

# پرورش ذهن

علم نوین آشکارسازی قدرت پنهان ذهن



جان آساراف

مترجم: روزبه ملک زاده – غزال پارسا

## فصل ۱۱. مغز در مسیر رسیدن به اهداف؛ پرورش موفقیت و اجتناب از مشکلات با تنظیم کردن اهدافی سازگار با مغز

«داشته‌های درونی ما، واقعیات بیرونی را تغییر خواهند داد.»

اتو رنک<sup>۱</sup>

«کارولین ساندرسون»<sup>۲</sup> احساس می‌کرد به ته خط رسیده است. او آرایشگری با استعدادی بود که سالن شخصی خودش را در اینورنس اسکاتلند<sup>۳</sup> اداره می‌کرد، اما زندگی‌اش در حال فروپاشی بود. او این دوران از زندگی خود را اینگونه توصیف می‌کند:

«دوران فوق‌العاده سخت و طاقت فرسایی بود. مادری تنها بودم که طلاق سختی را از سر گذرانده بودم. از کمر درد شدید رنج می‌بردم. نمی‌دانستم چگونه می‌توانستم مخارجم را تامین کرده و قبوض را بپردازم. واقعاً در وضعیت بد و تاریکی قرار داشتم.» او در حالی که آشفته، دلسرد، و تقریباً ورشکسته شده بود، به زندگی‌اش از چشم انداز فردی تسلیم شده و شکست خورده نگاه کرد و با خود گفت:

«به سختی‌هایی که پشت سر گذاشتم و چیزهایی که دارم فکر می‌کنم. تمام این سال‌ها به سختی کار کردم. با داشتن سه فرزند، در آستانه ترک کردن شغلم هستم.» سپس از خود سوالی پرسید: «آیا واقعاً هر آنچه که در توانم بوده انجام داده‌ام؟»  
پاسخ این سوال «خیر» بود.

<sup>۱</sup> Otto Rank

<sup>۲</sup> Caroline Sanderson

<sup>۳</sup> Inverness, Scotland

این پاسخ منفی، نقطه عطفی برای کارولین بود. او می‌گوید: «تمام حواسم مشغول درد و رنج و جدلهایی بود که درگیرشان بودم. می‌خواستم بدانم توانایی انجام چه کارهایی را دارم و مطمئن باشم که با تمام توانم انجامشان می‌دهم. در آن صورت حتی اگر شکست هم بخورم و همه چیزم را از دست دهم، حداقل می‌توانم بگویم که تمام تلاشم را در این راه کرده‌ام.»

اما از کجا باید شروع کنم؟ برای کارولین نقطه شروع این بود که بداند اصلاً موفقیت خود را چگونه تعریف می‌کند و این واژه برایش چه معنا و مفهومی دارد؟ او کاملاً معنای شکست را می‌دانست: «از دست دادن کسب و کارش!» این برایش به معنای شکست خوردن و اضطراب دائمی و ورشکسته شدن و تأثیر تمام این موارد بر روی فرزندانش بود. اما در طرف مقابل شکست چه چیزی بود؟ او واقعاً چه چیزی می‌خواست؟

برای پاسخ دادن به این سؤال او به چشم انداز بهتری از آینده نیاز داشت. کارولین در رویداد آموزشی رایگان Brainathon ما شرکت کرد و زندگی او دیگر هیچ شباهتی به گذشته‌اش نداشت.

### مشکل اهداف

مغز ما عاشق اهداف است. ما این طور سیم پیچی شده‌ایم. در واقع یکی از اولین عملکردهای سیستم عصبی بدوی ما، احساس گرسنگی و حرکت به سمت غذا بود. آن مکانیسم‌های ابتدایی جست و جوی هدف در آن زمان کلید بقایمان بودند. و امروز مغز به یک ماشین پیش بینی و تعیین هدف پیشرفته تبدیل شده است. می‌توانید اهدافی را در آینده دور تصور کنید که هیچ ارتباطی با بقایتان ندارند. می‌توانید بزرگ فکر کنید و الهام بگیرید. می‌توانید رویا پردازی کنید. چیزی بیشتر از توانایی تعیین هدفی آگاهانه در آینده نیست که بتواند نبوغ درونیتان را متمایز و برجسته کند.

در این فصل خواهیم دید که هنگام هدف گذاری دقیقاً چه اتفاقی برای مغز می‌افتد، و چگونه می‌توانید با تمرین ذهنی استعداد طبیعی خود را بهبود ببخشید و تقویت کنید.

### لبه تمرین ذهنی: اهدافی سازگار با مغز ایجاد کنید

پایه و اساس دستیابی به اهداف در درجه اول تعیین کردن صحیح آن‌ها است و این یعنی یک گام فراتر از توصیه‌های معمول بگذاریم. یعنی تعیین کردن اهدافی که از قدرت مغز استفاده می‌کنند. و این دقیقاً همان کاری بود که وقتی کارولین تصمیم گرفت تا خود را وقف توسعه کسب و کارش کند، انجام داد.

یکی از اولین کارهایی که کارولین پس از اتخاذ تصمیمش انجام داد، این بود که شروع به نوشتن کتابی به نام «کتاب رویا» کند. کتاب رویا درست مانند یک دفتر خاطرات، مجموعه‌ای از نوشته‌های خصوصی او بودند که در آن اهداف، آرزوها و رویاهایش را به تصویر می‌کشید. به عنوان مثال یکی از اولین نوشته‌های کارولین این بود:

#### من آرایشگر سال اسکاتلند می‌شوم.

در صنعت کارولین برنده شدن آن جایزه، درست مانند برنده شدن جایزه اسکار بود. و نشان دهنده این بود که این آرایشگر به اوج مهارتش رسیده است. این هدف برای یک صاحب سالن، آن هم در آستانه ورشکستگی که کمر درد حتی یک روز کامل کار کردن را برایش دشوار می‌کرد، و سه فرزند داشت که بسیار نگران‌شان بود، هدفی به مراتب جسورانه به نظر می‌رسید. اما به هر حال او این هدف را برای خود انتخاب کرد.

