قرار دادن خود در موقعیت بالا حالت عصبی پیدا می‌کنند چون واقعا جواب را نمی‌دانند، شما چه‌طور؟ آیا وضع شما هم مثل افراد مذکور است؟ اگر با اطمینان جواب درست می‌دهید، باید بگویم جزو اقلیت مردمی هستید که قدرت مشاهده بالا دارند و علاوه بر دیدن، آنچه را که دیده‌اند، درک هم می‌کنند. یک دنیا تفاوت بین دیدن و مشاهده کردن وجود دارد. حتما می‌گویید ثابت کن! البته؛ از میان اغلب افرادی که در موقعیت فوق‌تر قرار گرفتند، یا جواب‌ها نادرست بود و یا افراد از پاسخ خود مطمئن نبودند. این در حالی است که افراد موردنظر هر روز بارها به چراغ راهنمایی و رانندگی نگاه می‌کردند و انتظار می‌رفت بدانند رنگ قرمز همواره در بالا و رنگ سبز همواره در پایین چراغ راهنمایی و رانندگی قرار

دارد؛ یک رنگ سومی هم هست (همان رنگ زرد) که در وسط واقع شده است. اگر شما واقعا مطمئن بودید که رنگ قرمز جواب صحیح است، از شما اجازه می‌خواهم فخر و مباهات‌تان از داشتن قدرت مشاهده بالا را با یک سوال مربوط به مشاهده دیگر به چالش بکشم. به ساعت مچی خود نگاه نکنید! به این سوال بدون نگاه کردن به ساعت مچی‌تان پاسخ دهید: عدد شش در ساعت مچی شما به صورت لاتین نوشته شده یا ارقام فارسی؟ به این سوال فکر کنید قبل از این که به ساعت‌تان بنگرید. طوری در مورد جواب تصمیم بگیرید که انگار پاسخ خیلی خیلی مهم و باارزش است؛ مثل اینکه در یک مسابقه تلویزیونی هستید و با جواب به سوال یک عالمه پول در انتظارتان است! بسیار خوب، جواب‌تان را انتخاب کردید؟ حالا به ساعت‌تان نگاه کنید تا به درستی یا نادرستی پاسخ پی ببرید. آیا درست گفتید؟ یا در هر دو مورد اشتباه جواب دادید چون ساعت‌تان اصلا عدد ۶ نداشته؟! چون در ساعت‌های مدرن عقربه‌ها حذف شده اند و زمان به صورت دیجیتالی نشان داده می‌شود. گذشته از این که شما به سوال مطرح شده جواب درست دادید یا نه، شما باید برای بررسی صحت جواب به ساعت خود نگاه می‌کردید. آیا می‌توانید حالا هم که به ساعت‌تان هم نگاه کرده اید (موقع بررسی صحت جواب) بگویید ساعت دقیقا چند است؟ احتمالا نه، چون فقط به رقم شش نگاه کردید و آن هم برای یک لحظه! برای یک بار دیگر شما به ساعت‌تان نگاه کردید و دیدید اما «مشاهده» نکردید. این آزمایش را روی دوستان‌تان هم امتحان کنید. اگرچه اغلب مردم هر روز چند بار به ساعت‌های خود نگاه می‌کنند اما تنها عده کمی از آن‌ها از آزمایش سربلند بیرون می‌آیند. در این جا مثال دیگری ذکر می‌کنم که می‌توانید روی دوستان‌تان امتحان کنید؛ اما فرد باید خیلی بهتر ببیند تا بتواند در همان ابتدا جواب درست بدهد. اغلب ما عکس روی پاکت سیگار معروفی را که سعی می‌کند با نشان دادن یک ریه سالم و یک ریه ناسالم به فرد سیگاری، او را از عواقب و خطرات کشیدن سیگار آگاه کند دیده‌ایم؛ حالا بگویید ریه سالم در طرف چپ بود یا در طرف راست؟ هدف از بیان کردن این سوالات نادان جلوه دادن شما نیست بلکه هدف پی‌بردن به این موضوع است که چه بسیار چیزهای کوچکی که ما می‌بینیم اما مشاهده‌شان نمی‌کنیم. احتمالا سوال قبلی ذهن‌تان را درگیر کرده اما به هیچ وجه لازم نیست بروید و یک پاکت سیگار بخرید! لازم هم نیست احساس بدی داشته

باشید که چرا نتوانسته اید به این سوالات جواب درست بدهید؛ همان‌طور که قبلاً هم گفتم، اغلب مردم نمی‌توانند.

در یکی از مسابقات تلویزیونی سوالی، یکی از شرکت‌کنندگان که تا مبالغ بالا پیش رفته و به سوالات جواب داده بود به طرزی ناباورانه جواب یک سوال را ندانست و آن همه پول را از دست داد. مجری از شرکت‌کننده سوال کرد «کد ملی تو چیست؟» و در کمال تعجب شرکت‌کننده نتوانست جواب دهد و حذف شد. خود شما چه‌طور؟ کد ملی‌تان را بلدید؟ همه این موارد به خوبی اثبات می‌کنند که اغلب مردم فقط می‌بینند و مشاهده نمی‌کنند. راه حل‌ها و روش‌های مذکور در این کتاب باعث می‌شوند شما به طور خودکار مشاهده کنید، شما برخی تمرینات جالب مشاهده را خواهید دید. این روش‌ها به شما کمک می‌کنند قدرت تصویرسازی خود را بیش از پیش افزایش داده و این امر را تسهیل کنید. من وقت خود را برای حرف زدن درباره مشاهده کردن اختصاص داده‌ام چون یکی از مهم‌ترین چیزها برای آموزش حافظه شما است. یک چیز مهم دیگر هم تداعی معنی است. ما نمی‌توانیم به طور حتم هر آنچه را که انجام داده‌ایم به یاد بسپاریم. این اتفاق به ندرت برای کارهایی که آن‌ها را به طور متداول انجام نمی‌دهیم می‌افتد. پس از آن که از سیستم مشاهده خودکار استفاده کردید در می‌یابید که تداعی معنی همان چیزی است که اکثراً به ما بستگی دارد. تداعی معنی، در بحث بهبود حافظه، به معنای ساده برقرار کردن ارتباط بین دو (یا چند) چیز باهمدیگر است. هر آنچه که شما می‌خواهید به یاد بسپارید، یا به یاد سپرده‌اید، فقط به حقیقتی که به آن مرتبط ساخته‌اید، وابسته است.

در هنگام به‌خاطر سپاری شما یک چیز جدید دارید که آن را به مطلب اصلی مربوط می‌کنید و به این وسیله مطلب را به یاد می‌سپارید.

احتمالاً در زمان مدرسه برای به‌خاطر سپاری رنگ‌های رنگین کمان از روش تداعی معنی استفاده کرده و رمز معروف «بناس زنق» را حفظ کرده‌اید! شرط می‌بندم که بارها شده با مشاهده چیزی انگشت‌تان را گاز بگیرید و بگویید «ا، این منو به یاد ... می‌اندازه» در این زمان شما در حال به یاد آوردن چیزی هستید که آنچه را دارید می‌بینید بدان مربوط کرده‌اید. اجازه بدهید به چند مورد از تداعی‌های معنی هوشیارانه و آگاهانه اشاره کنم. افرادی که مطالب و چیزهایی را که چند سال قبل

در کلاس درس و مدرسه (یا دانشگاه) یاد گرفته اند فراموش کرده اند، هنوز هم آن مطالبی را که با تداعی معنی به یاد سپرده بودند، به یاد می آورند. مثلاً در مدرسه به دانش آموزان یاد می دهند که کلماتی مثل «سپاسگزاری» یا «نمازگزار» چون «به جا آوردن» را در ذهن ما تداعی می کنند باید با «ز» نوشته شوند و نه «ذ» اما کلمه هایی مثل «قانون گذار» یا «بنیان گذار» چون به «وضع کردن» اشاره می کنند باید با «ذ» نوشته شوند. یا در مثالی دیگر، یک دانشجو هنوز می تواند رمز مربوط به رنگ های رنگین کمان را که در سال های آموزش ابتدایی یاد گرفته، به خاطر بیاورد. آیا شما می توانید نقشه کشورهای مثل انگلیس، چین و ژاپن را از حفظ ترسیم کنید؟ احتمالاً قادر به ترسیم هیچ کدام از آن ها نیستید. اما اگر از شما بخواهم نقشه ایتالیا را رسم کنید با علم به این نکته که نقشه ایتالیا شبیه «چکمه» است می توانید به ترسیم آن پردازید. درست است؟ چرا بلافاصله می توانید تصویری از یک چکمه با شنیدن نام ایتالیا در ذهن خود بیاورید؟ فقط به این خاطر که مدتی قبل، شاید دیروز یا شاید چند سال قبل، این نکته را که نقشه کشور ایتالیا شبیه چکمه است به یاد سپرده اید. شما می خواستید چیز جدیدی را که نقشه ایتالیا است به یاد بسپارید و این کار را به کمک چکمه که از قبل با آن آشنا بودید انجام دادید. شما می توانید تعداد زیادی از این تداعی معنی های ساده را که برای به خاطر سپاری آسان تر و سریع تر مطالب از آن ها استفاده می کنیم بیابید. روش ساختن عبارت یا کلمه با حروف نخست می تواند بسیار کمک کننده باشد. تنها یک چیز است که در این روش مشکل ایجاد می کند و آن هم زمان حال است. چه تضمینی وجود دارد که شما با دیدن یک عبارت به یاد چیزهایی که زمانی با استفاده از آن ها به یادش سپرده اید، بیفتید؟ برای حل این مشکل شما باید خود عبارت را هم به خاطر بسپارید.

سعی کنید از این به بعد در زندگی روزمره خود آگاهانه تر رفتار کنید و به بیان بهتر، آگاهانه زندگی کنید. حتما دیده اید که وقتی مطلبی را زمانی که واقعا هوشیار هستید یاد می گیرید بعداً آن را بهتر و به صورت واضح تر و با جزئیات بیشتر به یاد می آورید. می توانید برای خودتان یک کد هوشیاری ایجاد کنید بدین معنی که یک عامل (همان کد؛ که می تواند یک خاطره، یک خوردنی، یا چیز دیگری باشد) شما را در شرایطی قرار دهد که ذهن تان از حالت رویا و خیال خارج شده و به زمان «حال» و اکنون برگردد و سطح هوشیاری تان بالاتر رود. اگر چنین شرایطی را برای خودتان ایجاد نکنید



حالتان شبیه کسی خواهد بود که شب خوابی دیده است و صبح وقتی از خواب بیدار شده با این که حس می کند می تواند آنچه را در عالم رویا و خیال دیده است به یاد آورد اما هر چه قدر زور می زند و به خودش فشار می آورد هیچ چیز به یاد نمی آورد و تنها یک حس عجیب کنجکاوی را تا مدتی با خود حمل می کند. در ادامه درباره اهمیت عادت مطالبی را ذکر خواهم کرد و اینکه عادات چقدر در بهبود حافظه موثرند.

(۲) عادت، حافظه است

داشتن حافظه دقیق و نگه دارنده، اصلی مهم در موفقیت تجاری و موفقیت در کسب و کار محسوب می شود. طبق آخرین تحقیقات، همه دانسته های ما روی حافظه مان بنا شده اند. تعابیر مختلفی درباره حافظه بستگی دارد. همان طور که گفته شد، ما دانسته هایمان را مدیون حافظه خود هستیم و اگر شما قبلاً حروف الفبا و صداها را یاد نگرفته بودید، در حال حاضر قادر به خواندن این کتاب نبودید! اگر شما حافظه تان را به طور کامل از دست می دادید باید مثل یک نوزاد از ابتدا شروع به یاد گرفتن می کردید. (اگر درک حس فردی که حافظه اش را از دست داده برایتان جالب است می توانید رمان «بیهوشی» نوشته «گردن کرم» را مطالعه کنید). در چنان حالتی شما نمی دانستید چطور لباس بپوشید، ریش هایتان را بزنید (اگر آقا هستید) یا آرایش کنید (اگر خانم هستید)، یا چه طور اتومبیل خود را برانید و حتی چگونه از قاشق یا چنگال استفاده کنید و ... همان طور که می بینید همه آنچه که ما به آن عادت کرده ایم در حافظه ما ذخیره شده است و به عبارت بهتر «عادت، حافظه است». واژه mnemonic به معنای کمک کردن به حافظه است و چیز عجیب و غریبی نیست. جالب است بدانید واژه مذکور از اسم یکی از خدایان یونان Mnemosyne گرفته شده؛ و روش های یادسپاری از مدت ها پیش در تمدن یونان به کار بسته می شدند. چیز عجیب آن است که روش های آموزش و بهبود حافظه به جز توسط عده کمی از مردم فراگرفته و به کار بسته نمی شوند. اغلب آن هایی که راز «کمک کردن به حافظه» را فراگرفته اند نه فقط در افزایش توانایی خود در به خاطر سپاری شگفت زده شده اند بلکه ستایش هایی نیز که از سمت آشنایان و خانواده به طرف آنها سرازیر شده است نیز موجب تعجبشان شده است. عده ای از آن ها تصمیم گرفته اند که این روش ها را به بقیه مردم و سایرین نیز آموزش دهند. چرا فقط یک عده از دانش آموزان بتوانند مطالب را

به سهولت به یاد بسپارند؟ چرا فقط یک عده از کارمندان بتوانند کارایی بیشتری داشته باشند؟ به عقیده من روش‌های بهبود حافظه باید فراگیرتر شوند و دلیل نوشته شدن این فصل هم همین است. هدف از آن سرگرمی نیست بلکه آموختن روش‌هایی بهتر برای عملکر حافظه است. اگرچه ممکن است به این فکر بیفتید که با روش‌های موجود در این فصل به دوستان تان پز بدهید اما چیزی که خیلی بیشتر از این‌ها اهمیت دارد تمرین‌های فوق‌العاده و کاربردی است که برای افزایش قدرت حافظه ارائه شده است. یکی از نابغه‌هایی که می‌توانست انبوهی از مطالب را به خاطر بسپارد می‌گوید: «سوالی که اغلب مردم از من می‌کنند این است که آیا به خاطر سپردن زیاد مطالب گیج‌کننده نیست و من جواب می‌دهم نه. هیچ محدودیتی برای گنجایش حافظه وجود ندارد. من بر این باورم که بیشتر آموختن به معنای کسب توانایی بیشتری برای آموختن است.» حافظه از جهاتی شبیه ماهیچه است. یک ماهیچه باید برای بهتر عمل کردن استفاده شود و تحت تمرین قرار گیرد؛ درست مثل حافظه. تفاوت این است که یک ماهیچه می‌تواند محدود شود اما حافظه نمی‌تواند. شما می‌توانید برای داشتن یک حافظه عالی آموزش ببینید همان‌طور که می‌توانید برای هر کار دیگری آموزش ببینید. اگر این فصل را مطالعه کنید یک حافظه آموزش دیده دریافت خواهید کرد. برای این منظور شما باید از ارتباط‌سازی بهتر، حسی خالص‌تر درباره مشاهدات و نیز، تصویرسازی‌ای بهتر برخوردار باشید. توجه داشته باشید که چیزی به نام حافظه بد وجود ندارد و لازم نیست که از بقیه به خاطر داشتن یک حافظه بد عذرخواهی کنید. ما فقط حافظه‌های آموزش دیده داریم و حافظه‌های آموزش ندیده. تقریباً تمام حافظه‌های آموزش ندیده یک‌طرفه‌اند؛ منظور این است که افرادی که نام‌ها و چهره‌ها را به یاد می‌سپارند نمی‌توانند شماره تلفن‌ها را به خوبی به خاطر بسپارند و افرادی که شماره تلفن‌ها را به خوبی به خاطر می‌سپارند نمی‌توانند نام افرادی را که می‌خواهند به آن‌ها زنگ بزنند، به خوبی به یاد بسپارند. افرادی وجود دارند که حافظه نگه‌دارنده خوبی دارند اما این حافظه به طرز دردآوری «کند» است؛ همان‌طور که افرادی نیز وجود دارند که چیزها را به سرعت به یاد می‌سپارند اما نمی‌توانند آن‌ها را برای مدت طولانی حفظ کنند. اگر شما روش‌ها و راهکارهای این فصل را به کار ببندید، می‌توانم به شما اطمینان دهم حافظه‌ای سریع و نگه‌دارنده، آن‌هم در مورد همه چیز، خواهید داشت. همان‌طور که پیش‌تر نیز گفتم، هر چیزی نو که شما می

خواهید آن را به خاطر بسپارید باید به چیزی که قبلاً آن را می دانستید مربوط شود. اگر توجه کنید در خواهید یافت که اکثر چیزهایی که به یاد سپرده اید توسط چیزی دیگر که قبلاً آن را به خاطر سپرده اید یا می دانستید به حافظه تان داخل شده اند. البته همراهی بین این دو بخش (مطلب اصلی و آنچه که برای حفظ کردن استفاده می شود) ناخودآگاه است. شما، خودتان از آنچه که در ناخودآگاهتان در جریان است بی خبرید؛ اغلب ما وحشت زده می شدیم اگر از ناخودآگاهمان آگاهی پیدا می کردیم. آنچه که شما به طور ناخودآگاه به تداعی معنی آن (به شکلی قدرتمند) پردازید به خاطر سپرده خواهد شد و هر آنچه که با قدرت به یاد سپرده نشود فراموش خواهد شد. من می خواهم به شما یاد بدهم چگونه از تداعی معنی برای هر چیزی که می خواهید به صورت خودآگاه استفاده کنید و زمانی که شما یاد بگیرید آن را انجام دهید یک حافظه آموزش دیده خواهید داشت. میان یک حافظه آموزش دیده و یک حافظه آموزش ندیده خط باریکی وجود دارد که در ادامه شروع به محو شدن خواهد کرد.

ذهن ناخودآگاه شما نه تنها عملکرد بدن تان را در اختیار دارد، بلکه تأثیر زیادی روی نتایجی که در زندگی می گیرید، دارد. آیا در زندگی دوست داشته اید کاری را به شکل آگاهانه انجام دهید ولی در پایان متوجه شده اید که کاری کاملاً متفاوت را انجام داده اید؟ می توانید آگاهانه تصمیم بگیری که به هدفی که دوست دارید برسید اما اگر ذهن ناخودآگاهتان شما را همراهی نکند و به دنبال هدف های خودش باشد، ممکن است هرگز به هدفی که انتخاب کرده اید نرسید. تجسم کنید که با هماهنگی و همراهی ذهن ناخودآگاه توانایی دارید با چه سرعتی به هدف های مورد نظرتان برسید. ذهن آگاه بخشی از ذهن شما است که از محیط اطراف و درون تان در هر لحظه از زمان آگاهی دارد. می توان گفت ذهن آگاه بخش بالایی کوهی یخی است که چیزی حدود نُه برابر آن (ذهن ناخودآگاه) زیر آب پنهان است. ذهن آگاه و ناخودآگاه هر یک وظایفی را به شکلی عملی انجام می دهند. برای درک ذهن ناخودآگاهتان بد نیست به مطالبی که در ادامه ذکر می شود توجه کنید. اولاً اینکه ذهن ناخودآگاهتان نمی تواند جملات منفی را پردازش کند؛ اگر به شما بگویم «درباره کتاب خواندن فکر نکن» ممکن است خودتان را در حال خواندن کتاب ببینید، بدون این که به معنای آنچه به شما گفتم توجه کنید. ذهن ناخودآگاه همه جملات را به صورت مثبت می شنود بنابراین اگر به خودتان بگویید «نمی خواهم

حافظه کندی داشته باشم» ذهن ناخودآگاهتان روی «حافظه کند» تمرکز می‌کند و به همین دلیل تمامی فکرهای مربوط به خنگ یا نادان بودن به سراغ تان می‌آید. در این حالت کند ذهن بودن به هدفی در ذهن ناخودآگاهتان تبدیل می‌شود و به شکل ناخودآگاه طوری رفتار و زندگی می‌کنید که کندذهن باشید، در حالی که این چیزی نبود که می‌خواستید. به همین دلیل است که اعلام هدف‌هایتان به شکل مثبت تا این اندازه مهم است. در همین لحظه به جای این که به این بیندیشید که «نمی‌خواهم حافظه کندی داشته باشم» به این فکر کنید که «می‌خواهم حافظه ای قوی و آموزش دیده داشته باشم». ثانیاً ذهن ناخودآگاهتان به راهنمایی نیاز دارد؛ خردمندان شرق ذهن ناخودآگاه را به میمونی بازیگوش تشبیه می‌کنند که دائماً در حال از این شاخه به آن شاخه پریدن است. تنها راه مشغول نگه داشتن این میمون و متوقف کردن بازیگوشی اش فروکردن چوبی در زمین و وادار کردن این میمون به بالا رفتن و پایین آمدن از این چوب است. اگر ذهن آگاهتان به ذهن ناخودآگاه دستور ندهد که چه بکند، ذهن ناخودآگاه هرجایی که بخواهد می‌رود. برای این که ذهن ناخودآگاه را راهنمایی کنید، لازم است کانال‌هایی ارتباطی میان ذهن آگاه و ذهن ناخودآگاه خود به وجود آورید. می‌توانید این کانال‌ها را در سکوت و آرامش ایجاد کنید. ثالثاً ذهن ناخودآگاه شما، نگه‌دارنده خاطرات است. مطالعات پن‌فیلد در سال ۱۹۵۷ نشان داد که تمام تجربیات ما به شکل کامل در حافظه ثبت می‌شود. در این آزمایش مغز یک خانم هنگام بیداری با الکترودی تحریک شد و این خانم خاطرات دوران کودکی اش را با جزئیات به یاد آورد. ذخیره سازی و سازمان‌دهی این خاطرات وظیفه ذهن ناخودآگاه است؛ بخشی از عملکرد ذهن ناخودآگاه سرکوب خاطراتی است که احساساتی منفی در ما برمی‌انگیزد. یکی دیگر از عملکردهای ذهن ناخودآگاه این است که خاطرات سرکوب شده را برای رهایی احساسات حبس شده به کار می‌برد. متأسفانه همان‌طور که کودکان، پدر و مادرشان را در جمع خجالت زده می‌کنند، ذهن ناخودآگاه نیز همیشه زمان درستی را برای به یاد آوردن خاطرات گذشته انتخاب نمی‌کند. چهارم آنکه ذهن ناخودآگاهتان در فرایند یادگیری تنبل و بدجنس است؛ ذهن ناخودآگاه به دنبال تجارب جدید است و هنگامی که حوصله اش سر می‌رود ممکن است برایتان مشکل ساز شود. می‌توانید راه‌های سازنده ای برای مشغول نگه داشتن ذهن‌تان بیابید؛ راه‌هایی مثل حل جدول، مطالعه و دنبال کردن سرگرمی‌هایتان. فعالیت‌هایی این‌چنینی موجب می‌شود سلول‌های

مغزی تان دندریت های بیشتری بسازد و از نظر روانی سالم تر باشید. برای آرام کردن ذهن، دور کردن تنش ها و افزایش خلاقیت، هیچ چیزی مثل تمرکز نیست. حتماً برایتان پیش آمده است که دارید به حرف های یک نفر گوش می دهید اما در واقع این طور نیست. منظورم این است که حواس تان جای دیگری است اما وانمود می کنید که دارید گوش می کنید. در این حالت می گویم شما نسبت به حرف هایی که طرف مقابل به شما می زند، تمرکز ندارید و اگر درباره سخنان فردی که به ظاهر دارید به او گوش می دهید سوالاتی از شما پرسیده شود قادر به دادن جواب صحیح به آن ها نخواهید بود. مغز شما بهترین ماشین تمرکز در کل هستی است. منظور از تمرکز در اصل هم سو کردن تمامی حواس پنج گانه (بینایی، شنوایی، لامسه، بویایی و چشایی) جهت تفکر در یک امر به خصوص است که توسط مغز شما انجام می شود. البته در برخی موارد، مانند گوش کردن به حرف های یک نفر، از قدرت حواس لامسه، بویایی و چشایی صرف نظر می شود و به شما فضای بیشتری داده می شود تا بیشتر بشنوید و ببینید و از این راه تمرکزتان را تنظیم می گردد. آیا تا به حال برایتان پیش آمده است که تا دیروقت بیدار بمانید؟ وقتی که شب تا دیروقت بیدار باشید ناخودآگاه بعد از مدتی خواب به سراغ تان می آید و شما کاملاً تمرکز خودتان را از سطح هوشیاری از دست می دهید و به خواب می روید. وقتی بیدار می شوید اصلاً یادتان نمی آید که چه زمانی به خواب رفته اید! امروزه روش های مختلفی برای ایجاد تمرکز ایجاد شده اند؛ روشی که در اینجا می خواهیم مطرح کنیم اصلاً شگفت انگیز یا جادویی نیست بلکه خیلی ساده است. این روش به کاربرد تمرکز در لحظه لحظه زندگی است. شما وقتی بهتر روی یک مسئله تمرکز می کنید که برای مهم باشد یا به عبارت دیگر برایتان «اولویت» داشته باشد. مثلاً یک دروازه بان در بازی فوتبال بیشتر روی گل نخوردن تمرکز می کند تا گل زدن و این کاملاً واضح است که چرا او چنین کاری می کند؛ برای او گل نخوردن «اولویت» دارد نه گل زدن! زندگی روزمره انسان نیز همین گونه است. ما اغلب روی چیزی تمرکز نمی کنیم چون برایمان اهمیت ندارد. در روش مذکور شما باید کارهایی را که هر روز می خواهید انجام دهید بنویسید (می توانید یک دفتر یا دفترچه یادداشت برای این کار اختصاص دهید) و سپس آن ها را براساس اهمیت شان اولویت بندی کنید. در این صورت، می دانید که باید روی چه مواردی تمرکز بیشتری به خرج دهید و به صورت ناخودآگاه نیز وقتی به انجام آن کار می

رسید قدرت تمرکزتان بالا می‌رود. و اما مورد آخر در مورد ذهن ناخودآگاه آن است که : «ذهن ناخودآگاه مانند فردی پایبند به اخلاقیات عمل می‌کند». ذهن ناخودآگاهتان باتوجه به آنچه به عنوان اخلاقیات آموخته، شما را در مسیری محدود نگه می‌دارد و این موارد اخلاقی را به شما تحمیل می‌کند، حتی اگر جامعه آن‌ها را قبول نداشته باشد. در هر صورت اگر ذهن ناخودآگاهتان تصمیم بگیرد که شما به تنبیه احتیاج دارید در درون احساس گناه خواهید کرد و رفتارهایی از خود نشان می‌دهید که تاییدکننده این احساس گناه است، حتی اگر هیچ قانونی شما را به خاطر کاری که انجام داده اید مقصر نداند. در حال عکس نیز ذهن ناخودآگاهتان می‌تواند از رفتارهایی در شما حمایت کند که نتایج مثبتی در زندگی‌تان به وجود می‌آورند و آثار این نتایج روی زندگی دیگران نیز پدیدار می‌شود. انسان‌های نابغه ای مثل گاندی و ماندلا به دلیل همین رفتارها روی زندگی افراد بسیار دیگری تأثیر مثبت گذاشتند.

### ۳) حافظه خود را بیازمایید

توصیه من به شما این است که قسمت‌های این فصل را به ترتیب بخوانید، یعنی از قسمت یک تا آخر. چرا که این‌گونه خواندن بسیار برای شما بهتر و مفیدتر خواهد بود. در ادامه تست‌هایی آورده شده است که باید آن‌ها را مطالعه کنید.

۱. این فهرست را که شامل پانزده شیء است فقط یک بار بخوانید. شما می‌توانید حدود دو دقیقه برای این کار زمان بگذارید. سپس تلاش کنید آن‌ها را بنویسید (بدون نگاه کردن به فهرست)، البته دقیقاً در همان ترتیبی که در این جا آورده شده است. در پایان به ازای هر کلمه درست پنج امتیاز به خودتان بدهید. من بعد از مطالعه قسمت پنج از شما خواهم خواست این تمرین را دوباره انجام بدهید.

کتاب، زیرسیگاری، گاو، کت، کبریت، تیغ صورت تراشی، سیب، کیف پول، پنجره، ماهی‌تابه، ساعت، عینک، دستگیره در، بطری، کرم

امتیاز خود را اینجا بنویسید: ..... / امتیاز شما بعد از خواندن قسمت پنج : .....

۲. سعی کنید در زمان سه دقیقه فهرستی از بیست شیء را که در این جا آورده شده است، با عدد حفظ کنید. سپس تلاش کنید خودتان آن‌ها را بدون نگاه کردن به کتاب فهرست کنید. شما باید

علاوه بر خود اشیاء، اعداد مربوط به هریک را نیز به خاطر بسپارید. من بعد از مطالعه قسمت شش از شما خواهم خواست این تمرین را یک بار دیگر انجام دهید. به ازای هر شیء که عدد مربوط به آن را در یاد داشتید پنج امتیاز به شما تعلق خواهد گرفت.

۱. رادیو	۲. هواپیما	۳. لامپ	۴. سیگار	۵. تصویر (عکس)
۶. تلفن	۷. صندلی	۸. اسب	۹. تخم مرغ	۱۰. فنجان
۱۱. دامن	۱۲. گل	۱۳. پنجره	۱۴. عطر	۱۵. کتاب
۱۶. نان	۱۷. مداد	۱۸. پرده	۱۹. گلدان	۲۰. کلاه

امتیاز خود را این جا بنویسید: ..... / امتیاز شما بعد از خواندن قسمت شش: .....

۳. برای دو و نیم دقیقه به این عدد بیست رقمی نگاه کنید و سپس سعی کنید آن را از روی حفظ روی یک تکه کاغذ بنویسید. به ازای هر عددی که آن را در ترتیب صحیح و به درستی نوشته‌اید، پنج امتیاز به خود بدهید. لطفاً به یاد داشته باشید که آنچه در اینجا مهم است «نگهداری» است که شما نمی‌توانید تا قبل از خواندن قسمت یازده آن را بیازمایید.

۷۲۴۴۳۲۷۸۶۲۲۱۷۳۹۸۷۶۵۱

امتیاز خود را این جا بنویسید: ..... / امتیاز شما بعد از یادگرفتن قسمت ۱۱ : .....

۴. برای دو و نیم دقیقه به این عدد بیست رقمی نگاه کنید و سپس سعی کنید آن را از روی حفظ روی یک تکه کاغذ بنویسید. به ازای هر عددی که آن را در ترتیب صحیح نوشته‌اید، پنج امتیاز به خود بدهید.

۸۳۱۹۸۶۵۴۴۱۹۴۲۵۳۱۷۷۶۳

امتیاز خود را در این جا بنویسید : .....

۵. برای دو و نیم دقیقه به این عدد بیست رقمی نگاه کنید و سپس سعی کنید آن را از روی حفظ روی یک تکه کاغذ بنویسید. به ازای هر عددی که آن را در ترتیب صحیح نوشته‌اید، پنج امتیاز به خود بدهید.

۸۷۲۹۸۷۶۲۷۹۸۶۶۵۹۸۷۹۷۰

امتیاز خود را در این جا بنویسید : .....

۶. هفت تا نه دقیقه برای نگاه کردن به فهرست زیر که شما ده فرد و شماره تلفن آن‌ها است زمان بگذارید. اسم همه ده نفر را در تکه کاغذی نوشته، کتاب را ببندید. سپس سعی کنید شماره تلفن هر کدام را در مقابل اسم بنویسید، البته از حفظ. به یاد داشته باشید که در این تمرین اگر شما حتی یک رقم را هم اشتباه بنویسید تمامی امتیاز مربوطه را از دست می‌دهید. من بعد از مطالعه قسمت ۱۶ از شما خواهم خواست این تمرین را دوباره انجام دهید. به ازای هر شماره تلفن صحیح ده امتیاز به خود بدهید. (شماره تلفن‌ها کاملاً فرضی و غیرواقعی هستند).

نانوا: ۵۳۱۷۴	خیاط: ۳۸۲۹۵	کفاش: ۶۰۷۴۶	دندانپزشک: ۴۶۹۰۴
کتابدار: ۵۱۱۲۷	رئیس بانک: ۹۴۲۸۱	پزشک: ۸۹۷۱۴	پیتزافروش: ۷۱۰۱۵
آقای اکبری: ۶۸۲۲۲	آقای حمیدی: ۹۴۱۳۲		

امتیاز خود را این‌جا بنویسید: ..... / امتیاز بعد از مطالعه قسمت ۱۶ : .....

☞ اگر نتوانستید امتیاز قابل توجهی در سوالات و تمرین‌های مطرح شده به دست آورید، جای هیچ ناراحتی نیست. من این تمرین‌ها را با هدفی مشخص به شما دادم. اول این که همراه با خواندن فصل، دوباره به این تمرین‌ها برگردید و پیشرفت خود را مشاهده کنید و ثانیاً به این خاطر که ببینید یک حافظه آموزش ندیده تا چه حد غیرقابل اطمینان است. پاسخ صحیح صد در صدی به همه این تمرین‌ها کار و مطالعه زیادی نمی‌خواهد.

(۴) علاقه در حافظه

لطفاً بند زیر را با دقت مطالعه کنید:

«شما یک اتوبوس می‌رانید که ۵۰ نفر مسافر دارد. اتوبوس یک توقف می‌کند و ده نفر پیاده می‌شوند، در همان حال سه نفر سوار می‌شوند. در توقف بعدی هفت نفر پیاده شده و دو نفر سوار می‌شوند. دو توقف دیگر هم اتفاق می‌افتد که در طی هر یک از آن‌ها چهار مسافر پیاده می‌شوند و در یک توقف، سه مسافر کرایه‌ای سوار می‌شوند. در این زمان، اتوبوس باید برای تعمیرات توقف کند. لذا هشت نفر از اتوبوس پیاده می‌شوند. با پایان تعمیرات، اتوبوس به آخرین توقف‌گاه می‌رود و بقیه مردم هم پیاده می‌شوند.»



حالا بدون مطالعه مجدد متن، سعی کنید به دو سوال مطرح شده درباره آن پاسخ دهید. من تقریباً مطمئنم اگر از شما سوال کنم چند نفر در اتوبوس باقی ماندند یا چند نفر در آخرین ایستگاه و توقف‌گاه از آن پیاده شدند، بلافاصله پاسخ خواهید داد. از شما می‌خواهم به این پرسش پاسخ دهید که: اتوبوس در کل چند توقف داشت؟

ممکن است اشتباه حدس بزنم اما گمان می‌کنم شما نمی‌توانید به این سوال جواب صحیح بدهید. علت این است که شما کاملاً مطمئن بودید که سوالی که من می‌خواهم مطرح کنم، مربوط به تعداد مردم و مسافران خواهد بود. از این رو توجه‌تان را بر روی تعداد مسافران در حال سوار یا پیاده شدن از اتوبوس منعطف کردید. در واقع شما به تعداد مسافران علاقه‌مند بودید. به بیان مختصر، شما علاقه داشتید بدانید یا به خاطر بسپارید چند نفر سوار اتوبوس شده یا از آن پیاده شده‌اند. شما از اهمیت تعداد توقف‌ها غافل شدید و توجه‌تان را به آن جلب نکردید. شما علاقه‌ای به دانستن تعداد توقف‌ها نداشتید لذا به طور کلی آن‌ها را در ذهن‌تان بررسی نکردید و به خاطر نسپردید. اگر به سوال اول من جواب درست داده‌اید و از جواب خود سرمستید، بهتر است تماش کنید! چون شک دارم بتوانید به دومی جواب بدهید. سوال دوم من این است: راننده اتوبوس چه کسی بود؟ همان طور که گفتم شک دارم بتوانید جواب درست بدهید (البته مگر این که قبلاً این متن را خوانده باشید و این سوال را از شما پرسیده باشند و آزمون کنونی برایتان تازگی نداشته باشد). حقیقت این است که این سوال چیزی بیشتر از یک سوال انحرافی است و یک پرسش حافظه محسوب می‌شود. من در این جا سوال مذکور را مطرح کردم تا شما را با اهمیت علاقه‌مندی در حافظه آشنا کنم. اگر من از قبل به شما می‌گفتم که بعد از خواندن متن اسم راننده را خواهم پرسید شما نسبت به دانستن آن علاقه‌مند می‌شدید و نسبت به دانستن و به خاطر سپردن آن تلاش می‌کردید. به هر حال سوال مطرح شده سوالی فریبنده بود و شما باید به اندازه کافی مشاهده می‌کردید تا قادر به پاسخگویی باشید. در این سوال از اصلی استفاده شده است که شعبده‌بازهای حرفه‌ای برای سال‌ها از آن استفاده می‌کرده‌اند؛ یعنی «راهنمایی غلط». به عبارت بهتر، آن اطلاعاتی که قرار است درباره آن سوال شود در پس زمینه قرار داده می‌شود یا توسط اطلاعات دیگری پوشانده می‌شود؛ به طوری که شما راهنمایی غلط دریافت می‌کنید. آنچه که در پس زمینه قرار داده می‌شود یا با اطلاعاتی دیگر پوشانده

می شود همان چیزی است که شما باید آن را مشاهده کنید و به یاد بسپارید. درباره بند مذکور باید بگویم که من شما را با اطلاعاتی که ذهن تان را به خود درگیر کرد مشغول کردم اما چیزی را از شما پرسیدم که آن را مشاهده نکرده و به یاد نسپرده بودید. احتمالاً برای دانستن جواب دومین پرسش واقعاً مشتاقید. برای دانستن جواب کافی است به کلمه اول پاراگراف نگاه کنید تا جواب را ببینید: «شما». اسم راننده اتوبوس اسم خود شما است. این سوالات را از دوستان تان هم پرسید و ببینید تا چه حد می توانند درست جواب بدهند. واقعا دشوار است که بخواهید چیزی را که دوست ندارید به یاد بسپارید را حفظ کنید. این حقیقت، ما را با یک قانون مشاهده ای حافظه آشنا می کند. اگر می خواهید بلافاصله حافظه تان را بهبود دهید، خودتان را مجبور به خواستن جهت به خاطر سپاری کنید. خودتان را مجبور کنید به قدر کافی علاقه مند به مشاهده هر آنچه می خواهید به یاد بسپارید یا حفظ کنید، باشید. من می گویم «خوتان را مجبور کنید» چون در ابتدا کمی تقلا و کوشش لازم است؛ بعد از یک مدت زمان کوتاه در خواهید یافت که دیگر لازم نیست به تقلا برای مجبور کردن خودتان جهت به خاطر سپاری هر چیزی پردازید. اولین قدم همان حقیقتی است که شما را به خواندن این فصل سوق داده، شما هرگز این کتاب را نمی خواندید اگر علاقه مند به آن نبودید یا نمی خواستید حافظه خود را بهبود دهید. بدون داشتن یک محرک یاد گرفتن کار سختی خواهد بود. حافظه خود را مانند یک الک در نظر بگیرید که با هر بار گفتن جمله «من هرگز نمی توانم این را یاد بگیرم» یا «من یک حافظه افتضاح دارم» سوراخی در آن ایجاد می شود. حالا اگر بگویید «من حتما این را یاد می گیرم» یا «من حافظه ای عالی دارم» در حال حذف سوراخ ها هستید. فراموش کردن مثل این است که یک چیز را جایی بگذارید و بعد که سراغش می روید در همان جای اول پیدایش نکنید. شما نمی توانید مطلبی را که واقعا یادش گرفته اید فراموش کنید. استفاده از مداد و کاغذ به عنوان یک جانشین و جایگزین حافظه (که اغلب مردم همین راه را انتخاب می کنند) به بهبود حافظه منجر نمی شود. احتمالاً دست خط شما بهتر می شود یا سرعت نوشتن تان بالا می رود اما وضع حافظه تان بدتر خواهد شد. علت نوشتن چیزها اغلب آن است که برای به خاطر سپاری شان تنبلی می کنید یا از فراگیری آن ها سر باز می زنید. اولیور وندل هولمز می گوید: «انسان باید یک چیز را قبل از آن که بتواند فراموشش کند، یاد بگیرد». لطفاً به این نکته که حافظه دوست دار تکیه کردن است توجه داشته باشید؛ هر قدر

که بیشتر به آن تکیه و اعتماد کنید قوی تر خواهد شد. نوشتن هر چیزی روی کاغذ بدون تلاش برای به یاد سپاری آن، نقطه مقابل قوانین مورد استفاده در قوی کردن و بهبود حافظه است. به یاد داشته باشید همواره این احتمال وجود دارد که دفترهای یادداشت یا کتاب هایتان را از دست بدهید اما این اتفاق در مورد ذهن تان نمی‌افتد.