تعیین هدفی والا و جسورانه ایده جدیدی نیست؛ اما کارولین با ایجاد تصویری مشخص و واضح از آنچه که می‌خواست پایش را یک قدم فراتر نهاد و شروع به افزودن جزئیاتی به هدفش کرد، او تصاویری را از مجلات می‌برید و آن‌ها را در صفحات کتاب رویایش می‌چسباند و در زیر آن‌ها توضیحاتی اضافه می‌کرد. به عنوان مثال، زمانی که او تصویری

را از برنده جایزه سال گذشته در یک مجله دید، صورت آن را جدا کرد و برای این که جلوه بصری بیشتری به آن دهد تا از نظر احساسی با آن ارتباط بگیرد، تصویر صورت خودش را جایگزین تصویر صورت برنده جایزه کرد. تصاویر، جزئیات ریز و دقیق، توصیفات واضح، عکس‌ها و بریده‌های مجلات، همه و همه وارد دفتر رویای او شدند.

علاوه بر این، او خود را در حالی که برنده جوایز دیگری هم می‌شد، تجسم کرد و هر روز سعی می‌کرد احساس کند رویایش زمانی که برنده آن جایزه بزرگ می‌شود چگونه خواهد بود. او خود را با تمام جزئیات در مراسم اهدای جوایز تصور می‌کرد؛ مدل موهایش، لباسش، و لبخندش را هنگام صحبت کردن با دیگران در میز برندگان جایزه و هم چنین موارد دیگر را. برای قدرت بخشیدن به تجسم‌هایش، یک آرایشگر بسیار معروف را هم تصور کرد. او می‌گوید: «مدام به خودم می‌گفتم من نیز هم سطح آن‌ها هستم. خودم را

می‌دیدم که از انتهای این سالن شلوغ وارد می‌شوم و از میان جمعیت عبور می‌کنم.» خیلی ساده انگاری است اگر بگوییم کاری که کارولین انجام می‌داد صرفاً تفکری آرزومندانه بود. در واقع چیزی فراتر از آن بود. کارولین در سطح عصبی در حال آموزش دادن مغزش از طریق فرایند یک تمرین ذهنی به نام «آماده سازی شناختی» بود.

او با مرور کردن و تمرکز منظم بر روی اهدافش آن هم با جزئیات واضح به ذهن آگاه خود کمک می‌کرد تا کنترل بیشتری در هم سو شدن با ضمیر ناخودآگاهش داشته باشد. در ادامه با نحوه عملکرد این کار آشنا می‌شویم:

۱. با یک ایده شروع می‌شود: قشر پیش پیشانی چپ و قشر بینایی

درست مانند کارولین که هدفش تبدیل شدن به آرایشگر سال اسکاتلند بود، هدف شما هم ابتدا با یک ایده شکل می‌گیرد. از یک ایده ساده مانند بردن پیراهن‌های

کثیف به خشک شویی در روز پنجشنبه، تا سفر کردن به کره ماه در ده سال آینده، همه چیز تنها با یک فکر ساده شروع می‌شود.

با تعیین کردن هدف، قشر پیش‌پیشانی چپ مغز را فعال می‌کنید. در صورتی که بخواهیم از منظر تکاملی به این قضیه نگاه کنیم، باید گفت که قشر پیش‌پیشانی قسمتی نسبتاً جدید در مغز است که درست در پشت پیشانی قرار دارد. قشر پیش‌پیشانی سمت چپ، علاوه بر وظایف دیگری که بر عهده دارد، مرکز ایده‌های ماست و از این منظر انیشتن درونی خلاقان است. زمانی که مشغول ایده پردازی می‌شوید، یا راه حلی ارائه می‌دهید، این قشر پیش‌پیشانی سمت چپ، همان انیشتن درونی یا مدیر عامل شرکتان است که مشغول کار است.

با این حال، قشر پیش‌پیشانی چپ به کمک برخی از قسمت‌های دیگر مغز هم نیاز دارد. مغز به صورت کلی شدیداً به اطلاعات بصری وابسته است. در دوران ما قبل تاریخ، بینایی نقشی بسیار حیاتی در شکار کردن، جفت‌گیری و بقا داشته است و حتی امروز نیز مغز تکامل یافته ما همچنان شیفته دیدن است و به یک تصویر ذهنی واضح از آنچه که می‌خواهیم به انجام برسانیم نیاز دارد. بدون وجود این تصویر، دست و بال مغز برای این که بفهمد چگونه می‌تواند به بهترین شکل ممکن عمل کند محدود می‌شود.

این بدان معنی است که ایده‌های انتزاعی یا اهداف نامشخص، باید توسط قشر بینایی که در پشت مغز واقع شده است، به تصاویر مشخصی تبدیل شوند. در صورتی که به صندلی خود تکیه دهید، پاهایتان را روی میز بگذارید و دستانتان را در پشت سر قلاب کنید، دستانتان تقریباً جایی قرار می‌گیرند که قشر بینایی همان جا قرار دارد.

این بخش چشم ذهن شماست. جایی است که هدفی را می‌بینید و تجسمش می‌کنید؛ گویی که واقعاً به آن رسیده‌اید.

با وجود قشر پیش‌پیشانی چپ و قشر بینایی، مغزتان اولین و ضروری‌ترین تکه پازل دستیابی به هدف را دارد: یک نشانه بسیار مشخص برای هدف قرار دادن.