هر ساله بسیاری از والدین از این که فرزندان‌شان حافظه بدی دارند گله و شکایت می‌کنند و می‌گویند بچه‌هایشان تکالیف مدرسه را به خوبی انجام نمی‌دهند و خوب یاد نمی‌گیرند یا نمرات امتحانی آن‌ها پایین است؛ در حالی که همین بچه‌ها تعداد گل‌های هر بازیکن فوتبال را در تک‌تک بازی‌ها به خاطر می‌سپارند و می‌دانند فلان بازیکن در فلان سال در تیم محبوب‌شان چند تا گل زده است و گاهی حتی اسم دروازه‌بان‌هایی را هم که گل خورده‌اند، از برند! همه این‌ها به این دلیل است که این بچه‌ها به فوتبال بیشتر از ریاضی، تاریخ، جغرافی و سایر دروس مدرسه علاقه دارند. مشکل، حافظه آن‌ها نیست بلکه فقدان علاقه در آن‌ها است. اگر دانش‌آموزی به درسی علاقه داشته باشد و در آن نمره خوب بگیرد، دانش‌آموز خوبی در آن درس خواهد بود و اگر علاقه‌ای به آن نداشته باشد آن را یاد نخواهد گرفت و دانش‌آموزی ضعیف برشمرده خواهد شد؛ به همین سادگی. این ثابت می‌کند که دانش‌آموزان درباره آن درسی که بدان علاقه‌مندند حافظه قوی‌ای دارند. شما در هنگام تحصیل در مقطع دبیرستان یک (یا دو) زبان خارجی را یاد می‌گیرید. اگر فردی هستید که مدت‌ها از تحصیل‌تان در دبیرستان می‌گذرد آیا هنوز هم آن زبان‌ها را به یاد می‌آورید؟ شک دارم. اگر به یک کشور خارجی یا محلی که مردمان آن به آن زبان خارجی حرف می‌زدند سفر کرده باشید حتماً افسوس می‌خورید که چرا در گذشته وقت بیشتری به فراگیری آن اختصاص نداده‌اید. حال اگر در زمان مدرسه می‌دانستید که در آینده به زبان خارجی احتیاج پیدا می‌کنید علاقه بیشتری می‌داشتید و بهتر یادش می‌گرفتید.

با استفاده از روش‌های تداعی معنی به عنوان کمکی به حافظه‌تان، شما یک حافظه نگه‌دارنده و قوی خواهید داشت؛ می‌توانید اثبات این قضیه را به خودتان از قسمت بعد شروع کنید.

## ۵ روش زنجیره‌ای

حالا می‌خواهم به شما نشان بدهم که می‌توانید بلافاصله شروع کنید و طوری که قبلاً نمی‌توانستید یاد بگیرید. من باور نمی‌کنم که یک نفر بتواند با حافظه‌ای آموزش ندیده بیست چیز نامربوط را حفظ کند، آن هم به ترتیب و فقط یک بار بعد از دیدن یا شنیدن آن‌ها. اگر شما هم باور نمی‌کنید این قسمت را بخوانید تا در نهایت قادر به انجام چنین کاری باشید. قبل از رفتن به سراغ به خاطر سپاری واقعی، من باید شرح دهم که حافظه آموزش دیده شما بر اساس تصاویر ذهنی بنا خواهد شد. این تصاویر ذهنی به آسانی قابل تجدیدند اگر شما آن‌ها را طوری طراحی کنید که قابل بازسازی باشند. در این جا بیست چیز داریم که شما می‌توانید در یک زمان کوتاه همه آن‌ها را به ترتیب، به خاطر بسپارید: فرش، کاغذ، بطری، تخت خواب، ماهی، صندلی، پنجره، تلفن، سیگار، چنگال، ماشین تحریر، کفش، میکروفون، خودکار، تلویزیون، بشقاب، دونات، خودرو، قهوه جوش و آجر. یک انسان مشهور گفته که متد (method) مادر حافظه است. آنچه می‌خواهم هم اکنون به شما بیاموزم روش زنجیره‌ای حافظه است. من به شما گفتم که حافظه آموزش دیده شما بر اساس تصاویر ذهنی بنا خواهد شد پس اجازه دهید تصاویر ذهنی مربوط به بیست مورد مذکور را بسازیم. مضطرب نباشید، این یک بازی کودکانه است؛ حقیقت این است که این کار درست شبیه یک سرگرمی است.

اولین کاری که باید انجام بدهید ایجاد تصویری از اولین مورد یعنی «فرش» است. همه شما می‌دانید که یک فرش چیست پس فقط با چشم ذهن‌تان به آن بنگرید. فقط کلمه «فرش» را نبینید بلکه در واقع برای یک ثانیه فرشی که در خانه‌تان قرار دارد یا با آن آشنایید را تصور کنید. قبلاً به شما گفته‌ام که برای به یاد سپاری هر چیز باید به روش تداعی معنی آن را با چیزی که از قبل با آن آشنایی دارید مربوط کنید. در اینجا چیزی که شما از قبل با آن آشنایی دارید فرش است. چیز جدید، یعنی آنچه که می‌خواهید به خاطر بسپارید، مورد دوم یعنی «کاغذ» خواهد بود. حالا در مهم‌ترین و اولین مرحله از آموزش حافظه هستید. حالا باید شما فرش را به کاغذ مرتبط کرده و بدان زنجیرش کنید. این مرتبط کردن باید تا جای ممکن مضحک و مسخره‌آمیز باشد. برای مثال، شما باید تصور کنید که فرش خانه‌تان از کاغذ درست شده است. خودتان را ببینید که دارید چیزی روی فرش می‌نویسید به جای آن که روی کاغذ بنویسید. هر یک از این دو حالت تصویری خنده‌دار و

مضحک جهت تداعی معنی است. یک برگ کاغذ که روی یک فرش قرار دارد تصویر مناسبی برای تداعی معنی نیست؛ این خیلی منطقی است! تصویر ذهنی شما باید مضحک و غیرمنطقی باشد. این نصیحت را از من به یاد داشته باشید که اگر تصویر ذهنی تان منطقی باشد، در یادتان نمی ماند. شما باید تصویر ذهنی خود را در کسری از ثانیه ببینید. لطفاً فقط در تلاش برای نگرستن به واژه‌ها نباشید بلکه آن چیزی را ببینید که تصمیم گرفته اید. برای یک لحظه چشمان تان را ببندید؛ این کار دیدن تصویر را تسهیل می کند. به همان زودی ای که آن را دیدید تفکر را متوقف کنید و به سراغ مرحله بعد بروید. چیزی که شما حالا می دانید یا به خاطر سپرده اید «کاغذ» است لذا گام بعدی مرتبط ساختن یا زنجیر کردن کاغذ به مورد بعدی در فهرست یعنی «بطری» می باشد. در این مرحله دیگر توجهی به فرش نمی کنید. یک تصویر ذهنی مضحک کاملاً جدید با بطری و کاغذ درست کنید. شما باید خودتان را در حال خواندن یک بطری گول پیکر به جای یک کاغذ ببینید یا باید یک بطری را تصور کنید که به جای مایع، کاغذ از دهانه آن به بیرون می ریزد؛ یا یک بطری را متصور شوید که به جای شیشه از کاغذ ساخته شده است. آن تداعی معنی و تصویری را که به نظر تان از همه مضحک تر است برگزینید و برای یک لحظه از چشم ذهن تان بدان بنگرید. یادتان باشد که شما پانزده دقیقه وقت ندارید تا یک تصویر مضحک بیابید؛ به علاوه معمولاً اولین تصویری که به ذهن می آید بهترین تصویر برای استفاده است. ما تا الآن فرش را به کاغذ و سپس کاغذ را به بطری ربط داده ایم. حال به سراغ مورد بعدی یعنی «تخت خواب» می رویم. شما باید یک تصویر ذهنی و تداعی معنی مضحک و خنده دار بین بطری و تخت ایجاد کنید. یک بطری که روی تخت خوابیده یا هر چیزی شبیه این منطقی است و مسخره آمیز نمی باشد. لذا شما باید خودتان را به جای خوابیدن در تخت خواب در حال خوابیدن در یک بطری بزرگ تصور کنید؛ حالا از چشم ذهن تان برای لحظه ای به این تصویر بنگرید. احتمالاً روش کار را دریافته اید؛ ما همیشه شیء قبلی را به شیء فعلی ربط می دهیم. در این جا تخت خواب چیزی است که ما به خاطر سپردیم. مورد فعلی یا چیز جدیدی که می خواهیم به یاد بسپاریم «ماهی» است. پس باید یک تصویر خنده دار یا زنجیر بین تخت خواب و ماهی ایجاد کنیم. شما می توانید یک ماهی گول پیکر را ببینید که در تخت خواب تان خوابیده یا تخت خوابی را تصور کنید که از یک ماهی خیلی گنده ساخته شده است. تصویری را ببینید که فکر می کنید از همه خنده دارتر است. حالا

نوبت «ماهی» و «صندلی» است. ماهی بزرگی را تصور کنید که روی صندلی نشسته یا ماهی گولپیکری را متصور شوید که از آن به عنوان صندلی استفاده می‌شود. در گام بعد باید به سراغ «صندلی» و «پنجره» برویم. خودتان را ببینید که روی قطعه‌ای از شیشه نشسته‌اید به جای آن که روی صندلی بنشینید. یا باید خودتان را در حالتی تصور کنید که دارید صندلی‌هایی را به طرف پنجره بسته پرتاب می‌کنید. برویم سراغ «پنجره» و «تلفن»؛ خودتان را در حال حرف زدن با تلفن تصور کنید اما چیزی که قرار است در دست‌تان باشد نه یک تلفن بلکه یک پنجره است. «تلفن» و «سیگار»؛ شما دارید به جای سیگار تلفن می‌کشید یا یک سیگار گنده را دم گوش‌تان گرفته‌اید و دارید با آن حرف می‌زنید. «سیگار» و «چنگال»؛ خودتان را تصور کنید که دارید یک چنگال گنده را درون ماشین تحریر فرو می‌کنید یا همه کلیدهای ماشین‌تحریرتان چنگال هستند و با استفاده کردن از ماشین تحریر، دست‌تان آسیب می‌بیند. «ماشین تحریر» و «کفش»؛ خودتان را ببینید که به جای کفش ماشین تحریر پوشیده‌اید یا داخل یک کفش خیلی بزرگ به تایپ می‌پردازید. «کفش» و «میکروفون»؛ تصور کنید به جای کفش میکروفون پوشیده‌اید. «میکروفون» و «خودکار»؛ تصور کنید به جای خودکار دارید با میکروفون می‌نویسید یا دارید به جای میکروفون از یک خودکار برای حرف زدن استفاده می‌کنید. «خودکار» و «تلویزیون»؛ تصور کنید دارید به تلویزیون نگاه می‌کنید و میلیون‌ها خودکار از داخل صفحه تلویزیون به بیرون می‌پرند یا یک خودکار خیلی بزرگ را تصور کنید که دارای یک نمایشگر تلویزیونی است و دارید از طریق آن تلویزیون می‌بینید. «تلویزیون» و «بشقاب»؛ صفحه تلویزیون‌تان را شبیه یکی از بشقاب‌های آشپزخانه فرض کنید یا خودتان را تصور کنید که غذایتان را به جای بشقاب در روی صفحه نمایشگر تلویزیون می‌خورید و هم‌زمان با غذا خوردن یک برنامه تلویزیونی هم تماشا می‌کنید. «بشقاب» و «دونات»؛ فرض کنید دارید یک دونات را گاز می‌زنید اما دونات می‌شکند چون یک بشقاب است یا تصور کنید شامتان را به جای خوردن در بشقاب در یک دونات گنده میل می‌کنید. «دونات» و «خودرو»؛ می‌توانید یک دونات عظیم‌الجثه را در حال راندن یک خودرو تصور کنید یا خودتان را در حال راندن یک دونات گنده به جای خودرو متصور شوید. «خودرو» و «قهوه‌جوش»؛ یک قهوه‌جوش در حال راندن خودرو است یا دارید یک قهوه‌جوش بزرگ را به جای خودرو می‌رانید. «قهوه‌جوش» و «آجر»؛ تصور کنید قهوه‌داغ را به جای

قهوه جوش از یک آجر داخل لیوان تان می ریزید یا تصور کنید از داخل قهوه جوش به جای قهوه آجر بیرون می ریزد. بسیار خوب! اگر واقعا این تصاویر ذهنی را از چشم ذهن تان دیده باشید، نباید مشکلی در به یاد آوردن بیست مورد مطرح شده، آن هم به ترتیب، از فرش تا آجر داشته باشید. البته زمان می برد تا در این روش روان شوید و مدت تصویرسازی را پایین بیاورید. هر تصویر ذهنی باید در کمترین زمان و تنها در کسری از ثانیه دیده شود، قبل از آنکه به سراغ تصویر بعدی برویم. حالا بگذارید ببینم آیا موارد گفته شده را به یاد دارید.

اگر فرش را ببینید چه چیزی یادتان می آید؟ کاغذ. چرا؟ چون دارید به جای کاغذ روی فرش می نویسید. حالا کاغذ، بطری را به ذهن شما می آورد، چون شما یک بطری دیدید که از کاغذ ساخته شده بود. شما خودتان را می بینید که در یک بطری غول پیکر خوابیده اید به جای این که در تخت خواب بخوابید؛ روی تخت خواب یک ماهی گنده خوابیده؛ یک ماهی گنده را می بینید که روی صندلی نشسته؛ صندلی ای را می بینید که در حال پرتاب کردنش به طرف پنجره ای بسته هستید؛ تلاش کنید! شما همه موارد را به ترتیب و زنجیروار به یاد خواهید آورد بی آنکه چیزی را از یاد ببرید. شگفت آور است؟ باور نکردنی است؟ بله! پس چرا فهرست مدنظر خودتان را درست نکنید و به حفظ کردن آن با روشی که یاد گرفتید نپردازید؟

می دانم که برای عده ای از شما ایجاد تصویرهای ذهنی خنده دار و مضحک اندکی مشکل است اما اگر این کار را فقط چند بار تکرار کنید اولین تصویری که به ذهن تان خواهد آمد مضحک و غیرمنطقی خواهد بود. در ایجاد تصاویر ذهنی به چهار قانون زیر توجه داشته باشید:

۱. خارج از تناسب بودن
۲. دارای کنش بودن
۳. اغراق آمیز بودن
۴. جانشین کردن موارد به جای هم

چون تصاویر ذهنی شما موارد مختلف را زنجیروار به هم وصل کرده اند شما قادر خواهید بود آن ها را از آخر به اول هم بگویید و تا مدت ها بعد هم آن ها را به خاطر داشته باشید، آن هم به همان ترتیب اصلی. حالا وقت آن است که تمرین یک از قسمت سوم این فصل را پاسخ دهید و تفاوت را میان حافظه آموزش دیده فعلی و حافظه آموزش ندیده قبلی خود حس کنید.

## ۶) سیستم مدیریت حافظه

حتماً این داستان را شنیده اید که مردی وارد مجلسی شد و دید که هر یک از میهمان‌ها یک عدد می‌گویند و بقیه شروع می‌کنند به خندیدن با صدای بلند. مرد که حسابی تعجب کرده بود از یکی از آن‌ها می‌پرسد که چرا چنین می‌کنید و پاسخ می‌شود: «ما چون حال و حوصله تعریف کردن جوک نداریم، جوک‌ها را حفظ کرده ایم و به هر یک از آن‌ها عددی اختصاص داده ایم که فقط آن عدد را بگوییم!»

اگرچه داستان فوق‌العاده جالب است اما اکثر مردم می‌گویند چنین چیزی غیرممکن است و نمی‌شود مطالب زیادی را با چنین روشی به خاطر سپرد. اجازه بدهید به شما اطمینان بدهم که این امکان وجود دارد و من راه آن را به شما یاد خواهم داد. اول باید یاد بگیرید که چگونه اعداد را به یاد داشته باشید. احتمالاً اعداد سخت‌ترین چیزهایی هستند که باید به یاد داشته باشید، زیرا کاملاً نامرئی و اشیائی نیستند که پیرامون ما حضور داشته باشند. تقریباً غیرممکن است که یک عدد را تصویر کنید. البته آدرس و شماره تلفن‌تان برای شما معنادار است. مشکل این است که بتوانیم هر شماره را به آسانی، به سرعت و در هر زمان مرتبط کنیم. اگر شما سعی می‌کردید یک تابلو نقاشی را بدون استفاده از میخ به دیوار اتاق‌تان آویزان کنید چه اتفاقی می‌افتد؟ طبیعتاً تابلو به زمین می‌افتد. چیزی که من می‌خواهم به شما بدهم میخ‌هایی است که به یاد داشتن اطلاعات را تسهیل کند (درست مثل آویزان کردن تابلو از دیوار). از این روش PEG (میخ کوبی کردن) آشنا خواهم کرد که نخستین بار در حدود سال ۱۶۴۸ میلادی معرفی شد. در سال ۱۷۳۰، کل روش توسط «ریچارد گری» از انگلستان اصلاح شد. برای یاد گرفتن این روش ابتدا باید یک الفبای آوایی ساده را بیاموزید. نیازی به ناراحتی نیست چون این الفبا فقط شامل ده صدا است و با کمک من، بیشتر از ده دقیقه را به فراگیری آن اختصاص نخواهید داد. این الفبای آوایی به شما کمک خواهد کرد اعداد را به خاطر بسپارید. حالا به شما یک صدای متفاوت به ازای هر یک از ارقام ۱، ۲، ۳، ۴، ۵، ۶، ۷، ۸، ۹ و ۰ یاد خواهم داد که باید آن را حفظ کنید.

صدای شماره ۱ همیشه T یا D خواهد بود.

صدای شماره ۲ همیشه N خواهد بود.



صدای شماره ۳ همیشه M خواهد بود.

صدای شماره ۴ همیشه R خواهد بود.

صدای شماره ۵ همیشه L خواهد بود.

صدای شماره ۶ همیشه J, ch, sh, g نرم خواهد بود.

صدای شماره ۷ همیشه K, g سخت و C سخت (ک) خواهد بود.

صدای شماره ۸ همیشه f یا v خواهد بود.

صدای شماره ۹ همیشه P یا B خواهد بود.

صدای رقم صفر همیشه S یا Z خواهد بود.

توجه داشته باشید که حروف مهم نیستند و ما فقط با صداها سر و کار داریم. به همین خاطر است این سامانه را یک الفبای آوایی می گوئیم. حتماً این صداها را بخاطر یسپارید و خودتان را برای به یادسپاری صحیح و منظم آن ها آزمایش کنید. شما هم اکنون باید همه آن ها را از حفظ بدانید. این الفبای آوایی ساده اهمیت فراوان دارد و باید صداها را تا زمانی که کاملاً از برشان کرده اید، تمرین کنید. در این جا روشی به شما یاد داده می شود تا بتوانید اعداد را حفظ کنید:

هرگاه که عددی را دیدید سعی کنید در ذهن تان آن را به صداهایش تجزیه کنید. مثلاً وقتی که عدد ۳۷۴۶ را می بینید باید بتوانید آن را به صورت J, R, K, M بخوانید. اگر ۲۹۸۵ را دیدید باید بتوانید آن را به شکل FLNP بخوانید. شما می توانید به هر کلمه نگاه کرده و آن را به صورت عددی درآورید. مثلاً عدد کلمه «موتور» ۳۱۴ است. قبل از رفتن به سراغ بقیه مطالب تمرین زیر را انجام دهید. اعداد را به صداها و کلمات را به عدد تبدیل کنید:

۶۱۲۴ .....	دلار .....
۸۹۰۳ .....	مداد .....
۲۳۹۴ .....	خودکار .....
۰۵۶۷ .....	بد .....
۱۱۰۹ .....	سبد .....

حالا آماده اید تا آموزش بیشتری درباره سامانه PEG یا «میخ کوبی کردن» ببینید. ما می توانیم هر عددی را تبدیل به کلمه کنیم. مثلاً اگر بخواهیم برای عدد ۲۱ (شامل صداهای N و D/T) کلمه

بسازیم کلماتی مانند نُت، نِت و ناتو خواهیم داشت یا برای عدد ۱۴ (شامل صداهای T/D و R) می توانیم واژه‌هایی مانند تر، تور، در، دور، دار، تار، دیر، تیره و ... را درست کنیم. توجه داشته باشید که ما فقط علاقه مند به حروف صامت هستیم و صداهای مثل «ای»، «ه» و «ه» دارای عدد نمی باشند تا در کلمه سازی به ایجاد واژه‌های معنادار کمک کنند. امیدوارم ایده چگونگی تولید واژه از عدد را یاد گرفته باشید. در این صورت می توانم میخ های لازم برای کوبیدن تابلوهای نقاشی به دیوار اتاق را به شما بدهم. هر کدام از کلمات کلیدی ای که من در ادامه به شما ارائه می کنم منتخب و خاص اند و طوری انتخاب شده اند که در ذهن شما به راحتی جا بگیرند؛ این خیلی مهم است. برای رقم ۱ از کلمه «دایی» استفاده می کنیم. برای رقم ۲ از کلمه «نوح» استفاده می کنیم؛ پیرمردی با موهای سفید. برای رقم ۳ از کلمه «ما» استفاده می کنیم و منظورمان همان مامان یا مادر است؛ پس کلمه رقم ۳ شد «مادر». برای رقم ۴ از کلمه «روح» استفاده می کنیم؛ یک روح سرگردان! برای رقم ۵ از کلمه «لوح» استفاده می کنیم؛ یک صفحه که رویش چیزی می نویسند. برای رقم ۶ از کلمه «شاه» استفاده می کنیم. برای رقم ۷ از کلمه «کوه» استفاده می کنیم. برای رقم ۷ از کلمه «کوه» استفاده می کنیم. برای رقم ۹ از کلمه «بو» استفاده می کنیم. عدد ۱۰ دارای دو رقم ۱ و صفر است لذا کلمه آن باید دارای دو صدای ت یا د و س یا ز باشد. بنابراین از کلمه «تاس» استفاده می کنیم. پس داریم:

۱. دایی	۲. نوح	۳. مادر	۴. روح	۵. لوح
۶. شاه	۷. کوه	۸. فاو	۹. بو	۱۰. تاس

در ادامه می خواهیم ده مورد را با عدد مربوط به آن ها به خاطر بسپاریم. ببینید:

۵. ماشین تحریر	۹. پورشه
۲. تلویزیون	۶. سیگار
۸. ساعت مچی	۴. ماهی تابه
۱. خودکار	۷. نمکدان
۱۰. تلفن	۳. لامپ

کافی است کلمه مربوط به هر رقم را با واژه مربوط به آن مرتبط کنید. کلمه رقم ۵ لوح است؛ فرض کنید می توانید با ماشین تحریر روی یک لوح تایپ کنید. کلمه رقم ۲ نوح است؛ فرض کنید حضرت نوح در حال تماشای تلویزیون در کشتی خود است. کلمه رقم ۸ فاو است، فرض کنید یک ساعت مچی دارید که برایتان از فاو سوغاتی آورده اند. کلمه رقم ۱ دایی است، فرض کنید دایی تان بهتان یک خودکار خیلی گران هدیه داده است. کلمه عدد ۱۰ تاس است، فرض کنید تلفن تان نشسته و دارد با بقیه لوازم و وسایل خانه منچ بازی می کند و تاس می اندازد. کلمه رقم ۹ بو است؛ فرض کنید یک پورشه دارید که بوی گل رز می دهد. کلمه رقم ۶ سیگار است، یک پادشاه بدبخت را فرض کنید که تاج و تختش را از دست داده و از شدت بیچارگی سیگار می کشد. کلمه رقم ۴ روح است. فرض کنید که یک روح به خانه تان آمده و شما با ماهی تابه دنبالش کرده اید تا او را بکشید. کلمه رقم ۷ کوه است، فرض کنید به جای برف روی کوه نمک می بارد. کلمه رقم ۳ مادر است، فرض کنید مادر مهربان تان مثل یک لامپ زیبا می درخشد. حالا یک کاغذ بردارید و اعداد را از یک تا ده بنویسید. می توانید به درستی همه کلمات مربوط به هر عدد را در جای صحیح خود قرار دهید. حالا به کلمات کلیدی (همان میخها) اعداد ۱۱ تا ۲۵ توجه کنید:

۱۱ : دایه	۱۲ : دانه	۱۳ : دما
۱۴ : در	۱۵ : دل	۱۶ : تیشه
۱۷ : دکه	۱۸ : فتا (نوعی پنیر)	۱۹ : بید
۲۰ : نسیه	۲۱ : ناتو	۲۲ : نوزاد
۲۳ : نم	۲۴ : انار	۲۵ : ناله

به شما پیشنهاد می کنم که تا قبل از فراگیری کلمات مربوط به اعداد ۱ تا ۲۵ به سراغ قسمت بعد نروید اما بعد از به یاد سپردن کلمات مذکور تمرین دو از قسمت ۳ را دوباره انجام دهید و پیشرفت خود را بسنجید.

۷) استفاده از روش های میخ کوبی کردن و زنجیره‌ای

- بیمار: آقای دکتر، نمی‌دونم چی کار کنم. باید کمک کنین؛ من نمی‌تونم چیزی رو به یاد بسپارم. من در کل هیچ حافظه ای ندارم. من یه چیزی رو می‌شنوم و چند دقیقه بعد فراموشش می‌کنم. بهم بگین باید چی کار کنم؟

- دکتر: پول ویزیت منو بده!

شما تاکنون دو چیز از سه موردی را که اساس حافظه آموزش دیده‌اند یاد گرفته‌اید. مورد سوم سامانه کلمات جانشین یا افکار جانشین است که در قسمت های بعد در مورد آن بحث خواهیم کرد. شما می‌توانید در صورت علاقه‌مندی، بلافاصله از آنچه یاد گرفته‌اید استفاده کرده و آن‌ها را به کار ببندید. اگر شما عادت دارید فهرست خریدتان را به صورت نوشتاری همراه داشته باشید چرا به خاطر سپاری آن به کمک روش زنجیره ای را امتحان نمی‌کنید؟ به راحتی مورد اول را به دومی، دومی را به سومی، و به همین ترتیب تا انتها ربط دهید تا آن‌ها را به راحتی به یاد بسپارید. شما می‌توانید دفعه بعدی که به خرید می‌روید یک فهرست خیلی متفاوت را حفظ کنید بدون آن که هیچ چیز از یادتان برود. قسمت زیبای روش زنجیره ای این است که شما هر وقت بخواهید چیزی را فراموش کنید می‌توانید با میل خودتان آن را از یاد ببرید. در واقع با حفظ فهرست خرید دوم، فهرست خرید اول شروع به محو شدن می‌کند. ذهن، یک ماشین فوق‌العاده است. اگر شما فهرستی از اقلام را با روش زنجیره ای حفظ کرده‌اید و حالا می‌خواهید آن را فراموش کنید، می‌توانید. این صرفاً به تمایل شما بستگی دارد. اگر فهرستی دارید که نمی‌خواهید هرگز فراموشش کنید باید هر از چند گاهی به آن سر بزنید تا وقتی لازم شد با روش زنجیره‌ای یادتان بیاید. البته همه ما می‌دانیم که گاهی اوقات لازم است فراموش کنیم! تفاوت اصلی بین روش زنجیره‌ای و روش میخ کوبی کردن این است که اولی برای حفظ هر چیزی به صورت متوالی انجام می‌شود در حالی که دومی برای حفظ همه چیز خارج از نظم به کار می‌رود. احتمالاً شما تا زمانی که قرار نیست چیزهایی را خارج از نظم و ترتیب حفظ کنید احساسی به نیاز به روش میخ کوبی نمی‌کنید. توصیه من برای فراگیری کامل روش میخ کوبی را جدی بگیرید. این امر برای به خاطر سپردن شماره تلفن‌ها و آدرس‌ها مفید خواهد بود. روش میخ کوبی کردن به شما کمک خواهد کرد که هر چیزی را که با اعداد همراه است

به راحتی به خاطر بسپارید. فرض کنید قرار است در یک روز این کارها را انجام دهید: باید ماشین تان را بشوید، در بانک حساب باز کنید، یک ایمیل ارسال کنید، دندانپزشک خود را ببینید، چترتان را که در خانه دوستتان جا مانده از او تحویل بگیرید، برای همسرتان عطر بخرید، تماس بگیرید، تعمیرکار تلویزیون را ببینید، در فروشگاه لوازم و ابزار لامپ و چکش بخرید، برای یک نسخه از کتاب مورد علاقهتان به کتاب فروشی بروید، ساعتتان را تعمیر کنید و در نهایت تخم مرغ بخرید. معلوم است که روز بسیار پر مشغله‌ای در انتظارتان است. در حالی که شما می‌توانید با استفاده از روش‌های زنجیره‌ای و میخ‌کوبی کردن هریک از موارد فوق را به خاطر داشته باشید. به سادگی یک عکس مضحک بین خودرو و بانک ایجاد کنید، سپس بین بانک و ایمیل یک تصویر خنده‌دار بسازید و به همین ترتیب تا آخر پیش بروید. به یاد آوردن کارها از این طریق به هیچ وجه دشوار نیست چون هر کار مورد بعدی را به یادتان می‌اندازد. درباره روش میخ‌کوبی کردن هم می‌توانید از کلمات کلیدی (میخ‌ها) استفاده کنید:

- ماشین با دایی (۱) فرض کنید قرار است ماشین تان را با دایی تان بشوید!
  - بانک با نوح (۲) فرض کنید رئیس بانکی که قرار است آنجا بروید نوح است!
  - ایمیل با مادر (۳) تصور کنید قرار است به مادرتان ایمیل بزنید، این‌طوری یادتان نمی‌رود.
  - دندانپزشک با روح (۴) فرض کنید دندانپزشک‌تان یک روح است که اگر پیشش نروید خیلی ناراحت می‌شود!
  - چتر با لوح (۵) فرض کنید اگر چترتان زیادی پیش دوستتان بماند مثل یک لوح صاف خواهد شد!
  - عطر با شاه (۶) فرض کنید همسرتان به تاج و تخت رسیده و به عنوان هدیه به عطر نیاز دارد!
  - تماس با کوه (۷) فرض کنید دارید با کوه تلفنی حرف می‌زنید.
  - تلویزیون با فاو (۸) فرض کنید برای دیدن شبکه‌های تلویزیونی شهر فاو حتماً باید تلویزیونتان را تعمیر کنید.
  - خرید لوازم با بو (۹) فرض کنید برای رفع بوی بد فاضلاب به لوازم نیاز دارید.
  - کتاب با تاس (۱۰) فرض کنید کتابتان دارد تاس بازی می‌کند.
  - ساعت با دایه (۱۱) فرض کنید به جای ساعت یک دایه دارید که زمان را به شما می‌گوید.
  - تخم مرغ با دانه (۱۲) فرض کنید اگر یک دانه بکارید از آن تخم مرغ سبز می‌شود!
- حالا زمان آن رسیده که کلمات کلیدی اعداد ۲۶ تا ۵۰ را به خاطر بسپارید:

۲۹: ناب

۲۸: ناف

۲۷: نیکی

۲۶: نیش

۳۰: مس	۳۱: مته	۳۲: مین	۳۳: ماه
۳۴: مار	۳۵: میله	۳۶: ماش	۳۷: مکه
۳۸: مو	۳۹: مپ (نقشه)	۴۰: رز	۴۱: ارده
۴۲: ایران	۴۳: رام	۴۴: اره	۴۵: ریال
۴۶: ریشه	۴۷: راک	۴۸: رو	۴۹: رب
۵۰: لحظه			

اگر این کلمات را نمی‌پسندید می‌توان خودتان کلمات مورد علاقه خود را بسازید.

۸) چگونه مشاهده خود را آموزش دهیم

اگر می‌خواهید حافظه خود را بهبود دهید از قدرت مشاهده غافل نشوید. برای تقویت مشاهده می‌توان از همین حالا شروع کنید. احتمالاً دارید این کتاب را در خانه می‌خوانید، جایی که برایتان آشنا است. یک تکه کاغذ بردارید و بدون نگاه کردن به اطراف هر آنچه را که در اتاق قرار دارد فهرست کنید. از خیر هیچ چیز نگذرید، اگر لازم است بیندیشید و جزئیات را کامل تر کنید. در گام بعد، به اتاق بنگرید و فهرست خود را بررسی کنید. به چیزهایی که در فهرست تان نیاوردید توجه کنید یا به چیزهایی که اصلاً مشاهده شان نکردید؛ با آن که بارها آن‌ها را دیده‌اید. حالا آن‌ها را مشاهده کنید. از اتاق بیرون بروید و یک بار دیگر امتحان کنید. فهرست شما این بار باید طولانی تر باشد. حالا می‌توانید این کار را برای سایر اتاق‌های خانه هم بکنید؛ با این کار قدرت مشاهده شما قوی تر خواهد شد. یکی دیگر از کارهایی که می‌تواند قدرت مشاهده‌تان را بالا ببرد اندیشیدن درباره چهره یک فرد آشنا است. در گام بعد سعی کنید چهره فرد را با استفاده از قلم روی کاغذ پیاده کنید و با تصویر خود او تطبیق دهید.

کلمات کلیدی اعداد ۵۱ تا ۷۵:

۵۱: آلوده	۵۲: لانه	۵۳: لیمو	۵۴: لیره
۵۵: لوله	۵۶: لاشه	۵۷: لاک	۵۸: لحاف
۵۹: لپه	۶۰: شاسی	۶۱: شته	۶۲: شن
۶۳: شمع	۶۴: شیر	۶۵: شلیل	۶۶: شیشه

۷۰: کیسه

۶۹: شب

۶۸: شوفاز

۶۷: اشک

۷۴: کر

۷۳: کما

۷۲: کینه

۷۱: کت

۷۵: کلاه (یا هیکلی)

اگر این کلمات را نمی‌پسندید می‌توان خودتان کلمات مورد علاقه خود را بسازید.

۹) به خاطر سپاری سخنرانی‌ها، گفتارها و قصه‌های کوتاه

«سخنران مظرب و عصبی بعد از صرف ناهار پشت میکروفون حاضر شد و شروع به حرف زدن کرد: دوستان من، وقتی که من به اینجا رسیدم فقط خودم و خدا می‌دانستیم که قرار است چه بگویم. و حالا، فقط خدا می‌داند که قرار بود چه بگویم!»

فکر کنم شما هم با من موافق باشید که آدم‌های نابغه سخنران‌های خیلی خوبی هم هستند؛ آن‌ها سخنران‌شان را بی‌آنکه دچار فراموشی شوند به شکلی موثر بیان می‌کنند و تحسین و تمجید مردم را دریافت می‌کنند. برای نابغه بودن باید گرفت چطور یک سخنران خوب بود. همه می‌دانیم که یکی از بدترین اتفاقاتی که ممکن است برای یک فرد بیفتد فراموش کردن متن سخنرانی‌اش، آن هم وقتی در مقابل جمعیت ایستاده است، می‌باشد. درست مثل این است که خواننده‌ای در یک کنسرت خیلی خیلی بزرگ در برابر صدهزار نفر شعر را یادش برود! در آن صورت یک رسوایی تمام عیار به بار خواهد آمد. سخنران‌هایی که متن سخنرانی‌شان را فراموش می‌کنند یا کلمه بعدی‌ای را که قرار است بگویند از یاد می‌برند و یا از اینکه آن را از یاد ببرند در هراس هستند؛

به عقیده من علت ایجاد مشکل همین است. اگر یک سخنرانی به صورت کلمه به کلمه حفظ شود و یکی از کلمات از یاد برود، سخنرانی مطمئناً آن‌طور که باید و شاید اجرا نخواهد شد. چرا باید موقع فراموش کردن یک واژه دستپاچه شوید در حالی که می‌توانید از کلمه‌ای دیگر استفاده کنید؟ آیا این کار بهتر از سکوت طولانی مدت در برابر حضار و احساس شرمندگی نیست؟ حتی اگر شما در زمینه‌ای که درباره‌اش دارید سخنرانی می‌کنید ماهر هم باشید این امکان وجود دارد که دچار فراموشی شوید و حقایق و اطلاعاتی را که قرار است در زمینه مربوطه به مخاطبان بدهید از یاد ببرید. به نقل از یکی از بهترین سخنران‌ها به شما می‌گویم که حفظ کردن متن سخنرانی در راه خانه می‌تواند کار خیلی مفیدی باشد، همان‌طور که خود این فرد با استفاده از مسیرهای رسیدن به خانه بخش

های گوناگون سخنرانی خود را به یاد می‌آورد. می‌توانید برای به خاطر سپاری آسان یک سخنرانی یک لیست از ایده‌های مطرح شده در آن تهیه کنید و از این لیست برای به یاد آوردن یادداشت‌ها استفاده نمایید. در این روش، شما کلمه‌ای را فراموش نمی‌کنید چون کلمات را حفظ نمی‌کنید بلکه ایده‌ها و در واقع روح مطلب را به یاد می‌سپارید. اگر می‌توانید این فهرست را بدون مشکل خاصی به یاد بسپارید که هیچ‌اما اگر مشکل دارید می‌توانید از روش «زنجیره‌ای» استفاده کنید؛ این روش را برای همه موارد (از اول تا آخر) و به ترتیب اعمال کنید. این روش برای به خاطر سپاری گفتارها و اسناد هم پاسخگو است؛ البته می‌توانید برای به خاطر سپاری این موارد (و حتی داستان‌های کوتاه) از روش «میخ کوبی کردن» هم استفاده کنید. فرض کنید می‌خواهید داستان زیر را حفظ کنید:

شتری و گرگ و روباهی از روی مصاحبت سفر کردند و به غیر از یک قرص نان هیچ غذای دیگری نداشتند. چون مدت زمانی از سفرشان گذشت و رنج راه در آن‌ها اثر کرد، بر لب آبی نشستند و بین ایشان برای قرص نان مخاصمت رفت. تا آن‌که در نهایت تصمیم بر آن شد که هرکس سنش بیشتر باشد، قرص نان را او بخورد. گرگ گفت: «قبل از آن که خداوند این جهان را خلق کند، هفت روز قبل تر مادرم مرا به دنیا آورد!» روباه گفت: «راست می‌گویی؛ من آن شب در آن‌جا حاضر بودم و شما را چراغ فرامی‌داشتم و مادرت را اعانت می‌کردم.» شتر وقتی حرف‌های گرگ و روباه را شنید گردنش را دراز کرد و قرص نان را به دهان گرفت و خورد و گفت: «هرکس مرا ببیند، به این حقیقت پی می‌برد که از هر دوی شما جهان را بیشتر دیده‌ام، بار بیشتری کشیده‌ام و سنم هم زیادتر است!»

در گام اول ایده‌های داستان را فهرست می‌کنیم:

- |                          |                                     |
|--------------------------|-------------------------------------|
| ۱. سفر شتر و گرگ و روباه | ۶. حرف گرگ و داستان مادرش           |
| ۲. نبود غذایی جز قرص نان | ۷. حرف روباه و روی دست گرگ بلند شدن |
| ۳. خستگی بعد از طی مسیر  | ۸. خورده شدن نان توسط شتر           |
| ۴. مخاصمت رفتن بر سر نان | ۹. توجیه شتر در خوردن نان           |
| ۵. شرط بیشتر بودن سن     |                                     |



حالا باید این ایده ها را به خاطر بسپارید. می توانید با استفاده از روش زنجیره ای آن ها را به هم ربط دهید. هم چنین می توانید با استفاده از روش میخ کوبی کردن کلمات مربوط به هر عدد را به ایده مربوطه وصل کنید تا ایده ها و در نتیجه داستان را به سهولت به یاد بیاورید. در این روش تسلط شما بر روی مربوط به هر عدد (کلمات کلیدی) است که به حفظ داستان کمک می کند. در ادامه کلمات کلیدی اعداد ۷۶ تا ۱۰۰ را هم آورده ام که به شما در حفظ سخنانی ها، گفتارها و داستان های طولانی تر کمک می کند.