## ۲. آماده حرکت: قشر حرکتی و فشار خون

از دیدگاه مغز، اهدافی که تعیین می‌کنید و اقداماتی که در راستای دستیابی به هدف انجام می‌دهید، باید دست در دست هم قدم برداشته و با یکدیگر همسو باشند. در صورتی که یک لیوان آب می‌خواهید، باید به دنبالش بروید. در صورتی که می‌خواهید راه بروید، بدوید، دراز بکشید، یا دست بدهید، هر چه که باشد فرقی نمی‌کند، در هر صورت فکرتان باید عملکردتان همسو باشد. درست به همین دلیل است که هدف شما نه تنها قشر پیش‌پیشانی چپ مغز را روشن می‌کند، بلکه باعث تحریک نواحی پیش‌حرکتی‌تان نیز می‌شود؛ یعنی همان مناطقی از مغز که با حرکت فیزیکی در ارتباط هستند. این مناطق به منظور ایجاد آمادگی لازم جهت انجام اقدامات تعیین شده، فشار خون سیستولیک را بالا می‌برند که منجر به پمپاژ خون در بدن می‌شود و مغزتان را برای دست به کار شدن و عمل کردن آماده می‌کند.

## ۳. هویت شما: لوب آهیانه‌ای

مغزتان در آستین عصبی خود ترفند دیگری هم دارد. ترفندی که به احتمال زیاد از آن بی‌خبر هستید. اطلاعات مربوط به تصویر «چشم ذهن» از هدفی که تعیین می‌کنید نیز به مرور به لوب آهیانه‌ای می‌رود؛ یکی از چندین منطقه‌ای که در مغزتان به ایجاد حسی که در مورد خود دارید و در تعیین کردن این که فکر می‌کنید چه کسی هستید، کمک می‌کنند.

درست در این لحظه است که یک تغییر جهت کلیدی رخ می‌دهد. از آنجایی که مغز نمی‌تواند تفاوت میان واقعیت و موارد حقیقی و چیزی که تصور می‌کنید را تشخیص دهد، هدف موجود در قشر بینایی و قشر پیش‌پیشانی چپتان تا آنجا که به بخش‌هایی از مغز مربوط می‌شود، چنین می‌نماید که پیش از این تحقق یافته و همین حالا هم در تصویری که از خود دارید پذیرفته شده است.

#### ۴. انگیزه: دوپامین و هسته‌های اکومبنس

وقتی اهدافی را تعیین می‌کنیم که نوید دریافت پاداشی مانند غذا، پول، رابطه جنسی، یا هر چیز لذت بخش دیگری را به ما می‌دهند، هسته اکومبنس یک انتقال دهنده عصبی به نام دوپامین ترشح می‌کند. واضح‌تر این که وعده پاداش گرفتن باعث ترشح دوپامین می‌شود؛ درست مانند تجربه واقعی پاداش گرفتن. دوپامین سوخت مخزن انگیزشی شماست. هنگامی که برای خود هدفی تعیین می‌کنید، دوپامین ترشح شده به لوب پیشانی می‌رود و در آنجا به شما انگیزه و توانایی برنامه‌ریزی کردن و توسعه استراتژی و سپس اقدام کردن می‌دهد.

در این مرحله، مغز علاوه بر این که پایش را روی پدال گاز فشار می‌دهد، با برداشتن پایش از روی ترمز عصبی، شتاب بیشتری نیز به شما می‌دهد. منظور از ترمز در این مورد، همان «مراکز نگرانی در قشر پیش‌پیشانی راست» و «مراکز ترس در آمیگدال» است. هنگامی که این مراکز و مناطق مغز فعال می‌شوند - یعنی زمانی که می‌ترسید، مضطرب هستید، یا تردید دارید، این حالت باعث می‌شود تا تامین دوپامین و همچنین سایر انتقال دهنده‌های عصبی مفید مانند اکسی توکسین و سروتونین قطع شود، به این صورت مقصد انگیزشی شما تخلیه شده و به جای آن از هورمون استرس یعنی «کورتیزول» استفاده می‌شود تا شما را به حالت مبارزه یا فرار،



بی حرکتی و منجمد شدن یا غش کردن سوق دهد. احتمالاً پیش از این هم اثر این مهار کننده‌ها را زمانی که به خاطر داشتن یک هدف هیجان زده شده‌اید و سپس کسی ایده شما را با ذکر تمام دلایل عدم موفقیت آن بی معنا دانسته و رد کرده است، احساس کرده‌اید. به علاوه دقیقاً همین اتفاق زمانی هم که یک ایده الهام بخش به ذهنتان خطور می‌کند و شروع به خود تخریبی می‌کنید اتفاق می‌افتد. مثلاً زمانی که با خود می‌گویید: «نه من از عهده انجام دادن این کار بر نمی‌آیم!» و به این صورت ترمزها بیشتر و پر قدرت‌تر می‌شوند تا این که سرعتتان به تدریج آهسته و آهسته‌تر می‌شود یا این که با صدای گوش خراش ترمز شدید متوقف می‌شوید.

اما همان طور که از صحبت‌های ما در مورد فرانکشتاین درونی متوجه شده‌اید، این ترمزها هم دوست ما هستند. در صورتی که در مورد هیچ چیز ترس و نگرانی به دل راه ندهید، تصمیماتی می‌گیرید که به نفعتان نخواهند بود. در نتیجه بهترین کار این است که میان این گاز و ترمز یا به عبارتی میان انیشتین و فرانکشتاین درونی تعادل برقرار کنیم.

#### تله‌ها: در مسیر تعیین هدف

در مرحله تعیین هدف چهار تله متداول وجود دارد. با ایجاد شدن هر کدام از این تله‌ها احتمال بیشتری وجود دارد که هدفتان نتواند خود را با مغز همسو کند، آن را درگیر کرده، بدتر کند یا این که کاملاً مانع بروز خلاقیت و انگیزه‌تان شود.

#### اشتباه شماره یک: عدم وضوح و شفافیت

مغز به یک هدف مشخص نیاز دارد؛ یعنی هدفتان باید «دقیق»، «واضح» و «مکتوب» باشد.

#### هدف باید «دقیق» باشد

فراموش نکنید هدف گذاری به این معناست که شما به مغزتان دستورالعملی می‌دهید تا بر روی چیزی که می‌خواهید متمرکز شود. این هدف که «زندگی‌ام را جمع و جور کن و از چیزی که هست بهترش کن!» آن قدر برای انیشتین مغز دقیق نیست تا مغز را در راستای تحقق هدف به حرکت درآورد.