۷۶: کش	۷۷: کک	۷۸: کیف	۷۹: کاپ
۸۰: ویزا	۸۱: فوت	۸۲: ون	۸۳: وام
۸۴: فوری	۸۵: وال	۸۶: فیش	۸۷: فک
۸۸: فیفا	۸۹: فوییا	۹۰: بوسه	۹۱: باد
۹۲: پونه	۹۳: بام	۹۴: پاره	۹۵: پل
۹۶: پشه	۹۷: باک	۹۸: پاوه	۹۹: بابا
۱۰۰: دسیسه			

#### ۱۰) قرار دادن خاطرات در مکان های آشنا

معروف است که بنگاه داران می گویند هنگام خرید املاک سه فاکتور مهم را باید به یاد داشت: موقعیت، موقعیت و موقعیت. موقعیت، هم چنین عنصری مهم در یک فن یادگیری به نام لوسی *Locis* (معادل لاتین برای مکان ها یا موقعیت ها) است. سیستم لوسی دو مرحله اصلی دارد:

۱. چندین موقعیت از یک مکان آشنا را به همان ترتیبی که می خواهید به یاد بیاورید، به ذهن بسپارید. به عنوان نمونه، این مکان می تواند جاهایی خاص از اتاق نشیمن تان باشد.
۲. چیزهایی را که می خواهید به یاد بیاورید، به موقعیت های گوناگون ربط دهید.

با انجام این دو مرحله ساده می توانید چیزی را که قصد دارید به یاد بیاورید، از طریق نگاه کردن به محل موردنظر (در این جا، اتاق نشیمن)، قدم زدن در آن یا صرفاً تجسم آن در ذهن به خاطر آورید. سعی کنید روش لوسی را در تکمیل قسمت نهم این فصل تمرین کرده و روی آن مسلط شوید.

(۱۱) به خاطر سپاری اعداد با ارقام زیاد

فرض کنید می خواهیم عدد ۵۲۲۶۴۱۶۳۷۵۲۷ را حفظ کنیم. عدد را به چهار قسمت سه تایی تقسیم می کنیم. قسمت ها عبارتند از : ۵۲۲ ۶۴۱ ۶۳۷ ۵۲۷. سعی کنید قسمت اول را به قسمت چهارم ربط دهید. همان طور که می بینید قسمت چهارم فقط ۵ تا از قسمت اول بیشتر است. حال، قسمت دوم را به قسمت سوم ربط دهید؛ هر دوی این اعداد چهار تا اختلاف دارند. دوباره، گروه سوم به اندازه ده تا به علاوه صد تا از گروه چهارم بیشتر است. گروه دوم همان گروه سوم است که چهار تا به آن اضافه شده و گروه اول همان گروه چهارم است که پنج تا به آن افزوده شده است. این روش می تواند موثر باشد و باعث شود عدد برای مدت طولانی در ذهن شما بماند. اما ممکن است عدد را تکه تکه کنید و بین تکه ها ارتباطی قابل برقرار کردن نباشد؛ نقطه ضعف این روش همین است. حالا بیا یاد سعی کنیم همان عدد را با روش میخکوبی کردن به یاد بسپاریم. عدد را به شش قسمت تقسیم می کنیم (هر قسمت یک عدد دو رقمی خواهد بود):

۵۲ ۲۶ ۴۱ ۶۳ ۷۵ ۲۷

از الفبای آوایی مان استفاده کرد و به هر قسمت یک واژه می دهیم.

۲۷(نیکی) ۷۵(هیگلی) ۶۳(شمع) ۴۱(ارده) ۲۶(نیش) ۵۲(لانه)

حالا همه کاری که باید بکنیم برقراری ارتباط و زنجیر کردن شش کلمه به هم است.

یک لانه بزرگ را تصور کنید که پر از نیش است و از آن ارده در حال تراوش است. شما با یک شمع هیگلی لانه را می سوزانید و فکر می کنید که عجب کار نیکی کرده اید! (اگر این رمز را نمی پسندید کلمات خودتان را ایجاد کنید و رمز خودتان را بسازید. هیچ اجباری برای استفاده از کلمات آورده شده در این کتاب وجود ندارد).

حالا بیا یاد سعی کنیم عدد ۹۹۴۶۱۴۷۵۷۹۵۴ را حفظ کنیم. کاری که می کنیم این است:

۹۵۴(بی لیره) ۷۵۷(کلک) ۶۱۴(شتر) ۹۹۴(پیر)

می توانید از این عبارت استفاده کنید: «پیر شتر کلک بی لیره رو بیار». (اگر این رمز را نمی پسندید کلمات خودتان را ایجاد کنید و رمز خودتان را بسازید. هیچ اجباری برای استفاده از کلمات آورده شده در این کتاب وجود ندارد).

همان طور که می بینید بخش اعظم کار به قدرت تصویرسازی شما بستگی دارد و البته خیلی مهم است که در ساختن کلمه بر اساس اعداد مهارت کافی داشته باشید.

حالا می خواهیم عدد ۴۲۱۰۹۴۸۳۵۲۱۴۶۱۲۷۹۰۷۱ را به خاطر بسپاریم. عدد خیلی طولانی ای است! درست است؟ عدد را به پنج قسمت تقسیم می کنیم و برای هر قسمت کلمه می سازیم.

۴۲۱۰	۹۴۸۳	۵۲۱۴	۶۱۲۷	۹۰۷۱
ایران داس	پاره وام	لانه دریایی	شته نیکی	بوسه کته

می توانید از این عبارت استفاده کنید: «دو تیم ایران داس و پاره وام در لانه دریایی فوتبال بازی می کردند و شته نیکی هم داور بود و جایزه برنده هم بوسه و کته بود.» (اگر این رمز را نمی پسندید کلمات خودتان را ایجاد کنید و رمز خودتان را بسازید. هیچ اجباری برای استفاده از کلمات آورده شده در این کتاب وجود ندارد).

به این ترتیب شما می توانید یک عدد بیست رقمی را حفظ کنید. اگر هنوز در به یاد آوردن کلمات مربوط به اعداد در روش میخ کوبی ضعف دارید تمرین بیشتری کنید و اشکالاتان را از میان ببرید. حالا وقت آن است که تمرین های ۳ و ۴ در قسمت سه را دوباره انجام دهید.

## ۱۲) فوت آب شدن از طریق یادگیری زیاد

تا حالا شنیده اید که کسی بگوید چیزی را «فوت آب» شده است؟ این اصطلاح معمولاً به این معنی است که شخص به قدری خوب می تواند مهارت یا اطلاعاتی را که آموخته به خاطر بسپرد که برای به یاد آوردن آن ها لازم نیست تقلای زیادی به خرج دهد. این بخش، به همین منظور، چند روش در اختیارتان قرار می دهد. هر چه برای یادگیری یک موضوع خاص زمان بیشتری صرف کنید، بعداً بهتر قادر خواهید بود که جزئیات آن را به خاطر بیاورید. یادگیری زیاد به همین معنا است - با تکرار مکرر یک کار (البته به روش صحیح) آن را فوت آب می شوید. هر چه بیشتر مطلبی را که می خواهید به یاد آورید، یاد بگیرید، از به یاد آوردن آن در آینده مطمئن تر خواهید بود. در هر شرایطی، در حین امتحان یا اجرا، قادر خواهید بود آنچه را که می خواهید، به خاطر آورید. هر قدر اعتماد به نفس شما بیشتر شود، اضطرابتان کمتر می شود. می توانید به یاد داشته باشید که مطالب را فوت آب هستید حتی اگر حواستان توسط مردمی که شما را تماشا می کنند یا شرایط پیرامون امتحان

پرت شود، باز هم خاطر جمع باشید که مطالب را به قدری مرور کرده اید که تنها کافی است آن ها را بر روی زبان یا روی کاغذ بیاورید. دقیقاً مانند خلبان خودکار هواپیما عمل می کند. بخشی از ذهن شما مطالب را به یاد می آورد چرا که به یک عادت عمیق تبدیل شده است. یادتان که نرفته : «عادت، حافظه است». یادگیری زیاد با تکرار کردن صرف فرق می کند. اگر چیزی را بارها و بارها تکرار کنید ، آن را فقط به طور سطحی به خاطر خواهید سپرد اما اگر می خواهید چیزی را عمیقاً به خاطر بسپارید، باید کاری بیش از تکرار کردن انجام دهید. مثلاً اگر مشغول یادگیری زبان انگلیسی هستید، باید کاری بیش از تکرار عبارات انجام دهید، باید مفهوم عبارات را بلد باشید. نقطه مقابل یادگیری زیاد، یادگیری فشرده است. وقتی یک درس را به صورت فشرده می خوانید، یعنی تلاش می کنید به سرعت همه جزئیات سطحی را تا حد امکان یاد بگیرید. به همین دلیل به آن فشرده خوانی می گویند، زیرا شما همه چیز را یک جا می بلعید و انتظار دارید که آن را هضم کنید. درست برعکس وقتی چیزی را زیاد یاد می گیرید، در واقع آن را در حافظه خود هضم می کنید. هر چه بیشتر درباره یک موضوع جدید بیاموزید، می توانید توان به خاطر سپردن را افزایش دهید. یادگیری زیاد تضمین می کند که شما هر چه را یاد گرفتید، تا مدت ها بعد از امتحان نیز به یاد خواهید آورد.

۱۳) محاسبات تقویم

اگر الان تاریخ تولدتان را به صورت روز و ماه و سال به من بگویید و من بتوانم بگویم آن روز چند شنبه بوده است چه حسی به شما دست می دهد؟ اگر یک نفر الان بتواند بگوید یک روز خاص در ۱۰۰ سال بعد چند شنبه خواهد بود چه فکری در مورد او می کنید؟ احتمالاً او را یک نابغه می پندارید، اما صبر کنید؛ برای این کار روشی وجود دارد که می تواند چنین قدرتی را به شما نیز بدهد. برای کسب توانایی در محاسبات تقویم ابتدا باید موارد زیر را به خاطر بسپارید (کد روزها):

یکشنبه ۰ یا ۷      شنبه ۶      جمعه ۵      پنجشنبه ۴

چهارشنبه ۳      سهشنبه ۲      دوشنبه ۱

در ضمن باید کدهای مربوط به ماه ها را هم بلد باشید:

ژانویه ۶	فوریه ۲	مارس ۲	آوریل ۵	می ۰	ژوئن ۳
جولای ۵	آگوست ۱	سپتامبر ۴	اکتبر ۶	نوامبر ۲	دسامبر ۴

در یک سال کبیسه، کد ژانویه ۵ و کد فوریه ۱ خواهد بود.

حالا بیایید تا به محاسبه روزهای هفته هر تاریخی در سال ۲۰۰۶ پردازیم. بعد از آن ما این کار را برای سال های ۲۰۰۷ و ۲۰۰۸ هم شرح خواهیم داد. باید توجه کنید که هر سالی برای خودش کدی دارد که این کد برای ۲۰۰۶ همان صفر است. حالا برای محاسبه روز هفته کافی است شما به راحتی کد روز، ماه و سال را با هم جمع کنید. فرض کنید می خواهیم ببینیم سوم دسامبر ۲۰۰۶ چند شنبه بوده است:

$$۷ = ۰ + ۳ + ۴ = \text{کد سال} + \text{کد روز} + \text{کد ماه}$$

عدد ۷ مربوط به روز «یکشنبه» است.

حالا بیایید ببینیم ۱۸ نوامبر ۲۰۰۶ چند شنبه بوده است؟ باتوجه به این که کد ماه نوامبر ۲ می باشد، داریم:  $۲۰ = ۰ + ۱۸ + ۲ = \text{کد سال} + \text{کد روز} + \text{کد ماه}$ . حالا تنها کاری که ما باید انجام دهیم (باتوجه به دو رقمی شدن عدد حاصل از جمع کدها) کم کردن زدیک ترین مضرب ۷ به ۲۰ از آن است (که البته مضرب موردنظر باید کوچک تر از ۲۰ باشد) که در این دستورالعمل داریم:  $۱۴ = ۶ \times ۲$ . اگر به جدول توجه کنید مشاهده خواهید کرد که عدد ۶ متعلق به روز «شنبه» است. در مورد سال ۲۰۰۷ هم باید بگوییم که چون یک سال بیشتر از ۲۰۰۶ دارد، بنابراین کد آن نیز باید یکی بیشتر از کد سال ۲۰۰۶ باشد یعنی کد آن باید ۱ باشد. اما سال ۲۰۰۸ یک سال کبیسه است؛ سال های کبیسه هر ۴ سال یک بار اتفاق می افتند. لذا سال های ۲۰۰۰، ۲۰۰۴، ۲۰۰۸، ۲۰۱۲ و ... تا ۲۰۹۶ همگی سال های کبیسه قرن بیست و یکم اند. حالا برای سال ۲۰۰۸ کد سال به جای یکی، دو تا بیشتر از سال قبلی اش می شود. پس کد سال ۲۰۰۸،  $۳ = ۲ + ۱$  خواهد بود. اکنون بیایید چند تا تاریخ دیگر را هم حساب کنیم. برای مثال، ببینیم ۲ می ۲۰۰۷ چند شنبه بوده است:

$$۳ = ۱ + ۲ + ۰ = \text{کد سال} + \text{کد روز} + \text{کد ماه}$$

عدد ۳ متعلق به چهار شنبه است. من این مطلب را صرفاً جهت تقویت حافظه و افزایش قدرت ذهن شما در این فصل گنجانده ام؛ در واقع می خواستم بدانید کسانی که با کارهایی مثل همین محاسبات تقویم قدرت نمایی می کنند و قدرت حافظه شان را به رخ بقیه می کشند فقط چند راه و روش بلدند که به آن ها امکان انجام چنین کارهایی را می دهد و در این میان جادو و معجزه ای وجود ندارد!

معجزه واقعی توانایی انسان در یاد گرفتن چیزهای جدید و گنجایش بی پایان ذهن اوست که به او این امکان را می دهد هر آنچه را که می خواهد بیاموزد و از آن برای بهبود زندگی خویش استفاده کند.

#### ۱۴) حفظ لغات زبان های خارجی

برای آسان تر کردن حفظ لغات زبان های خارجی از سیستم کلمات جانشین یا جایگزین استفاده می کنیم. در این روش به شکل کلمه نگاه می کنیم و کلمه ای مشابه آن را انتخاب می کنیم و جانشین کلمه اصلی می کنیم تا با دیدن کلمه اصلی ذهن ما را به سراغ معنای آن ببرد. برای مثال کلمه pajaro در زبان اسپانیایی، به معنی «پرنده» است و تلفظ آن pa-kar-ro می باشد. آیا می توانید یک کلمه جانشین برای آن پیدا کنید؟ این کلمه شکلی مشابه پاکت دارد. توجه کنید: پاکارو، پاکت حالا پاکتی را تصور کنید که با باز کردن در آن پرنده ای از درونش خارج شده و پرواز کنان از شما دور می شود. برای حفظ لغات خارجی می توانید آن ها را به همراه معنایشان فهرست کرده و با روش های زنجیره ای یا میخ کوبی به خاطر بسپارید؛ البته من بیشتر روش میخ کوبی را پیشنهاد می کنم تا روش زنجیره ای.

#### ۱۵) به خاطر سپردن چهره ها و نام ها

باید بین چهره فرد و نام او ارتباط برقرار کرد. اطلاعات شاخص و برجسته افراد را به نام آن ها مرتبط کنید. مثلا چون فلانی چاق است اسم طولانی ای دارد یا چون لاغر است اسمش کوتاه است؛ و مواردی از این قبیل. اطلاعات شاخص اطلاعاتی هستند که خیلی زود نام و قیافه فرد را به خاطرتان می آوردند. برای مثال سیبیل چارلی چاپلین از اطلاعات شاخص اوست.

#### ۱۶) به خاطر سپردن شماره تلفن ها

حفظ کردن شماره تلفن ها مانند حفظ کردن اعداد است. هر شماره را چند تکه کنید، برای هر تکه کلمه بسازید و سپس بین آن ها ارتباط برقرار کنید. برای تمرین حفظ اعداد قسمت ۱۱ را ببینید. یادتان نرود تمرین ۶ از قسمت سوم را انجام دهید.

شما تا این جا راه های زیادی یاد گرفتید که برای تبدیل شدن تان به یک «ابرحافظه» بسیار کمک کننده اند. اما یادتان نرود مهارت خیلی اهمیت دارد و باید آنچه را یاد گرفتید تمرین کنید. قدرت

تصور خود را بالا ببرید تا روش «زنجیره‌ای» را در خود تقویت کنید. هم چنین کلمات کلیدی روش میخ کوبی کردن را کاملا به یاد بسپارید؛ اگر از کلمات ارائه شده در این جا استقبال نکردید می توانید خودتان کلمات دلخواه خودتان را بسازید و از آن ها استفاده کنید. اجازه دهید فهرستی از روش هایی که تا این جا ارائه شد ببینیم:

۱. روش زنجیره ای
  ۲. حفظ کردن فهرستی از کلمات (به ترتیب) با روش PEG
  ۳. حفظ کردن فهرستی از کلمات حتی به همراه عدد مربوطه با روش PEG
  ۴. حفظ کردن لیست کارهای روزانه با روش PEG
  ۵. روش های افزایش قدرت حافظه
  ۶. به خاطر سپاری سخنرانی ها، گفتارها، اسناد و قصه های کوتاه (یا حتی بلند)
  ۷. قرار دادن خاطرات در مکان های آشنا
  ۸. به خاطر سپردن اعداد با ارقام زیاد
  ۹. فوت آب شدن از طریق یادگیری زیاد
  ۱۰. محاسبات تقویم
  ۱۱. حفظ لغات زبان های خارجی
  ۱۲. به خاطر سپردن چهره و نام افراد
  ۱۳. به خاطر سپردن شماره تلفن ها
- نگاهی عمیق تر به «حافظه»

حافظه چیست و چه ارتباطی با فرایند یادگیری دارد؟ همه ما حافظه را یک پدیده می بینیم و در این مورد صحبت می کنیم که حافظه ما چقدر ضعیف است یا حافظه دیگری چقدر خوب است. پاتریشیا ولف می گوید: «در آموزش، حفظ کردن اطلاعات تمرینی ضعیف به حساب می آید.» اگر حافظه را از این دید نگاه کنیم آن گاه به نظر می رسد که حافظه واقعا برای شروع نحوه پردازش اطلاعات توسط مغز موضوع کوچکی است. با این وجود، اگر فکر کنیم که زندگی بدون حافظه چه شکلی دارد آن گاه درک ما تا حدودی فرق خواهد کرد. کسانی که حافظه خود را از دست داده اند در اصل،

بیشتر چیزی را که به هویت آنان شکل می دهد، از دست داده‌اند. آنچه که ما را بی نظیر می کند و بالاتر از آن، این که تعیین می کند ما چه کسی خواهیم شد، توانایی ما برای کسب و ذخیره اطلاعات جدید است. مفاهیم، نظرات و احساسات جدید و در نهایت رفتار ما، حاصل این توانایی ما است. حافظه چیزی است که ما را قادر می سازد تا از طریق تجربه مطلب بیاموزیم. در حقیقت، حافظه برای بقا ضروری است. ما انسان ها بدون قدرت یادگیری، ذخیره و یادآوری این که چگونه باید به خطرات محیط جواب دهیم، کجا باید بدویم یا بجنگیم و حتی چگونه بدویم یا بجنگیم، شانس کمی برای زنده ماندن داریم. حالا که مسئله این گونه روشن شد، شناخت حافظه برای ما به گونه ای حیاتی اهمیت می یابد. از لحاظ ظاهر تفاوت کمی بین حافظه و یادگیری وجود دارد و این دو آن چنان با ظرافت به هم مرتبط هستند که مطالعه یکی مطالعه دیگری نیز خواهد شد. حافظه انسان نادیدنی و نامحسوس است و ما باید آن را یک فرایند در نظر بگیریم نه یک پدیده. انسان در تلاشی که برای توضیح حافظه داشته آن را از دیدگاه تاریخی با عبارات استعاری توضیح داده است. در گذر زمان سه استعاره اصلی برای حافظه به وجود آمده است. یک دیدگاه، حافظه را یک عضله فکری می داند که هر چه بیشتر از آن استفاده کنید، قوی تر خواهد شد. بر طبق این دیدگاه، ساعت هایی که شما صرف حفظ کردن اشعار، تاریخ جنگ ها و سایر مطالب می کنید ذهن شما قوی می شود و مغز را در یادآوری هر نوع دیگری از مطالب توانا تر می کند. استعاره ای دیگر برای حافظه در نوشته های افلاطون پیدا می شود که مغز را به لوحی تشبیه کرده که نقش روی آن حک می شود. در این دیدگاه، تمرین تجارب یا اطلاعات این نقش ها را قوی تر و عمیق تر می کند و به اطلاعاتی منجر می شود که راحت تر به یاد آورده می شود. اگر چه به نظر می رسد که این استعاره با بسیاری تجارب ما (حفظ کردن جدول ضرب) تطابق داشته باشد، اما توضیح نمی دهد که چرا ما از وقایع عاطفی که فقط یک بار آن ها را تجربه کرده ایم یادآوری روشنی داریم، یا چرا وقتی تمامی موارد یک فهرست را به طور یکسان تمرین و حفظ می کنیم، موارد اول و آخر را سریع تر از موارد وسط به یاد می آوریم. این جا روشن می شود که دلایل یادآوری یا فراموشی پیچیده تر از تکرار تجارب هستند. طی چند دهه گذشته الگوی غالب حافظه یک الگوی پردازش اطلاعات بوده است. این الگو هم زمان با اختراع رایانه از نظریه پردازش اطلاعات به وجود آمد و در همان زمان یا به واسطه اختراع رایانه فراگیر



شد. انواع متفاوت این الگو حاصل فهم جدید به دست آمده از زمینه‌های علمی دیگر مانند عصب‌شناسی، روان‌شناسی شناختی و روان‌شناسی تکمیلی است.

تمامی اطلاعات دریافت شده توسط گیرنده‌های حسی باید جهت پردازش به قشر حرکتی مناسب فرستاده شوند. عضوی که نقش مهمی در این انتقال دارد تالاموس است. تمامی داده‌های حسی به جز بویایی اول به تالاموس می‌روند. داده‌ها از آن جا به بخش‌های ویژه‌ای از قشر مغز که به پردازش تصویر، صدا، مزه یا لامسه اختصاص داده شده‌اند، فرستاده می‌شوند. مهم است بدانید که اطلاعات هنگام حرکت از گیرنده‌های حسی به محل پردازش، به نوعی تغییر می‌یابند. اطلاعات از یک فوتون نوری یا موج صوتی به یک درک تبدیل می‌شوند؛ به عبارت دیگر ما فوتون نوری یا موج صوتی را نمی‌بینیم بلکه یک تصویر یا صدا را درک می‌کنیم و ادراک، در آن لحظه به طریبی نظیری توسط ذهن درک کننده ما شکل می‌گیرد. ادراک به معنایی اطلاق می‌شود که ما به اطلاعات دریافتی توسط حس‌ها متصل می‌کنیم. چشمان ما ممکن است یک تصویر را مثل یک دوربین بگیرند، اما آنچه را می‌بینیم (یا درک می‌کنیم) تحت تاثیر اطلاعاتی است که ما در مغزمان ذخیره کرده‌ایم. تطابق داده‌های جدید به اطلاعات ذخیره شده «شناخت الگویی» نامیده می‌شود و جنبه مهمی از توجه است. افراد اغلب به «بی‌توجهی» متهم می‌شوند. چیزی به اسم بی‌توجهی وجود ندارد چون مغز همیشه به چیزی توجه می‌کند. منظور ما در واقع این است که فرد به آنچه که در نظر ما مرتبط یا مهم است توجه نمی‌کند. همان طور که همه ما می‌دانیم توجه انتخابی است. عواملی که باعث می‌شوند تا یک محرک نگه داشته شود یا رها شود چیست؟ چگونه است که دو نفر یک داده حسی مشترک را تجربه می‌کنند اما یکی از آن دو نفر به یک محرک و دیگری به عنصر کاملاً متفاوتی از آن محرک توجه می‌کند. البته مهم است بدانید که ما در این مرحله پردازش اولیه، در مورد یک پردازش خودآگاه صحبت نمی‌کنیم. اگر چه درست است که ما قادر هستیم تا با تلاش خودآگاه توجه خود را به محرکی خاص معطوف کنیم اما در بیشتر مواقع چنین نیست. مغز به طور دائم محیط را برای محرک‌ها بررسی می‌کند. بیشتر این کار توسط مکانیزم‌های خودکار انجام می‌شود. بیشتر اوقات مغز ناخودآگاه شما فرایند تصمیم‌گیری اولیه را برای شما انجام می‌دهد. چه عواملی مغز را در این تصفیه اطلاعات تحت تاثیر قرار می‌دهند؟ چگونه مشخص می‌شود که چیزی

مربوط یا نامربوط است؟ یک عنصر کلیدی در فرایند تصفیه این است که آیا محرک های ورودی با چیزی که ما به دیدن آن عادت داریم متفاوت است، یعنی آیا چیز تازه ای است؟ بدیع بودن هر چیز یک جلب کننده ذاتی است. اجداد اولیه ما که روی دشت ها یا درون غارها زندگی می کردند، برای زنده ماندن مجبور بودند تا به هر محرک جدید یا بی نظیر موجود در محیط توجه کنند. ما نیز تفاوت چندانی با آن ها نداریم. مغز ما امروزه نیز طوری برنامه ریزی شده است تا به چیزهای غیرعادی مثل تابلوی جاده فرعی به هنگام رانندگی، توجه کند. اگر یک تصویر یا صدا غیرمعمول و جدید باشد، ما طبیعتاً توجه زیادی به آن می کنیم، اما اگر همین تصویر یا صدا بارها و بارها دیده یا شنیده شود، مغز ما به طور طبیعی آن قدر به آن عادت می کند که آن را نادیده می انگارد. این همان عادت داشتن است. اگر نزدیک فرودگاه زندگی کنید ممکن است به ندرت متوجه برخاستن یا نشستن یک جت در فرودگاه شوید. شما نمی توانید نسبت به صدای برخاستن هواپیما بی تفاوت باشید اما اگر هر روز این صدا تکرار شود، دیگر برای شما تازگی نخواهد داشت و سیستم حسی شما آن را به عنوان چیزی بی اهمیت تصفیه خواهد کرد.

شدت یک محرک نیز عامل دیگری است که روی توجه تاثیر می گذارد. به طور کلی، هر چه یک صدا بلندتر و هر چه یک نور روشن تر باشد، احتمال جلب توجه آن بیشتر است. وقتی دو محرک برای جلب توجه رقابت می کنند، آن محرک که شدیدتر است اول توجه را جلب می کند. شرکت های تبلیغات تلویزیونی با استفاده از همین پدیده، شدت محرک های موجود در آگهی های تجاری را بیشتر می کنند تا توجه ما را جلب کنند. عامل سومی که توجه ما را دستخوش تغییر می کند حرکت است. به طور کلی، توجه ما معطوف به چیزی می شود که حرکت می کند. تصور غلط حرکت می تواند توسط چراغ های نئون چشمک زن که توجه ما را به خود جلب می کنند به وجود آید. این چراغ ها توجه ما را بیش از چراغ هایی که چشمک نمی زنند به خود جلب می کنند. چراغ های گردان ماشین های پلیس نیز مثال دیگری از استفاده از حرکت به عنوان وسیله ای برای جلب توجه هستند. در این جا ما درباره پردازشی صحبت می کنیم که در برخورد اولیه محرک ها به گیرنده های عصبی به وجود می آیند. این پردازش، عمدتاً ناخودآگاه و بیشتر آن خارج از کنترل ما است. با این وجود، همان گونه که دیدید آنچه را که مغز به آن توجه می کند با استفاده از تازگی، شدت یا حرکت تحت

تأثیر قرار دارد. پیش‌تر درباره شناخت الگویی صحبت کردیم. این پدیده توضیح می‌دهد که مغز چگونه سعی دارد تا محرک‌های حسی ورودی را با اطلاعاتی که در مدارها یا شبکه‌های نورونی ذخیره کرده، تطابق بدهد؛ به عبارت دیگر، شبکه‌های نورونی به محض ورود محرک‌های حسی به مغز مشخص می‌کنند که محرک‌های تصویری جدید آشنا هستند. در این صورت می‌توان گفت که اطلاعات جدید معنا می‌دهد یا مفهوم دارد. اگر تطابقی وجود نداشته باشد چه می‌شود؟ ممکن است مغز به اطلاعات بی‌معنا برای مدت کوتاهی به دلیل تازگی آن توجه کند، اما اگر محرک‌های ورودی معنا نداشته باشد، مغز احتمالاً دیگر آن‌ها را پردازش نمی‌کند.

فرض کنید شما در یک اتاق انتظار اداره قرار دارید و از آن جا کتابی برمی‌دارید. کتاب را باز می‌کنید و متوجه می‌شود به زبانی نوشته شده است که آن را بلد نیستید. به احتمال زیاد، کتاب را سر جایش می‌گذارید و دنبال چیزی می‌گردید که می‌توانید آن را بفهمید یا فرض کنید مطلبی سرشار از نمودارها، جداول و فرمول‌هایی می‌خوانید ولی با وجود این که به زبان مادری شما نوشته شده است برای شما مفهومی ندارد. نگه داشتن توجه روی چیزی که نمی‌فهمید یا برای شما معنار ندارد نه تنها کسل‌کننده بلکه تقریباً غیرممکن است. متأسفانه، والدین اغلب انتظار این معجزه را از فرزندان خود دارند! اگر مغز ما نتواند هیچ شبکه از پیش فعال شده را پیدا کند که مطابق اطلاعات جدید باشد، احتمال این که به آن توجه کند بسیار کم است. انسان با توجه کردن به ذخیره اطلاعات بی‌معنا، حیات خود را حفظ نکرده است.

هیجان توجه را باعث می‌شود و توجه منجر به یادگیری می‌شود؛ این حرف تا حد زیادی درست است. برای پی بردن به علت آن باید به چندین ساختار زیرقشری که پاسخ‌های هیجانی ما را کنترل می‌کنند، نگاه دقیق‌تری بیندازیم. به خاطر داشته باشید که مغز همواره در حال بررسی محیط است و اطلاعات ورودی را تصفیه و دسته‌بندی می‌کند تا مشخص کند که چه چیزی را دور بریزد. چرا این اتفاق می‌افتد؟ چون این مسئله برای حیات انسان‌ها و انواع جانداران ضروری است. به این مسئله فکر کنید که اگر یک حیوان خطرناک به شما حمله می‌کرد و مغز شما تصمیم می‌گرفت تا روی سرعت حمله یا طبقه‌بندی آن حیوان تمرکز کند، دیگر امروز، مشغول خواندن این کتاب نبودید. ما باید سیستمی داشته باشیم که بتواند در زمانی کوتاه موارد ضروری را از موارد بی‌اهمیت جدا

سازد و خوشبختانه این سیستم را داریم. زمانی این سیستم به نام سیستم حاشیه ای معروف بود. مسلم است که این واژه محدود کننده و شاید حتی نادرست باشد. دانشمندان در مورد ساختارهایی که این سیستم را تشکیل می دهند و حتی مهم تر از آن، در مورد سیستم بودن آن نیز توافق نظر ندارند. شاید واژه‌ها آن قدر مهم نباشند. آنچه مهم است این است که گروهی از ساختارها با هم همکاری می کنند تا به ما در تمرکز روی جنبه هایی از داده های محیطی که برای حیات ما ضروری هستند، کمک نمایند. اولین بازیگر این فرایند تالاموس است. تالاموس مانند ایستگاه انتقالی است که اطلاعات ورودی را می گیرد و آن را جهت پردازش بعدی به بخش های مناسب قشر مغز می فرستد. علاوه بر این، هم زمان با این عمل اطلاعات به آمیگدالا نیز فرستاده می شود. درست مثل این است که اطلاعات تکثیر شود تا بتوان آن را هم زمان به بخش های مختلف مغز فرستاد. چرا مغزهای ما برای این پردازش موازی طراحی شده اند؟ پیش از این درباره آمیگدالا گفتیم که کار آن مشخص کردن ارتباط هیجانی محرک های ورودی است. آیا این چیزی است که به من صدمه می زند یا چیزی است که من دوست دارم؟ آیا باید از آن فرار کنم یا به سمتش بروم؟ نقش قشر مغز نیز برعکس است؛ یعنی، پردازش اطلاعات ورودی از لحاظ منطقی تا آن را در محیط قرار دهد، به آن معنا بدهد و نوع عمل را مشخص کند. ممکن است تعجبی نداشته باشید که مسیر تالاموس به آمیگدالا بسیار کوتاه تر از مسیر تالاموس به قشر مغز است. در حقیقت، مسیر تالاموس به آمیگدالا به طول یک سیناپس است و به آمیگدالا این امکان را می دهد تا اطلاعات را یک چهارم ثانیه زودتر از قشر مغز دریافت کند. (سیناپس: محل اتصال پایانه آکسون یک نورون و دندریت مستقر روی بدنه سلولی نورون دوم در هنگام ارتباط عصبی). قشر مغز نمود دقیق تری از محرک به وجود می آورد اما زمان بیشتری می برد. اگر احتمال خطر وجود داشته باشد زمان خیلی کوتاه نیز بسیار مهم است. ژوزف لدوکس در کتابش به نام «مغز هیجانی» مسیر تالاموس به آمیگدالا را یک مسیر «تند و کثیف» می نامد که دلالت دارد بر پاسخ های اغلب، غیرمنطقی که مغز در مواقع هیجانی می دهد. مغز از لحاظ زیستی طوری برنامه ریزی شده است که اول به اطلاعاتی که محتوای هیجانی قوی دارد توجه نماید؛ در ضمن مغز به نحوی برنامه ریزی شده تا این اطلاعات را طولانی تر به خاطر داشته باشد.

در قشر مغز انسان بخش مهمی از راز آگاهی انسان قرار گرفته است. در همین محل است که ما می توانیم از آنچه که می بینیم و می شنویم آگاه باشیم، از زبان برای ارتباط با یکدیگر استفاده کنیم، تصاویر ذخیره شده را کنار هم بگذاریم و توصیف کنیم و از توانایی های دیگر که فقط در قلمرو بی نظیر مغز انسان است استفاده کنیم. تمامی پردازش اطلاعات خودآگاه نیست و در حقیقت بیشتر آن ناخودآگاه است. مغز به طور دائم محرک های حسی را از جهان خارج دریافت می کند، آن ها را کنار هم می گذارد و دسته بندی می کند، بیشتر اطلاعات را دور می ریزد و فقط بخشی از آن را به مرکز توجه خودآگاه ما می فرستد. اگرچه خودآگاهی بخش کوچکی از پردازش اطلاعات را نشان می دهد، اما بدون آن نمی توانیم پس از خواندن یک شماره تلفن ناآشنا آن را به خاطر بیاوریم تا شماره گیری کنیم یا وقتی انتهای یک جمله را می خوانیم قسمت اول آن را به خاطر آوریم. اگر چه این ها مهم هستند اما توانایی ما برای نگه داشتن مقدار کمی اطلاعات موقت و گذرا است. عموماً ما پس از شماره گیری یک شماره تلفن ناآشنا آن را فراموش می کنیم یا کلمات دقیق یک جمله طولانی را نمی توانیم تکرار کنیم. بیشتر دانشمندان معتقدند که حافظه یک فرایند پیچیده و چند جانبه است که نیازمند فعال ساختن تعداد زیادی مدارهای عصبی در مناطق زیادی از مغز است. با این وجود هیچ توافق یک شکلی روی الگویی که این جنبه ها را به درستی نشان دهد وجود ندارد. بعضی محققان حافظه کوتاه مدت را از حافظه فعال متفاوت می دانند و بقیه، حافظه فعال را بخشی از حافظه کوتاه مدت به حساب می آورند. بعضی دانشمندان شناختی معتقد نیستند که حافظه فعال و حافظه دراز مدت کاملاً از هم متفاوت هستند

بلکه معتقدند حافظه فعال بخشی از حافظه دراز مدت است که به طور موقت فعال شده است. امروزه به نظر می رسد بیشتر دانشمندان واژه «حافظه فعال» را به واژه قدیمی «حافظه کوتاه مدت» ترجیح می دهند چرا که فعالیت های پیچیده ای را که انجام می دهد بهتر توصیف می کند. (حافظه حسی و حافظه فعال هر دو کوتاه مدت هستند؛ بنابراین به عبارتی می توانند «کوتاه مدت» به حساب بیایند. حافظه فعال به ما امکان می دهد تا اطلاعات درکی فعلی را با دانش ذخیره شده در کنار هم جمع کنیم و به صورت خودآگاه با اطلاعات کار کنیم (در موردش فکر کنیم، حرف بزنیم و تمرین کنیم)؛ آن قدر که ذخیره آن را در حافظه درازمدت قطعی کنیم. ما نباید فکر کنیم که حافظه فعال فقط

راهی به حافظه دراز مدت است بلکه بسیاری از اطلاعات حسی و روودی فقط برای مدت کوتاهی نیاز است و بعد دور ریخته می شود. حافظه فعال کارهای دیگری را نیز انجام می دهد. اگر چه حافظه فعال بسته به کاری که می کند در مناطق مختلفی از مغز وجود دارد، اما بسیاری از دانشمندان بر این باورند که لوب جلویی - به ویژه قشر بخش جلویی - محل اولیه این فعالیت است. آنتونیو داماسیو (۱۹۹۴) در کتاب خود به نام «اشتباه دکارت» یکی از معروف ترین موارد آسیب لوب جلویی را به طور گسترده ای بررسی می کند. او داستان فینیس گاج، یک سرکارگر راه آهن را بازگو می کند. در سال ۱۸۴۸، یک روز گاج مشغول سمبه زدن مواد منفجره در یک سوراخ بود تا آن را برای انفجار آماده کند که میله سمبه ای که در دستش بود به یک سنگ برخورد کرد و مواد منفجره، منفجر شد. میله سمبه درست به زیر چشم چپ گاج برخورد کرد. میله از لوب جلویی سمت چپ مغز او گذشت و از بالای سرش بیرون زد. گاج به طور معجزه آسایی نجات یافت اما شخصیت او به طور وحشتناکی برای ابد تغییر کرد. قبل از حادثه او مردی مسئولیت پذیر، مورد احترام و زیرک به شمار می رفت. بعد از حادثه، او رفتاری غیرعادی داشت، در تصمیم گیری و برنامه ریزی مشکل داشت، در برخوردهای اجتماعی اش مثل بچه ها خودسر شده بود. حادثه ای که برای او اتفاق افتاد نشان می دهد که ارتباطات عصبی بین وضعیت ناخودآگاه بدن که آن را هیجان می نامیم و ساختارهای پردازشگر خودآگاه در لوب های جلویی - که در مغز گاج به شدت صدمه دیده بودند - همان چیزهایی هستند که به ما اجازه می دهند تا به طور منطقی رفتار کنیم، برای آینده برنامه ریزی کنیم و تصمیمات شناختی و هیجانی مناسب بگیریم. بدون مدارها و ساختارهایی که حافظه فعال را می سازند ما نمی توانیم به ارتباطات هیجانی ضروری جهت تفکر منطقی و برنامه ریزی دسترسی داشته باشیم.