بهتر است به جای این گونه هدف گذاری، به دقت مشخص کنید می‌خواهید کدام حوزه خاص از زندگی خود را بهبود ببخشید؟ سلامتی؟ امور مالی؟ یا روابطتان؟ کدام یک از آنها؟

بنابراین از خود پرسید: «دقیقاً می‌خواهم به چه چیزی دست پیدا کنم؟» به عنوان مثال کارولین می‌خواست برنده جایزه آرایشگر سال اسکاتلند شود. مشخص کنید چقدر می‌خواهید وزن کم کنید؟ یا اضافه کنید؟ تا چه تاریخی باید این کار را انجام دهید؟ چه زمانی قرار است بدهی‌های خود را تسویه کنید؟ تاریخ دقیقش را بنویسید. میزان درآمد مورد نظرتان را مشخص کنید.

زمانی که پای رسیدن به اهداف در میان باشد، تنظیم کردن و نشانه گرفتن نقطه هدف، نیمی از کار است.

### هدف باید «واضح» باشد

باید به یاد داشته باشید مغز نمی‌تواند تفاوتی میان چیزی که به وضوح تصور می‌کنید و چیزی که به صورت واقعی می‌بینید، قائل شود. هر اندازه قادر باشید با وضوح بیشتری هدفتان را با تمام رنگ‌ها، صداها، بوها، حواس، عواطف مرتبط به آن و موارد دیگر تصور کنید مغزتان بهتر می‌تواند به شما در تحقق آن هدف کمک کند.

مطالب موجود در دفتر رویای کارولین به همراه تصویری که او به کمک مدیتیشن و سایر تمرینات ذهنی که در فصل بعد معرفی می‌کنیم در ذهنش ایجاد کرد، به او کمک کرد تا چشم انداز واضح‌تری از آینده خود ایجاد کند.

### هدف باید «مکتوب» باشد

دکتر «گیل ماتیوس»<sup>۴</sup> استاد روان‌شناسی دانشکده دومینیکن کالیفرنیا به بررسی داشتن نقشه اهداف مکتوب، تعهد و پاسخ‌گویی پرداخت. در تحقیقاتش مشخص شد افرادی که اهداف مشخص خود را نوشته بودند، پنجاه درصد بیشتر از کسانی که اهداف مکتوب نداشتند به اهدافشان دست پیدا کردند.<sup>۵</sup>

اولین چیزی که کارولین در دفتر رویایش نوشت این جمله بود: «من آرایشگر سال

اسکاتلند می‌شوم.» بعد از نوشتن این هدف بود که او به طور مرتب و به صورت روزانه مواردی را به دفتر رویایش اضافه کرد.

شما هم می‌توانید با نوشتن افکارتان، اهداف نامشخص یا انتزاعی را به تصاویری مشخص تبدیل کنید تا مغزتان بتواند برای رسیدن به آنها اقدام کند. شاید لازم باشد در ابتدا این اهداف را پیش نویس کنید. اما هر بار که این کار را انجام می‌دهید، تصویر ذهنی خود را شفاف و شفاف‌تر می‌کنید. پس افکاری که در مورد اهدافتان دارید را به دنیای واقعی منتقل کنید، تا مدام دور خودتان نچرخید و آنها را به صورت واضح و مکتوب داشته باشید.

<sup>۴</sup> Dr. Gail Matthews

<sup>۵</sup> Anderson, Nancy L. n.d. “۵ Ways To Make Your New Years Resolutions Stick.” *Forbes*. <https://www.forbes.com/sites/financialfinesse/۲۰۱۳/۰۱/۰۳/۵-ways-to-make-your-new-years-resolutions-stick/#۷ae۰۸d۰۱۱ebd>.

## اشتباه شماره دو: نداشتن ارزش احساسی

داشتن شفافیت شروعی حیاتی برای ایجاد یک هدف قدرتمند است؛ اما توضیح نمی‌دهد که چرا ممکن است در مورد یک هدف کاملاً شفاف باشیم اما همچنان نتوانیم در موردش کاری انجام دهیم. برای همه ما پیش آمده است که در یک برهه دقیقاً می‌دانستیم برای رسیدن به یک هدف چه اقدام‌هایی باید انجام دهیم، اما بازهم موفق به انجام آن کار نشدیم. به منظور درک کامل این موضوع، باید ابتدا بدانید که مغز چگونه برای آنچه که از نظرش مهم است ارزش قائل می‌شود.

در هر لحظه از روز، مغزتان با گزینه‌های زیادی سر و کار دارد و تصمیماتی می‌گیرد. آیا باید الان کارم را ادامه دهم یا بروم نهار بخورم؟ آیا بهتر است بخوابم یا برای تماشای نمایش کمدی «استفان کولبرت»<sup>۶</sup> بیدار بمانم؟ آیا بهتر است به باشگاه بروم یا این که برای خوردن نوشیدنی بیرون بروم؟

شما هر روز به طور متوسط سی و پنج هزار تصمیم آگاهانه می‌گیرید، و به این صورت مغزتان باید گزینه‌ها را یکی یکی پردازش کند تا بداند کدام یک بهتر است و بر اساس آن تصمیم بگیرد. علاوه بر ضمیر خودآگاه، ناخودآگاهتان هم در این تصمیم‌سازی دخیل است. به طور کلی، این فرایند شامل «ارزش‌گذاری» بر روی هر گزینه است، تا مغز بتواند بهتر در موردش تصمیم‌گیری کند.

این فرایند «ارزش‌گذاری» فرایند پیچیده‌ای است. مغز ممکن است از اطلاعات موجود در حافظه و هیپوکامپ استفاده کند: «هی! ما قبلاً این کار را انجام داده‌ایم و اتفاقات خوب / بدی افتاده است.» یا این که مغزتان ممکن است از اطلاعات ترس که در آمیگدال ذخیره شده است استفاده کند: «این یک تهدید است و این یکی امن‌تر است!» یا این که

<sup>۶</sup> Stephen Colbert

ممکن است از ویژگی ردیابی موارد تازه و جدید در هیپوکامپ استفاده کند: «هی! این جدید است!» این احتمال هم وجود دارد که مغز از اطلاعات آگاهانه مربوط به هدف در قشر پیش پیشانی چپ استفاده کند.