ظرفیت مغز برای ذخیره کوتاه مدت و پردازش اطلاعات تا اندازه ای محدود است. بدون تمرین یا توجه دائم، اطلاعات حدود ۱۵ - ۲۰ ثانیه در حافظه فعال باقی می مانند. اگر شما نمی توانید بدون هیچ تمرینی اطلاعات را برای حداقل ۱۸ ثانیه نگه دارید، پس باید واژه هایی که بخش اول این جمله را می سازند فراموش کرده باشید؛ از این رو، درک مطلب نیز برای شما غیرممکن خواهد بود. از طرف دیگر، اگر هر واژه ای را در هر جمله ای که خوانده اید تا آخر عمر به یاد آورید، مصیبتی

خواهد بود. سیستم حافظه ای که ذخیره موقت اطلاعات را بدون لبریز کردن خودش فراهم می آورد چاره ساز است. ظرفیت حافظه فعال از محدودیت های آن است. در دهه ۱۹۵۰، یک دانشمند شناختی به نام جورج میلر مطالعاتی انجام داد تا مقدار اطلاعاتی که فرد می تواند به طور خودآگاه پردازش کند را تعیین نماید. میلر به افراد کلماتی در گروه هایی با اندازه های مختلف داد تا آن ها را حفظ کنند. تعداد کلماتی که افراد به خاطر می آورند، جدا از نوع اطلاعات (واژه ها، اشیا یا اعداد) به طور عموم، حدود هفت مورد بودند. میلر مقاله ای به نام «عدد هفت جادویی، به اضافه یا منهای دو - نکاتی در مورد ظرفیت ما برای پردازش اطلاعات» ارائه داد و در آن مقاله، این پدیده را توضیح داد. تحقیق میلر آنچه را ما سال ها به طور ذاتی می دانسته ایم اثبات کرد. به این مطلب فکر کنید: «هر شماره تلفن چند عدد دارد؟ روزهای هفته چند تا هستند؟» میلر این ویژگی حافظه ای انسان را محدوده حافظه فوری نامید. اگر می خواهید این واقعیت را خودتان آزمایش کنید، آزمایش «محدوده حافظه» را انجام دهید. در عرض هفت ثانیه این عدد ۷ رقمی را حفظ کنید: ۷۴۳۸۴۹۳. حالا صورت خود را برگردانید و اعداد را به ترتیب بگویید. اگر محدوده حافظه شما متوسط باشد مشکلی در یادآوری تمام آن ها ندارید. حالا در عرض ۱۰ ثانیه عدد ده رقمی زیر را حفظ کنید: ۷۱۲۶۹۸۶۲۶۹. احتمالاً در مورد دوم به خوبی عدد اول عمل نکردید مگر این که محدوده حافظه عجیبی داشته باشید. مطالعات نشان داده اند که تعداد مواردی که می توان در حافظه فعال نگاه داشت با سن تغییر می کند؛ مثلاً در مورد عدد اول بالا، یک کودک پنج ساله معمولی می تواند فقط ۲ رقم را به یاد بیاورد. در هفت سالگی بچه ها به طور متوسط حدود ۳ رقم را و در سن ۱۱ سالگی حدود ۵ رقم را به خاطر می آورند. تعداد اعدادی که بچه ها می توانند به درستی به خاطر بیاورند هر دو سال یک بار تا سن ۱۵ سالگی یک عدد بیشتر می شود. در سن پانزده سالگی ظرفیت بزرگسال طبیعی هفت عدد (به اضافه یا منهای دو) به دست می آید. با این وجود ما باید جهت تعیین ظرفیت حافظه فعال یا محدوده واژه ها محتاط باشیم. حافظه فعال چیزی بیشتر از انباری قطعات مجزای اطلاعات است. در بیشتر مواقع یادگیری، ما مقداری از اطلاعات را در خودآگاه نگه می داریم و همزمان با اطلاعات مربوطه آن کار می کنیم. وقتی شما متنی را می خوانید یا یک مسئله ریاضی حل می کنید، این فعالیت شناختی شامل تاثیر متقابل پردازش و ذخیره اطلاعات می شود. آزمون های حافظه فعال که توانایی

یادآوری اطلاعات را هم زمان با فعالیت های پردازشی در حال انجام، اندازه گیری می کنند، به نظر دقیق تر از اندازه گیری های ظرفیت حافظه ای فعال در زندگی واقعی هستند. وقتی این اندازه گیری های مشکل تر استفاده می شوند، می بینیم که سن تأثیری روی ظرفیت ندارد در حالی که سختی و زمان فعالیت تأثیر به سزایی روی ظرفیت دارند.

حافظه فعال واقعاً محدود است. قبل از این که ما از این محدودیت فضایی ناامید بشویم باید بدانیم که این محدودیت را می توان با تکه کردن اطلاعات از سر راه برداشت. میلر در مورد تعداد مواردی که یک فرد می تواند در حافظه فوری خود نگه دارد خاطر نشان کرد که این موارد نباید تک تک باشند بلکه می توانند تکه هایی از اطلاعات باشند. یک تکه عبارت است از یک واحد معنادار اطلاعات.

### تمرین از طریق تکرار

راه های زیادی برای تمرین اطلاعات یا یک مهارت وجود دارد. یکی از آن ها که تکرار نامیده می شود از بارها و بارها تکرار اطلاعات یا یک فعالیت تشکیل شده است. این همان کاری است که وقتی می خواهیم یک شماره تلفن را حفظ کنیم، از زمانی که شماره را می بینیم تا وقتی آن شماره را می گیریم، معمولاً انجام می دهیم. هم چنین، این کاری است که ما هنگام یادگرفتن دوچرخه سواری انجام می دهیم. با این وجود تکرار برای یادگرفتن یک روند (یک مهارت یا عادت) بسیار موثرتر است تا حفظ کردن یک شماره تلفن (اگر وقتی شما یک شماره تلفن را حفظ می کنید کسی چیزی بهتان بگوید، مطمئناً آن شما را فراموش خواهید کرد). خیلی راحت می شود فهمید که چرا تکرار برای تشکیل ارتباطات عصبی قوی جهت فراگیری یک مهارت یا یک عادت به صورت خودکار ضروری است. رانندگی بدون توجه خودآگاه یا رمزگشایی یک متن به طور خودکار به نحوی که قادر باشید تا روی معنای چیزی که می خوانید تمرکز کنید، نیازمند تکرار یا تمرین مداوم این مهارت ها است. شما نمی توانید شنا کردن یا پیانو زدن را با خواندن کتاب در مورد آن ها فرا بگیرید. اگر چه ممکن است اطلاعات یک کتاب مفید باشد، اما باز هم نیاز است تا آن مهارت را دائم تکرار کنید تا به حدی برسد که بدون توجه خودآگاه خیلی خوب آن را انجام دهید.



## تغذیه مغز؛ رازها و توصیه ها

۱) فواید ماهی برای مغز: دانشمندان با مطالعه بر روی نوجوانانی که بیش از یک بار در هفته ماهی مصرف می کردند دریافتند که این نوجوانان در مقایسه با همسالانی که فقط یک بار در هفته ماهی می خوردند، ضریب هوشی بالاتری دارند. اسیدهای چرب امگا ۳ چگونه به مغز شما کمک می کنند؟ دوکوزاهگزانوئیک اسید (DHA) و ایکوزاپنتانوئیک اسید (EPA) اسیدهای چرب اشباع نشده ای از خانواده امگا ۳ هستند. از آن جایی که بدن نمی تواند این مواد مغذی ضروری را تولید کند، باید آن ها را از غذاهای مصرفی تان به دست آورد. DHA جزء اصلی و سازنده مغز و نیز سیستم عصبی است. کمبود اسیدهای چرب امگا ۳، به مشکلات شناختی بسیار در کودکی منجر می شود، از جمله مشکلات یادگیری، حافظه ضعیف و عدم تمرکز. دانشمندان بر سر اینکه آیا مکمل های روغن ماهی نیز همان خواص را دارند، به توافق نرسیده اند. برخی تحقیقات نشان می دهند کودکانی که روغن ماهی را به شکل مکمل مصرف می کنند در مقایسه با آن هایی که به داروهای کاذب (دارونما) رو می آورند، در نواحی مرتبط با توجه و تمرکز، فعالیت مغزی بیشتری نشان می دهند. چند ماهی خوشمزه که برای سلامتی مفیدند:

✓ ماهی آزاد (سالمون): ماهی آزاد در صدر فهرست بهترین ماهی ها برای مغز قرار دارد، اما هر نوع ماهی آزادی خوب نیست. ماهی آزاد دریا، بسیار بهتر از ماهی آزاد پرورشی است. ماهی آزاد دریا نه تنها منبع عالی امگا ۳ است بلکه مقدار بسیار کمی جیوه دارد. ماهی هایی که از دریا صید می شوند، از آن جا که فرصت رشد و نمو دارند، ماهیچه ها و بافت هایشان قوی تر است، بنابراین ماهی بهتر و سالم تری مصرف می کنید.

✓ ماهی ساردین: این ماهی هم منبع عالی دیگری از اسیدهای چرب امگا ۳ است. ساردین ها نیز مانند ماهی آزاد مقدار بسیار کمی جیوه دارند. با این حال به خاطر داشته باشید ساردین هایی که در روغن کنسرو شده اند، کلسترول بالایی دارند.

✓ ماهی تُن: با خوردن ماهی تُن از جمله ماهی کنسرو شده، می توانید سالم بمانید و از سلامتی تان بهره ببرید. ماهی تُن منبعی فوق العاده از اسیدهای چرب امگا ۳ است و با کاهش

خطر ابتلا به آلزایمر ارتباط دارد. البته یک نکته احتیاطی باید در نظر گرفته شود. ماهی تَن کنسرو شده به علت میزان بالای جیوه موجود در آن می تواند برای زنان باردار خطرناک باشد. جیوه ماده ای سمی است که می تواند به مغز نوزادان در دوران بارداری آسیب برساند. برخی پزشکان معتقدند زنان باردار باید به طور کلی از مصرف ماهی تَن خودداری کنند.

۲) آب میوه: امروزه آبمیوه فروشی ها همه جا هست پیدا کردن یکی از آن ها حتی در یک فرودگاه کوچک هم کار سختی به نظر نمی رسد. چه چیزی در مورد آبمیوه ها این قدر اهمیت دارد و آن ها چگونه به مغز فایده می رسانند؟ پیش از همه، آبمیوه ها سرشار از ویتامین اند و برای بدن و مغز فواید بی شماری دارند. آبمیوه ها هم چنین جایگزین ساده و راحتی برای پنج باز مصرف روزانه میوه به شمار می روند. بعضی افراد، حجم زیادی از میوه و سبزیجات را در گوشه و کنار آشپزخانه نگه می دارند. آبمیوه این امکان را می دهد تا همه آن ها را یک جا نگهداری کنید. می توانید انواع ترکیبات را امتحان کنید. برخی میوه ها که باید در صدر فهرست آبمیوه گیری قرار بگیرند عبارت اند از:

✓ انار: آب انار به تازگی بسیار محبوب شده است. نوشیدن آب انار بسیار لذت بخش است. پژوهش ها نشان می دهد برخلاف اکثر تبلیغات مواد غذایی این میوه واقعاً به اندازه جار و جنجالی که به پا کرده مفید است. از آن گذشته، انار یک «آبرغذا» است، زیرا بیشتر از هر میوه دیگری حاوی آنتی اکسیدان است. خوردن آب انار از دوران نوزادی تا بزرگسالی بسیار سودمند است. تحقیقات تأیید می کنند که آب انار می تواند مانع بیماری آلزایمر شود و به هوشیار ماندن افراد در دوران کهن سالی کمک کند.

✓ آلوخشک: هر قدر که انار این روزها میوه ای «پرطرفدار» است، آلوخشک کمتر خواهان دارد. بیشتر افراد آن را برای درمان یبوست و بیماری های مثانه مفید می دانند، اما آیا می دانستید که آلوخشک برای مغز نیز مفید است؟ آلوخشک حاوی ویتامین آ است، ویتامینی که نه تنها سیستم دفاعی بدن را تقویت می کند، بلکه ترمیم سلول های مغزی را نیز سرعت می بخشد. خودتان هم می توانید آب آلوخشک را تهیه کنید. به این ترتیب که یک فنجان آلوخشک را

به مدت چهار ساعت در پنج فنجان آب بخیسانید. سپس هسته ها را در بیاورید، آن را پوره کنید و از خوردنش لذت ببرید.

✓ انگور: آب انگور حاوی مقدار زیادی فلاونوئید است که فشار خون را پایین می آورد و میزان کلسترول خوب را افزایش می دهد. مطالعات نشان داده است که آب انگور می تواند باعث تقویت حافظه و هماهنگی اعضای بدن شود. اگر جزو طرفداران آب انگور هستید مطمئن شوید آب انگوری که می نوشید از انگور قرمز یا بنفش گرفته شود، زیرا این نوع انگورها سرشار از مواد تقویت کننده مغز هستند. در یک تحقیق مشخص شد که آب انگور حتی از آب پرتقال هم برای قلب مفیدتر است.

✓ زغال اخته: زغال اخته یکی دیگر از ابرغذاها و سرشار از ویتامین ث و پتاسیم (تقویت کننده استخوان ها) است. آزمایشات بالینی نشان می دهند، مصرف روزانه دو فنجان زغال اخته برای تقویت یادگیری و قدرت مغز کافی است. حتی زغال اخته یخ زده هم برای مغز بسیار مفید است.

۳) تخم مرغ: داستان تخم مرغ چیست؟ یک روز می گویند مفید است و روز دیگر باید از خوردنش پرهیز کرد و در حال حاضر به نظر می رسد هرچه بیشتر بخورید، بهتر است. محققان پیش از این خوردن تخم مرغ را موجب افزایش میزان کلسترول خون می دانستند، ولی امروزه تحقیقات نشان می دهد که خوردن دو عدد تخم مرغ در روز هیچ خطری برای افراد معمولی ندارد. فواید تخم مرغ را به سادگی می توان درک کرد. تخم مرغ سرشار از ویتامین است (ویتامین های آ، ب، ث و ای) که اکثرشان در زرده آن یافت می شوند، هم چنین منبعی غنی از اسیدهای چرب امگا ۳ است.

۴) گوشت: خوردن پروتئین مغز را به تولید مواد شیمیایی مختلفی تشویق می کند که در پرانرژی و هوشیار نگه داشتن تان نقش به سزایی دارند، اما شما به پروتئین زیادی نیاز ندارید. غذاهای سرشار از پروتئین باید ۱۰ تا ۱۵ درصد از کالری روزانه شما را تأمین کنند. مرغ و گوشت بدون چربی بهترین منابع پروتئین هستند. گیاهخواران هم می توانند کمبود پروتئینشان را از محصولات لبنی، حبوبات و مغزها تأمین کنند. گوشت قرمز ممکن است کلسترول بالایی داشته باشد و بر سلامت شما و مغزتان تأثیر بگذارد. افرادی که از رژیم غذایی سرشار از چربی اشباع شده و کلسترول استفاده می

کنند، بیشتر در معرض اختلال حافظه قرار می‌گیرند. به خصوص حافظه فعال آن‌ها یعنی توانایی‌شان در به خاطر سپردن و پردازش اطلاعات بسیار ضعیف می‌شود.

۵) قهوه (طلای سیاه): شاید وقت آن رسیده که طرفداران چای تغییر عقیده دهند، حالا نوبت درخشش قهوه است. این نوشیدنی ساده و در دسترس به شکلی باورنکردنی سرشار از ویتامین، مواد معدنی و آنتی‌اکسیدان است؛ موادی که مغز را تقویت می‌کنند. در واقع قهوه چنان غذای فوق‌العاده‌ای برای مغز است که حتی مطالعات نشان داده، کسانی که به طور منظم قهوه می‌نوشند عملاً کمتر در معرض اختلال ذهنی، آلزایمر و زوال عقل قرار می‌گیرند. به جای استفاده از پودر قهوه از قهوه تازه و آسیاب شده استفاده کنید تا از فواید آن بهره‌مند شوید. اگر می‌توانید برای تغذیه بهتر مغزتان به جای کاپوچینو، اسپرسو مصرف کنید - اسپرسو خالص و سرشار از مواد تقویت‌کننده مغز است. همچنان اعتدال را رعایت کنید، چرا که مصرف بیش از حد کافئین اثرات منفی هم دربردارد.

۶) دانه کاکائو (علاقه به شیرینی): خوردنی دیگری که می‌توانید به آن لبخند بزنید، شکلات است. دانه کاکائو - ماده‌ای که شکلات از آن تهیه می‌شود - خوراکی فوق‌العاده‌ای برای مغز است که طرفداران بسیاری هم دارد. دانه خالص کاکائو بهترین شکل آن است و بعد از آن، شکلات سیاه با درصد بالایی از ماده جامد کاکائو، بهترین نوع آن به شمار می‌آید. شکلات شیری حاوی مقدار زیادی قند و کمی ماده جامد کاکائو است. شکلات سفید هم اصلاً ماده جامد کاکائو ندارد؛ بنابراین پیش از انتخاب هر نوع شکلاتی مطمئن شوید که دست کم ۷۰ درصد کاکائو دارد. در غیر این صورت، تمام چیزی که دریافت می‌کنید، شکر، چربی و اسانس‌های طبیعی است و هیچ فایده‌ای برایتان ندارد.

۷) گردو: گردو که به غذای مغز معروف است، مشتریان بسیار دارد، چرا که حاوی اسیدهای چرب امگا ۳ است. فقط یک چهارم فنجان گردو، ۹۰ درصد میزان توصیه شده اسیدهای چرب امگا ۳ را که روزانه باید مصرف کنید، فراهم می‌کند. بادام و پسته نیز جزو آجیل‌های تقویت‌کننده مغز هستند.

۸) چای سبز: اگر در این فکر هستید که برای سلامت مغزتان کافئین مصرف نکنید، نوشیدن چای سبز بهترین راه پیش‌رویتان است. چای سبز بدون ایجاد کلافگی ناشی از کمبود کافئین، می‌تواند قدرت مغز را تقویت کند. در تحقیقی که بر روی افراد هفتاد سال به بالا صورت گرفت، مشخص شد

آن‌هایی که چای سبز می‌نوشیدند در مقایسه با علاقه‌مندان قهوه و چای سیاه در آزمون‌های حافظه، جهت‌یابی فضایی و مسیرها به امتیازات بالایی دست یافتند. آن‌ها برای داشتن مهارت‌های شناختی بهتر فقط دو فنجان چای سبز در روز نوشیده بودند. محققان همچنین عملکرد افرادی را که روزانه چای سبز می‌نوشیدند، با عملکرد افرادی که سه بار در هفته چای سبز مصرف می‌کردند، مقایسه کردند. قدرت مغز کسانی که روزانه چای سبز می‌نوشیدند، دو برابر بود - در واقع، امتیازشان دو برابر بود. با این حال اگر نمی‌توانید هر روز چای سبز بنوشید مصرف چند بار در هفته‌ای آن بهتر از این است که اصلاً چای سبز ننوشید.

## ۲. تقویت قدرت اراده

قدرت اراده منحصر به انسان است. تمام موجودات زنده رفتارهای هدفمندی از خود نشان می‌دهند؛ اما فقط انسان‌ها هستند که قابلیت حفظ و پویایی اهداف ارزشمندشان را برای سال‌ها، دهه‌ها یا سراسر عمر دارند. البته، پیگیری اهداف ارزشمند در مدت زمان متوسط یا طولانی، اغلب به بهای سرکوب کردن امیال آنی و وسوسه‌کننده است؛ مثلاً تصمیم‌گیری برای کاهش وزن و تناسب اندام، به این معناست که مجبورید میل به خوردن را مهار کنید؛ نمی‌توانید هر چیزی را که می‌خواهید یا هر وقت دلتان می‌خواهد، بخورید. مدیریت این عمل دوگانه - حفظ هدفی طولانی‌مدت در مواجهه با وسوسه‌های آنی و عوامل اغواکننده - همان چیزی است که قدرت اراده شما انجام می‌دهد. قابلیت تقویت و حفظ قدرت اراده به تعریف شخصیت و تعیین کیفیت زندگی‌تان کمک می‌کند. تا به حال چند بار به خود گفته‌اید، «ای کاش قدرت اراده قوی‌تر داشتم.» فقط شما نیستید که چنین دغدغه‌ای دارید. بدون قدرت اراده نمی‌توان چیزی به دست آورد. این قدرت اراده شما است که باعث می‌شود در صبحی سرد ساعت شش بیدار شوید، برف و یخ نشسته روی شیشه جلوی خودرو را پاک کنید و سر کارتان بروید. برای رسیدن به اهداف طولانی‌مدت قدرت اراده به شما نیرو می‌بخشد تا مبارزه کنید و بتوانید بدون توجه به برانگیختگی امیال، در برابر وسوسه‌ها مقاومت کنید. ولی ظاهراً، گاهی اوقات که نیاز مبرمی به قدرت اراده‌تان دارید، از آن خبری نیست که نیست. قدرت اراده به دلایلی که در ادامه آمده، موجب موفقیت و خوشبختی است:

یک: قدرت اراده باعث رسیدن به اهداف طولانی‌مدت و محقق شدن آرزوهایتان می‌شود.

دو: برای غلبه بر عادات اعتیادگونه، از قبیل کشیدن سیگار و مصرف نوشیدنی‌های الکلی، قدرت اراده بسیار مهم و اساسی است.

سه: قدرت اراده به شما نیروی «نه گفتن به وسوسه» را می‌بخشد.

زمانی که از افراد می‌خواهند فهرستی از قابلیت‌ها و نقاط قوتشان تهیه کنند، معمولاً خویشتن‌داری و قدرت اراده در پایین‌ترین مرتبه قرار می‌گیرد. به نظر می‌رسد قدرت اراده مدام در نوسان است، گاهی افزایش می‌یابد و گاهی کاهش و درست زمانی که بیشترین نیاز به آن احساس می‌شود، وجود ندارد. ولی به خاطر داشته باشید، اگر گاهی مثلاً در خوردن غذا زیاده‌روی می‌کنید، احتمالاً مواقع دیگری وجود دارد که اشتها و میل خود را کنترل می‌کنید. تقویت قدرت اراده به معنای محدود کردن لذت و شادمانی در زندگی نیست، بلکه این توانایی را در شما ایجاد می‌کند تا زندگی خود را طبق خصوصیات مثبت و ارزش‌هایتان بسازید.

همانند سایر مهارت‌ها و قابلیت‌ها، قدرت اراده افراد نیز متفاوت است. به احتمال زیاد قدرت اراده به عواملی از قبیل ژنتیک، نحوه رشد، تربیت والدین و آموزش و تحصیل بستگی دارد. صرف‌نظر از بالا یا پایین بودن قدرت اراده می‌توان با تمرین، آن را تقویت کرد. کسانی که ظاهراً قدرت اراده بالایی دارند، همیشه می‌توانند به سطح بالاتری دست یابند؛ اما باید گفت بیشتر افرادی که در تمرین تقویت اراده دچار مشکل می‌شوند، از راهنمایی‌ها و تمرین‌های این قسمت بهره بیشتری خواهند برد. بهتر است از این جنبه‌ها به قدرت اراده بنگریم:

یک؛ مانند عضله ذهنی است که با تمرین قوی می‌شود و البته ممکن است خسته شده یا تحلیل رود. همان‌گونه که استراحت پس از انجام یک فعالیت طاقت‌فرسا توان و انرژی‌تان را بازمی‌گرداند، استراحت کردن و فرصت دادن به قدرت اراده نیز، باعث می‌شود در مواجهه با موارد بعدی، میزان آن افزایش یابد. این امر در مواردی مانند استفاده از قدرت اراده برای غلبه بر عادات ناسالم یا اعتیاد به سیگار، مشروبات الکلی، قمار و پرخوری کاملاً مشهود است.

همان‌طور که هنگام دویدن، دوچرخه‌سواری یا شنا به یک منبع انرژی نیاز دارید، قدرت اراده نیز منبع انرژی ذهنی شما است و برای کنترل افکار، اعمال و احساسات ضروری است. به عبارتی دیگر، باید حواستان به چگونگی ذخیره سازی میزان محدود قدرت اراده‌تان باشد.

دو؛ به منزله منبعی محدود که ممکن است در مواردی، قادر به تطابق با خواسته‌هایی که به آن تحمیل می‌شود، نباشد.

سه؛ به عنوان مهارتی که می‌توان از طریق آموزش و تمرین به آن دست یافت. قدرت اراده وابسته به مهارت‌های اصلی و مهمی، از جمله تقویت انگیزه و نیز، انتخاب و پیگیری اهداف مربوطه شخصی است.

چهار؛ مانند عاملی ضروری، اما نه کافی، در رسیدن به نتایج مطلوب در دراز مدت، به منظور ایجاد بستری برای رشد قدرت اراده باید امتیازات شخصی، اجتماعی و فرهنگی خود (از قبیل دوستان، خانواده، رضایت شغلی و اسباب آسایش) را بالا ببرید.

پنج؛ به عنوان بازتاب اهداف و ارزش‌ها. تمرکز بر انگیزه‌ها و ارزش‌ها و شفاف‌سازی آن‌ها در استفاده بهینه از ذخیره ارزشمند قدرت اراده، بسیار حیاتی است. وقتی قدرت اراده متزلزل می‌شود که مطمئناً این اتفاق خواهد افتاد، تجسم و یادآوری انگیزه‌ها و ارزش‌ها می‌تواند به نهایت تلاش فرد بینجامد. قدرت اراده چیزی نیست که به میزانی مشخص به افراد داده باشند و افراد خوش شانس (یا احتمالاً کمی از خودراضی) سهم بیشتری از آن ببرند و بقیه در مواجهه با وسوسه‌های شدید، برای رسیدن به اهداف در موعد مقرر یا کاهش کالری مصرفی، دچار کشمکش باشند. برعکس، قدرت اراده منبعی است که می‌توان آن را با تمرین تقویت کرد. بی‌شک قدرت اراده برای شروع تغییر و پایداری در مقابل سستی یا مقاومت لازم است اما همیشه کافی نیست. باید برای مقابله با موانع و شکست‌های احتمالی آماده بود.

به نظر می‌رسد همه می‌دانند قدرت اراده چیست یا حداقل چه کاری انجام می‌دهد؛ ولی آیا به راستی همه می‌دانند عملکرد آن چگونه است؟ قدرت اراده در زبان انگلیسی (willpower) واژه نسبتاً جدیدی است که براساس برخی از لغت‌نامه‌ها ابداع این واژه به دهه ۱۸۷۰ برمی‌گردد. پیداست این واژه، ترکیبی از دو کلمه قدرت (power) و اراده (will) است. مغز انسان به صورت سیستمی پیچیده رشد کرده و شکل گرفته است تا بتواند اعمال بدن و رفتارهای فرد را تنظیم کند. در بیشتر موارد، اعمال بدن به‌طور خودکار انجام می‌شوند. بنا به دلایل واضح شما برای نفس کشیدن به فکر کردن نیاز ندارید و این کار قدرت اراده نمی‌خواهد. هر چند وقتی پای رفتاری به میان می‌آید که با

انتخاب همراه است - مثل خوردن ناهار یا تمام کردن یک کار - رقابتی در مغز پیش می‌آید. وسوسه‌های شدید که معمولاً مربوط به امیال یا غرایزند، به مبارزه با تنظیم کننده‌ای هوشمند و مدبر برمی‌خیزند. این وسوسه‌ها و محرک‌ها، فرایندهای صعودی و قدرت اراده که تنظیم کننده است، فرایند نزولی نامیده می‌شود. فرایندهای نزولی قادر به مهار کردن محرک‌های صعودی اند و این، نیروی اصلی قدرت اراده است. قدرت اراده زمانی فراخوانده می‌شود که تنش و گره‌ای به وجود می‌آید یا انتخابی صورت می‌گیرد و تصمیمی گرفته می‌شود. در این شرایط معمولاً پای عامل محرکی قوی و هوسی شدید در میان است.

در هر موقعیتی دو حالت وجود دارد: «این کار را خواهم کرد» یا «این کار را نخواهم کرد» و شاید هم «الان این کار را خواهم کرد، نه بعداً». این قابلیت خویشتن‌داری که بر افکار، احساسات و اعمالمان اعمال می‌شود، ماهیت انسانی ما را تعریف می‌کند و از دیگر حیوانات، متمایز می‌سازد. عده‌ای چالش کنترل رفتار را به رابطه اسب و سوارکار تشبیه می‌کنند. اسب به منزله امیال و محرک‌هاست؛ میل به دریافت امتیازها و پاداش‌های فوری. اگر سوارکار خسته باشد، تمرکز نداشته باشد یا مقصد را به یقین نشناسد، به احتمال زیاد، اسب هرکاری که دلش می‌خواهد می‌کند (همان چیزی که شما دلتان می‌خواهد؛ اما قدرت اراده را برگزیده‌اید تا از امیال خود بگذرید). البته، سوارکار را که نماد خویشتن‌داری یا قدرت اراده است، نباید دست کم گرفت؛ در واقع در بیشتر موارد، می‌تواند اسب را مهار کند. به این منظور، سوارکار باید ضعف‌ها و توانایی‌های خود را بشناسد و احتیاجات و انگیزه‌های اسب را درک کند.

قدرت اراده به مخزنی مشترک از انرژی ذهنی وابسته است. مغز علاوه بر تنظیم اعمال ناخودآگاه و غیرارادی از قبیل تنفس، اعمال زیر را نیز تنظیم و کنترل می‌کند؛ اعمال حرکتی: مغز در فعالیت‌های بدنی نظیر بلند شدن از رختخواب و صبحانه خوردن مشارکت می‌کند.

هیجان‌ات و احساسات: برای مثال، مغز به کنترل استرس و خشم کمک می‌کند. افکار: واضح است که فکر کردن، مغز را درگیر می‌سازد و در این هنگام، معمولاً مغز توجه شما را به موضوع مورد نظر معطوف و از منحرف شدن فکرتان جلوگیری می‌کند.



نکته مثبتی که درباره قدرت اراده وجود دارد، این است که اگر آن را در یک زمینه مانند ورزش روزانه پرورش دهید، در زمینه‌های دیگری مثل غلبه بر هوس خوردن شکلات نیز موثرتر و قوی‌تر خواهد شد. با انجام ورزش‌های گوناگونی از قبیل شنا، دوچرخه‌سواری و دویدن، حتی اگر فقط یکی از این ورزش‌ها را به طور منظم و روزانه انجام دهید، انتظار دارید اندامی متناسب پیدا کنید. این موضوع در مورد قدرت اراده نیز، صدق می‌کند. اگر قدرت اراده خود را در یک زمینه تقویت کنید - مثلاً از اضافه کردن شکر به چای و قهوه خود بپرهیزید - قابلیت و سلامت قدرت اراده در زمینه‌های دیگر بیشتر می‌شود؛ مثل وقتی که سعی می‌کنید رژیم غذایی خاصی را رعایت یا سیگار کشیدن را ترک کنید. این پرورش و تقویت زمان‌بر است، بنابراین انتظار نداشته باشید قدرت اراده‌تان یک شبه افزایش یابد!

پرورش قدرت اراده به طور مستقیم با تمرین اعمال جزئی خویشنداری و نیز، به طور غیرمستقیم با تغییر باورهایتان نسبت به قدرت اراده، موجب تقویت مدار مغزی و کنترل حواستان می‌شود. خودباوری نقشی محوری در قدرت اراده دارد؛ لذا، در شرایط بسیار سخت، این تفکر که «در صورت لزوم می‌توانم قدرت اراده بیشتری داشته باشم»، می‌تواند شما را ثابت قدم نگه دارد. همچنین، تمرین و پرورش قدرت اراده به شما کمک می‌کند محدودیت‌های خود را بشناسید. نکته‌ای که باید به خاطر بسپارید این است که «به قدرت اراده‌تان زیاد فشار نیاورید» بلکه، تدریجاً آن را افزایش دهید و در این روند، محدودیت‌های خویش را تشخیص دهید. حتی زمانی که تمرین و تقویت قدرت اراده را شروع کرده‌اید و بسیار از سطح اراده خود راضی و مطمئنید، باز هم ممکن است به سادگی این نکته را که قدرت اراده می‌تواند یک منبع محدود باشد، نادیده بگیرید.

به آخرین باری فکر کنید که کاری را انجام دادید یا حرفی زدید، در حالی که واقعاً نمی‌خواستید (شاید هم حرفی را که باید می‌زدید و کاری را که باید انجام می‌دادید، ندادید). سعی کنید به خاطر بیاورید قبل از آن چه اتفاقی افتاده بود. آیا درگیر فعالیتی بودید که برای مدت طولانی به قدرت اراده یا تلاش ذهنی فراوان نیاز داشته است؟ آیا خسته، ناامید یا گرسنه بودید؟ اگر چنین بوده، حرف‌ها و اعمال آنی شما به احتمال زیاد ناشی از فشار آمدن زیاد به قدرت اراده‌تان بوده است. از آنجایی که قدرت اراده منبعی محدود است، در مغز شما رقابتی شکل می‌گیرد و نمی‌توانید انتظار

داشته باشید که همیشه بهترین را انتخاب کنید. هر چند، از این تجربه یا اتفاقات مشابه به بینش ارزشمندی خواهید رسید و در آینده، امور را به گونه‌ای دیگر مدیریت خواهید کرد. قدرت اراده صرفاً به معنای مصمم بودن نیست؛ مصمم و راسخ بودن، یعنی شما قابلیت قاطع و راسخ بودن در کاری را داشته باشید و ضرورتی هم ندارد که عنصر عاطفه و احساس در این مصمم بودن دخیل باشد. گرچه، مصمم و ثابت قدم بودن از اجزای مهم قدرت اراده هستند، پیام اصلی این قسمت آن است که مهربانی و خوش‌بینی - خصوصاً نسبت به خویشتن - بستری مناسب را برای به کار بستن قدرت اراده در رسیدن به اهداف و حفظ تغییرات لازم در طولانی مدت ایجاد می‌کند و شاید مهم‌تر از همه اینکه، مصمم بودن خشک و افراطی یکی از خصوصیات شخصیتی است که تغییر آن سخت و تقریباً غیرممکن است. این در حالی است که قدرت اراده، نمایانگر مهارت‌ها و قابلیت‌هایی است که می‌توان آن‌ها را تقویت کرد.

#### آگاهی از موارد اعتیاد

اعتیاد را می‌توان این‌گونه تعریف کرد: استفاده مکرر و اجتناب‌پذیر از یک دارو یا تکرار رفتارهایی از قبیل قمار، با وجود آگاهی از عواقب منفی و زیان‌آور برای خود یا دیگران. اعتیاد نقطه مقابل قدرت اراده یا احتمالاً، فقدان مداوم قدرت اراده است. شاید بتوان گفت، غلبه بر اعتیاد بزرگ‌ترین چالشی است که قدرت اراده با آن سر و کار دارد. کسی را پیدا نمی‌کنید که کاملاً در برابر اعتیاد مصونیت داشته باشد و به نحوی دچار آن نباشد. در حقیقت و احتمالاً تجربه شخصی‌تان از اعتیاد، شما را به خواندن این قسمت سوق داده‌است. هرگز نباید به واسطه وجود موانع و حاصل نشدن موفقیت‌های اولیه ناامید شد. شکست یک راه دیگر برای تسلیم نشدن را به شما نشان می‌دهد و بالاخره کشف خواهید کرد که چگونه بر عادت خود غلبه کنید. قدرت اراده در تمام مراحل غلبه بر اعتیاد عاملی ضروری است: از مراحل ابتدایی «ترک خواهم کرد» گرفته تا مراحل بعدی، «عادتم را از سر نخواهم گرفت». اساس عملکرد قدرت اراده از این قرار است: انتخاب هدف، گام برداشتن در راه رسیدن به هدف و رها نکردن هدف در رویارویی با وسوسه‌ها و عوامل تحریک‌کننده. اگرچه، برای تصمیم‌گیری و برداشتن گام‌های اولیه در جهت تغییر، قدرت اراده زیادی لازم است. هفته‌ها، ماه‌ها و سال‌ها پس از آن نیز، قدرت اراده محک زده می‌شود.

هشدار: استفاده هم‌زمان یا مفرط داروها قدرت اراده را از بین می‌برد. برای غلبه بر اعتیاد ممکن است به یک متخصص نیاز داشته باشید، خصوصاً در مورد اعتیاد به موادی مثل الکل، کوکائین یا هروئین. چنانچه شما از نزدیکان‌تان نگران سوء مصرف دارو هستید، از یک مشاور و متخصص راهنمایی بخواهید که در زمینه درمان، آموزش‌های لازم را دیده است.

### افزایش قدرت اراده

آیا واقعاً افزایش قدرت اراده آموختنی است؟ در یک کلام، بله! در سال‌های اخیر، روان‌شناسان ثابت کرده‌اند، دقیقاً به همان روشی که ورزشکاران، هر روز قبل از یک مسابقه بزرگ به تمرین بدنی می‌پردازند، شما هم می‌توانید قدرت اراده‌تان را با تمرین تقویت کنید. افراد سیگاری که هدف‌شان ترک سیگار است، اگر قبل از روز مقرری که برای ترک کردن در نظر گرفته‌اند، تمرین‌های جزئی خویشنداری و تقویت اراده داشته باشند، در ترک سیگار موفق‌تر خواهند بود. تمرین‌های تقویت قدرت اراده، مانند فشردن ابزارهای مخصوص لاستیکی (که برای تقویت مچ دست استفاده می‌شوند) تا جایی که موجب خستگی اندک یا حتی مفرط دست شود یا فراموش نکردن وضعیت فیزیکی صحیح به جای قوز کردن، رابطه آشکاری با سختی‌ها و تلاش‌های مربوط به ترک سیگار ندارند. هر چند در عمل، افرادی که این خویشنداری‌های جزئی را تمرین و تجربه می‌کنند، هنگام ترک سیگار، قوی‌تر و قاطعانه‌تر عمل خواهند کرد. کارهایی را که هر روز بر حسب عادت انجام می‌دهید و تغییر دادنی‌اند، شناسایی کنید. لازم نیست اعمالی باشند که ترک آن‌ها، چالش عظیمی برای قدرت اراده باشد؛ در حقیقت، باید کارهای ساده‌ای انتخاب کنید. مواردی که در ادامه آمده از اموری هستند که می‌توانید انتخاب کنید:

صاف نشستن پشت میز

پرهیز از به کار بردن دشنام و الفاظ بد (ضمن عذرخواهی از شمایی که هرگز این کار را نمی‌کنید)  
انجام وظایف کوچک روزانه، مثل مرتب کردن تخت، خالی کردن ماشین ظرف‌شویی یا مرتب کردن میزتان

استفاده از پله به جای آسانسور و پله برقی (با دلیل و منطق و در نظر گرفتن مزایای مربوط به سلامتی)

انتخاب غذای سالم‌تر برای ناهار (غذای کم چرب)

نخوردن غذا در حالت ایستاده در آشپزخانه؛ پس از آماده کردن غذا بنشینید و میل کنید

پرهیز از سر زدن به سایت‌های اینترنتی مورد علاقه‌تان در وقت استراحت بین کار

ارزیابی عقیده خود درباره قدرت اراده. اگر قدرت اراده‌تان از بین رفته و با خود فکر می‌کنید

«می‌دانستم قدرت اراده چندانی ندارم» زمانی را به خاطر بیاورید که قدرت اراده خوبی داشتید.

احتمالاً دفعه بعد که دچار تردید و تزلزل می‌شوید، داشتن نظری مثبت و متعادل درباره قدرت اراده

خود، به شما نیرو می‌بخشد.

تبریک! شما از همین حالا برنامه تمرین و تقویت قدرت اراده را شروع کرده‌اید. همان‌طور که در

دوی استقامت، دونده ابتدا، دوره‌های کوتاه‌تر تمرین را می‌گذرانند یا یک وزنه‌بردار از وزنه‌های سبک‌تر

شروع می‌کند، به دست آوردن قدرت اراده نیز، آرام و متعادل شروع می‌شود. شروع تمرین با یکی

دو مورد از این مراحل کوچک، شما را در رسیدن به اهداف بزرگ‌تر موفق می‌کند.

در بعضی موارد، به نظر می‌رسد فوت و فن استفاده از قدرت اراده را می‌دانید، حال آنکه در مواقع

دیگر از تمرکز و به کار بستن قدرت اراده خود عاجزید. شما می‌توانید زمان احتمالی مواجهه قدرت

اراده‌تان با چالش را حدس بزنید و اقدامات لازم را به منظور جلوگیری از تسلیم شدن در برابر

وسوسه انجام دهید.

قدرت اراده از دوران کودکی به وجود می‌آید. کودکی که در مقابل وسوسه خوردن شیرینی مقاومت

می‌کند، به احتمال زیاد در بزرگسالی، راحت‌تر از دیگران خویشتن‌داری می‌کند. شاید بر این باور

داشته باشید که قابلیت که در کودکی شما شکل می‌گیرد و سپس در بزرگسالی ادامه می‌یابد،

بازتابی از شخصیت فرد است و به آسانی تغییر نمی‌کند. البته، اگر این باور صحیح باشد، دلیلی برای

خواندن این قسمت وجود ندارد؛ زیرا بر اساس این تفکر، معمولاً شخصیت در طول عمر ثابت است

و تغییر نمی‌کند. قدرت اراده چیزی فراتر از یک ویژگی شخصیتی است: یک قدرت اراده یا استعداد

ذهنی تا حدودی ذاتی است، اما می‌تواند رشد کند و پرورش یابد. شخصیت شما بر قدرت اراده‌تان

تاثیر می‌گذارد، اما آن را تعیین نمی‌کند. امکان دارد قدرت اراده مستقیماً، تحت تاثیر عواطفی چون

ترس، خشم، غم و شادی قرار بگیرد. درک و شناخت شخصیت و آگاهی بیشتر از عواطف خود،

می‌تواند به شما کمک کند تا از قدرت اراده‌تان بهتر استفاده کنید و هم‌چنین، علت شکست قدرت اراده در پاره‌ای موارد را متوجه شوید. قوی‌تر کردن ویژگی‌های شخصیتی، آسان‌تر از تلف کردن قدرت اراده برای غلبه بر ضعف‌هایی است که در خود یافته‌ایم.

بررسی پنج جنبه مهم شخصیتی:

(۱) نوگرایی: اگر در جست‌وجوی تجربه‌های جدید و مختلف هستید و کارهای روزمره برایتان کسالت‌بار است، احتمالاً این صفت شخصیتی در شما قوی است. هم‌چنین خلاق و مستقل‌اید، اما گاهی رفتارهای آنی و بدون فکر از شما سر می‌زند.

این صفت همانند پنج عامل دیگر، لزوماً، بهترین خصوصیت شخصیتی در همه مواقع نیست. اگر در این جنبه قوی باشید، امکان دارد به آسانی تمرکزتان را از دست بدهید. این مسئله ممکن است باعث تضعیف قدرت اراده در موقعیت‌هایی شود که روش‌های عملی‌تر و محدودتر، جواب می‌دهند. مثلاً برای انجام یک دستور سخت آشنایی، تمرکزتان باید روی مواد و مقدارهای لازم و تکمیل مراحل به ترتیب درست آن باشد.

(۲) دقت عمل: اگر این خصلت در شما قوی است، احتمالاً فردی قابل اطمینان، خویشتن‌دار، آگاه و پیشرفت‌گرا هستید. احتمال اینکه واکنش‌های آنی نشان دهید، کمتر است و اگر برنامه‌ای تغییر کند یا انجام نشود، ناراحت می‌شوید. در صورت ضعیف بودن این جنبه، ممکن است فردی بی‌خیال و تابع امیال باشید.

(۳) برون‌گرایی: یکی از ویژگی‌های شخصیتی بسیار شناخته شده است. انسان‌های برون‌گرا، اجتماعی، مصمم و خون‌گرم اند. درست مقابل این افراد، درون‌گراها هستند که در تنهایی راحت و آرام‌ترند.

(۴) سازگاری: این خصلت مهربانی و رأفت شخصیت را در قیاس با داشتن رفتاری انتقادجویانه، مصمم و خودرأی یا نامهربان بیان می‌کند. روشن است که روحیه ناسازگاری و مخالفت در چارچوب خانواده یا محل کار می‌تواند مسئله‌ساز باشد، ضمن اینکه سازگاری و موافقت بیش از حد - هم‌چنین «بله» گفتن در جایی که باید محترمانه بگویید «نه» - در برخی موارد می‌تواند مشکل‌آفرین باشد.

(۵) روان‌رنجوری: ترجیح می‌دهم آن را حساسیت عاطفی بنامم؛ زیرا صفات روانی و عصبی، محکوم‌کننده به نظر می‌آیند. صرف‌نظر از واژه‌ای که به کار می‌بریم، واکنش عاطفی هر فرد، به‌طور

حتم، وجه مسلم شخصیت و فردیت اوست. اگر مکرراً و شاید هم هر روز، احساساتی از قبیل غم، اضطراب یا خشم را تجربه می‌کنید، احتمالاً بازتابی از تاثیر این ویژگی است. عکس قضیه، یعنی نبود حساسیت عاطفی به این معناست که شاید نتوانید با دیگران هم‌دردی یا طیف کامل عواطفی را تجربه کنید که مجموعه تجربیات انسان را کامل و غنی می‌سازد.

هیچ تعریف ایدئال و کامل شخصیتی برای رسیدن به قدرت اراده پایدار وجود ندارد؛ اما افراط در هر یک از جنبه‌ها ممکن است موجب بروز مشکل شود.

قدرت اراده یک عامل شخصیتی مستقل نیست، اما می‌تواند تحت تاثیر الگوهای متفاوت پنج جنبه مهم شخصیتی قرار بگیرد؛ برای مثال به نظر می‌رسد، دقت عمل که نشانه انضباط فردی و انگیزه است، از جوهره قدرت اراده بهره‌مند باشد.

شما زندانی شخصیت خود نیستید. شخصیت شما، بازتاب تمایل‌تان به بروز رفتارهای خاص در موقعیت‌های مشخص است. از قدرت اراده برای تاثیر گذاشتن بر نحوه رفتارتان استفاده کنید.

### ارتباط احساسات و قدرت اراده

احساسات نه منفی‌اند، نه مثبت، بلکه مجموعه‌ای از واکنش‌های ذهنی، فیزیکی، و رفتاری‌اند که به بقا و قدرت سازگاری کمک می‌کنند. احساسات منفی مذکور، همانند علائم درخواست کمک بسیار خاص، ولی نامنعطف‌اند. این احساسات تحکم‌آمیزند و توانایی غلبه کردن بر قدرت اراده‌تان را دارند. احساساتی از قبیل ترس و خشم، در شرایط بحرانی موجب حفظ بقا می‌شوند و واکنش شما را به موقعیتی خطرناک تقویت می‌کنند، چه از طریق فرار و ترک موقعیت و چه از طریق ماندن و جنگیدن. اگر در انجام دادن کاری که نیاز به قدرت اراده دارد، احساس یأس، خشم یا تنش می‌کنید، این مراحل را انجام دهید:

۱. بر احساساتتان تمرکز و آن‌ها را یادداشت کنید. برای مثال به خودتان بگویید، «از اینکه باید این کار را انجام دهم، عصبانی‌ام» یا «این کار باعث مضطرب شدنم می‌شود».

۲. احساسات خود را مدیریت کنید؛

استراحتی کوتاه به خود بدهید و به کاری بپردازید که توجهتان را از احساسات منفی دور می‌کند. می‌توانید از پشت میز خود بلند شوید و به محیط باز بروید - اگر به جنگل یا پارک بروید که عالی

است - و به چیزهایی که در اطرافتان می‌بینید توجه کنید؛ اگر نمی‌توانید میزتان یا خانه را ترک کنید یا اینکه، در محیط باز هستید، سعی کنید کار دیگری انجام دهید. مثلاً به جای ارسال ایمیل، تلفن بزنید یا مدیتیشن پیاده‌روی و تنفسی انجام دهید؛

افکار و عقاید مربوط به احساسات منفی را مرور کنید. به این ترتیب شاید بفهمید بیش از حد به جنبه‌های منفی موقعیت پیش آمده توجه کرده یا برخی از جنبه‌های مثبت را نادیده گرفته‌اید.

هفت گام به سوی بهبود قدرت اراده:

(۱) پیشرفت در مهارت‌های حل مشکل

(۲) تغذیه مغز؛ رژیم غذایی قدرت اراده

(۳) تمرین بدنی

(۴) تمرین مغز

(۵) تقویت عضله قدرت اراده

(۶) تمرکز بر یک هدف

(۷) آگاهی از طولانی بودن سفر تغییر

پنج ویژگی هدف مثبت براساس مدل اسمارت

ویژگی‌های یک هدف خوب:

مشخص و روشن: خیلی ساده، هدفتان را بنویسید و واضح بگویید قصد دارید چه کار کنید؛

سنجیده: هدفتان باید سنجیده باشد و بتوانید بگویید، چه زمانی به هدف رسیده یا چقدر به آن نزدیکید.

دست‌یافتنی: مطمئن شوید هدفی که تعیین کرده‌اید، واقعاً دست‌یافتنی است. با خودتان صادق باشید

و از خود بپرسید، آیا قابلیت - دانش و مهارت - رسیدن به آن هدف را دارید؛

واقع بینانه: از خود بپرسید، هدفتان تا چه حد واقع بینانه و عاقلانه است.

دارای زمان مشخص (به جا و به موقع): هدفتان را در یک چارچوب زمانی مشخص قرار دهید.

### ۳. داشتن مهارت درباره این که می‌خواهید در زندگی چه راهی را بروید

هر کسی استعدادی دارد و هیچ کس بدون استعداد نیست اما عده‌ای استعدادهای خود را شناسایی می‌کنند و سعی می‌کنند آن‌ها را پرورش دهند و عده‌ای نیز به تمسخر افرادی می‌پردازند که سعی دارند با پرورش استعداد های خود به موفقیت و شکوفایی برسند. برخی از انسان‌ها نقاشان خوبی هستند، برخی پلیس‌های خوبی هستند، برخی پزشک‌های خوبی هستند، برخی خوانندگان خوبی هستند و همه این موارد به کشف استعدادها و شکوفایی آن‌ها مربوط است. اما خیلی‌ها هستند که کاری را انجام می‌دهند اما نمی‌توانند در آن موفقیت چندانی کسب کنند. مثلاً یک نفر خواننده جوان جایزه‌های زیادی به خاطر آهنگ‌هایش می‌گیرد اما یک خواننده دیگر که سال‌های بیشتری را از او در حرفه موسیقی گذرانده، با وجود سابقه کاری بیشتر، هنوز جایزه خاصی دریافت نکرده است. بعضی از افراد سعی می‌کنند کاری را صرفاً به خاطر عشقی که به آن دارند انجام دهند. چنین افرادی چون عاشق کارشان هستند همواره سعی در بهبود کار خود دارند اما عده‌ای نیز بی‌توجه نسبت به آنچه در درون‌شان نهفته است کاری را انتخاب می‌کنند و با وجود اینکه در هر بار انجام دانش کلی زجر می‌کشند اما با این حال، باز هم برای باقی ماندن در آن، پافشاری می‌کنند. افراد غیر معمولی کاری را می‌کنند که عاشقش هستند. عاشق یک کار بودن به این معنا است که هر چقدر آن را انجام بدهید خسته نشوید مگر اینکه واقعا گرسنه تان شده باشد یا مسئله‌ای جدی مانع انجام کارتان شود. خیلی‌ها هستند که عاشق کارشان هستند و پیشرفت می‌کنند و عده‌ای هم هستند که عاشق کارشان هستند اما پیشرفت نمی‌کنند! تفاوت این دو گروه در نحوه ادامه راه توسط آن‌ها است و فراموش نکنید که افراد گروه نخست پیشرفت می‌کنند چون راز آن را می‌دانند. من نخستین راز یک نابغه را برای شما آشکار کردم: «نابغه‌ها سراغ کاری می‌روند که واقعا عاشقش هستند». اما عشق الکی به وجود نمی‌آید. راز پیشرفت در کار آن است که کارتان هم شما را دوست داشته باشد چرا که عشق یک‌طرفه سرانجامی ندارد. اما از کجا بفهمیم که اگر ما می‌خواهیم کاری را انجام دهیم آن کار نیز می‌خواهد ما انجامش دهیم؟ جمله غیرمعمولی‌ای به نظر می‌آید، مگر نه؟ رازش در این است که باید به قلب تان رجوع کنید. اگر می‌خواهید فردی باشید که تاابد در یادها بماند باید کاری را انجام دهید که هرکسی نمی‌تواند انجام دهد. در ادامه نمونه‌ای از افرادی را که چنین بوده‌اند، ذکر نموده‌ام:



**هلن کلر** : او در ۲۷ ماه ژوئن ۱۸۸۰ در آلابامای آمریکا به دنیا آمد. او در ۱۸ ماهگی بیمار شد و این بیماری باعث نابینایی و ناشنوایی او گشت. تصور کنید چنین اتفاقی تا چه حد برای مادر هلن ناراحت کننده بوده است. هلن کلر تنها می توانست اشیا را لمس کند. انگار همه چیز را با دست هایش می دید. او می خواست با دیگران حرف بزند اما نمی توانست. دست هایش را تکان می داد تا حرف هایش را بفهمند اما این اتفاق نمی افتاد. هلن می دانست که بقیه با دهانشان حرف می زنند برای همین وقتی دیگران حرف می زدند به لب و دهانشان دست می زد تا بفهمد چه می گویند اما نمی شد. او نمی توانست حرف سایرین را بفهمد؛ و این او را عصبانی می کرد. داد می کشید، خودش را می زد، جیغ می کشید و آن قدر لگد می زد که از هوش می رفت. پدر و مادر او بسیار غمگین و ناراحت بودند، آن ها غصه می خوردند و چاره ای نداشتند. خانه هلن از مدرسه نابینایان و ناشنوایان خیلی دور بود. پدر و مادرش فکر می کردند که او نمی تواند چیزی بیاموزد برای همین ناامید شده بودند. پدر و مادر هلن کلر، دخترشان را به الکساندر گراهام بل نشان دادند. گراهام بل همان مخترع مشهور تلفن دخترک را معاینه کرد. او یک خانم معلم خوب را به آن ها معرفی کرد؛ اسمش سالیوان میسی بود. سالیوان میسی بیست ساله معلم نابینایان بود. هلن تمام روز را در کنار معلمش سالیوان میسی بود. از آن روز به بعد سالیوان تا آخر عمرش یعنی ۴۹ سال کنار هلن زندگی کرد و همان جا هم از دنیا رفت. هلن کلر می گوید: « زندگی واقعی من از هفت سالگی شروع شد. وقتی معلمم به خانه ما آمد ». آمدن او بهترین روزهای هلن کلر بود. حالا او هفت ساله است و معلم سخت گیر و البته مهربانش می خواهد چیزهای زیادی را به او یاد بدهد. معلم هلن را به اتاقش برد و به او یک عروسک داد. او با عروسک بازی کرد و سرش گرم شد. خانم معلم حرف های کلمه عروسک را در دست های هلن نوشت. هلن از این کار خیلی خوشش آمده بود. او هم دلش می خواست مثل معلم حروف را در دست های خانم معلم بنویسد؛ و نوشت و نوشت. خوشحال بود که می تواند چیزهای زیادی را به افراد مختلف بفهماند. روز ها گذشت و او کلمه های زیادی را به همین روش یاد گرفت و هر روز خوشحال تر می شد. هلن کلر در زندگی نامه اش گفته است: « یک روز معلم مرا به گردش برد. دستم را زیر شیر آب گرفتم. آب خنک بود و روی دستم می ریخت. او روی دست دیگرم حروف آب را نوشت و هجی کرد. از آن لحظه به بعد حس کردم که تاریکی از بین رفته و

همه چیز روشن و نورانی است. انگار می توانستم ببینم. بهار شده بود و معلم دستم را می گرفت و مرا به باغ ها و مزرعه ها می برد. روی علف های گرم می خوابیدم و او با من درباره طبیعت حرف می زد؛ درباره درخت ها، گل ها، بوی گل ها، رنگ گل ها، پرندگان و حیوانات. و همه چیز را در دستم می نوشت و هجی می کرد. کم کم فهمیدم که خورشید گرم است و باعث رشد گل ها و درخت ها می شود. فهمیدم که گل ها و درخت ها در خاک رشد می کنند و فهمیدم که بهار قشنگ است. اما نه صدایی می شنیدم و نه می توانستم حرف بزنم. «

سال ها گذشت و هلن دنیا را بیشتر و بیشتر شناخت. معلم کارت هایی را به او داد که حروف برجسته رویشان بود. او دستش را روی حروف می کشید و آن ها را یاد می گرفت. بعد حروف را روی یک لوحه کنار هم قرار می داد و جمله می نوشت. هلن از این کار خیلی شاد می شد و لذت می برد. این کار برای او درست مثل بازی کردن بود. بعدها معلمش کتاب ابتدایی را به دستش داد. کتابی که حروفش برجسته بودند. هلن انگشت هایش را روی حروف می کشید و هر کلمه ای را که می شناخت، خوشحال می شد. او با تمام وجودش شاد بود. سالیوان میسی معلم خوبی بود و کار کردن با نابینایان را خیلی خوب بلد بود. او هیچ وقت عصبانی نمی شد و کاری نمی کرد که هلن خسته شود. هلن مطالب علمی را هم به خوبی و با تلاش زیاد یاد می گرفت؛ درست مثل بچه هایی که می بینند و می شنوند. در شهر بوستون، هلن با معلمش به مدرسه نابینایان رفت و در آن جا با بچه های مدرسه دوست شد. هلن در ده سالگی در یک موسسه خط بریل (خط مخصوص نابینایان) را یاد گرفت. او باید حرف زدن را یاد می گرفت. سارا فولر به او کمک کرد تا حرف بزند. خیلی طول کشید تا هلن آرام آرام بتواند حروف و کلمات را به صدا درآورد. سارا فولر توانست لب خوانی را به هلن یاد بدهد. هلن کلر در بیست سالگی از دانشگاه فارغ التحصیل شد. او اولین فرد نابینا و ناشنوایی است که توانست به دانشگاه برود و فارغ التحصیل شود. هلن کلر نویسندگی را دوست داشت؛ تا پایان عمرش نویسندگی کرد. او داستان زندگی خود را نوشت. نام کتاب او «زندگی من» است. او درباره نابینایی و ناشنوایی چیزهای زیادی نوشته است. هلن کلر یازده کتاب دیگر هم نوشته است. اگر چه او یک نابینا و ناشنوا بود اما بیشتر از همه ما کتاب خوانده بود و عاشق یادگیری بود. او ناشنوا هم بود اما دستانش را روی پیانو قرار می داد و لرزش صدای موسیقی را با سرانگشتانش حس می کرد و

می‌شنید. او حتی بیشتر از ما که شنوا هستیم موسیقی گوش کرد. هلن کلر دو سال بازیگر تئاتر بود و برای بازی در نمایشی که داستان زندگی او بود جایزه اسکار گرفت! این بانوی خارق العاده و دانشمند در ۸۷ سالگی از دنیا رفت.

هلن کلر در زمینه ای موفق شد که هیچ کس فکرش را نمی‌کرد. این که یک انسان نابینا و ناشنوا بتواند از دانشگاه فارغ التحصیل شود، حرف بزند و تئاتر بازی کند واقعاً به یک معجزه می‌ماند. اگر شما هم می‌خواهید مانند هلن کلر در یادها بمانید کافی است به خودتان بنگرید و در خودتان جست و جو کنید؛ ضعف‌های خود را بیابید و آن‌ها را به نقطه قوت تبدیل کنید. همان طور که قبلاً به شما گفتم اطرافیان و هم‌کلاسی‌هایم تا مدت‌ها مرا مسخره می‌کردند و البته هنوز هم این کار را انجام می‌دهند اما من تصمیم گرفتم به آن‌ها اهمیت ندهم چون بودن یا نبودن آن‌ها فرقی نمی‌کند، اما بودن یا نبودن یک «نابغه» می‌تواند جهان را جای بهتری برای زندگی کند. البته حتی اگر نابغه‌ها هم استراتژی‌ای برای زندگی کردن نداشته باشند، بود یا نبودشان فرقی به حال دنیا نمی‌کند.

**آنچه باعث تمایز می‌شود**

همه افراد موفق ویژگی‌هایی دارند که آن‌ها را از بقیه متمایز می‌کند. این ویژگی‌ها از نبوغ افراد سرچشمه می‌گیرند و افرادی آن‌ها را در خود به وجود آورده یا احیا می‌کنند که به نابغه بودن خود ایمان دارند. اگر شما هم می‌خواهید نابغه باشید اسراری را که سبب نابغه شدن هستند مطالعه کنید و از آن‌ها آگاه شوید.

۱) هدف : می‌خواهید در پایان عمرتان به چه چیزی مشهور شوید؟ فراموش نکنید که هدف شما از خواندن این مطالب موفقیت در کاری است که بر اساس استعدادتان آن را برمی‌گزینید. حالا می‌خواهید این کار چه باشد؟ گفتیم اگر می‌خواهید کاری را انجام دهید که در دنیا زبان‌زدتان کند باید به ضعف‌هایتان رجوع کنید. چه نقاط قوت و ضعفی دارید؟ باید آن‌ها را بشناسید و هدف‌تان را مشخص کنید وگرنه زندگی‌تان بی‌ارزش خواهد بود و شما نه یک فرد باهوش که یک فرد نادان محسوب خواهید شد. سعی کنید. کار سختی نیست. هدف یا اهدافی را که می‌خواهید تا آخر عمرتان به آن‌ها برسید روی یک کاغذ بنویسید. این‌هایی که می‌خواهید بنویسید اهدافی‌اند که باید تا آخر عمرتان بهشان دست پیدا کنید پس به امکاناتتان نگاه نکنید و بگذارید مرغ خیال‌تان به پرواز درآید.

البته خیلی هم زیاده روی نکنید! در هر کاری رعایت کردن حد وسط شرط عقل است؛ پس توازن را نیز رعایت کنید.

۲) انگیزه : شما قرار است قهرمان زندگی خودتان باشید و برای قهرمان شدن انگیزه لازم است. هر قهرمان انگیزه نیرومندی دارد که پیوسته او را به دنبال خود می کشاند و موجب پیشرفتش می شود. انگیزه به قطار موفقیتش سوخت می رساند و از نیروی بالقوه او استفاده واقعی می کند. انگیزه است که مادر را تا صبح کنار بستر کودکش بیدار نگه می دارد و نیز انگیزه است که انسان را در صنعت و تکنولوژی به چنین پیشرفتی رسانده است. حال بگویید انگیزه شما از رسیدن به هر یک از اهداف تان چیست؟ رسیدن به شهرت، رسیدن به آرامش، رسیدن به ثروت، رسیدن یا یک چیز دیگر؟ هر کدام از این ها می تواند انگیزه شما باشد. انگیزه خود من از زندگی کردن رسیدن به « آرامش » و « دانش نامتناهی » است. انگیزه، زندگی بخش و نیرودهنده است و به زندگی معنی می بخشد و هیچ عظمتی بدون عظمت انگیزه به دست نمی آید. اگر شما می خواهید در عرض دو ماه دو کیلو وزن کم کنید به انگیزه ای نیاز دارید تا در زمانی که از ورزش و فعالیت بدنی خسته شدید، شما را به ادامه کار وادارد وگرنه باید با هدف تان خداحافظی کنید! انگیزه شما می تواند تصویری باشد که از آینده و بعد از رسیدن به هدف ترسیم می کند و یا می تواند یک پاداش باشد که خودتان برای خود در نظر می گیرید و برای رسیدن به آن هم که شده از خیر هدف تان نمی گذرید. آنتونی رابینز در مورد این که چطور می توان انگیزه را در خود به وجود آورد می گوید: «شما باید بسیاری از کارها را امتحان کنید و پیوسته با افرادی که دارای انگیزه هستند برخورد داشته باشید و منتظر باشید که چیزی نظرتان را جلب کند و مانند آهن ربا شما را به طرف خود بکشاند». انگیزه را خیلی جدی بگیرید؛ سعی کنید انگیزه ای که برای رسیدن به اهداف تان انتخاب می کنید واقعاً انگیزه قوی ای باشد تا در میانه راه متوقف نشوید. برای مثال، اگر هدف تان مطالعه یک کتاب قطور سی صد صفحه ای در عرض یک هفته است، فریدن و فورردن یک بسته پفک نمی تواند انگیزه مناسبی باشد (!) بلکه بهتر است انگیزه شما افزایش سطح معلومات تان یا فریدن و فورردن شش سیخ کوبیده همراه با مفلغات و نوشابه باشد .

۳) ایمان : گاهی شما هدفی را تعیین می کنید و حتی برای رسیدن به آن انگیزه هم پیدا می کنید ولی ایمان ندارید که می توانید واقعا به آن برسید. در این حالت آنچه که شما با آن مواجه هستید چیزی

نیست به جز «ترس». ترس نقطه مقابل شجاعت است و به این خاطر شما را فرامی‌گیرد که از نرسیدن به هدف نگران هستید و به عبارت بهتر، فکرتان بیش از این که درگیر خود هدف باشد درگیر این است که چه موانعی ممکن است در راه پیدا شود و اگر نتوانم از آن‌ها عبور کنم، چه؟! بیاید رو راست باشیم؛ همه ما در زندگی شکست‌هایی خورده‌ایم و فرار از شکست ناممکن است. اما اگر شکست را از ذهن مان بیرون بیندازیم چه اتفاقی می‌افتد؟ واضح است که بدون شکست دیگر خبری از ترس نیست پس همین الان کلمه شکست را از واژه‌نامه ذهن تان پاک کنید و به جایش حتی کلمه «درس‌گرفتن» را هم نگذارید چون باز هم همان حس را به شما القا خواهد کرد. فقط گام بردارید و حرکت کنید. چیزی به نام شکست وجود ندارد. چنین طرز فکری همان چیزی است که به آن ایمان واقعی می‌گویند. وقتی اندیشیدن به شکست به رسیدن به هدف و پیروزی کمک نمی‌کند چرا باید ذهن را درگیر آن کنیم؟ این راز بزرگی است که همیشه در جلوی چشمان ما قرار دارد اما ما حتی زحمت خواندن آن را هم بخ خود نمی‌دهیم.

۴) استراتژی: ما برای حرکت به سوی هدف خود، به جز نیروی محرکه، به مسیر و جهت مشخصی نیازمندیم. استراتژی روشی است که با آن امکانات خود را در جهت هدف مان تنظیم می‌کنیم. هنگامی که صبح از خواب بیدار می‌شوید اول دندان‌هایتان را مسواک می‌زنید یا حمام می‌کنید؟ مثل هر نابغه دیگری شما هم باید در زندگی برنامه و استراتژی خاصی داشته باشید که کارهایتان را بر اساس آن انجام دهید. اگر استراتژی ندارید باید بگویم که وضع تان واقعا خطرناک است. واضح است اگر بخواهید یک سفر را بدون نقشه شروع کنید سردرگم خواهید شد و یا به مقصد نخواهید رسید و یا دیر خواهید رسید. این راز را به خاطر بسپارید: «استراتژی عبارت است از نظم درونی و بیرونی در انجام کارها برای رسیدن به نتیجه‌ای خاص.» همه می‌دانند که زندگی به صورت یکنواخت نمی‌گذرد و در حال تغییر است؛ با ایجاد تغییرات در زندگی مسیر رسیدن به اهداف و در نتیجه استراتژی ما نیز دچار تغییر می‌شود. پس استراتژی ما نباید غیرقابل‌انعطاف باشد بلکه باید «تکامل‌پذیر» باشد. من بعد از مطالعه کتاب‌های بسیار بهترین الگو استراتژی را یافته‌ام که در ادامه آن را با شما در میان خواهیم گذاشت.

الگوی استراتژی انال پی (Neuro Linguistic Programming) یا برنامه ریزی عصبی - کلامی):

۱. آزمون اولیه محرکی است که این استراتژی را شروع می کند. در این آزمون ارزیابی می کنید که آیا اطلاعات به دست آمده از طریق حواس تان برای شروع، استراتژی کافی و مناسبی است یا خیر. برای مثال اگر مستعد عصبانیت هنگام رانندگی باشید، محرکی مثل کسی که می خواهد چراغ راهنمایی قرمز را رد کند (محرک دیداری) می تواند روی شما اثر بگذارد، اما اگر حال خوبی داشته باشید انتخاب خواهید کرد که از استراتژی عصبانیت استفاده نکنید. البته اگر حال تان خوش نباشد به محض اینکه با این محرک دیداری روبه رو می شوید، خشمگین خواهید شد.

در واقع منظور اینه که شرایط برای وارد عمل شدن فوبه یا نه.

۲. عملکرد عبارت است از فرایندی که در آن اطلاعات

کافی برای به کار گرفتن این استراتژی را به دست

می آورید. بنابراین در مثال خشمگین شدن می دانید که

بوق اتومبیل تان کجاست و باید برای ابراز عصبانیت

چگونه از دست هایتان استفاده کنید. در این مثال از

سیستم حسی تان با به زبان آوردن کلماتی زشت و

رفتاری خشمگین استفاده خواهید کرد.

۳. آزمون دوم هنگامی است که وضعی را که در آن

قرار دارید با نتیجه به کار بردن این استراتژی در

ذهن تان مقایسه می کنید.

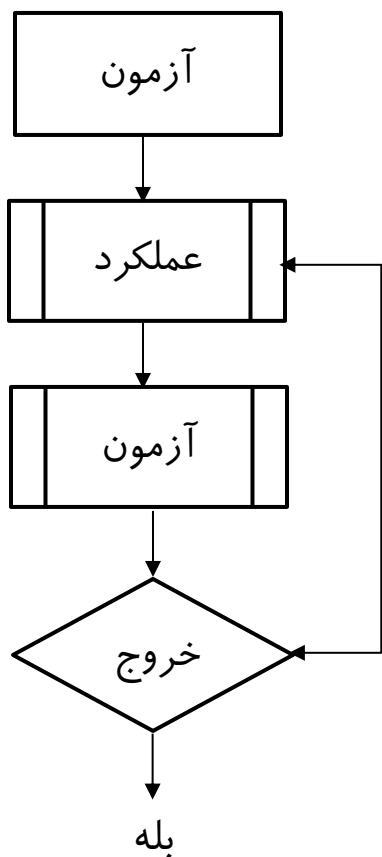
۴. خروج از این حالت در این مثال رخ می دهد.

فرض کنید می خواهید استراتژی ای برای یادگیری

یک زبان خارجی براساس آنچه گفتیم طراحی کنید. داریم:

۱. آزمون اولیه : ببینید آیا شرایط برای وارد عمل شدن و آغاز فرایند یادگیری مناسب است یا خیر. اگر شرایط مهیا بود وارد مرحله بعدی (عملکرد) شوید.

۲. عملکرد : به یادگیری مطلب پردازید (این مطلب می تواند لغت یا گرامر باشد).



۳. آزمون: آیا مطلب را یاد گرفته اید؟ به نظرتان مطلب را همان گونه که انتظار داشتید به خاطر سپردید؟ اگر بله می توانید به مرحله بعد بروید ولی اگر نه باید مجدداً تلاش کنید آن را بیاموزید.

۴. خروج: حال می تواند از حالت یادگیری خارج شوید چون مطلب را آموخته اید.

این الگوی استراتژی را می توان برای طراحی هر مسیری جهت رسیدن به اهداف به کار برد.

فراموش نکنید که استراتژی شناخت این واقعیت است که باهوش ترین و نیرومندترین فرد هم برای پیشرفت، نیاز به یافتن مسیر درست دارد؛ شما می توانید هم با شکستن در و هم با استفاده از کلید در خانه ای را بگشایید.

۵) درک ارزش ها: آنتونی رابینز می گوید: «وقتی به عظمت کشور خود می اندیشیم، نکاتی مانند وطن پرستی، افتخار، مقاومت، آزادی در ذهن مان جلوه گر می گردد، این ها ارزش های یک کشور را تشکیل می دهند. قیاس و داوری اساسی عملی، اخلاقی و معنوی در زمینه مهم ترین موارد زندگی، معیارهایی را به وجود می آورد. ارزش ها، سیستم خاص عقیدتی برای تمیز درستی ها از نادرستی ها است، و شناخت این ارزش ها است که زیستن را توجیه می کند. بسیاری از مردم به روشنی نمی دانند که در دنیا چه چیزی برایشان مهم است به همین دلیل بیشتر اوقات، پس از ارتکاب عملی نادرست، دچار کشمکش درونی شده و از کرده خویش رنج می برند. وقتی به زندگی افراد موفق می نگریم، متوجه می شویم که اگرچه دارای دیدگاه های متفاوتی هستند ولی شرایط روحی یکسانی دارند زیرا خود را می شناسند و برای هر کار خود دلیلی دارند. درک ارزش ها یکی از رموز اساسی کسب موفقیت است.»

۶) انرژی: انرژی یک منبع حیاتی است. هیچ چیز بدون انرژی به وجود نمی آید و هرچه انرژی بیشتری داشته باشید، از نیروهای ذخیره فکری و جسمی خود بیشتر استفاده خواهید کرد. آنچه شما را به قله های رفیع موفقیت می رساند انرژی است و اگر در این مسیر انرژی شما کم شود در سرایشی آن سقوط خواهید کرد. بسیاری از افراد دارای هوش و استعداد فوق العاده ای هستند و نقطه نظرهای روشنی نسبت به خود و دنیای خویش دارند، اما متأسفانه فاقد انرژی اند. چنین افرادی برای بهره گیری از نیروی بالقوه خود توان لازم را ندارند و در اواخر عمر متوجه می شوند که فقط یک دهم

عمر خود را زندگی کرده اند، علتش تنها نداشتن انرژی است. خستگی انسان را ترسو و بی شهامت می کند؛ زیرا اگر احساس خستگی کنید هرگز به فکر تلاش نخواهید افتاد.

(۷) نیروی صمیمیت : تقریباً تمام افراد موفق در ایجاد الفت و صمیمیت با اقشار مختلف مردم توانایی فوق العاده‌ای دارند. افرادی که بتوانند رشته های مودت و صمیمیت را با مردمی که دارای عقاید و فرهنگ متفاوت هستند، مستحکم کنند. بزرگ ترین موفقیت را در زندگی خود به دست آورده اند و این دوستی وقتی کامل است که آن را از ته دل احساس کنند و بدون چنین حالتی زندگی پوچ و تهی است. صمیمیت راهی است برای همراهی با دیگران باتوجه به احترام متقابل. صمیمیت حالتی است که باید میان دو نفر یا دو گروه از افراد جریان داشته باشد. زمانی که فردی به دیگری محبت کند آن فرد نیز به وی میل پیدا می کند و بر اثر مهر و مهربانی میان آن ها صمیمیت ایجاد می گردد. مولانا می فرماید:

«از محبت تلخ ها شیرین شو / از محبت مس ها زرین شود

از محبت مرده زنده می کنند / از محبت شاه بنده می کنند»

و نیز می گوید: «جز عنایت که گشاید چشم را / جز محبت که نشاند خشم را»

(۸) مهارت در ارتباط موثر با خود و دیگران : برقرار کردن ارتباط مناسب نقطه عطف تمام مطالبی است که تا به حال درباره آن صحبت کرده ایم. کیفیت زندگی هر کسی بستگی به ارتباطش با خود و دیگران دارد. افراد موفق همواره می دانند که چگونه با مسائل زندگی روبه‌رو شوند و از تجربیات حاصل از آن استفاده کنند، در صورتی که اشخاص ناموفق، مشکلات زندگی را به عنوان محدودیت های خود پذیرفته اند. کسانی که به زندگی ما شکل و رونق بخشیده اند همگی دارای یک وجه مشترک اند و آن مهارت در ارائه یک تلاش و یک ایده است. والدین موفق، هنرمندان و سیاستمداران بزرگ همگی در ایجاد یک ارتباط مناسب مهارت دارند.

#### ۴. زبان بدن

زبان بدن از مهم ترین مهارت‌هایی است که یک فرد باید بر روی آن کار کند. زبان بدن برای دو هدف آموخته می‌شود: اول آنکه بتوانید در هنگام برقراری ارتباط با سایرین، ارتباط موثرتری برقرار کنید و دوم آنکه از قصد و نیت بقیه در هنگام ارتباط با خودتان مطلع شوید.



در زبان بدن حرکات صورت و دست‌ها مهم‌ترین بخش هستند. اخم، خنده و حالت دست‌ها همگی در زبان بدن حائز اهمیت‌اند. در ادامه به بررسی هر یک از اجزای موثر در زبان بدن می‌پردازیم:

۱. چشم‌ها: چشم‌ها مهم‌ترین بخش در زبان بدن هستند. به نظر می‌رسد که این عقیده که می‌توان حرف بقیه را از چشم‌هایشان خواند کاملاً صحت دارد و صرفاً یک عقیده رمانتیک محسوب نمی‌شود. برای مثال مردمک‌های چشم کسی که دارد با شما حرف می‌زند می‌تواند به شما نشان دهد که آیا مشتاق گفت‌وگو با شما است و یا صرفاً از روی اجبار و با بی‌حوصلگی دارد به شما گوش می‌کند؛ اگر مردمک چشمان فردی که دارید با او حرف می‌زنید گشاد باشد این یعنی او از هم‌صحبتی با شما خوشحال است و اگر مردمک چشمان او تنگ باشد یعنی علاقه چندانی به گفت‌وگو با شما ندارد. با استفاده از چشم‌ها می‌توان تفاوت خنده مصنوعی و واقعی افراد به آنچه را که می‌گویند متوجه شد؛ اگر چیز خنده‌داری برای یک نفر تعریف کردید و مردمک چشمان او تنگ بود و در طول خندیدن از پلک زدن امتناع کرد، این فرد نه خنده واقعی بلکه خنده مصنوعی داشته است. علاوه بر این موارد، بسیار شنیده‌ایم که عشق با اولین نگاه اتفاق می‌افتد و یک نفر می‌تواند با نگرستن در چشم‌های یک شخص دیگر، متوجه شود که او عاشقش شده است؛ در چنین موردی آنچه پیام را به فرد می‌رساند طول مدت نگاه کردن یا بهتر بگوییم خیره شدن طرف مقابل است. البته آنچه که گفته شد همیشه هم صحت ندارد ولی باید اذعان کرد که در اغلب موارد این مثال‌ها به واقعیت می‌پیوندند و ممکن است موارد مذکور برای شما هم اتفاق بیفتند.

۲. ابروها: جایگاه ابروها در زبان بدن خیلی مهم است. ابروهای افتاده معمولاً نشان از حالت ناراحتی یا عدم ستیز و گریز در فرد دارند، ابروهای جمع شده نشان از اخم کردن فرد دارند، ابروهایی که به طرف پیشانی کشیده شده‌اند نمایانگر حالت شادی یا تعجب در فرد می‌باشند. ابروها نیز می‌توانند تمایل یا عدم تمایل یک فرد به گفت‌وگو با شما را نشان دهند؛ وقتی با کسی حرف می‌زنید و او مدام دستش را به ابروهایش می‌کشد یا حالت ابروهایش در طول گفت‌وگو اصلاً دچار تغییر نمی‌شود یعنی طرف مقابل علاقه‌ای به حرف زدن با شما ندارد و منتظر است ببیند چه زمانی حرف‌هایتان تمام می‌شود.

۳. گوش‌ها: گوش‌ها نیز می‌توانند مثل ابروها تمایل یا عدم تمایل یک فرد به گفت‌وگو با شما را نشان دهند؛ وقتی با کسی حرف می‌زنید و او مدام با دستش گوشش را می‌خاراند یعنی طرف مقابل علاقه چندانی به گفت‌وگو با شما ندارد.

۴. بینی: کشیدن و بیرون دادن سریع هوا از طریق بینی به صورت ارادی و در بازه‌های زمانی‌ای که با هم اختلاف زمانی چندان کوتاهی ندارند می‌تواند نشان از بی‌حوصلگی یا عدم تخصص در انجام کاری داشته باشد زیرا رفتار مذکور برای رهایی از تنش یا یک شرایط سخت انجام می‌شود و در حالت عادی فرد به صورت معمولی از طریق بینی تنفس می‌کند و حتی ممکن است فرد در حالت طبیعی نه با بینی که با دهان تنفس کند.