در مورد هدف جدید، بسیار مهم است مطمئن شوید که آن هدف به اندازه کافی الهام بخش است تا بتواند دوپامین را به عنوان نیروی محرکه به منظور انجام دادن اقدامات سازنده آزاد کند. می‌توانید این کار را با اطمینان از این که هدف خود را به چشم اندازی با معنی گره زده‌اید انجام دهید.

ممکن است زمانی که هدف‌تان را افزایش سه برابری درآمد، خریدن خانه جدید و یا گذراندن تعطیلات در بالی قرار می‌دهید، یک چشم انداز کاملاً واضح از زندگی داشته باشید. اما در صورتی که این چشم انداز چیزی نباشد که به لحاظ احساسی شما را برانگیخته کند، احتمالاً برای تحقق بخشیدن به آن درآمد بالاتر اقدامات لازم را انجام نخواهید داد. این بدان معنی است که باید تصاویر ذهنی را که در مورد خود و اهداف‌تان درست می‌کنید، با احساسات قدرتمند پشتیبانی کرده و با این تصاویر ترکیب کنید. این ترکیب برنده باعث می‌شود پاسخی قوی‌تر از آنچه واقعاً در زندگی‌تان اتفاق بیفتد ایجاد کند و این قدرت را به شما بدهد تا هنگامی که انجام کار و تلاش کردن برایتان سخت می‌شود، ثبات قدم خود را حفظ کرده و پایدار بمانید.

هدفی که عمیق‌ترین معنا و ارزش را برایتان داشته باشد، همان هدفی است که برای رسیدن به آن بیشترین انگیزه را دارید. این همان چیزی است که هسته اکومبنس آن را به عنوان دلیل و «چرا»ی شما انتخاب می‌کند.

این چرایی برای کارولین آسان بود، چرایی او فرزندانش بودند. او می‌گوید: «هیچ کسی قرار نبود از من یا فرزندانم مراقبت کند و آن‌ها دلیل من بودند. می‌خواستم بدانم توانایی چه کاری را دارم و مطمئن باشم که همه توانم را برای فرزندانم به کار گرفته‌ام.»

درست مانند کارولین، دلیل و چرایی شما، سوخت احساسی شما است که باید باک خود را با آن پر کنید. آیا اصلاً برایتان مهم است که زندگی‌تان هدف واقعی یا معنی و مفهوم داشته باشد؟ آیا برایتان مهم است که در پایان زندگی‌تان احساس کنید می‌توانستید کارهای بیشتری انجام دهید؟ کارهای بیشتری برای خودتان، برای خانواده و عزیزانتان، و برای زمین؟

### تمرین ذهنی: تشکیل پیوند و لنگرگاه عصبی

هدف از انجام دادن این تمرین ذهنی این است که تا جایی که می‌توانید تصاویر بیشتری را از نظر ذهنی، عاطفی، و احساسی به هدف‌تان گره بزنید و آن را مانند یک لنگرگاه محکم کنید. به عنوان مثال به خودتان بگویید می‌خواهم در شش ماه آینده بیست و پنج هزار دلار بیشتر از درآمد فعلی‌ام درآمد کسب کنم. این عدد را تایپ کنید یا بنویسید و آن را روی یک تابلو یا در دفتر رویای خود بچسبانید. در کنار آن عبارت بنویسید: «من خیلی قدردان، سپاس‌گزار و خوشحالم که اکنون بیست و پنج هزار دلار بیشتر از درآمد پیشینم به دست آورده‌ام.»

اکنون تصویری از دوستان، خانواده، مؤسسات خیریه، یا هر شخص یا دلیل دیگری را که به شما انگیزه می‌دهد تا به این هدف دست پیدا کنید، به تابلوی رویای خود اضافه کنید. از رنگ‌های مورد علاقه، یا نمادهایی که به شما الهام می‌بخشند هم در این تابلوی رویا استفاده کنید. همچنین کلمات قدرتمندی مانند «انجامش بده!» را انتخاب کنید و روی این تابلو بچسبانید.

هر چیزی را که به شما انگیزه می‌دهد به این تابلو اضافه کنید. اگر به موسیقی علاقه دارید، هنگام مرور کردن، خواندن، و تجسم کردن خود در حالی که به آن اهداف رسیده‌اید، به آن آهنگ گوش دهید. در صورتی که عطر خاصی را دوست دارید آن را روی تابلوی خود بنویسید، و سپس کمی از آن تهیه کرده و هنگام تجسم کردن و احساس کردن اهداف و چشم اندازهایتان آن را استشمام کنید. خود من عاشق بوییدن روغن لیمو و نعناع هستم. وقتی اهدافم را می‌خوانم و آن‌ها را احساس می‌کنم این رایحه را در هوا پخش می‌کنم.

هنگامی که برخی یا همه این موارد را سر جای خود قرار دادید، مغزتان را به صورت روزانه یک یا دو بار با این تصاویر، احساسات، عطرها، کلمات قدرتمند، موسیقی و سایر موارد الهام بخش تمرین داده و آماده کنید. هرچه حواس بیشتری را در این تمرین درگیر کنید و در انجام این کار ثبات قدم بیشتری داشته باشید، پیوندهای عصبی‌تان سریع‌تر و قدرت‌مندتر می‌شوند. همچنین می‌توانید با ضربه‌های آرام به شقیقه یا پیشانی خود این پیوند مطلوب را قوی‌تر کنید. از دست غیر غالب خود برای انجام این کار استفاده کنید.