۵. لب‌ها: لب‌های جمع شده نشانگر حالت ناراحتی، فشردن لب‌ها به هم نشانگر خجالت کشیدن و شرمندگی، جویدن لب‌ها نشان دهنده ترس و اضطراب، گذاشتن لب بالا روی لب پایین نشانگر اطمینان از انجام کاری یا پرداختن به یک موضوع و گذاشتن لب پایین روی لب بالا نشان‌دهنده شرمندگی و یا پشیمانی فرد یا حتی نگرانی از عملی است که انجام داده است.

۶. دست‌ها: بالا بردن دست‌ها و باز کردن آن‌ها از هم نشان‌دهنده خوشحالی، عقب کشیدن دست‌ها طوری که کف دست به طرف فرد مقابل باشد نشانگر عدم اطلاع و بی‌خبری از مسئله یا یک موضوع، قرار دادن دست در زیر چانه یا خاراندن گوش و صورت نشان‌دهنده بی‌حوصلگی، خستگی یا ترس و نگرانی از محیط، باز کردن دست‌ها از هم در هنگام نشستن نشان‌دهنده تسلط بر گفت‌وگو و داشتن اعتماد به نفس، شکستن قلنج انگشتان نشان‌دهنده خستگی یا بی‌حوصلگی و در مواردی اعمال قدرت به سایرین، بردن دست به پیشانی بیانگر پشیمانی، افسوس خوردن یا ناراحتی و نگرانی و کشیدن چندباره دست بر سر آن هم در بازه‌های زمانی کوتاه دلیل عدم برخورداری از اعتماد به نفس کافی می‌باشد.

### ۵. تقویت مثبت‌اندیشی

روانشناسی مثبت چیست و چقدر به زندگی شما مربوط است؟ پیروان تفکر سنتی همواره کسانی را که دیدگاهی مثبت و خوش بینانه دارند، ساده لوح می‌انگارند. آن‌ها تصور می‌کنند که این افراد درک درستی از زندگی ندارند، ساده‌انگارند و دیدشان نسبت به زندگی واقع‌گرایانه نیست.

روانشناسی مثبت تمام این موارد را تغییر داده است. در نهایت گواه رو به رشدی موجود است که موضوعی متفاوت را مطرح می کند: مثبت بودن، رفتاری مناسب و سازنده است که امکان دست یابی به موفقیت و سعادت را افزایش می دهد و برای بهره مندی از زندگی مطلوب باید روش هایی خاص در تفکر و رفتار را پرورش داد. روانشناسی مثبت مطالعه علمی مواردی است که زندگی را بهبود می بخشد. این موضوع درباره ایجاد تجربه های مثبت، ویژگی های مثبت و سازمان های مثبت است که به بالا بردن کیفیت زندگی منجر می شود. زمانی که صحبت از روانشناسی مثبت می شود نام مارتین سلیگمن را مکرر می شنوید. او حتی پیش از این که به عنوان ریاست انجمن روانشناسی آمریکا (با بیشترین آراء در تاریخ آن سازمان) منصوب گردد، با توسعه فرضیاتی که در مورد احترام حرفه روانشناسی بود، کمک فراوانی به این قلمرو کرده بود. اما به عنوان ریاست جدید این انجمن، به دنبال موضوعی تازه بود تا روی آن تمرکز کند. یک بار که سلیگمن با دختر جوانش نیکی، به باغبانی مشغول بود، دخترش از او خواست که دست از لجاجت و بدخلقی بردارد. آن گاه حقیقتی بر او آشکار شد و شروع به مطالعه علمی عملکرد مطلوب بشر کرد که به معنای «یافتن دلیل کامیابی» است. نظر سلیگمن درباره روانشناسی این است که این علم، بعد از جنگ جهانی دوم «راه خود را گم کرده است». به دلیل نیاز به درمان پزشکی در آن دوران و به خاطر کمبود بودجه دولتی در آن زمان، تمرکز روانشناسی به طور اختصاصی روی عدم موفقیت مردم متمرکز بود تا چگونگی یافتن و افزایش توانایی ها، به خصوص یافتن احساسات مثبت مانند احساس شادی. تمرکز سلیگمن در آغاز متوجه مواردی بود که به شادی حقیقی منتهی می شد. او ابتدا سه راه برای شادی پیشنهاد کرد: زندگی خوشایند، زندگی متعهد، زندگی معنادار. پس از تحقیقات اولیه سلیگمن در حوزه هایی مانند ترسیم توانایی های بشر، ارزیابی سعادت، توسعه خرد و سلامت مثبت، روانشناسی مثبت به سرعت بسط یافت. هدف ما ورود بی درنگ به بحث های دشوار نیست، اما باید نکته ای را برای شما روشن کنیم. نکته، بحث منطقی و جدی است. روانشناسی مثبت، روانشناسی واقعی با تأکید روی تحقیقات داده هاست نه مهملاتی مانند «فقط لبخند بزن و مثبت باش!» روانشناسی مثبت وانمود به شاد بودن، نواختن موسیقی شاد و نشستن به امید بهترین ها نیست. ما می خواهیم درباره دانش واقعی، تحقیقات

پربار و مطالعات بزرگ صحبت کنیم. هدف این است که این موارد را طوری در دسترس شما قرار دهیم که بدون نیاز به عمیق شدن در این علم بتوانید، از مزایای آن بهره مند شوید.

پس هدف روانشناسی مثبت، نگاه به جنبه مثبت وجود بشر است. طبق معمول بسیاری از مردم تصور می کنند که احساس شادی یا مثبت بودن یعنی این که در زندگی به جای مرتبه ای واقعی، مطلوب و قابل دستیابی، هیچ مسئله ناراحت کننده یا منفی ای وجود نداشته باشد. در واقع گاهی مردم در جست و جو کردن احساسات و پیشامدهای خوب و مثبت در زندگی بسیار سخت گیر هستند. از نظر مردم شادی، رضایت و لذت، احساساتی زودگذر است که وقتی انتظارشان را نداریم به سراغ ما می آیند و کنترل آگاهانه آن‌ها از دست ما خارج است. بقیه مردم آن را نوعی زیاده‌روی خودپسندانه برای داشتن زندگی ای سعادت‌مند و شاد می دانند. بعضی از مردم تصور می کنند فردی شاد و خوش‌بین، هوش کمتری دارد و در درک تصویر واقعی ناتوان است. دیگران می پندارند «مردم یا شادند با غمگین». بنابراین در برابر این شک و جبر، باید برای مواجهه با این فرضیه های معمول، داستان های خانگی و عادت های دیرینه، از آنچه درباره احساسات مثبت به اثبات رسیده است، بیشتر بدانیم.

با تکیه به آرمان های سازمان جهانی بهداشت، روانشناسی مثبت به اموری توجه دارد که لازمه زندگی ای ارزشمند و کامل است. در این جا به مواردی که به زندگی سالم کمک می کنند، اشاره می‌شود:

داشتن احساسات مثبت به جای احساسات منفی  
 رضایت یافتن در زندگی و کار  
 شناخت توانایی ها و استعدادها و به کارگیری آن ها  
 عمل به فضیلت ها  
 پرداختن به فعالیت ها  
 پرورش زندگی خانوادگی مثبت  
 ایجاد زندگی کاری خوب  
 همکاری و مشارکت در تأمین منافع جامعه

## یافتن معنا در زندگی

با این که اساس روانشناسی مثبت بر دقیق ترین اصول تحقیقاتی استوار است، اما این علم نباید فقط در قلمرو روانشناسان عضو هیئت علمی باشد. این علم در دسترس همه است و برای بررسی جدی چگونگی دست یابی به زندگی بهتر، ضروری است. در گذشته روانشناسی به ندرت احساسات مثبتی مانند شادی یا شوق را بررسی می کرد؛ مگر در مواردی برای رفع افسردگی یا احساسات منفی. تحقیقات پروفیسور باربارا فردریکسون همه چیز را تغییر داد. احساسات منفی باعث کم شدن تمرکز افراد برای مقابله با مشکلات موجود می شود. برای مثال واکنش ستیز و گریز موجب می شود مشکل را به سرعت، به روش توقف و مقابله یا گریختن برای نجات زندگی حل کنید. احساسات منفی شما را به عقب می رانند و باعث درون گرایی تان می شوند. فرضیه «وسعت دادن و ساختن» فردریکسون اشاره می کند که احساس مثبت تنها نشانه سعادت نیست بلکه به معنی سوق یافتن به سوی سعادت بیشتر و شکوفایی بشر است. افراد مثبت اندیش به موضوع ها و راه حل ها نگاه گسترده تری دارند، در واکنش ها خلاق تر و انعطاف پذیرتر هستند و در نتیجه منابع اجتماعی، احساسی و عقلانی بهتری ایجاد می کنند. مردم از انجام این کار سود بیشتری می برند، حق انتخاب بیشتری دارند، عمیق تر به کاوش می پردازند و به طور کلی بیشتر رشد می کنند. عبارت «وسعت دادن و ساختن» این گونه به وجود آمده است. بنابراین احساسات

مثبت به طور مستقیم با موفقیت در حل مشکلات و ایجاد منابع مرتبط هستند. احساسات مثبت همچنین به توسعه شبکه های میان فردی متمرکز، سعادت بهتر و موفقیت بیشتر کمک می کنند. پس باید کاری کنید تا احساسات و تجربه های مثبت داشته باشید. ادامه بدهید، می دانید که می خواهید این کار را انجام دهید!

مردم به خوبی می دانند در هر زمان مشخصی چقدر شاد هستند، اما نمی توانند پیشگویی کنند چه چیزی آن ها را شاد می کند، آن احساس تا چه اندازه قوی است و چقدر طول می کشد. احتمالاً به همین دلیل بسیاری از مردم به اشتباه باور دارند که مادیات آن ها را خوشنود می کند. اگر چه در حال حاضر بیشتر مردم در کشورهای غربی نسبت به گذشته، استاندارد بسیار بالایی از زندگی دارند، اما میزان شادی در ۵۰ سال گذشته افزایشی نداشته است. یکی از راه های رسیدن به شادی لذت

بردن است. لذت احساس خوبی است که از راه برآورده شدن نیازهای اولیه مانند گرسنگی، تشنگی، غریزه جنسی و آسایش به دست می‌آید. به احساساتی که باعث شادی بیشترتان می‌شوند فکر کنید و ببینید چقدر شما را شاد می‌کنند. تصور کنید قرار است غذای مورد علاقه تان را بخورید. آیا می‌توانید ظاهر این غذا را ببینید، بوی آن را حس کنید یا لقمه اول آن را تصور کنید؟ احساس لذتی که این کار به شما می‌دهد شگفت‌انگیز است. حتی یک لحظه تصور آن شما را شاد می‌کند. حال تصور کنید ده لقمه دیگر از آن غذا می‌خورید. چه احساسی دارید؟ احتمالاً با فکر آن نیز به لرزه درمی‌آید. لذت به معنای داشتن چیزهای اضافی نیست، بلکه به لذت بردن از تمام کارهایتان مربوط می‌شود. در زندگی‌ای پرمشغله اغلب از اتفاقات می‌گذریم، بدون این که وقتی را برای چشیدن، لذت بردن و کسب بیشترین خوشی‌ها در نظر بگیریم. اگر به بررسی چیزهایی که بیشترین لذت را در زندگی به وجود می‌آورند بپردازید از کم‌اهمیت یا کوچک بودن این رویدادها - آن لبخند، آن متشکرم و بازخورد خوبی که دریافت کرده‌اید - متعجب خواهید شد. مقصود این نیست که به مردم پیشنهاد کنیم در زندگی دقیق و سخت‌گیر باشند، اما مهم است که به همه لذت‌های کوچک که منجر به شادی ماندگار می‌شود، توجه کنیم. گاهی ممکن است آن قدر مشغول باشیم یا تحت فشار مشکلات و وظایف قرار بگیریم که نیاز به لذت را نادیده بگیریم. زمان کمی برای ایجاد شادی در زندگی تان در نظر بگیرید، خواه یک فنجان قهوه یا غرق شدن در کتاب مورد علاقه تان باشد. از این تجربه لذت ببرید. هر قدر این لذت‌ها خوشایند باشند باز هم به اندازه لذتی نیست که در شرکت در کارهای فعالانه‌تر و احتمالاً دشوارتر وجود دارد و در رسیدن به شادی و سعادت موثر نیستند. ارضای خواسته‌ها امری فوق‌العاده است، اما نکته‌ای گمراه‌کننده در طبیعت بشر وجود دارد. توانایی به تعویق انداختن کامیابی - انجام همان کاری که ممکن است نتایج آن تا مدت‌ها قابل‌رویت نباشد - به موفقیت مردم کمک می‌کند و رضایت آن‌ها را از زندگی افزایش می‌دهد. راضی بودن از زندگی بدون نیاز به کار ممکن است جالب باشد، اما بیشتر مانند آن است که کودکی بی‌پناه هستیم. برای رسیدن به شادی واقعی باید لذت لحظه‌ها را تجربه کنیم، اما باید برای کامیابی در آینده هم تلاش کنیم که اغلب همانند آینده‌ای نویدبخش اما نامطمئن است. گرایش به مادیات یکی از تغییراتی است که جامعه در یک یا دو نسل اخیر دست‌خوش آن شده است. والدین و نسل‌های گذشته که در

دوره رکود اقتصادی زندگی می کردند به نوعی به نوعی ریاضت خو گرفته بودند؛ سپس فرزندان آن ها که اوضاع چندان خوبی نداشتند باید هم چنان برای اداره زندگی کار می کردند. امروزه فرهنگ به لذت آنی تبدیل شده است.

ایجاد روابط مثبت: داشتن رابطه خوب با خانواده، دوستان و همکاران، بخش ضروری از یک زندگی سالم و شاد است. روابط باعث مصونیت فرد در مقابل افسردگی و تنهایی می شود و به سعادت او کمک می کند. این موضوع بدیهی است اما مردم اغلب اجازه می دهند که روابطشان متزلزل شود. فرد خود را کنار می کشد، مشغول به کار می شود یا از دیگران می رنجد و در نتیجه منزوی می شود. اگر بسیاری از روابط شما نتیجه منفی دارند، بهتر است تغییری در اوضاع ایجاد کنید. متوجه خواهید شد که روانشناسی مثبت از شکل دادن به روابط خوب و ماندگار سخن می گوید و در نتیجه از نظام هایی حمایت می کند که می توانند از شما در زندگی محافظت کنند. روانشناسی مثبت موثر است. موارد زیر فقط بخشی از بهبود های زندگی شما هستند:

داشتن احساسات مثبت نسبت به احساسات منفی در روز

شناختن توانایی ها و چگونگی استفاده بهتر از آن ها

فرصت دادن به خود برای بهره مندی از سعادت و شادی بیشتر

ایجاد انعطاف پذیری در زندگی

توانایی پرداختن به انواع فعالیت ها

پرورش حس معنا و هدف در زندگی

بخشیدن چیزی به جامعه

افراد خوش بین شانس بیشتری برای سالم بودن دارند. مطالعات نشان داده که در مواجهه با بیماری هایی که در زندگی مردم را تهدید می کنند، علائم بیماری در افراد خوش بین، دیرتر پدیدار می شود و این عده عمر متوسط بیشتری نسبت به افراد بدبین دارند. تاثیری که نگرش مثبت بر رفتار دارد، گویای این موضوع است. احتمال این که افراد خوش بین شیوه های درمانی پیشنهادی را امتحان کنند بیشتر است، در حالی که افراد بدبین ممکن است تسلیم شوند یا فکر کنند که حتی امتحان این شیوه ها هم بی فایده است. افراد مثبت اندیش بیشتر تمایل به داشتن روابط اجتماعی دارند ک به

آن‌ها در پشت سر گذاشتن دشوارترین مراحل بیماری و درمان کمک می‌کند. حتی ممکن است یک ارتباط مستقیم فیزیولوژیکی وجود داشته باشد که پیشرفت بیماری را آهسته‌تر کند اما این موضوع، هنوز به طور علمی ثابت نشده.

سلامت و شادی از اهداف مطلوب و مشترک زندگی انسان‌ها است. افراد بسیاری به امید تصمیم‌آینده سخت تلاش می‌کنند تا عادت‌های سالم را حفظ کنند. تغذیه مناسب و ورزش مرتب جزئی از این مجموعه هستند. روانشناسی مثبت به همان میزان مهم است؛ خوش‌بینی و تلاش برای دیدگاهی مثبت، موجب حضور ذهن و جسمی سالم‌تر می‌شود و عمر را افزایش می‌دهد. سالن‌های ورزشی و فعالیت‌مربیان خصوصی، کسب و کاری بزرگ است و برنامه‌های تلویزیونی درباره خرید و آشپزی سالم به وفور یافت می‌شوند. با وجود این حقیقت که شادی و خوش‌بینی به میزان عمده‌ای به کاهش تنش کمک می‌کنند و می‌توانند مزایای بسیاری در زندگی داشته باشند، نقش شادی در جست‌وجوی زندگی سالم به ندرت ذکر شده. تحقیقات متعددی رابطه آشکار میان مثبت‌بودن و مزایای سلامتی قابل‌اندازه‌گیری را نشان می‌دهند. زمانی که افراد شاد خود را افرادی سالم‌تر معرفی می‌کنند، به این دلیل است که واقعاً سالم‌ترند و صرفاً نگاهی مثبت به سلامتی‌شان ندارند. واکنش‌های احساسی، تأثیری خوب یا بد بر فیزیولوژی دارند. احساسات بر مجموعه اعصاب خودکار (اعصابی که تمام کارکردهای خارج از تسلط آگاهانه ما مانند ضربان قلب، تعریق و گوارش را تنظیم می‌کنند)، تأثیر می‌گذارند. عوامل فیزیولوژیکی که منجر به بیماری می‌شوند نظیر ضربان قلب بالا، تغییر در واکنش گالوانیک پوست (اندازه‌گیری واکنش تعریق در نوک انگشتان که در آزمایش‌های دروغ‌سنجی به کار می‌رود) و فشار خون بالا هستند. چگونگی واکنش شما به احساسات می‌تواند بر سلامتی و طول عمرتان تأثیر بگذارد. افراد بسیاری از جمله دکارت روح را از بدن جدا دانسته‌اند اما آن‌ها اشتباه می‌کنند. تمام

بیماری‌ها عوامل جسمی و روحی دارند. شواهد محکمی درباره نقش عوامل روانی در ایجاد طیفی وسیع از بیماری‌های کاملاً جسمی وجود دارد. زمانی که رویدادهای پر تنش را تجربه می‌کنید، احساسات مثبت با کاهش فشار بر دستگاه قلبی‌عروقی، تأثیری بهبودبخش دارند. فردی خوش‌بین حتی با رویدادهای منفی نیز با استراتژی مثبت برخورد می‌کند و باور دارد آن را پشت سر خواهد



گذاشت. این حالت احساسی مثبت، تحریک فیزیولوژیکی حاصل از تجربه و احساس منفی را کاهش می دهد.

مشکلات قلبی عروقی - حمله قلبی و سکت - به عنوان بیشترین علت مرگ و میر در اکثر کشورهای توسعه یافته شناخته شده است. احساسات منفی نظیر خشم و افسردگی با سکتها و حملات قلبی ارتباط مستقیم دارند. افراد افسرده در مقایسه با افراد شاد، بیشتر دچار حمله های قلبی می شوند. تحقیقات فریدمن و روزمن در سال های ۱۹۵۰ و پس از آن، به ارتباط بین بیماری های قلبی و افراد جاه طلب، مصمم، خشمگین و عجول که خود را مدام تحت فشار زمانی قرار می دهند، پی بردند. زمانی که فریدمن و روزمن می خواستند روکش صندلی های اتاق انتظار را عوض کنند، متوجه شدند فقط روکش لبه های صندلی کهنه شده اند و قسمت های عقبی سالم هستند. آن ها متوجه شدند که بیماران قلبی نمی توانند آرام بمانند و عصبی هستند. با این حال، خبر خوش آن است که رفتارهای این افراد قابل تغییر است. شاد بودن می تواند شما را در برابر مسائل و تاثیرهای بیماری که در زندگی شما را تهدید می کند کمک کند. از جمله این مسائل و تاثیرات می توان به عوامل زیر اشاره کرد:

خودکشی

تصادف

مشکلات روانی

مواد مخدر

بیماری کبد، به دلیل مصرف مشروبات الکلی

مانند معجزه است، نه؟ با این حال وقتی به آن فکر می کنید، منطقی است. تحقیقات نشان داده که افراد شاد روابط اجتماعی گسترده تری تشکیل می دهند و این روابط از آن ها در برابر مواد مخدر، افسردگی و در نهایت خطر خودکشی محافظت می کند و همچنین خطر بیماری کبد را کاهش می دهند. افراد شاد کمتر خشم و تنش را تجربه می کنند. این بدان معنا است که آن ها بیهوده فشار خون خود را بالا نمی برند و هورمون های ناخوشایند مربوط به تنش (برای مثال کورتیزول و گلوکوکورتیکوئیدها) را وارد دستگاه گردش خون خود نمی کنند که به نوع خود عمالی برجسته در

ایجاد حملات قلبی هستند. اضطراب می تواند بیشتر از کره میزان کلسترول شما را بالا ببرد! بنابراین مزایای احساسات مثبت برای سلامتی تان واضح است. وقتی که مسئله سلامتی مطرح است اگر احساس بیماری می کنید یا نشانه هایی غیرعادی را تجربه می کنید، حتماً قدم های مثبتی بردارید. افراد شادتر دیرتر متوجه می شوند یا اقدام به انجام کاری در مورد نشانه های بیماری می کنند. اگر یک توده یا برآمدگی در بدن خود پیدا کنند، آن را نادیده می گیرند تا از آن ها پیروی کنند. اما فرد بدبین اغلب بدترین وضع را تصور می کند و اولین وقت ملاقات را با پزشک خود رزرو می کند. در نتیجه خوش بین ها زمانی ای که دچار بیماری ای خطرناک می شوند، درصد بقای کمتری دارند. فقط برگی از کتاب بدبین ها را ببینید و هر نشانه ای را بررسی کنید.

قطعا افرادی را در اطراف تان می بینید که گویا هیچ گاه بیمار نمی شوند و در طول عمرشان به ندرت به پزشک مراجعه می کنند. می توانیم فرض کنیم چنین افرادی دارای «ژن های خوبی» یا فقط خوش شانس از دیگران هستند. اما سلامتی فرد می تواند واقعاً مربوط به روش مدیریت او در زندگی اش باشد. هنگام مرور سابقه پزشکی خود به احتمال زیاد متوجه می شوید بیماری تان همراه با دوره ای تنش بوده که نتوانستید به خوبی با آن مواجه شوید. چند نفر می گویند که همیشه هنگام تعطیلات بیمار می شوند و با این حال قبل از رفتن به تعطیلات بعدی، برای یافتن راه هایی جهت مواجهه با این موضوع هیچ کاری نمی کنند؟ در چنین شرایطی چگونه می توانید در برابر بیماری ایمن باشید؟ انعطاف پذیری؛ شاید شما به طور طبیعی انعطاف پذیر هستید. عده دیگری از شما باید وقت بیشتری برای انعطاف پذیری صرف کنید تا مطمئن شوید در آینده در برابر عفونت و بیماری مقاوم هستید. ایجاد عادات سالم؛ شاید فکر کنید که ورزش و نخ کشیدن مرتب دندان ها، بهترین روش برای سالم ماندن هستند، ولی ایجاد عادات روانشناسی مثبت و خوب به همان اندازه مهم است. بعضی از این عادت ها عبارتند از خشمگین نشدن، شاد بودن و ...

زندگی رضایتمند؛ زندگی گران بها است. جای تأسف دارد که از هر بخش زندگی استفاده مفید نکنید و آن را هدر دهید؛ به عبارتی دیگر حیف است از زندگی و شغل تان رضایت نداشته باشید. شاید احساس کنید تسلط کمی بر واقعیت های زندگی دارید. زندگی برای بسیاری از افراد به دلیل شرایط پریشان کننده، روابط نامطوب خانوادگی یا موقعیت های محدود شغلی، بسیار دشوار است.

زمانی که از شما انتظار می رود مسئولیت شادی و سلامتی شخصی تان را برعهده بگیرید مسئولیت شما نیز سنگین تر می شود. به این دلیل بهتر است نه تنها بر پیشرفت خود، بلکه بر پیشرفت اطرافیان تمرکز کنید تا به ساخت اجتماع بهتری در محل کار، خانه و جامعه کمک کنید (یکی از دلایل من برای نوشتن این کتاب همین جمله ای بود که خواندید). روانشناسی مثبت فرایندی خودخواهانه نیست که بدون در نظر گرفتن کامیابی اطرافیان زندگی خود را بهبود دهید. روانشناسی مثبت نکته های فراوانی جهت افزایش تندرستی، سلامتی و شادی دارد. سعی کنید بعضی از پیشنهادهایی را که در این جا ارائه می دهیم، به کار گیرید. از خود پرسید:

برای حفظ دیدگاه مثبت در زندگی به چه چیزی نیاز دارید؟

برای اطرافیان تان چه کاری می توانید انجام دهید تا آن ها نیز همان کار را انجام دهند؟ به دست آوردن سعادت، قدمی مهم به سوی سلامتی است. گاهی افراد بدبین برای تلاشی جهت سالم ماندن و مبارزه با سرنوشت، به خصوص در موارد سلامتی، مشکل دارند. اد دینر، پروفیسور دانشگاه روانشناسی ایلینویز، سه گام زیر را جهت سلامتی و سعادت پیشنهاد می کند:

### مشارکت

#### تفسیر

#### به خاطر سپردن

چند نکته درباره رسیدن به خوشبختی و زندگی سالم در این جا ذکر می شود.

۱) شرکت در برنامه های خوب: دقت کنید، چشم پوشی از برنامه های خوب و تمرکز بر برنامه های بد، آسان است. این کار را نکنید. تمام تحقیقات نشان می دهند که مثبت اندیشی و خوش بینی، برای سلامتی مفید هستند. پس مثبت اندیشی را تقویت کنید. در حالی که ممکن است فکر کنید شادی تان بسته به سهمی است که از قبل برای شما در نظر گرفته شده، با این وجود زندگی تان به میزان دقت و تفسیر و یادآوری تجربیات تان، تحت تاثیر قرار می گیرد. شاید دوست دارید که همه چیز را به جای دید مثبت، با دید منفی ببینید. ولی فراموش نکنید که شما درباره چگونگی نگاه به زندگی تان حق انتخاب دارید.

یک معمای معروف روانشناسی وجود دارد: به تصویری نگاه می کنید و زنی جوان یا خانمی مسن را می بینید، انگار که در حال مشاهده تصویری منفی یا مثبت هستید. نمی توانید همزمان هر دو صورت را ببینید. می توانید از یک تصویر به دیگری بپرید، ولی مشاهده یکی، دیگری را «حذف» می کند. به همین منوال دیدن جنبه منفی در رویدادها، شما را از دیدن جنبه مثبتی که تمام مدت آنجا بوده، باز می دارد.

۲) تمرکز نورافکن روی خود: تمرکز نورافکن روی خود یعنی احتمال دارد چیزهای فراوانی برای انتقاد کردن از خود پیدا کنید. افراد غمگین در مقایسه با افراد خوشحال زمان بیشتری را صرف عملکرد ضعیف و مشکلات می کنند. افراد شادتر تمایل دارند به بیرون نگاه کنند و در نتیجه فرصت دیدن موهبت های زندگی را دارند، یا حداقل به جای صرف وقت برای سرزنش خود، به بقیه چیزها توجه می کنند.

۳) دیدن بهترین ها: نادیده گرفتن جنبه مثبت زندگی، بدترین عادت است. بله، اتفاق های هولناک فراوانی در جهان و زندگی همه ما رخ می دهد که نمی توان از آن ها چشم پوشی کرد. اما بعضی افراد تمایل دارند اتفاق های مثبت اطراف شان را نادیده بگیرند. بعضی ها فکر می کنند که با بهانه گیری بهتر می توانند با بقیه ارتباط برقرار کنند. سعی کنید شیوه عیب جویی و منفی گرایی را تغییر دهید. این روش برای هیچ کس سودی ندارد.

تفاوت هایی میان افراد شاد و غمگین:

مقایسه اجتماعی: افراد غمگین خود را با دیگران مقایسه می کنند و در صورتی که داشته هایشان نامطلوب باشد، ناراحت می شوند. فرد غمگین از اتومبیل خود کاملاً راضی است تا زمانی که یکی از آشنایانش اتومبیلی جدیدتر و بهتر بخرد. افراد شاد از داشته های دیگران ناراحت نمی شوند. آن ها بیشتر تمرکز می کنند تا اتومبیل شان آن ها را به کجا می برد و رنگ آن دلخواه شان باشد.

تغییر ذهنیت: افراد شاد با پیش آمدن رویدادها، قضاوت خود را تعدیل می کنند و بیشترین بهره را از مسئله می برند. افراد غمگین به دنبال دلایل هستند تا بدبخت و رنجور باشند. در پژوهشی خوشایند در مورد دسرها، از عده ای خواستند تا مقداری از شیرینی ها را بچشند. دسری به آن ها می دادند تا بخورند، ولی دسر محبوب شان نبود. افراد غمگین تر بدخلق و مأیوس شدند، در حالی که افراد شادتر

قضاوت قبلی خود را تغییر دادند و به این نتیجه رسیدند دسری را که خوردند، به همان اندازه دوست داشتند. تفسیر مسائل یعنی بیشترین بهره از زندگی، به میزان توجه و مشارکت در مسائل خوب برای افزایش سعادت بستگی دارد.

۴) حافظه موثر: افراد شاد و غمگین اغلب یک رویداد را به طور متفاوتی به یاد می آورند. افراد غمگین برخلاف افراد شاد، همه چیزهای بد را با تمام جزئیات به خاطر می آورند اما افراد شاد بیشتر در جنبه های مثبت غرق می شوند. افراد غمگین عادت دارند تا اتفاق های بدی را که برایشان رخ داده، به صورت فیلم های «وحشتناک» دوباره تجربه کنند. آن ها زمان را صرف مرور پی در پی بدترین قسمت ها می کنند و در نتیجه خاطرات دارای تاثیری شدید و ناراحت کننده بر سلامت احساسی هستند.

در عوض خاطره های خوب ممکن است کمی ضعیف و بی مزه در نظر آیند و می بایستی با خاطره های بد مقابله کنند. رویدادهای شگفت انگیز مانند جشن تولد، روز ازدواج، تولد فرزند و ترفیع کاری می توانند چنان سریع به پایان برسند که گویی پرواز می کنند. مطمئن شوید که واقعاً تلاش می کنید از تجربه های خوب بیشترین بهره را ببرید. اکنون چند روش برای افزایش تاثیر امور مثبت مطرح است. سعی کنید بدین شکل عادت های جدیدی اتخاذ کنید:

کشیدن تصاویر ذهنی واضح از روزهای خوب و لحظات خوش

مرور رویداد های خوب و افزودن جزئیات بیشتر

در نظر گرفتن احساسات مثبتی که در آن زمان داشته اید

نگه داشتن آلبوم عکسی ذهنی و واقعی یا کتابی از مجموعه عکس های بریده شده

استفاده از همه حس ها، شنیدن حرف های افراد، احساس آفتاب روی پوستتان، تجربه گرمای

در آغوش گرفتن و رایحه هوا

با نمایش مکرر خاطره ها، هر بار آن ها را قوی تر کنید

همان طور که به خاطره هایتان فکر می کنید و مدام جزئیاتی به آن ها می افزایید، افرادی را انتخاب

کنید تا آن خاطره ها را با آن ها در میان بگذارید.

استفاده از روش هدف گیری (مشارکت، تفسیر و به خاطر سپردن) در زندگی تان را از همین امروز شروع کنید:

دقت در تمام جنبه های مثبت روز و نادیده گرفتن آزرده گی های جزئی بررسی سازنده بودن تفسیرهایتان؛ اگر سازنده نیستند، آن ها را به تفسیری مثبت تغییر دهید.

آراستن بهترین قسمت ها برای چشیدن و لذت بردن

۶) شناخت ان ال پی (برنامه ریزی عصبی کلامی)

سفر به جهانی دیگر، راز شازده کوچولو:

من نمی دانم آنتوان دوستن اگزوپری از NLP (برنامه ریزی عصبی کلامی) و روانشناسی مثبت سردرمی آورد یا نه اما خیلی خوب می دانم که اثر جاودان او یعنی شازده کوچولو (که احتمالاً آن را به اسم شهریار کوچولو نیز می شناسید) به صورت گام به گام در حال یاد دادن دروس و اصول دانش NLP و روانشناسی مثبت است و این کار را چنان به خوبی انجام می دهد که خواندن کتاب برای فرد تبدیل به یک لذت می شود. این درس ها در نگرش شما به زندگی خیلی اهمیت خواهند داشت؛ نگرشی که نابغه ها به زندگی دارند. بد نیست در ابتدا به این چهار مورد توجه کنید:

اول: نقشه با واقعیت تفاوت دارد. یکی از اولین نکات مهم این است که «نقشه با واقعیت و سرزمینی واقعی تفاوت دارد» این جمله اولین بار توسط کورزیبسکی در سال ۱۹۳۳ در مقاله ای چاپ شد. کورزیبسکی ریاضیدانی لهستانی است. او در واقع به این نکته اشاره دارد که تجربه حواس پنج گانه شما از جهان اطراف تان با تفسیری که از این واقعیت دارید کاملاً متفاوت است.

این تصویر مغزی در حقیقت نقشه ای است ذهنی که از این واقعیت وجود دارد. همین نقشه درونی است که دنیای بیرونی شما را شکل می دهد و این نقشه هرگز نمونه دقیق آنچه واقعاً تجربه می شود نیست و با آنچه دیگران از همین واقعیت درک می کنند، تفاوت دارد. به عبارت دیگر آنچه در جهان پیرامون تان وجود دارد هرگز با آنچه در مغز و ذهن تان تجربه می کنید، یکسان نیست. به قول مولانا:

«صد هزاران این چنین اشباه بین / فرق شان هفتاد ساله راه بین»

دوم: نابغه‌ها متفاوت فکر می‌کنند. آدم‌های نابغه به خاطر همین متفاوت اندیشیدن‌شان است که «نابغه» نامیده می‌شوند. مهم نیست که بقیه شما را به خاطر طرز فکر خلاقانه‌تان مسخره کنند، مهم این است که اگر در مسیری که این طرز فکر شما را به آن می‌خواند گام‌های استوار بردارید بعدها همین افراد از شما «خواهش» خواهند کرد که آن‌ها را نیز در طرز فکر تان سهیم کنید. اگزوپری در واقع این نوع نگاه را که افراد معمولی به نواخجامه دارند نکوهش می‌کند؛ سرزنش نابغه‌ها درست مثل این است که کودکی را از به پرواز درآوردن مرغ خیال و کشیدن نقاشی محروم کنید. شواهد نشان می‌دهند جوامعی که نوابغشان را تحقیر می‌کنند یا آنان را گوشه‌نشین می‌سازند عاقبت خوبی ندارند.

سوم: سعی نکنید افراد متعصب را قانع کنید مثل شما بیندیشند زیرا این کار مثل آب در هاون کوبیدن است! فردی که روی چیزی تعصب دارد حاضر است سرش برود اما از حرفش (حتی اگر کاملاً ناحق باشد) برنگردد. وقتی به این افراد حرف جدیدی بگویید یا نظر خود را درباره مسئله‌ای با آنان مطرح کنید خیلی سریع یک «نه‌خیر» می‌گویند و با ژستی استادانه شروع می‌کنند به سخنرانی که یعنی شما اشتباه می‌گویید. با این‌ها کاری نداشته باشید و بگذارید در همین مسیری که الان گام برداشته‌اند زندگی را ادامه دهند؛ توجیه آن‌ها ناممکن است و دوستی با آن‌ها مانند رفتن به سراغ گله حیوانات درنده با پای خود است، کاری که هیچ انسان عاقلی آن را انجام نمی‌دهد.

چهارم: عقاید خود را نکشید. هرگز آن عقاید مثبت و آزادی‌طلبانه خود را که واقعاً می‌توانند به بهتر شدن اوضاع کمک کنند نکشید. بلکه آن‌ها را حتی اگر بقیه و اطرافیان‌تان برایشان ارزشی قائل نبودند حفظ کرده و چون باری در طول زندگی حمل کنید. مطمئن باشید روزی این عقاید شکوفا خواهند شد و کسانی را که برایشان ارزش واقعی قائلند خواهند یافت.

جدا از درس‌هایی که این داستان به خواننده‌اش از لحاظ اخلاقی می‌دهد و او را تشویق می‌کند تا به جای بی‌احساس بودن، مملو از احساس و عاطفه باشد، درس‌هایی در زمینه شناخت بهتر خود و محیط نیز ارائه می‌دهد که آن‌ها را می‌توان «فرضیات NLP» دانست. این درس‌ها عبارتند از:

(۱) نقشه با واقعیت تفاوت دارد.

۲) درک شخصی: در هر لحظه حواس ما در حال بمباران مغزمان با میلیون ها بیت اطلاعات است، در حالی که ذهن آگاه فقط توانایی پردازش مقدار محدودی از این اطلاعات را دارد و مقدار قابل توجهی از اطلاعات دریافت شده، فیلتر می شود. فرایند فیلتر کردن و انتخاب اطلاعات، براساس ارزش‌ها، باورها، خاطرات، تصمیم‌ها و پیشینه فرهنگی و اجتماعی شما انجام می شود.

۳) آشنایی با نقشه ذهن دیگران: نتیجه فیلتر کردن های شخصی این است که هر کس نقشه‌ای شخصی از جهان پیرامونش دارد. برای اینکه ارتباط برقرار کردن میان انسان‌ها ساده تر شود، می توان تلاش کرد تا نقشه ذهنی افرادی را که می شناسیم، درک کنیم.

۴) انسان‌ها براساس نقشه ذهنی‌شان به آنچه رخ می دهد واکنش نشان می دهند: مانند همه انسان‌های دیگر شما نیز براساس نقشه ذهنی‌تان به آنچه پیرامون‌تان رخ می دهد، واکنش نشان می دهید. این نقشه براساس باورهای شما از هویت‌تان و باورهای شما از ارزش‌ها، نظرات، خاطرات و پیشینه فرهنگی‌تان شکل گرفته است. گاهی نقشه ذهنی فردی ممکن است به نظر شما بی‌معنی باشد. البته گاهی کمی درک و تحمل باعث می شود هر یک از ما زندگی پربارتری داشته باشیم. تمرین کوتاه زیر می تواند برای بالا بردن میزان تحمل‌تان به شما کمک کند. باین که وقتی در موقعیتی قرار دارید که رفتار فردی، شگفت زده یا ناراحت‌تان می کند، او را درک کنید.

۱. نعمت‌هایی را که در زندگی‌تان وجود دارد به بیاورید و آن‌ها را بشمارید.

۲. با به یاد آوردن این نعمات در ذهن‌تان سعی کنید بخشنده باشید و

۳. از خود سوال کنید احتمالاً در دنیای این فرد چه اتفاقی در حال رخ دادن است که این گونه روی رفتار او اثر گذاشته است.

هنگامی که این فرایند را دنبال می کنید متوجه می شوید که نه تنها مشکل شما حل می شود و خوشحال می شوید، بلکه افراد پیرامون خود و رفتارهایشان را ساده تر می پذیرید.

۵) چیزی به نام شکست وجود ندارد، فقط بازخورد وجود دارد: این پیش‌فرض اثرگذار است که می توان مطابق آن زندگی کرد. همه ما در زندگی اشتباه می کنیم و با موانع مختلف روبه‌رو می شویم. هنگام رو به رو شدن با این مشکلات می توانیم انتخاب کنیم که ناراحت و ناامید شویم یا از این مشکلات و شکست‌ها درس بگیریم و دوباره و دوباره تلاش کنیم.



- (۶) معنای ارتباط واکنشی است که برمی‌انگیزد: مهم نیست که هدف از ارتباط‌هایتان تا چه اندازه خوب باشد، موفقیت در ارتباط‌هایتان به این بستگی دارد که طرف مقابل تا چه اندازه پیام شما را به درستی دریافت کرده است. به عبارت دیگر واکنشی که کلام‌تان در ارتباط برمی‌انگیزد، هماهنگ با معنایی است که طرف مقابل از کلام‌تان دریافت می‌کند. این پیش فرض یکی از موارد مهم در ارتباط است. با توجه به این پیش فرض وظیفه خواهید یافت معنایی را که در ذهن دارید، به طور کامل و دقیق به طرف مقابل منتقل کنید. وقتی به این پیش فرض توجه می‌کنید، دیگر طرف مقابل را به دلیل سوء تفاهم مقصر نمی‌دانید. اگر طرف مقابل آنچه که در ذهن دارید به طور کامل متوجه نشود، باید از ابزار حواس‌تان استفاده کنید تا او متوجه شود منظورتان را به درستی درک نکرده است. هم‌چنین باید انعطاف‌پذیری داشته باشید تا آنچه را انجام می‌دهید، به شکل دیگری انجام دهید و رفتارها و کلام‌تان را تغییر دهید. با این نکته در ذهن شروع کنید که چه هدفی از ارتباط‌تان در ذهن دارید. اگر کارگری ساختمانی بدون هدف آجرها را روی هم قرار دهد، در پایان چه اتفاقی می‌افتد؟ بی تردید خانه‌ای ساخته نخواهد شد. اگر می‌خواهید خانه‌ای با پی و اساس محکم داشته باشید باید مثل معمارها تصویر نهایی را در ذهن داشته باشید.
- (۷) اگر کاری که می‌کنید و رفتاری که دارید جواب نمی‌دهد، کار دیگری بکنید: این پیش فرض بسیار ساده است. معمولاً هنگامی که به آنچه می‌خواهید نمی‌رسید، رفتارهای خود را اصلاح نمی‌کنید. توقع تغییر از دیگران در زندگی ساده تر از تغییر رفتارهای خودتان است. فراموش نکنید که همه، صاحب منابع درونی‌ای که شما دارید، نیستند.
- (۸) هر کس برای رسیدن به نتایجی که دنبال می‌کند، منابع لازم و کافی در اختیار دارد: همه ما از این پیش فرض خوش‌مان خواهد آمد، چون با خوش بینی همراه است. پیش فرض یعنی همه ما منابع کافی و لازم برای رشد و پیشرفت در اختیار داریم و اگر چه ممکن است همه ما به شکل مستقیم به تمام منابع دسترسی نداشته باشیم، اما هم‌زمان به منابعی دسترسی داریم که می‌توانیم از آن‌ها برای دسترسی به منابع لازم دیگر استفاده کنیم. این منابع ممکن است درونی یا بیرونی باشند.

۹) هر رفتاری انگیزه ای مثبت دارد: متأسفانه این پیش فرض به شکل عکس نیز کاربرد دارد. هنگام رفتارهای بد و منفی، انگیزه های مثبتی که پشت این رفتارها وجود دارند را هدف های جانبی و ثانویه می گویند. هدف های جانبی عبارت است از فایده هایی که فرد به شکل ناخودآگاه از رفتاری می گیرد که معمولاً رفتار بدی به حساب می آید. هنگامی که انگیزه مثبت نهان را که باعث رفتاری در فردی می شود، کشف می کنید خواهید توانست انعطاف پذیری و توان تان را برای ارتباط موثر با او افزایش دهید. در این صورت می توانید به او کمک کنید رفتارهای ناخواسته اش را با برآورده کردن انگیزه نهانی این رفتارها، به شکلی مثبت، تغییر دهد.

۱۰) افراد پیرامون تان چیزی بیشتر از رفتارهایتان هستند

۱۱) ذهن و بدن با هم ارتباط دارند و روی هم اثر می گذارند: طب کل نگر در این مورد بر این باور است که ذهن روی بدن اثر می گذارد و بدن نیز روی ذهن تاثیرگذار است. برای این که انسان سالمی باشیم، سرکوب کردن نشانه های بیماری کافی نیست. برای سلامتی کامل لازم است ذهن و بدن را با هم بررسی و درمان کرد.

۱۲) انتخاب داشتن بهتر از انتخاب نداشتن است

۱۳) الگوبرداری از عملکردهای موفق باعث پیشرفت می شود

## ۷. تقویت پشتکار

ابتدا به دو موردی که در ادامه آمده است، توجه کنید:

۱) هوندا در سال ۱۹۳۸ با روحیه ای سرشار از شور و شوق کار خود را شروع کرد. ابتدا همه چیزهای با ارزش زندگی خود را فروخت و با سرمایه حاصل از آن کارگاهی خرید تا در آن رینگ پیستون تولید کند و به شرکت تویوتا بفروشد. او شب و روز در تلاش بود و مدت ها کارگاهش را ترک نکرد و در همان جا اقامت گزید و مطمئن بود که در هدفش به نتیجه خواهد رسید. روزی برای اولین بار تولیدات خود را به شرکت تویوتا برد و آن ها را برای فروش ارائه کرد، اما کارشناسان شرکت، پیشنهاد او را نپذیرفتند زیرا تولیداتش با استاندارد شرکت تویوتا مطابقت نمی کرد. هوندا برای بالا بردن کیفیت کارش به تحصیل در مدرسه تکنولوژی پرداخت. طرح های اولیه او چنان زشت و ناهنجار بود که مورد استهزاء استاد و هم کلاسی هایش قرار گرفت. اما پس از گذشت دو سال، طرح هایش

مورد قبول همه واقع شد، زیرا هدف خود را می شناخت و برای رسیدن به هدف کمر همت بست و از هر تلاشی نکته ای آموخت و آن قدر روش خود را تغییر داد تا به خواسته خود رسید. سرانجام شرکت تویوتا، کالای او را پذیرفت و این در حالی بود که او از شدت خوشحالی در پوست خود نمی گنجید، زیرا انگیزه و ایمانش به ثمر رسیده بود. اما با وجود این با مشکل تازه ای روبه رو شد، زیرا برای احداث کارخانه خود به سیمان نیاز داشت و دولت ژاپن به دلیل وقوع جنگ نمی توانست نیاز او را برآورده کند. او نه تنها در این مرحله میدان را خالی نکرد بلکه با استفاده از اهرم صمیمیت و دوستی عده ای را به همکاری دعوت کرد و به وسیله یک سیستم خاص، سیمان مورد نیاز خود را تهیه و کارخانه اش را احداث کرد. در طول جنگ کارخانه اش دو بار بمباران شد و بخش بزرگی از ابزار تولیدی او متلاشی شد و از بین رفت. اما هوندا هرگز از تخریب آن ها دلشکسته نشد، بلکه فوراً کارکنانش را بسیج کرد تا پیت های بنزینی را که هواپیماهای جنگی پس از مصرف در بیابان ها رها می کردند، جمع آوری کنند. او آن ها را هدایای «ترومن» رئیس جمهور وقت آمریکا نامید، زیرا این پیت ها توانست به عنوان مواد اولیه کارخانه تولیدی او مورد استفاده قرار گیرد. اما بعد از رفع همه این مشکلات یک زلزله شدید کارخانه او را با خاک یکسان کرد به طوری که هوندا مجبور شد دستگاه ها و ابزارهای خود را به شرکت تویوتا بفروشد. بعد از جنگ، در سال ۱۹۴۷ کمبود بنزین در ژاپن مشکلات زیادی به وجود آورده بود. هوندا حتی برای اتومبیلش، بنزین نداشت تا برای خانواده اش

آذوقه تهیه کند. در حالی که زندگی را به سختی می گذراند، موتور کوچکی روی دوچرخه اش نصب کرد. دوستان و آشنایان پس از دیدن آن، از او تقاضا کردند که چنین وسیله ای را برای آن ها هم بسازد؛ رفته رفته تعداد درخواست ها چنان زیاد شد که به فکر افتاد، کارگاهی برای تولید آن دایر کند. چون دولت ژاپن، پس از شکست مصرف بنزین را محدود کرده بود هوندا برای آن که موتور سیکلت های تولیدی خود را به حرکت درآورد، استراتژی جدیدی به کار برد. تصمیم گرفت آن ها را به وسیله صمغ درخت کاج به راه اندازد. او برای این کار صمغ درخت کاج را با بنزینی که از بازار سیاه می خرید مخلوط کرد، و محصولی به دست آورد که چون بوی سقز می داد مأمورین دولت متوجه به کارگیری بنزین آن نمی شدند و از استفاده آن جلوگیری نمی کردند. به این ترتیب

هوندا با اتخاذ یک استراتژی جدید به نتایج تازه ای دست یافت. اما چون هنوز به هدف نهایی خود نرسیده بود با استفاده از اهرم صمیمیت استراتژی تازه ای به کار گرفت و از فروشندگان موتور سیکلت در سراسر ژاپن که تعداد آن ها هجده هزار نفر بود، تقاضای کمک کرد. او در نامه ای که برایشان فرستاد آنان را متقاعد کرد که با کمک یکدیگر می توان صنایع موتور سیکلت سازی ژاپن را متحول کرد و در پیشرفت و ترقی کشور بعد از جنگ سهیم شد. به طور تقریب پنج هزار نفر به تقاضای او پاسخ مثبت دادند و آماده سرمایه گذاری شدند. ابتدا موتورسیکلت های هوندا چون بدنه بزرگی داشت مورد علاقه و پسند همگان نبود. هوندا بار دیگر در طرح های خود تجدیدنظر کرد و شیوه خود را تغییر داد تا به نتیجه نهایی رسید. این بار موتورسیکلت کوچکی را طراحی و تولید کرد که با سرعتی باورنکردنی مورد پسند همه واقع شد، تا حدی که به خاطر طراحی و تولید آن از امپراطور ژاپن موفق به دریافت جایزه شد. پس از آن طرح های جدیدی از موتورسیکلت ابداع کرد و سرانجام در دهه ۱۹۷۰ موفق به تولید اتومبیل شد. امروزه افراد زیادی در شرکت هوندا، در ژاپن و آمریکا مشغول کارند و تمام این تشکیلات را مرهون انگیزه، ایمان، استراتژی، ارزش ها، انرژی، نیروی صمیمیت و مهارت در ایجاد ارتباط مردی به نام هوندا می دانند. افراد موفق افرادی نیستند که به صورت مادرزادی نابغه و استثنایی باشند؛ آن ها این نابغه و استثنایی بودن را با پشتکار و ایمان به هدف و کاوش در درون و جهان پیرامون خود کسب می کنند و از رموز پیشرفت و ترقی باخبرند و به این اصل پی برده اند که برای رسیدن به هدف، راهی جز اصلاح مسیر نیست و به همین دلیل، پس از هر تلاش، چنانچه به هدف نهایی نرسند، نتایج به دست آمده را مورد بررسی و تجدیدنظر قرار می دهند و با طرح استراتژی و ترفند جدید بار دیگر وارد عمل می شوند و این کار را آن قدر انجام می دهند

تا به هدف نهایی برسند.

۲) نام سرهنگ ساندرز که با جوجه سوخاری «کنتاکی» همراه است، در بیشتر نقاط جهان نامی آشنا است. آیا او مرد تحصیل کرده ای بود یا در بازاریابی مهارت داشت و یا در جوانی، در شروع کار سرمایه کلانش او را به موفقیت رساند؟ خیر، هیچ کدام از موارد فوق رمز موفقیت او نبود، بلکه تنها

سرمایه اش «توان فردی» بود، زیرا او هدف خود را شناخت و بدون این که تردید به خود راه دهد، وارد عمل شد.

این مرد تا ۶۵ سالگی، تنها مبلغ ۹۹ دلار از سازمان تأمین اجتماعی مستمری ماهانه دریافت می کرد و تنها سرمایه اش در این سن دانستن دستور طبخ جوجه سوخاری بود که بسیاری از مردم آن را دوست می داشتند. این جا بود که ساندرز هدف خود را مشخص کرد و تصمیم گرفت که با دستور طبخ جوجه سوخاری به میدان آید و آن را به رستوران ها ارائه کند و درصدی از سود حاصل از افزایش درآمد آنان را مطالبه کند. آیا تا به حال برای شما پیش آمده که طرحی مطمئن در ذهن داشته باشید اما شهادتی برای پیاده کردن آن از خود نشان نداده باشید و پس از چند ماه حاصل کار خود را پشت ویتترین فروشگاهها مشاهده کنید؟ تفاوت شما با کسانی که آن طرح را مورد استفاده قرار داده، آن را پیاده کرده اند در چیست؟ آیا آنان از هوش بیشتری بهره مند بوده اند؟ خیر، تفاوت در «توان فردی» است. آنان جرأت عمل داشته اند. کسانی ممکن است بگویند که چنین افرادی می دانسته اند که چه باید بکنند. باید به چنین کسانی تذکر داد که اگر می خواهید بدانید که چه باید بکنید، نخست باید بدانید که چه می خواهید، آن گاه می توان وارد عمل شد. «سرهنگ ساندرز» هم چنین روشی را برگزید. او وارد اولین رستوران شد و به مدیر رستوران گفت: «آقا، من بهترین دستور طبخ جوجه سوخاری دنیا را در اختیار دارم و می خواهم آن را به شما عرضه کنم، از این بابت پولی از شما نمی خواهم. تنها تقاضایم این است که در صورت افزایش درآمد درصدی از سود حاصل از آن را به من اختصاص دهید.» مدیر رستوران با خشونت پیشنهادش را رد کرد. «سرهنگ ساندرز» که می دانست چه می خواهد و با پشتکار وارد عمل شده بود و اطمینان داشت که «توان فردی» به معنای پشتکار و استقامت در عمل است، به رستوران های متعدد دیگری سر زد. هر بار که به نحوی رانده می شد در جست و جوی راه حل دیگری برمی آمد. او هرگز میدان را خالی نکرد، زیرا نه تنها می دانست که چه می خواهد و در راه خواسته اش اقدام می کرد، بلکه به نتایج عمل خود نیز واقف بود و همواره می توانست آن را نسبت به هدفش ارزیابی کند و برای به دست آوردن نتیجه تصمیم جدیدی بگیرد. آیا می توانید حدس بزنید که سرهنگ ساندرز قبل از آن که اولین «بله» را بشنود

چند بار کلمه «نه» شنید؟ پنجاه بار؟ دویست بار؟ خیر، این مرد پس از هزار و نه بار مراجعه و شنیدن جواب منفی، جواب مثبت دریافت کرد.

### شش عقیده ویژه قهرمانان

۱) همه چیز بر وفق مراد است: افرادی که در زندگی موفقیت های درخشانی به دست آورده اند، معتقدند که همه چیز در جهان به کام آن ها است و به هیچ وجه به عدم امکان کاری نمی اندیشند. این گونه افراد مصائب و مشکلات را به سکوی پرشی در جهت اهداف خود تبدیل می کنند و معتقدند همه چیز برای کسب موفقیت در اختیار آن ها است و براساس چنین عقیده ای از تمام مشکلات در جهت اهداف خود بهره برداری می کنند. در زندگی هر کسی، وقایعی روی می دهد که دلیل آن برایش روشن نیست. بعضی اوقات همه کارها را درست انجام می دهد اما نتیجه اش درست از آب در نمی آید، زیرا زندگی این چنین است. اما اگر معتقد باشد که آنچه روی می دهد دلیلی دارد و در هر صورت در خدمت انسان است، برای استفاده از آن چاره ای می اندیشد تا بتواند راه خود را ادامه دهد.

۲) شکست هرگز وجود ندارد: مردم موفق معتقدند شکست وجود ندارد و ما فقط شاهد نتایج متفاوتی هستیم که بعضی از این نتایج در جهت انتظار ما است و نتایج دیگر را می توانیم به عنوان تجربه در ذهن خود حفظ کنیم و در آینده آن را به کار ببریم.

۳) مسئولیت هر اتفاقی را در زندگی به گردن بگیرید: مردان و زنان موفق مسئولیت تمام کارهای خود را برعهده می گیرند. این هم وجه مشترک دیگری از افراد موفق و رهبران بزرگ است. این افراد معتقدند که تمام رویدادهای زندگی نتیجه کار و عمل آن ها است یا به عبارت ساده، طرز تفکر و رفتار است که به زندگی شکل می دهد. این گونه اشخاص تمام مسئولیت اعمال خود را می پذیرند.

۴) مردم بزرگ ترین عامل پیشرفت هستند: افرادی که در زندگی خود نتایج فوق العاده ای به دست آورده اند و مردم دنیا آنان را به دیده احترام می نگرند، همواره دارای حس وحدت و یگانگی هستند و رمز موفقیت شان تشکیل یک تیم موفق و همکاری با یکدیگر است. بدون تفاهم و مردم داری هیچ موفقیتی تداوم پیدا نمی کند.

۵) کار یک بازی است: آیا کسی را می شناسید که با انجام کارهایی که از آن نفرت دارد، موفقیت‌های بزرگی به دست آورده باشد؟ یکی از راه‌های موفقیت آن است که بین آنچه دوست دارید و آنچه انجام می دهید یگانگی به وجود آورید. پیکاسو معتقد بود که استراحتش هنگام کار کردن است و بی‌کاری و صرفاً سرگرم کردن مراجعین، او را خسته می‌کند. ما قطعاً به خوبی پیکاسو نمی‌توانیم نقاشی کنیم. اما می‌توانیم با تلاشی زیاد کاری جالب، هیجان‌انگیز و دوست‌داشتنی داشته باشیم و هم چنین می‌توانیم به بسیاری از لحظه‌های کار خود جنبه بازی بدهیم. مارک تواین معتقد بود که رمز موفقیت آن است که کار را استراحت و یا مرخصی تلقی کنیم، مردم موفق هم به نظر می‌رسد چنین تصویری داشته باشند.

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

#### ۸. تقویت مهارت صمیمیت

در این قسمت می‌خواهیم تأثیرات حیرت‌انگیز صمیمیت را بشناسیم و با استفاده از آن به اهداف بزرگ زندگی خود برسیم. شما برای انجام دادن، به وجود آوردن و توسعه دادن هر چیزی در زندگی خود، منابعی بزرگ و باارزش در اختیار دارید و آن اشخاصی هستند که می‌توانند به شما در هدف مورد نظرتان کمک کنند تا زودتر به نتیجه برسید. اما برای این که به منابع بزرگ دسترسی پیدا کنید قبل از آن که افراد، نیازهای خود را منعکس کنند، باید نیازهای آن‌ها را با تیزهوشی بشناسید و به سرعت برآورده کنید. رابطه با دیگران با آن که نیرومندترین وسیله در دنیا به شمار می‌رود، به دست آوردنش بسیار آسان است. اگر از شما تقاضا کنیم که به پارکی بروید و با شخصی آشنا شوید و با او رابطه برقرار کنید، به راحتی می‌توانید این کار را انجام دهید زیرا در بسیاری از اوقات زندگی خود چنین ارتباطی داشته‌اید. برای این که با دقت بیشتری با دیگران ارتباط برقرار کنیم، باید آن را دقیقاً مورد بررسی قرار دهیم.

با تقلید از صدا و لحن کلام افراد می‌توان به میزان سی و هفت درصد با آنان رابطه گرم برقرار کرد. این میزان به هنگام تقلید از تغییرات جسمانی آنان به پنجاه و هشت درصد می‌رسد. موفق‌ترین افراد جامعه ابزاری نیرومند در اختیار دارند و آن فن گسترش رابطه و صمیمیت است. این گونه افراد، هر

کسی را که ملاقات کنند، در مدتی کوتاه با او هم‌دل می‌شوند. اگر چنانچه رفتار، حرکات، آهنگ ادای کلمات، تکیه کلام، قیافه گرفتن و نحوه تنفس شخصی را تقلید کنیم در مدت چند دقیقه به طور خودکار اعتماد کرده و به سوی ما جذب می‌شود. اگر به ملاقات دکتر میلتون اریکسون روانشناس معروف می‌رفتید، یکی از شیوه‌هایی که او برای رابطه استفاده می‌کرد این بود که در مقابل‌تان، مثل شما بنشیند. سعی کند همگام با شما نفس بکشد و لحن صدایتان را تقلید کند. این عمل موجب می‌شود که احساس کنید در تمام موارد به شما شباهت دارد و در نتیجه در ذهن خود احساس احترام، اعتماد و آسودگی می‌کنید. هم‌فکری با دیگران و استفاده از تکیه کلام آنان در ایجاد صمیمیت نقش بزرگی دارد. همین امروز می‌توانید نزد یکی از آشنایان خود بروید و این فن را آزمایش کنید. بنابراین هنگامی که شخص عمیقاً به چیزی فکر می‌کند، در کنارش بنشینید و با حرکات و رفتار مشابه مثل طرز تنفس، حرکت چشم، لحن صدا و ... به دنیای درون او نفوذ کرده، احساساتش را کشف کنید.

به‌عنوان حسن ختام این فصل، چند راز در مورد نابغه‌ها را بیان خواهیم کرد تا علاوه‌بر آشنایی با آن‌ها، این موارد را در «خود» نیز تقویت کنید.

چند راز درباره نابغه‌ها:

به حرفه خود به شکلی بزرگ اندیشانه می‌نگرند.

فکر می‌کنند دارند کار بزرگی انجام می‌دهند تا آدم بااهمیتی شوند.

کشف کرده‌اند که شکست چیزی جز یک حالت ذهنی خاص نیست (این جمله را زیاد در این کتاب دیده‌اید؛ پس خودتان باید به این نکته پی ببرید که چقدر مهم است!)

می‌گویند که هرگاه باور داشته باشیم می‌توانیم کاری را انجام دهیم، روش انجام دادن آن کار پیدا می‌شود.

– آن‌ها می‌گویند نیروی ایمان خود را از این راه‌ها تقویت کنید:

به پیروزی بیندیشید و هرگز به شکست فکر نکنید

دائماً به خود گوشزد کنید از آنچه فکر می‌کنید بهترید

بزرگ اندیش باشید



- به این برنامه «خودسازی» و «رشد» اتکا کنید:
- ۱. چه باید کرد ۲. چگونه باید آن را انجام داد ۳. نتیجه گیری
- با عذرتراشی یا بیماری شکست پذیری مقابله می کنند
- به خود اطمینان کرده و ترس را از میان می برند
- معتقدند اقدام ترس را برطرف می سازد و بلا تکلیفی و تعلل به ترس میدان می دهد
- می گویند اگر کسی به شما اعلان جنگ داد این جمله کوتاه را به یاد آورید: «احتمالاً در باطن آدم خوش قلبی است، بیش تر آدم ها همین طورند».
- می گویند کارهایی را انجام دهید که وجدان تان می گوید درست است.
- از این روش ها برای افزایش اعتماد به نفس استفاده می کنند:
- ۱. همیشه در ردیف های جلو می نشینند ۲. نگاه کردن به چشمان دیگران را تمرین می کنند
- ۳. بلند و جدی حرف زدن را تمرین می کنند ۴. خندان هستند
- ۵. سرعت راه رفتن شان را ۲۵٪ تندتر می کنند. شانه هایشان را عقب نگه می دارند، سرشان را بالا می گیرند و کمی تندتر راه می روند
- با چهار نوع از رایج ترین شکل های عذر تراشی که به شرح زیرند مقابله می کنند:
- الف) «ولی از سلامتی کامل برخوردار نیستم» / راه های درمان:
- ۱) درباره بیماری های خود صحبتی نمی کنند. معتقدند صحبت درباره احوال شخصی یک عادت ناپسند است.
- ۲) نگران سلامتی خود نیستند (البته تا جایی که مومن است از سلامتی شان مراقبت می کنند)
- ۳) خوشحالند که تا همین اندازه سالم و تندرست اند.
- ۴) به خود می گویند فرسودگی بهتر از شکستگی است.
- ب) «ولی برای موفق بودن باید باهوش بود» / راه های درمان:
- ۱) هیچ وقت خودشان را کم هوش و دیگران را باهوش تصور نمی کنند
- ۲) روزی چند بار به خود یادآوری می کنند: «نگرش های من مهم تر از هوش من است»
- ۳) به یاد دارند که توانایی فکر کردن بسیار باارزش تر از توانایی حفظ کردن است.

۴) معتقدند بهانه سن یا متقاعد شدن به شکست به دلیل نداشتن سن مناسب به دو صورت مشخص از راه می‌رسد: «دیگر پیر شده‌ام» و «هنوز خیلی جوانم». معتقدند زندگی در عمل طولانی‌تر از آن است که بیشتر مردم تصور می‌کنند.

- تمرین شناخت قابلیت‌های واقعی را به این صورت انجام می‌دهند:

الف) پنج تا از بهترین امتیازات خود را می‌نویسند

ب) در زیر هر یک از این امتیازها اسم سه نفر از آشنایان خود را که به موفقیت‌های بزرگی دست یافته‌اند ولی از این امتیاز به اندازه آن‌ها برخوردار نیستند می‌نویسند.

- معتقدند برای بزرگ‌اندیش بودن باید لغات و عباراتی را به کار ببریم که تصاویر ذهنی مثبت و بزرگ را در ذهن تداعی می‌کنند. شیوه‌ها:

الف) از لغات و عبارات بزرگ‌اندیشانه، مثبت و شادی بخش برای توصیف احوال خود استفاده می‌کنند.

ب) از کلمات و عبارات خوشایند، شادی بخش و روشن برای توصیف دیگران استفاده می‌کنند.

پ) با لحنی مثبت به دیگران دل‌گرمی می‌دهند.

ت) برای توضیح طرح‌ها و نقشه‌هایشان از کلمات مثبت استفاده می‌کنند.

- کارهایی که معتقدند می‌توان برای ایجاد تفکر خلاق و تقویت آن انجام داد:

۱) داشتن ایمان به این که می‌توان موفق شد

۲) انسان به آن جا که قلبش او را می‌کشاند تعلق دارد

- نابغه‌ها معتقدند توانایی یک برداشت ذهنی است.

- شخصیت آن‌ها تابع اندیشه‌های آن‌ها است.

به پایان فصل اول رسیدیم. این فصل درباره خودسازی (شناخت عیب‌ها و از بین بردن آن‌ها و نیز

تقویت مهارت‌های مفید) بود. در فصل دوم درباره «بقیه» حرف خواهیم زد.

## فصل دوم: بقیه

این فصل هم درباره شما است و هم درباره اطرافیان شما. پس از آنکه خود را به آنچه که واقعاً باید باشید تبدیل کردید وقت آن می‌رسد وارد ارتباط با افراد پیرامون خود شوید و از مهارت‌هایی که کسب کردید به خوبی استفاده کنید. زندگی آدمی بدون ارتباط با بقیه هم‌نوعانش بی‌معنا و غیرممکن است. در این فصل خواهید آموخت که چگونه با دیگران ارتباط برقرار کنید.

ارتباط موثر چیست؟

ارتباط سالم و موثر همان تعامل موثر با دیگران است بدون اینکه تغییر عقیده بدهیم و یا دچار تغییر شخصیت بشویم بتوانیم در کنار دیگران رشد و پیشرفت کنیم زن شوهرهایی که تحت تاثیر هم و خیلی شبیه هم شدند و یا کسانی که از هم خیلی دو شده اند ارتباط مناسبی برقرار نکرده اند. یکی از عواملی که جلوی برقراری ارتباط را می‌گیرد ترس است ترس از شکست ترس یک رابطه، ترس از ضعف‌هایمان ترس از قضاوت و... بسیاری از اوقات از اینکه نمی‌توانیم خودمان را ثابت کنیم و یا ابراز وجود نماییم در عذابیم و در اثر این ضعف، به راحتی نادیده گرفته شده و به حقمان نمی‌رسیم. چاره چیست؟ چرا توسط همکار، دوست و مدیرمان دیده نمی‌شویم؟ چرا محصولمان خوب به فروش نمی‌رسد؟ چرا در کسب و کارمان موفق نیستیم و چرا نمی‌توانیم در شرایط کار و زندگی مان تغییری ایجاد کنیم. خیلی از اوقات می‌بینیم که در تغییر نگرش و عملکرد مردم و متقاعد سازی آنها نیز مشکل داریم. مشکل اصلی از کجاست؟ آیا با ایجاد ترس و تهدید می‌توانیم موثر باشیم؟ به نظر شما مدیری که مدام برای افزایش فروش شرکت، کارکنانش را به این صورت تحت فشار بگذارد که: در صورت کاهش فروش از حقوقتان کم خواهد شد! یا پدر و مادری که فرزند خود را برای گرفتن نمره و یا قبولی در مدرسه تیز هوشان تحت فشار بگذارند در برقراری ارتباط موثر موفق بوده اند؟ یا اصلاً توانستند ارتباطی برقرار کنند هر چند ناموثر؟ مهم‌ترین دلیل این ضعف‌ها این است که ارتباط خوب و موثری برقرار نکردیم تا موجبات جلب رضایت خانواده، جامعه، مدیر و همکار را فراهم آوریم. به مجموعه اصول و راهکارهایی که منجر به برقراری ارتباط و تعامل موثر بین افراد می‌شود ارتباط موثر گویند.

### چرا باید روابط موثر داشته باشیم؟

تأثیر برقراری ارتباط مناسب یا نامناسب را در احوال و روحیاتمان می‌توانیم ببینیم اینکه چقدر وقتی شروع به صحبت می‌کنیم سوء تفاهم‌ها برطرف شده و حس بهتری داریم و یا چقدر با تایید و همدردی با دیگران در خودمان و آنها حس رضایت ایجاد می‌کنیم و وقتی از دید دیگران به مسائل نگاه می‌کنیم چه بازخورد خوبی از این درک متقابل می‌گیریم. در خانواده هم این موضوع بسیار بااهمیت بوده و خود تعیین کننده بسیاری از خوشی‌ها و ناخوشی‌هاست. افراد تحصیل کرده ای را می‌شناسم که قادر به برقراری روابط عاطفی خوبی با همسر و فرزندان‌شان نیستند و از طرفی در اقوام بسیار نزدیک خانواده‌هایی می‌بینم که علی‌رغم اینکه تحصیلات چندانی ندارند اما در روابط عاطفی با فرزندان و همسر بسیار موفق هستند. بنابراین صرفاً میزان تحصیلات تعیین کننده داشتن مهارت کافی برقراری ارتباط موثر نخواهد بود.

### چگونه روابطمان را اثر بخش کنیم؟

اثر بخش کردن یک رابطه مانند آب دادن به یک گیاه تشنه است. جهت موثر نمودن ارتباط باید اصولی را رعایت کنیم مانند تربیت فرزند که قواعد و اصول خودش را دارد و همچنین نوشتن مقاله یا پایان نامه که باید از قواعد مربوط به خودش پیروی کرد. برقراری ارتباط مانند یاد گرفتن یک مهارت مستلزم یادگیری و تمرین است. از اصول این ارتباط میتوان به زبان بدن، خوشرویی، احترام گذاشتن به افراد، انتقاد و سرزنش و گلایه نکردن، محبت کردن و مهربانی، جلب اعتماد افراد و دیدن مسائل از نگاه دیگران است. زمانی می‌توانیم در یادگیری این مهارت موفق باشیم که بتوانیم با این اصول آشنا و جهت یادگیری آنها ممارست به خرج دهیم. مدیری که با کارکنانش خشک و رسمی برخورد نموده و نسبت به عملکرد خوب آنها تشویقی انجام ندهد و پیوسته به شکایت و گلایه از عملکردشان پردازد بطور مسلم در برقراری ارتباط با آن‌ها موفق نخواهد شد ارتباطی حتی عادی و نه لزوماً موثر با آنها برقرار نماید. و بالعکس عملکرد مدیران موفق در این زمینه بسیار تأثیرگذار است یعنی با پرسنل خود برخورد محبت آمیز داشته و نسبت به آنها و عملکردشان قدرشناس بوده و اعتماد کارمندان را به خود جلب می‌نمایند. بسیار شایان توجه است که بازدهی و عملکرد کارکنان

در این مورد بسیار افزایش یافته و به تبع آن راندمان کاری و رضایت شغلی کارکنان نیز افزایش می یابد.

### چطور با ارتباط موثر بتوانیم تغییر ایجاد کنیم؟

مدیرانی که در پی افزایش تولید یا بازده شرکت و در پی ایجاد تغییرند و یا اینکه صاحبین کسب و کاری که در پی ایجاد رشد فروش و بازاریابی هستند و همسرانی که به دنبال بهبود روابط خود و والدینی که دوست دارند با فرزندانشان رابطه خوبی داشته باشند در همه این موارد ما نیاز به ایجاد تغییر داریم جهت بهبود اوضاع و شرایط فعلی. مغز انسان با تغییر مخالفت می کند چون ایجاد تغییر باعث از بین رفتن آسایش مغز شده و دردسر ساز است بنابراین انسانها ترجیح می دهند تغییر نکنند تا آسایششان برهم نخورد. اگر چه دوست داشته باشیم تا لاغر شویم اما نمی توانیم از خیلی از غذاهای رنگارنگ بگذریم یا اینکه دوست داریم صبح زود از خواب بیدار شویم و به ورزش و مطالعه پردازیم اما هر روز صبح حاضر نیستیم بی خوابی را تحمل کنیم و زودتر از رخت خواب جدا شویم. با ایجاد تغییر مثبت می توانیم ارتباطمان را با خود، با خانواده و با جامعه حفظ کنیم. برای ایجاد تغییر در روابطمان ابتدا باید در خود تغییر ایجاد کنیم (همان بهبود فردی) هر تغییری باید از خودمان شروع شود. باید به رشد و پرورش خود اهمیت بدهیم و تلاش کنیم باید همیشه در حال آموختن و یادگیری باشیم این موجب می شود در مسیر رشد و پیشرفت قرار بگیریم و در راه رسیدن به اهدافمان پیشرفت کنیم. بارها در ذهنمان شروع به قضاوت و متهم کردن دیگران می کنیم اگر چه در ظاهر شاکی نباشیم اما واقعیت این است که انتظاراتی که از دیگران داریم را خودمان نمی توانیم برآورده بسازیم و هیچ گاه به این نکته فکر نمی کنیم که اگر من جای او بودم می توانستم؟ لازمه ایجاد هر تغییری تغییر در خود و عملکرد خودمان است.

بانک ملی سامانه ای به نام سامانه بام را راه اندازی کرده که انجام امور بانکی را تسهیل کرده و مراجعه به بانک را کم می کند این پیشرفت در خدمات بانک از طریق سایت و پیامک اطلاع رسانی شد و همه امور اینترنتی به این سمت رفت یعنی بانک ملی با تغییر فضا و روشن کردن مسیر باعث تغییر شد و از طریق اطلاع رسانی به اعضا و تغییر مسیر موفق به افزایش کارایی و افزایش خدمات به مشتریان شد. جهت ایجاد تغییر باید مسیر را روشن و راهنمایی های لازم را انجام دهیم و با اعمال

تغییرات کوچک و مداوم موفق به ایجاد تغییر نهایی شویم. نکته مهم دیگر در ایجاد این تغییر و برقراری ارتباط موثر این است که احساس مردم را برانگیزیم و موضوعات را با احساس آنها درگیر کنیم. و این نوعی دیگری از درگیر کردن احساس جهت برقراری ارتباط است. نامه هایی که از طرف مدرسه معمولاً برای والدین ارسال می شود جهت دعوت برای جلسه اولیا و مربیان و در آن نامه توضیح داده می شود که جهت رشد و پیشرفت تحصیلی دانش آموزان و ایجاد ارتباط والدین با معلمان و اطلاع از عملکرد دانش آموزان و جملاتی از این دست که حتی پدر و مادرانی که بسیار سرشلوغ و درگیر هستند به خاطر پیشرفت تحصیلی و آینده فرزند خود و تحت تاثیر این جملات در این جلسه حضور می یابند. مسلماً مدرسه توانست ارتباط خوبی با والدین از طریق این نامه و در نهایت تغییر خوبی در وضعیت درسی بچه ها به وجود آورد.

### بامحبت باشیم یا سوهان روح؟

تا به حال تجربه کرده اید که افراد با محبت و مثبت نگر و مهربان با ورود خود به هر فضایی جو مثبت و خوبی ایجاد کرده و همه را به سوی خود جذب می کنند؟ مهربانی از ویژگی هایی است که از چشمان و نگاه افراد قابل فهم است افراد مهربان انرژی مثبت خود را به همه منتقل می کنند. همیشه از بودن در کنار این جور آدمها حس بسیار خوبی داریم و بالعکس از نزدیک شدن به آدمهای بد خلق می ترسیم و همه مردم از اینجور آدمها فراری اند. پس، از اصول اساسی برقراری ارتباط موثر مهربان و با محبت بودن و نثار کردن این مهربانی به مردم است. به قول دیل کارنگی در کتاب آئین دوست یابی با انجام کوچکترین کار و یا انجام هر کاری که از دستمان بر می آید مردم را به سوی خود جذب کنیم، اعتمادشان را برانگیزیم و در خاطرشان ماندگار شویم. اکثر مردم از مهربان بودن و مهربانی کردن حس نا امنی و بی فایده گی دارند و فکر می کنند «اگه خیلی خوبی کنیم میگویند طرف ساده ست» این حس که فکر کنیم با مهربانی و گذشت، ساده فرض می شویم و مورد سوء استفاده مردم قرار می گیریم شاید تا حدودی درست باشد اما حقیقت این است که هر خوبی و مهربانی در همین دنیا و خیلی زود و در کمترین زمان به خودمان برمی گردد. لبخند و رضایت مردم از رفتار انسانی ما امواج مثبتی هستند که به خودمان برمی گردند هر حس خوبی که در افراد ایجاد می کنیم

به خودمان بر می گردد و بالعکس هر بی انصافی و ظلمی که در حق افراد روا بداریم نیز به خودمان بر می گردد. پس مهربانی کنیم تا مهربانی دریافت کنیم.

### راهکارهای برقراری موثرترین ارتباط

زبان بدن: حتماً به ادارات مراجعه کرده اید و یا به برخی از بانک ها رفته اید. آیا دیده اید که بعضی از کارمندان ادارات موقع صحبت با شما به شما نگاه نمی کنند! چه حسی دارید؟ وقتی موقع صحبت کردن به شما نگاه نکنند چه عکس العملی خواهید داشت؟ مسلماً ناراحت می شویم اگرچه بسیاری از این برخوردها شاید آنقدر تکرار شده، بسیار عادی شده باشد اما با همه این اوصاف باز هم حس بدی در مخاطب در اثر این بی توجهی بوجود خواهد آمد. یکی از مهم ترین اصول برقراری ارتباط زبان بدن است یعنی حالات اعضای مختلف بدن ما مانند دست و پا و صورت و چشم ها و حالت کلی بدن. طرز نشستن ما هنگامی که به مخاطب گوش می کنیم، بی قراری و یا آرامش ما هنگام یک مصاحبه کاری و یا مشاوره و حالت دست ها و پاها و همه حرکات بدن ما در قضاوت مخاطب تاثیرگذار است و تاثیر مهمی در روابط خواهد داشت.

نگاه کردن موثر: نگاه کردن به چشمان مخاطبمان زمانی که با ما صحبت می کند بسیار مهم است موقع صحبت کرد به چشمان مخاطب نگاه کنیم و سرمان بالا و پایین نباشد و یا به این طرف و آن طرف نگاه نکنیم برای اینکه از نظر مخاطب جذاب و موثر به نظر برسیم باید سرمان را به نشانه تایید تکان دهیم و یا از کلماتی مانند درسته، بله، دقیقاً، کاملاً موافقم و بی تردید استفاده کنیم. در این صورت به مخاطب حس تایید و توجه می دهیم.