### اشتباه شماره سه: تعیین هدف در ابعاد و اندازه‌های نادرست

مغز باستانی شما یک قطعه مهم عصبی را به نام «هیپوتالاموس» در خود جای داده است. این بخش اعمال اصلی بدن مانند گرسنگی، تشنگی، دما، همچنین پاسخ به استرس و هورمون‌های تولید مثل را کنترل می‌کند.

یکی از مهم‌ترین وظایف آن حمایت و پشتیبانی کردن از «هموستاز» یا به عبارتی تمایل بدن برای راحت و متعادل ماندن است. به عنوان مثال دمای داخلی بدنتان بدون توجه به دمای محیط خارج در حدود سی و هفت درجه سانتی‌گراد باقی می‌ماند.

پیگیری هموستاز به این معنی است که هیپوتالاموس تقریباً مانند ترموستات بدن کار می‌کند، به این معنا که تغییر اوضاع را کنترل می‌کند و به محض مشاهده کردن هر نوع تغییری، سیگنال‌هایی را برای بازگرداندن اوضاع به حالت تعادل ارسال می‌کند. این واقعاً سیستمی درخور توجه است. اما یک نقطه ضعف هم دارد. ضعف این سیستم در این است که هیپوتالاموس از تغییرات بزرگ استقبال نمی‌کند.

بنابراین وقتی هدفی تعیین می‌کنید که مستلزم ایجاد یک تغییر بزرگ است، هیپوتالاموس با تلاش کردن برای بازگرداندن شما به هموستاز با این تغییر مقابله می‌کند. با اندازه‌گیری فشار خون افراد هنگام تعیین هدف، می‌توانیم این مسئله را به وضوح ببینیم. شاید از فصل پیش به یاد بیاورید هنگامی که اهداف کاملاً معقول و سنجیده‌ای تعیین می‌کنید فشار خون سیستولیک‌تان افزایش پیدا می‌کند. این افزایش فشار خون راهی برای اندازه‌گیری آمادگی‌تان برای دستیابی به هدف می‌دهد. اهداف نامعقول یا اهدافی که بیش از حد سخت یا بیش از حد آسان هستند، کمتر باعث افزایش فشار خون سیستولیک می‌شوند؛ به این معنی که شما برای آن هدف نسبت به اهدافی که معقول هستند آماده نیستید.<sup>۷</sup>

بنابراین اهداف دارای یک «نقطه حساس عصبی» هستند. در صورتی که تغییری بیش از حد بزرگ تصور شود، هیپوتالاموس و آمیگدال وارد عمل شده، پاسخ به استرس را افزایش می‌دهند و شما را به حالت مبارزه یا فرار، بی‌حرکتی و منجمد شدن یا غش کردن سوق می‌دهند. از آن طرف اگر اهدافتان بیش از حد کوچک باشند، اصلاً انگیزه کافی ندارید تا در راستای تحققشان گامی بردارید. در هر دو صورت هسته‌ای اکومبنس بیشتر تمایل

<sup>۷</sup> Comaford, Christine. ۲۰۱۰. "Achieve Your Goals Faster: The Latest Neuroscience Of Goal Attainment." *Forbes*. November ۲۲. <https://www.forbes.com/sites/christinecomaford/۲۰۱۰/۱۱/۲۲/achieve-your-goals-faster-the-latest-neuroscience-of-goal-attainment/#۱۰۷۰۰۹۶۶e۲۰d>.



دارد به این صورت تصمیم بگیرد که بهتر است از دوپامین برای حفظ وضعیت موجود استفاده کند.

اما این نقطه حساس عصبی درست در وسط این دو نوع تغییر یعنی تغییر بیش از حد زیاد و بیش از حد کوچک قرار دارد. برای این که این نقطه حساس عصبی را در خود پیدا کنید باید اهدافی را تجربه کنید که آن قدر چالش برانگیز هستند که باعث ترشح دوپامین می‌شوند تا از این طریق دست به اقدام بزنید، اما این اهداف در عین حال باید طوری باشند که آن‌ها را ممکن بدانید تا هیپوتالاموس یا آمیگدال را تحریک نکنند. علاوه بر تمرکز مثبت بر روی نقطه حساس عصبی خود، باید تجسم و احساس کنید که از عهده غلبه کردن بر موانع بیرونی و درونی که ممکن است شما را از رسیدن به اهدافتان بازدارند برمی‌آیید. یک تمرین ذهنی برای این کار طراحی شده است که «تقابل ذهنی» نام دارد. تقابل ذهنی می‌تواند باعث تحریک لوب قدامی شود به گونه‌ای که مغز را ترغیب به اقدام کردن کند و تمایل شما را به انتظار تبدیل کند.<sup>۱</sup>

### کتاب رؤیا محقق می‌شود

وقتی روزهایتان را بدون داشتن اهداف مشخصی می‌گذرانید، وقتی اجازه می‌دهید ذهنتان سرگردان شود و عادات قدیمی بر شما حاکم باشند، وقتی اجازه می‌دهید ترس و اضطراب بر تصمیم‌گیری منطقی تسلط پیدا کند، اساساً هواپیمایتان را به دست خلبان خودکار سپرده‌اید. این یکی از دلایل اهمیت داشتن اهداف است.

زمانی که هدفی دارید، مغزتان دقیقاً می‌داند باید چه کاری انجام دهد. بدون داشتن هدف کنترل امور را از دست می‌دهید و فرصت تغییر کردن به چیزی شانسی مانند تاس

<sup>۱</sup> G. Oettingen and B. Schwörer, "Mind Wandering via Mental Contrasting as a Tool for Behavior Change," *Front Psychol* ۴ (Sep ۲, ۲۰۱۳): ۰۵۶۲; D. T. Stuss, "Functions of the Frontal Lobes: Relation to Executive Functions," *J Int Neuropsychol Soc* ۱۷, no. ۵ (Sep ۲۰۱۱): ۷۵۹-۶۵; and A. T. Sevincer, P. D. Busatta, and G. Oettingen, "Mental Contrasting and Transfer of Energization," *Pers Soc Psychol Bull* ۴۰, no. ۲ (Feb ۲۰۱۴): ۱۳۹-۵۲.