خوب گوش کردن: گوش کردن موثر هم یکی از مهارت های برقراری ارتباط است گاهی افراد به ما نگاه می کنند و سرشان را هم به نشانه تایید تکان می دهند اما حواسشان جای دیگری است و به حرف های ما واقعا گوش نمی دهند. مانند اتفاقی که در کلاس های درس می افتد و بچه ها به تخته سیاه نگاه می کنند اما حواسشان به درس نیست و علتش این است که معلم نتوانست ارتباط خوبی با بچه ها برقرار کند (البته این تنها یک مثال است و ارزش و مقام و منزلت معلم بر هیچ کسی پوشیده نیست). از دیگر موارد زبان بدن این است که به سمت مخاطب بنشینیم و رویمان باید به سمت مخاطب باشد و اگر بدن و پاها و دست ها را به سمتش متمایل کنیم تا بتوانیم آن حس ارتباط را

برقرار کنیم حتماً مواجه شدید با افرادی که زمانی که با شما صحبت می‌کنند مشغول کار دیگری و یا پشت به شما و سرگرم انجام کار دیگری هستند؛ چقدر حس بدی پیدا می‌کنید وقتی مخاطب رویش به سمت شما نیست؟ گوش کردن به طور موثر تاثیر بسیاری در ایجاد اعتماد و ارتباط با اشخاص بسیاری از مردم به دنبال گوش شنوا هستند به دنبال کسی که به حرف‌هایشان گوش دهند تا با این کار حس خوبی پیدا کنند. از فنون گوش کردن موثر این است که به سمت شخص مقابلمان متمایل شویم و سرمان را به نشانی تایید تکان دهیم و در مورد صحبت‌های شخص مقابل سوال بپرسیم و درگیر بحث شویم، اجازه بدهیم صحبت شخص مقابل کامل شود و صحبت‌هایش را قطع نکنیم تا شخص حس کند که ما کاملاً به او توجه داریم و حواسمان به او هست.

لبخند زدن: لبخند به لب داشته باشید. خوش‌رو بودن از ابزار بسیار قدرتمند جهت برقراری ارتباطات است لبخند خود به تنهایی به برقراری ارتباط کمک می‌کند اگرچه ما حرفی نزنیم یا سر صحبت را به صورت جدی باز نکنیم باز هم حس خوبی به شخص پیدامی کنیم و بالعکس اخم کردن حس منفی در افراد ایجاد کرده و رغبت افراد را در برقراری ارتباط با شخص اخمو از بین می‌برد. اگر اخمو هستید از همین الان دست خود را بر روی پیشانی خود قراردادده و آن را باز کنید و از همین الان لبخند زدن را تمرین کنید. لبخند زدن اگر زورکی هم باشد تاثیر مثبتش رابر روی مغز میگذارد. لبخند بزیند و به همه چیز بخندید حتی اگر زیاد هم خنده دار نباشد شاد بودن و شاد کردن دیگران شما را به انسان مثبتی تبدیل میکند که با ورود خود به هر مکانی همه را خوشحال خواهید کرد کارمندان شما از آمدن شما خوشحال می‌شوند وقتی وارد خانه می‌شوید همه منتظران هستند و انرژی مثبت خود را به همه جا منتشر خواهید کرد. حالت چهره تاثیر بسیار خوبی بر روابطمان خواهد داشت چهره‌های عبوس و عصبانی برای ارتباط مناسب جذاب نبوده موجب می‌شود افراد در نگاه اول برداشت درستی از همدیگر نداشته باشند در صورتی که چهره بشاش و خندان خود جاذب یک ارتباط خوب و موثر خواهد بود.

عشق ورزیدن به مردم: از دیگر نکات ارتباط موثر این است که واقعاً مردم را با تمام وجود دوست داشته باشیم و باعلاقه و احترام با آنها رفتار کنیم. توجه ظاهری به افراد مطمئناً آنها را به ما جذب نمی‌کند و ارتباط موثری برقرار نخواهد شد. اینکه خود را با مردم همراه کنیم و از دید آنها به مسائل



بنگریم موجب جذاب شدن ما و برقراری راحت‌تر ارتباط خواهد شد. ارزش و احترام گذاشتن به مردم به آن‌ها حس خوبی می‌دهد انسان به احترام و توجه نیاز دارد و همیشه در مقابل احترام و توجه واکنش مثبت نشان می‌دهد.

دقت به گفتار و کلام خود: جملات و کلماتی که به کار می‌بریم تاثیر بسیاری بر روی ارتباطمان خواهد داشت. اگر گفتار ما توأم با انتقاد و سرزنش و گلایه باشد مسلماً مخاطب از ما دور شده و بالعکس با تایید و احترام به مخاطب، او را به سمت خود جذب نموده و ارتباط خوبی برقرار خواهد شد. مردم عاشق تعریف و تمجید هستند و از اینکه مورد انتقاد یا سرزنش قرار بگیرند واقعاً دلخور می‌شوند. یکی از راه‌های موثر برای انتقاد کردن این است که انتقاد خود را با تعریف و یک حسن جویی شروع کنیم سپس طوری وانمود کنیم که برای خود ما هم چنین مشکلی پیش آمده و بهتر است که این گونه انجام شود.

احترام متقابل: هر روز شاهد نمونه‌های مختلف بی‌احترامی در جامعه هستیم. در رانندگی به همدیگر احترام نمی‌گذاریم. به حقوق شهروندی همشهریان، به جایگاه همکارانمان در محل کار و... احترام به خود و به دیگران خود دلیل محکمی جهت برقراری یک ارتباط خوب و موثر است. انسان‌ها عاشق احترامند و عاشق حس مهم بودن و احترام به افراد حس ارزشمند بودن را در آنها برمی‌انگیزد. زمانی می‌توانیم به فکر برقراری ارتباطی مناسب و موثر باشیم که هم به خود و هم به دیگران ارزش و احترام بگذاریم. و این احترام می‌تواند به زبان ساده همان خوش‌رویی، همدلی و همدردی، تایید و هم‌زبانی باشد.

راستگویی: دورویی و عدم صداقت خود به خود و ناخودآگاه حس منفی را در ما نسبت به فرد ایجاد می‌کند. از ارکان اساسی هر ارتباطی صداقت و راستی است که بطور کاملاً نامحسوس طرفین آن را حس کرده و این حس را به همدیگر منتقل خواهند کرد. شاید این حس آشنایی باشد که گاهی حس خوبی نسبت به برخی افراد نداریم و تمایل به برقراری ارتباط با آنها نخواهیم داشت. و بالعکس تمایل بسیار زیادی به بودن با برخی دیگر داریم. البته این موضوع جنبه علمی هم دارد و آن انتقال امواج مثبت و منفی افراد با داشتن حس مثبت و منفی است. حس مثبت و نابی که با ورود یک انسان خوب

، افراد حس می کنند و همچنین حس منفی که یک انسان بد به اطرافیان می دهد خود دلیل خوبی بر این مدعاست.

خودمان را جای دیگران بگذاریم: یکی از راه‌های تاثیر گذاری روی افراد این است که خودمان را جای دیگران بگذاریم و از دید آنها به قضایا بنگریم. مردم عاشق این هستند که درک شوند و از دید آنها به مسائلشان بنگریم و اینگونه فکر می کنند مورد توجه هستند و حس ارزشمندی می کنند و در برقراری ارتباط عملکرد بهتری خواهند داشت. و از دیگر اصول ارتباطی این است که از خواسته‌های آنها صحبت شود و راه رسیدن به خواسته هایشان به آنها نشان داده شود. اصولاً افراد از همدلی و همدردی دیگران لذت می برند و از اینکه به مسائل و خواسته های آنها اهمیت داده شود خشنود شده و به سرعت به چنین فردی اعتماد کرده و ارتباط برقرار می کنند.

نمک‌شناس نباشیم: همه ما با شنیدن قدردانی بسیار خوشحال می شویم خستگی مان به در می رود و نفس راحتی می کشیم و دلیل آن به قول دیل کارنگی این است که انسان‌ها حس مهم و ارزشمند بودن را دوست دارند و وقتی از آنها قدردانی شود حس مهم و مفید بودن پیدا خواهند کرد. و این دلیل شادی آنها از قدردانی است. با قدردانی کردن حس مثبتی به طرف مقابل منعکس می کنیم و این حس از برق چشمان مخاطبمان پیداست. چقدر خوب است که به خاطر کوچک‌ترین کار هم قدردانی کنیم اگرچه در کشمکش با درونمان باشیم که می گوید حالا کار خاصی هم انجام نشده و چقدر خوب است که خیلی راحت تکه کلام قدر دانی داشته باشیم «دست شما درد نکنه».

صدا کردن نام افراد: تا به حال به این موضوع توجه کرده‌اید که زمانی که نام شما را به زبان می آورند چقدر حس خوبی دارید و چقدر با افراد احساس صمیمیت می کنید؟ افراد عاشق اسمشان هستند و زمانی که آنها را به اسمشان صدا می زنید ارتباط خوبی با آنها برقرار کرده و از نظر آنها جذاب به نظر می رسیم. سعی کنیم در مکالمات حضوری و تلفنی نام افراد را بارها به زبان بیاوریم تا این حس خوب را تجربه کنیم و آنها نیز حس مثبت خود را به ما منتقل کنند.

بررسی پنج بخش کتاب «آیین دوست‌یابی» از دیل کارنگی:

بخش اول: فنون مهم سازگاری و رفتار با مردم

هیچ وقت انتقاد و توهین نکنید چون فرد حالت دفاعی می گیرد و خود را توجیه می کند. همیشه خشم خود را کنترل کنید و بعد تصمیم بگیرید. بدی را برای کسی نخواهید و همیشه نیکی را برای همه بخواهید و آن‌ها را تشویق کنید. بزرگی خود را در رفتار با دیگران کوچک نشان بدهید. از دیگران تمجید و تحسین کنید احساس مهم بودن را در آن‌ها ایجاد کنید و به ویژگی های مثبت مردم بیندیشید. هرگز چاپلوسی نکنید. تحسین و تشویق دیگران از صمیمیت و قلب انسان می آید و پذیرفته می شود. اما چاپلوسی از زبان و از روی خودخواهی است و پذیرفته نمی شود. مردم فرق بین تشویق و چاپلوسی را متوجه می شوند. اگر می خواهید مردم را وادار کنید از روی میل و رغبت برایتان کاری کنند، درباره علایق و خواسته های مردم صحبت کنید و راه رسیدن به آن را هموار کنید. در طرف مقابل انگیزه ای جالب ایجاد کنید. خواسته های طرف مقابل را بفهمید و دنیا را از چشم او ببینید. خود را جای طرف مقابل بگذارید و شیوه کارکرد مغز انسان ها را بفهمید.

بخش دوم : راه هایی برای جلب محبت دیگران

سگ روزی اش را از طریق محبت کردن و احساساتش به دست می آورد. با محبت کردن دوست پیدا کنید. فردی که در زندگی به هیچ کس علاقه مند نمی شود در زندگی با مشکل روبرو می شود. چنانچه بخواهید در داستان نویسی موفقیت هایی کسب کنید، باید اول مردم را دوست بدارید، رمز موفقیت در دوست داشتن قلبی مردم است. اگر می خواهیم دوست پیدا کنیم باید برای دیگران خدمتی انجام دهیم، خدمتی که نیازمند صرف وقت، انرژی و علاقه است. تاریخ تولد دوستان خود را بپرسید، با مردم با شور و شوق صحبت کنید؛ با تلفن پر انرژی صحبت کنید. دیگران را دوست بدارید و به آن‌ها علاقه مند شوید. لبخند زیبا و خیره کننده داشته باشید، جواب لبخند، لبخند است. کار باید برای انسان تفریح باشد. از صحبت کردن در مورد تمایلاتتان خودداری کنید و از دید طرف مقابل به مسئله نگاه کنید. شما همان قدر احساس سعادت و خوشبختی می کنید که تصمیم گرفته اید خوشبخت باشید. اسم افراد را به خاطر بسپارید چون برای خود فرد زیباترین و پر طنین صدایی است که می شنود. با تمام وجود تمام صحبت های کسی را که با شما صحبت می کند گوش کنید. انسانی که به فکر خودش است انسان بی ادبی است. برای اینکه جلب توجه کنید به دیگران توجه کنید. باید طرف مقابل را مشتاق کنید درباره خودش و موفقیت هایش صحبت کند. با دیگران

درباره موضوع مورد علاقه‌شان صحبت کنید. افراد را مورد تحسین قرار دهید و صمیمانه از آنها تعریف کنید. آنچه را برای خود نمی‌پسندید برای دیگران هم نپسندید. از جملات کوتاهی مثل «بخشید»، «مزاحم شدم»، «آیا ممکن است لطفاً...»، «...میل دارید؟»، «ممنون» استفاده کنید زیرا همانند روغنی است که چرخ‌های زندگی ما را به راه می‌اندازد و دلیل بر شخصیت و ادب است. بخش سوم: روش‌هایی برای آنکه دیگران را وادار کنید مثل شما فکر کنند

دلیلی ندارد به کسی ثابت کنید او در اشتباه است، آبروی دیگران را حفظ کنید. همیشه سعی کنید وارد بحث بیهوده نشوید و بحث نکنید. اگر بحث کنید ممکن است پیروز شوید ولی این پیروزی بی‌فایده خواهد بود زیرا شما هرگز، حس نیت طرف خود را به خود جلب نکرده‌اید. بیایید در هر بحثی که آغاز می‌شود، ما از مشتری، دوست و همسر خود عمداً شکست بخوریم. اگر می‌خواهید چیزی را ثابت کنید اجازه ندهید کسی از نیت شما با خبر شود. اگر می‌توانی باهوش‌تر از دیگری باشی، خوب باهوش‌تر باش اما هرگز به روی طرف نیاور که باهوش‌تری. با مسخره کردن و ناسزا گفتن به کسی، نمی‌توان او را با خود هم عقیده کرد. در مقابل دیگران از مخالفت مستقیم پرهیز کنید و عقایدتان را با قاطعیت عنوان نکنید. کمی سیاست داشته باشید. اگر اشتباه کردید به اشتباه خود اعتراف کنید، هر فرد احمقی می‌تواند از اشتباه خود دفاع کند و اغلب احمق‌ها این کار را می‌کنند. اما اگر کسی به اشتباه خود اعتراف کند، احساس می‌کند بالاتر از دیگران است. هنگامی که می‌دانیم حق با ماست، بیایید با مهربانی کردن آنها را با خود هم عقیده کنیم. اگر با مشت‌گره‌گرده به ملاقات کسی بروید شک نکنید او هم مشت خود را گره خواهد کرد. با دیگران گفت‌وگو و مشورت کنید و در حل اختلاف‌هایتان با دیگران بکوشید. اگر قلب کسی نسبت به شما کینه دارد شما نمی‌توانید با دلیل و منطق از وی بخواهید با شما همگام شود. اول او را مطمئن کنید که دوست صمیمی او هستید، با نرمی و ملایمت صحبت را شروع کنید. در ابتدای صحبت با مردم، بحث خود را درباره مسائل مورد اختلاف با آنها شروع نکنید، بلکه تلاش کنید از جایی که او قبول دارد، اول چند بله از او بگیرید و ذهن طرف مقابل را طوری هدایت کنید که به سمت راه قبول و همراهی برود. طوری رفتار کنید که طرف بلافاصله به شما جواب بله بدهد. دوستان ما ترجیح می‌دهند درباره موفقیت‌های خود حرف بزنند تا اینکه به پیروزی‌های ما گوش کنند. اگر جویای دوست هستید، اجازه دهید

آن‌ها بر شما برتری داشته باشند. عقیده‌های خود را به صورت پیشنهاد ابراز کنید و اجازه دهید طرف مقابل به میل خود تصمیم بگیرد. اگر می‌خواهید بر دیگران برتری داشته باشید و رهبر عده‌ای باشید خود را کوچک‌تر از آن‌ها نشان دهید و عقب سر آن‌ها قرار بگیرید. اجازه دهید طرف حس کند ایده برای خود اوست. شخصی که در اشتباه است و نمی‌داند، او را محکوم نکنید. او را درک کنید. برای جلوگیری از مشاجره و دعوا از جمله‌های معجزه آسا استفاده کنید. تمام انسان‌ها خواستار همدردی هستند، نسبت به خواسته‌ها و ایده افراد همدردی نشان دهید. اگر می‌خواهید مردم به میل شما رفتار کنند این احساس را به آن‌ها بدهید که شریف، راستگو و مردمی هستند. ایده‌های خود را مجسم کنید و به صورت نمایشی در آورید. هنگامی که هیچ روشی کارساز نیست در مردم ایجاد رقابت کنید. برای تمایل به برتری یافتن، حس برتری یافتن و انگیزه‌طلبی را در افراد برانگیزید. بخش چهارم: روش‌هایی برای عوض کردن مردم، بدون جریحه‌دار کردن احساس و یا برانگیختن خشم آن‌ها

اگر می‌خواهید از کسی ایراد بگیرید اول از او تعریف و تمجید کنید. با تعریف و تحسین صادقانه و صمیمی شروع کنید. اشتباهات دیگران را غیرمستقیم به آن‌ها بگویید. قبل از اینکه از کسی انتقاد کنید، ابتدا از اشتباهات خود سخن بگویید. به جای دستور دادن مستقیم دستورات خود را به صورت سؤال مطرح کنید. بگذارید طرف آبرو و حیثیت خود را حفظ کند.

بخش پنجم: چند اصل برای خوشبخت کردن اعضای خانواده

اگر می‌خواهید زندگی خوشبختی داشته باشید، نق‌نزنید. موفقیت در ازدواج فقط به این بستگی ندارد که ما شخص مناسبی را پیدا کنیم، بلکه این هم مهم است که خودمان هم شخص مناسبی باشیم. سعی نکنید شریک زندگی‌تان را اصلاح کنید. در زندگی زناشویی از انتقاد و خورده‌گیری خودداری کنید. از دستپخت همسران تعریف کنید. صادقانه به تعریف و تمجید همسران پردازید. روز عروسی و سال تولد برای همسران مهم است. به امور کوچک زندگی زناشویی توجه کنید. خشونت سرطانی است که عشق را از بین می‌برد. ادب برای ازدواج همان اندازه مهم است که روغن برای موتور.

## فصل سوم : خدا

این فصل درباره خدا نوشته شده است. احتمالاً می‌پرسید که چرا حرف زدن درباره خدا را در فصل اول آغاز نکردم؛ دلیلش این است که بدون شناخت خود و بقیه نمی‌توان به سراغ خدا رفت و رسیدن به این فصل پیش‌نیازهایی داشت که در فصل‌های یک (خود) و دو (بقیه) درباره آن‌ها بحث شد. امروزه ادیان و مذاهب مختلفی بر روی سیاره زمین وجود دارند و تنها وعده مشترکی که همه آن‌ها به شما می‌دهند «سعادت» است. اما اغلب آن‌ها نه تنها به شما سعادت نمی‌دهند بلکه شما را سردرگم نیز می‌کنند. شناخت خدا و حقیقت ما را از سردرگمی می‌دهاند و به سرچشمه خود، یعنی الله می‌رساند.

از معجزات الهی این است که ناپیداست و با وجود این قابل پرستش و ستایش است. برخی او را پیرمرد ریش سفیدی پنداشته‌اند که در آسمان‌ها بر تختی تکیه زده، اما هیچ کس ادعا نکرده که او را به دیده چشم دیده است. هر چند اثبات وجود خداوند در دادگاه حقوقی حقیقت محال است، اما بیشتر مردم او را می‌پرستند و باور دارند. طبق آمار موجود ۹۶ درصد مردم جهان به خدا ایمان دارند. این موضوع ثابت می‌کند، که خلأ عظیمی میان این باور و چیزی که اساس زندگی روزمره ما را تشکیل می‌دهد، وجود دارد. ما باید چاره‌ای برای از بین بردن این خلأ بیندیشیم. دلایل و مستنداتی که در دست داریم چیست؟ آنچه به عنوان واقعیت مادی تجربه می‌کنیم، در قلمرویی ناپیدا، ورای زمان و مکان پدیده آمده، قلمروی که با سکوت ادراک شده و با انرژی و آگاهی، وجود یافته است. این منشأ ناپیدا در پدیده‌های موجود، خود تهی و خالی نیست، بلکه منشأ خلقت و آفرینش است. پدیده‌ای است که این انرژی را خلق می‌کند و سامان می‌بخشد و توده‌های بی‌شکل و پراکنده ابرهای کوانتومی را به ستارگان، کهکشان‌ها، جنگل‌های بارانی، آدمیان، افکار، احساسات، عواطف، خاطرات و خواسته‌های انسانی تبدیل می‌کند. امکان شناخت این وجود لایتناهی به صورت مجرد ممکن نیست، بلکه باید با او همدل و یگانه شد. در این صورت است که افق ذهن ما به سوی واقعیت‌های تازه‌ای گشوده خواهد شد و ما خداوند را تجربه خواهیم کرد. چون خداوند نامتناهی است، خدایی او را به زنانگی یا مردانگی منسوب کردن نوعی عادت و درک انسانی است.

مهم‌ترین چیزی که باید به آن توجه کنیم این است که اگر خدا وجود دارد، یعنی می‌توان او را تجربه کرد، می‌توان او را شناخت. این نکته بسیار مهمی است، چون در هر صورت خدا ناپیدا و نامحسوس است و اگر بارقه‌های وجودی او در این جهان مادی به چشم نمی‌خورد شاید برای همیشه ناشناخته باقی می‌ماند. چه عاملی ما را به نیک خواهی و مهر ورزی موجودی معنوی مؤمن کرده، در حالی که تاریخ هزاران ساله ادیان، سراسر کینه و خونریزی بوده است؟ ما نیاز به الگویی جدید داریم. طرح ساده و سه قسمتی‌ای که آورده‌ایم، جوابگوی عقل سلیم ما در برابر دیدگاه ما از خداست. این طرح که بر مبنای واقعیت تنظیم یافته به این شرح است:

خدا مرحله گذار جهان مادی

این طرح در لایه فوقانی و زیرین خود چیز تازه‌ای ندارد. در این الگو هم، خدا ورای جهان مادی و جدا از آن است. خدا ورای ما است، و گرنه ما مثل کتاب آفرینش او را می‌دیدیم که در اطراف ما قدم می‌زند. فقط مرحله میانی الگوی ما، که مرحله گذار نام دارد جدید یا نامتعارف است. مرحله گذار به طور ضمنی به ملاقات خدا و انسان در زمینه مشترکی اشاره دارد. معجزه‌های به وقوع پیوسته در بینش معنوی، فرشتگان، روشن بینی و شنیدن ندای الهی، همه پدیده‌هایی خارق‌العاده و در واقع پلی بین این دو حال جهان‌اند. اگر چه همه این‌ها واقعیت دارند، ولی در عین حال جزئی از نظام علت و معلول به شمار نمی‌روند. برای وجود معجزات و فرشتگان هیچ دلیل آشکاری نیست، حتی بینش‌های معنوی هم ممکن است در هر مقطعی و بنا به دلایلی تأیید نشوند. ذهن منطقی، سرسختانه و بر درک خود از بعد مادی و جهان پای می‌فشارد. تصور نمی‌کنم، قدیسان و عارفان تفاوت چندانی با مردمان عادی داشته باشند. وقتی به فضای ملموس و واقعی که در آن قرار داریم دقت کنیم، مرحله گذار ذهنی به نظر می‌رسد، این مرحله‌ای است که حضور الهی حس یا مشاهده می‌شود. هر رویداد ذهنی باید در مغز رخ دهد، چون برای هر تجربه ذهنی میلیون‌ها سلول عصبی مغز فعالیت می‌کنند. اینک جستجوی ما وارد مرحله‌ای شده است که وعده کرده بودیم:

۱) واکنش الهی: نور و حضور الهی هنگامی واقعیت می‌یابد که آن را به پاسخی ذهنی تبدیل کنیم. این مرحله را «واکنش الهی» می‌نامند. بینش معنوی، الهام و مکاشفه‌ای اتفاقی نیست. این‌ها به هفت رویدادی که در مغز رخ می‌دهد مربوط می‌شوند. این واکنش‌ها بسیار بیشتر از باورهای شما وجود

دارند، اما همه آنها باعث ارتقای باورهای شما می‌شوند و مانند پلی میان جهان مادی و ماورای طبیعی، که ماده هستی خود را از دست می‌دهد و روح پدیدار می‌شود، قرار می‌گیرد:

۲) واکنش جنگ یا گریز: واکنشی است که باعث می‌شود ما در مواجهه با خطر جان سالم به در ببریم. این واکنش به خداوند مربوط می‌شود، زیرا می‌خواهد از ما محافظت کند. ما نیز به خداوند ایمان می‌آوریم چون می‌خواهیم باقی بمانیم.

۳) واکنش فعال: این واکنش ابتکار مغز برای کسب هویت فردی است. علاوه بر میل به بقا، هر فردی در پی نیازهای «من، مال من» است. این واکنش، غریزی است و از این جا است که خدای جدیدی به وجود می‌آید، خدایی که توانا و قادر است و قوانین و اصول در دست اوست. ما به خدا روی می‌آوریم چون به کسب کردن، رسیدن و رقابت نیاز داریم.

۴) واکنش آگاهی غیر فعال: ذهن در حال فعالیت و استراحت، وقتی به آرامش نیاز داشته باشد، واکنش آگاهی غیرفعال را بروز می‌دهد. تمام بخش‌های مغز به طور متناوب در حال کار و آرامش است. خدا در لا به لای همه کارها و امور دنیایی به ما آرامش می‌بخشد، ما را متوجه خود می‌کند، چون می‌خواهیم امور دنیای مادی «در این گیر و دار و کشاکش بی پایان» ما را غافل نکنند.

۵) واکنش شهودی: ذهن در پی کسب آگاهی است، «هم از درون و هم از بیرون» دانش بیرونی، عینی است، اما علم درونی، شهودی است خدایی که به این واکنش پاسخ می‌گوید خدایی فهیم و بخشنده است. ما به او نیاز داریم تا برحق بودن دنیای درونی ما گواهی بخشد.

۶) واکنش خلاقه: مغز انسان توانایی ابداع چیزهای جدید و کشف واقعیت‌های نوین را دارد. این نیروی خلاقه در ظاهر منشأ خاصی ندارد، تنها پدیده‌ای ناشناخته است که ناگهان منجر به ظهور فکری جدید، می‌شود. ما به آن الهام می‌گوییم و نقطه مقابل آن، پروردگاری است که جهان و جهانیان را از نیستی خلق می‌کند. ما در گریز از سرگستگی‌های مان از زیبایی و پیچیدگی‌های متداول هستی، به او پناه می‌بریم.

۷) واکنش اسرار آمیز: مغز به طور مستقیم با «نور» ارتباط برقرار می‌کند، همان شکل ناب آگاهی که در ما احساس شادمانی و موهبت پدید می‌آورد. این پدیده به شکلی مرموز متجلی می‌شود و خالق آن بسیار والا و متعالی است. او شفا می‌دهد و معجزه می‌کند. ما به این بعد خداوندی نیاز



داریم تا اثبات کنیم، که نیروهای ماوراء الطبیعه در کنار واقعیت های ملموس و روزمره مادی، حضور دارند.

۸) واکنش مقدس: مغز از سلولی بارور شده، که هیچ پدیده ای چون مغز در آن نبوده و فقط ذره‌ای از حیات در آن بوده است، به وجود آمده. اگر چه میلیاردها سلول عصبی از همان ذره حیات منشأ یافته، اما از نظر سادگی و بی‌آلایشی به همان شکل بکر و اولیه بوده‌اند. در برابر این واکنش خدایی ناب و خالص حضور دارد که جز خیر نمی‌خواهد. ما به او نیاز داریم، چون بدون این سرچشمه پاکی و نیکی، وجود ما بی‌پایه و اساس می‌شود.

این هفت واکنش در سفر بی‌پایان انسانیت برایمان ضروری و مفید هستند و بنیان‌های استوار دین را تشکیل می‌دهند. در مقایسه دو ذهن با یکدیگر، برای مثال موسی و بودا، مسیح و فروید، سن فرانسویس و مائو، هر کدام از آنها دیدگاهی را نسبت به واقعیت مطرح می‌کنند و خدایی را متناسب با آن می‌ستایند و می‌پرستند. هیچ کس نمی‌تواند خدا را فقط مختص به خود بداند. ما به تعداد تجربه‌های انسانی گوناگونی، اندیشه و باور داریم. بی‌دینان نیاز به خدای خود دارند، خدایی که حضور و وجود ندارد، درحالی که در سوی دیگر پروردگار عارفان قرار دارد، خدایی که عشق ناب و نور مطلق است. فقط مغز می‌تواند این دامنه گسترده خدایان را در خود جای دهد. ممکن است بی‌درنگ بگویید که این ذهن آدمی است که خدایان مختلفی درست می‌کند، نه فقط مغز. من کاملاً با شما موافقم، اما در گذر زمان ذهن در خلق تمام این مفاهیم مقدم بر مغز عمل می‌کند. در حال حاضر مغز برای ما تنها راه مشخص ورود به ذهن است. در فیلم‌های کارتونی وقتی شخصیت فیلم فکر، بکری می‌کند، لامپ بالای سر او روشن می‌شود، اما در زندگی واقعی این طور نیست. ذهن، بدون مغز به همان اندازه خدا ناپیدا و نادیدنی است.

رسیدن به آنچه می‌خواهید

هفت مرحله کامیابی

خدا صاحب آگاهی نامتناهی است. برای به دست آوردن هر خواسته‌ای در زندگی بخشی از این آگاهی لازم است و باید به کار گرفته شود. به عبارت دیگر خدا همیشه حاضر است. هفت واکنش

ذهن انسان راههایی برای جذب جنبه های الهی هستند. هر مرحله از کامیابی، حقیقت الهی را در همان مرحله به اثبات می رساند.

مرحله ۱: واکنش جنگ یا گریز

از طریق خانواده، اجتماع، حس تعلق و آسایش های مادی احساس کامیابی می کنید.

مرحله ۲: واکنش فعال

کسب موفقیت، قدرت و مقام، تأثیر بر دیگران و رضایتمندی های نفسانی دیگر به شما احساس کامیابی می بخشد.

مرحله ۳: واکنش آگاهی غیر فعال

با آرامش، تمرکز، پذیرش فردی و آرامش درونی به کامیاب می رسید.

مرحله ۴: واکنش شهودی

بینش، همدلی، رفع نیاز دیگران و بخشش سبب کامیابی شما می شوند.

مرحله ۵: واکنش خلاقانه

با الهام، خلاقیت در هنر یا دانش، اکتشاف و نوآوری به کامیابی می رسید.

مرحله ۶: واکنش اسرار آمیز

کامیابی شما با فروتنی، عاطفه، ایثار و فداکاری و عشق همگانی حاصل می شود.

مرحله ۷: واکنش مقدس

شما با رسیدن به کمال و یگانگی با خداوند به کامیابی می رسید.

درک این نکته، بسیار مهم است که روح همواره در جریانی پیوسته درگیر است. در هزارتوی ناپیدای روح بسیاری از رازها معنا می یابد. مثلا این جمله را در نظر بگیرید: «آن‌ها که آن را در یافتند لب از سخن فرو بستند و آنها که لب به سخن گشودند هیچ از آن نیافته اند.» در این جا راز در واژه «آن» پنهان است. «درباره آن حرف نزنید، پیش بروید» باید توصیه معقولی باشد.

مولانا می گوید:

از کفر و از اسلام برون صحرائی ست

ما را به میان آن فضا سودائیت

عارف چو بدان رسید سر را بنهد

نه کفر و نه اسلام و نه آنجا جاییست

اگر خداوند اراده نمی کرد، شناخت او محال بود. هیچ پدیده ای جلوه تبدیل شدن مراحل معنویت را نمی گیرد و فریب نمی دهد. منکری که به خداوند اعتقادی ندارد، ممکن است هر روز پیام هایی از سوی خداوند را نشنود.

الگوهای چند گانه جهان ما برای ارتباط با خدا سه روش را بیان می کنند:

۱. او در حوزه حقیقت، ولی وراء حواس پنجگانه ما وجود دارد و منشأ هستی ماست. چون ما موجودات چند وجهی هستیم، همیشه در خدا حضور داریم، بدون او که آن را حس کنیم و بفهمیم.
۲. او برای ما پیام هایی می فرستد و نشانه هایی مادی پیش رویمان قرار می دهد. ما همه اینها را جریان واقعیت می نامیم.
۳. او با «توجه دوباره» ما را متوجه عمیق ترین بخش های شهودی ذهنمان می کند، اما بیشتر آدمها به آن اعتنایی نمی کنند.

این سه راه شناخت خدا بر مبنای حقایقی که از تحقیقاتمان تاکنون به دست آورده ایم، بیان شده است. ما هواپیما را ساخته ایم و به طور نظری با فنون پرواز آشنا شده ایم. تنها کاری که باید بکنیم این است که به پرواز در آییم. بخشی از وجودمان که بر آن وقوف داریم قسمتی است، که بسیار سریع بال می زند. آن قدر سریع که این زمان را در می نوردد و به بی زمانی می رسد. وقتی حس و انگیزه ای تازه، اندیشه ای متعالی، بینشی را که قبلاً هرگز نداشته اید درمی یابید، این ناشناخته ها را در بر می گیرید، مانند نوزادی از آن مراقبت می کنید و آن را عزیز می نامید. این ناشناخته ها تنها چیزهایی است که به راستی برای سرشت روح شما اهمیت دارد، پس خوب است که آن را به اندازه امری مقدس حرمت دارید و تکریم کنید. خدا در ناشناخته ها تجلی می یابد و وقتی کامل و تمام او را در بر می گیرید به هدف و مقصود خود می رسید.

حالا که این جهان خالقی دارد، آیا سرباز زدن از عبادت و ستایش او قدرشناسی و جهالت نیست؟ واضح است که مخلوق باید هم از روی ادب و احترام و نیز به عنوان یک «وظیفه» خالق را عبادت کند. مطمئن باشید یکی از مهم ترین عوامل موفقیت، عبادت خدا است.

## فصل چهارم: پیش به سوی هدف

آنچه که در ادامه می‌خوانید سخنان یک سخنران انگیزشی است که من ویدئوی این سخنرانی او را دیدم و تاثیر بسیار عمیقی بر من داشت؛ این حرف‌ها واقعاً حرف‌هایی عمیق و انگیزه‌بخش هستند.

« باید شجاعت داشته باشی! آیا شجاعت این رو داری تا اون ایده‌هایی رو که تو ذهنت هست پیاده کنی و به دنبال آرزوهات بری؟ یا فقط می‌خوای یه رویاپرداز باشی و توی سرزمین شایدها، ای کاش‌ها و حسرت‌ها بمیری؟ آیا این شجاعت رو داری؟ می‌خوام یه حقیقت تلخ رو بهتون بگم.

شجاعت می‌خواد که موفق باشی، در حالی که موفق نشدن خیلی ساده‌تره. بدبختی همیشه جزئی از زندگیه. موفقیتیه که در چنین نظمی اختلال ایجاد می‌کنه. اگه نمی‌خوای تغییری ایجاد کنی، عادی باش. معمولی باش و باهات کنار بیا. و اگه بیشتر از اونیه که به فکر خدا باشی به فکر آدمای دور و برت هستی پس نسبت به تمام استعدادهایی که خداوند در وجودت قرار داده هم بی‌تفاوت باش.

بشو یکی مثل بقیه. مثل اونا لباس بپوش، مثل اونا راه برو، مثل اونا رفتار کن، مثل اونا غذا بخور، همون‌جایی برو که اونا می‌رن، همون جوری که اونا فکر می‌کنن فکر کن، همون کاری رو بکن که اونا می‌کنن و نسبت به منحصر به فرد بودن خودت بی‌تفاوت باش چون برات نیازی به شجاعت نداری.

شجاعت می‌خواد که متفاوت باشی، شجاعت می‌خواد که راهی رو بری که تا حالا نرفتی، این شجاعته که باعث می‌شه از مرزها خارج بشی، شجاعت می‌خواد که به موفقیت برسی، شجاعت می‌خواد که پیروز بشی، مردم درباره افرادی که پیروز نمی‌شن صحبت نمی‌کنن، اگه پیروز بشی اون‌وقته که اونا در موردت حرف می‌زنن. آیا شجاعت این رو داری که در برابر طوفان‌هایی که می‌وزن و افرادی که با حرفاشون تو رو می‌رنجونن بایستی و با خودت بگی من تمام این راه رو اومدم تا تغییری ایجاد کنم، آیا شجاعتش رو دارید؟ می‌خوام یه چیزی بهتون بگم. شجاعت می‌خواد که استثنائی باشی. شجاعت می‌خواد که عاقل باشی. شجاعت می‌خواد که پولدار باشی. شجاعت می‌خواد که فرهیخته باشی.

شجاعت می‌خواد که باهوش باشی. چون اون لحظه‌ای که شما دیگه مثل اونا حرف نمی‌زنید، اون لحظه‌ای که انگار همه می‌خوان بهتون حمله کنن، شجاعت می‌خواد! و من در حیرتم، از این جامعه سست و آبکی که الان داریم توش زندگی می‌کنیم. در حیرتم از حقایقی که این جهان تلویزیونی به خورد ما می‌ده! در حیرتم که آیا هنوز کسی مونده که شجاعت این رو داشته باشه تا بگه بعد از همه

این راهی که اومدم، بعد از همه این راهی که اجدادم اومدن، و تمام این راهی که والدینم اومدن، من نمی‌خوام یکی باشم مثل بقیه. من شجاعتشو دارم تا برم دنبال رویاهام!»

دوست عزیزم! حالا می‌خواهم در این فصل تنها با خود تو حرف بزنم. فرقی نمی‌کند که چند سال داری و من تو را می‌شناسم یا نه. مهم این است که این لحظه‌ها لحظات تو هستند. اسم من منصور تقی‌زاده است؛ زندگی چیزهای خیلی زیادی در این سه سال اخیر عمرم به من آموخت. زندگی به من یاد داد به هیچ کس نباید تکیه کرد مگر به خدای خود و به خویشتن. زندگی تلخی‌اش را به من چشاند و من سختی‌هایی را دیدم که هرگز نمی‌توان با کسی در میانشان گذاشت و بدشانسی‌هایی را تجربه کردم که همه از شنیدنشان حیرت زده می‌شوند اما احساس کردم بعد از تحمل شرایط دشواری که تجربه‌اش کردم، وظیفه‌ای دارم. دوست من! از تو خواهش می‌کنم بعد از خواندن این کتاب، دیگر مانند بقیه نباشی؛ تو خودت هستی و این جمله کوتاه راز بزرگی است که زندگی قرن‌ها است بشر را برای یاد نگرفتنش تنبیه می‌کند. فرقی نمی‌کند چند سال داری؛ اگر نوجوانی، اگر جوانی، اگر بزرگسالی و حتی اگر در سنین پیری هستی بدان که هرگز زود و هرگز دیر نیست. زندگی تو فرصت تو است. اگر تو و من برای شکست دادن این جهان سست، سفید و شلوغ متحد نشویم و صبر کنیم تا دیگران ما را زیر پای نگاه‌های تمسخرآمیز و طعنه‌هایشان له کنند، آن موقع است که شکست خورده‌ایم. چرا باید شکست بخوریم وقتی می‌توانیم بال‌های آتشین‌مان را باز کنیم و با رهایی از خاکستر کثیف و سردی که دشمنانمان می‌خواهند ما را غرق در آن ببینند، به اوج آسمان پر نکشیم؟ انتظار نداشته باشید که دیگران به ناامید کردن شما نپردازند، چرا که شخصیت کوچک آن‌ها اجازه اندیشیدن به جاهای بزرگ و تلاش برای رسیدن به قله‌ها را به خودشان نمی‌دهد. به‌خاطر خودتان و برای خودتان تلاش کنید و سعی کنید بقیه را هم نجات دهید اما وقتی دیدید آن‌ها نه تنها اصلاح نمی‌شوند بلکه خودتان را هم دارند از مسیر منحرف می‌کنند، از آن‌ها دور شوید. من این همه کلمه را کنار هم قرار داده‌ام تا شخصی را در این دنیا به موفقیت برساند و آن فرد موفق در انتهای مسیر از من نیز یادی کند.

تصمیم با توست؛ بعد از همه این راهی که آمدی می‌خواهی در سرزمین ای کاش‌ها و حسرت‌ها بمیری و یا واقعاً می‌خواهی به همه ثابت کنی که توانایی آن را داری که تغییری ایجاد کنی؟

و اما آخرین حرف من با تو:

«به بال‌هایت که دوباره شعله‌ور شده‌اند نگاه کن! به نظرم دیگر برای پرواز آماده‌ای!»