انداختن تبدیل می‌شود. شما هم درست مانند کارولین می‌توانید با تعیین کردن اهداف به روش صحیح، یک روند رشد همیشگی را در پیش بگیرید.

تا سال ۲۰۱۸ چیزهای زیادی در زندگی کارولین تغییر کرده بود، تقریباً می‌توان گفت همه چیز زندگی‌اش دستخوش تغییر شده بود. با وجود آنکه تقریباً ورشکسته شده بود، کسب و کار و امور مالی‌اش را به طرز چشمگیری دگرگون کرد تا جایی که دارایی‌اش را به بیش از یک میلیون دلار رساند و دیگر رسماً به کسی تبدیل شده بود که با لذت آن اصطلاح را در مورد خودش به کار می‌برد: او یک میلیونر شده بود.

در طول این مسیر جوایز مهمی برنده شده بود، بر ترس از سخنرانی کردن در جمع غلبه کرده بود، و یک شرکت بزرگ را که زیر مجموعه‌ای از شرکت خودش بود تأسیس کرد تا به سایر صاحبان سالن کمک کند کسب و کارشان را متحول کنند. در یک مراسم به یاد ماندنی اهدای جوایز، او خود را با تمام جزئیاتی که تصور کرده بود دید، او از انتهای یک سالن شلوغ همراه یک آرایشگر معروف وارد شد تا جایزه‌اش را دریافت کند، همان سالن و همان آرایشگری که در دفتر رویایش به تصویر کشیده بود. در نوامبر سال ۲۰۱۷، کارولین و یکی از همکارانش در نمایشگاهی در هتل «گروس ونور»<sup>۹</sup> در لندن شرکت کردند. در آن جا در مقابل دو هزار طراح مد روی صحنه رفتند و جایزه آرایشگر سال اسکاتلند را دریافت کردند.

او تمام این موفقیت‌ها را مدیون سه ماه آموزش دادن مغزش بود؛ آموزش‌هایی که به او کمک کردند تا عادت‌هایی را در خود پرورش دهد که برای رسیدن به هدفش به آن‌ها نیاز داشت. توانایی او در ایجاد نیت‌های روشن و الهام بخش برای زندگی‌اش حالا نتیجه داده بود. همه چیز واقعاً مربوط به تغییرات درونی او بود. شما یاد می‌گیرید تا با مسائل به گونه‌ای متفاوت برخورد کنید. این یک عصای جادویی نیست؛ اما پی می‌برید که به

<sup>۹</sup> Grosvenor House Hotel

اندازه کافی قوی هستید و می‌توانید امورتان را اداره کنید. این تغییر یک شبه رخ نداد، بلکه تدریجی بود. به وجود آمدن فرصتی پس از فرصتی دیگر بود.

### هدف گذاری لازم است اما کافی نیست

کارولین کسی است که در وهله اول اعتراف می‌کند اهداف به تنهایی کافی نیستند. او چنین می‌گوید: «تجسم کردن اهداف بسیار مهم بود. اما به تنهایی کافی نبود و باید در راستای آن گام‌هایی برمی‌داشتم. تجسم زمانی ارزش و کارایی دارد که با اقدام کردن همراه و همسو باشد. باید درس می‌خواندم. ساعت‌ها پس از این که بچه‌ها می‌خوابیدند کار می‌کردم. من تنها به نوشتن اهداف و خواسته‌هایم در دفتر رویا اکتفا نکردم.»

تاکید کارولین بر اقدام کردن، درست همان چیزی است که من اغلب پس از تعیین کردن هدف به شاگردانم می‌گویم: «امید داشتن یک استراتژی نیست.» درست است که داشتن هدفی کاملاً شفاف و الهام بخش بسیار قدرتمند است، اما همه چیز در هدف داشتن خلاصه نمی‌شود.

نتیجه تحقیقات صحت این گفته را تایید می‌کنند. در صورتی که تمام روز بنشینیم و زمان ارزشمند خود را صرف خیال پردازی درباره موفقیت آینده‌مان کنیم می‌تواند واقعاً مانع از عملکرد ما در زمان حال شود. به عنوان مثال در یک مطالعه که بر روی افراد جویای کار انجام شد، مشخص شد افرادی که بیشترین زمان خود را صرف خیال پردازی می‌کردند، کمتر برای شغل درخواست دادند، پیشنهادات کمتری هم دریافت کردند و حقوق کمتری نیز به آن‌ها پیشنهاد شد.<sup>۱۰</sup>

<sup>۱۰</sup> Oettingen, Gabriele, and Doris Mayer. ۲۰۰۲. "The motivating function of thinking about the future: Expectations versus fantasies." *Journal of Personality and Social Psychology* ۸۳ (۵): ۱۱۹۸-۱۲۱۲. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/۱۲۴۱۶۹۲۲>

پس برای این که اهدافتان را به گام‌هایی عملی تبدیل کنید، به یک برنامه عملی نیاز دارید. برنامه‌ای که شما را از جایی که هستید به جایی که می‌خواهید باشید برساند. این دقیقاً همان چیزی است که در ادامه به آن می‌پردازیم.

### تمرین ذهنی: تعیین هدف

جای راحتی پیدا کنید و مطمئن باشید که برای حدود چهل و پنج دقیقه کسی مزاحمتان نمی‌شود.

### مرحله یک: ذهنیت درستی داشته باشید.

راحت باشید و فعلاً به «چگونگی» رسیدن به خواسته‌هایتان توجه نکنید. به خود اجازه دهید تا آزادانه رویا پردازی کنید و آینده خود را ببینید. تصور کنید نود ساله هستید و واپسین روزهای زندگی‌تان را می‌گذرانید و در یک روز زیبا روی یک صندلی گهواره‌ای در ایوان جلوی خانه خود نشسته‌اید. سال‌ها گذشته است و شما به زندگی گذشته خود می‌اندیشید. خود بزرگ‌تر و عاقل‌تر شما به کسی که الان هستید چه می‌گوید؟ این خود عاقل‌تر به شما می‌گوید تا دست از چه کارهایی بکشید؟ چه کاری را شروع کنید؟ خود بزرگ‌تر و عاقل‌تر به شما می‌گوید که اکنون چه کاری را شروع کنید تا وقتی نود ساله شدید شگفت‌انگیزترین زندگی را تجربه کرده باشید؟

مرحله دو: ده تا پانزده دقیقه وقت بگذارید و یک هدف یا چشم‌انداز برای زندگی خود بنویسید.

- در توصیف اهدافتان دقیق و واضح باشید.
- به چگونگی دست یافتن به اهدافتان فکر نکنید.
- در عوض به خودتان اجازه دهید تا طرز فکری از فرصت‌های بی‌نهایت ایجاد کنید.

مرحله سه: پنج دقیقه وقت بگذارید و این هدف یا چشم انداز زندگی خود را احساس کنید.

به سوالاتی که در ادامه آمده‌اند، پاسخ دهید:

- چرا باید به اهدافم دست پیدا کنم؟
- اگر به اهدافم دست پیدا کنم، چه چیزی عایدم می‌شود؟
- اگر به اهدافم دست پیدا نکنم، چه عواقبی برایم خواهد داشت؟
- اگر به اهدافم دست پیدا کنم، چه احساسی خواهم داشت؟
- اگر به اهدافم دست پیدا نکنم، چه احساسی خواهم داشت؟
- اگر به اهدافم دست پیدا کنم، چه کسانی سود خواهند برد؟
- اگر به اهدافم دست پیدا نکنم، چه کسانی متضرر خواهند شد؟

در مرحله بعد در ذهن خود با چشمان باز یا بسته فیلمی پخش کنید که در آن به اهدافتان دست پیدا کرده‌اید و پیروز شده‌اید.

### داستان‌ها و نتایج واقعی از زبان مردم

«جوآنی ساندرسون»<sup>۱۱</sup> چندین سال در زادگاهش در نیو ساوت ولز استرالیا برای کمک به خانواده‌ها کار می‌کرد، اگرچه کارش را دوست داشت، اما از این که بابت خدماتش از دیگران پولی دریافت کند، احساس خوبی نداشت. جوآنی از همسرش جدا شده بود و خودش به تنهایی هشت فرزندشان را بزرگ کرده بود که بین دو تا هفده سال سن داشتند

<sup>۱۱</sup> Joanie Sanderson

- شاهکاری که تنها با دریافت حقوق بازنشستگی همسرش که تنها ۱۲۰۰۰ دلار در سال بود، تأثیرگذارتر هم شد.

برای سال‌های متمادی، تنها اهداف درآمدی جوانی صرفاً اهداف تامین بقا بود - قرار دادن سقفی بالای سر خانواده‌اش، پر کردن باک ماشین با بنزین و آماده بودن غذا روی میز. به نظر می‌رسید که هر آرزویی فراتر از آن در برابر واقعیت‌های تلاش برای زندگی زیر خط فقر محو می‌شد. فرزندان جوانی بزرگ شدند، خانه را ترک کردند و اکنون خود آن‌ها هم صاحب فرزند شده بودند. درست در این زمان بود که افق‌های جدیدی در ذهن جوانی پدیدار شد. جوانی به عنوان یک مادر بزرگ این رویا را داشت که نوه‌هایش را با خود به دیزنی لند ببرد. اما طولی نکشید که حقیقت در مقابل چشمانش ظاهر شد: برای این که همه آن‌ها به این سفر بروند، به مبلغی بیش از درآمد سالانه‌اش نیاز بود. جوانی همچنان به عنوان مشاور کار می‌کرد، اما به این دلیل که برای خود ارزشی قائل نبود، همچنان ۹۰ درصد از خدماتش را رایگان عرضه می‌کرد. او می‌دانست که کارش ارزشمند است و تفاوت زیادی برای مشتریانش ایجاد می‌کند، اما احساس نمی‌کرد که باید در ازای آن پول طلب کند. حتی اگر جوانی تمام پولش را پس انداز می‌کرد، باز هم بعید بود که به این زودی‌ها به دیزنی لند برسد. چیزی نگذشت که جوانی به صورت تصادفی با نئوروجیم، شرکتی که من برای کمک به عموم مردم برای آموزش دیدن در زمینه آخرین اکتشافات در حوزه آموزش مغز و علوم اعصاب مردم تأسیس کردم، آشنا شد. او در حالی که چیزی برای از دست دادن نداشت، از تمرینات ذهنی صوتی بهره گرفت. در عرض یک سال، همه چیز دستخوش تغییر شد. در دهه شصت زندگی‌اش، بانویی که هرگز بیش از ۱۲۰۰۰ دلار آن هم از مستمری همسرش دریافت نکرده بود، اکنون بیش از ۷۵۰۰۰ دلار در سال درآمد

داشت. درهای جدیدی باز شده است، طرز فکر «فقیر بودن» در او کاملاً از بین رفت و رویاهایش در حال تبدیل شدن به واقعیت بودند.

## خلاصه فصل و منابع

### خلاصه فصل

- هدف داشتن باعث همسو شدن ذهن آگاه و ناخودآگاهتان می‌شوند.
- هدف داشتن مانند این است که به مغز هدفی دهیم تا بداند تیرش را کجا پرتاب کند.
- زمانی که اهدافمان دقیق، واضح و مکتوب باشند، دستیابی به آنها آسان‌تر می‌شود.
- یک نقطه حساس عصبی برای اهداف با اندازه مناسب وجود دارد و در آن اهدافی که بیش از حد بزرگ یا بیش از حد کوچک هستند پاداشی دریافت نمی‌کنند.
- ایجاد یک برنامه برای برداشتن گام‌هایی روزانه در جهت دستیابی به هدف، احتمال موفق شدن را افزایش می‌دهد.