

# پرورش ذهن

علم نوین آشکارسازی قدرت پنهان ذهن



جان آساراف

مترجم: روزبه ملک زاده – غزال پارسا

## فصل ۸. باورها و داستان‌ها: تبدیل کردن داستان‌های محدود کننده به حماسه‌هایی قدرتمند

«انسان اغلب به همان چیزی تبدیل می‌شود که خودش باور دارد. اگر من باور داشته باشم که می‌توانم کاری انجام دهم، مطمئناً توانایی انجام دادنش را پیدا خواهم کرد، حتی اگر در ابتدا توانایی انجام دادنش را نداشته باشم.»

«مهاتما گاندی»<sup>۱</sup>

در طول این سال‌ها سوالی که بیش از همه از من پرسیده شده است این است: «چگونه می‌توانم درآمد بیشتری کسب کنم؟» از والدین تک سرپرست زیر خط فقر قرار گرفته تا میلیونرها، از کشاورزان گرفته تا کد نویس‌ها تقریباً همه می‌خواهند بدانند چگونه می‌توانند درآمدشان را افزایش داده و امنیت بیشتری داشته باشند.

اما چیزی که از تمام این‌ها قابل توجه‌تر هست، خود این سوال است. به جای این که بپرسند «چگونه می‌توانم درآمد بیشتری کسب کنم؟»، باید بپرسند «چرا در جایی که هستم و در این وضعیت گیر افتاده‌ام؟» این دیدگاه ساده لوحانه که امنیت مالی برابر با امنیت کلی است دیدگاهی نادرست است. در حقیقت نتیجه مطالعات بسیار گسترده‌ای که صورت گرفته است به طور قطعی نشان می‌دهد زمانی که سطح درآمد از حد معینی که نیازهای اساسی، رفاه و آسایش نسبی را فراهم می‌کند بالاتر می‌رود، خوشبختی واقعی افزایش پیدا نمی‌کند. در زمان انتشار این مطلب درآمد سالانه برای یک خانواده چهار

<sup>۱</sup> Mahatma Gandhi

نفره آمریکایی بسته به نوع تحقیق و محل زندگی خانواده حدود پنجاه و پنج هزار دلار تا هشتاد و پنج هزار دلار است؛ مثلاً زندگی در جنوب نسبت به غرب هزینه کمتری دارد. این مطالعات نشان می‌دهد شادی کسی که سالانه هفتاد هزار دلار درآمد کسب می‌کند، تقریباً به اندازه همان کسی است که ده میلیون دلار در سال درآمد دارد. به عبارتی این ضرب المثل که «پول خوشبختی نمی‌آورد» پشتوانه علمی دارد. به این معنی که صرف نظر از هر مبلغی که در حساب بانکیتان داشته باشید، احساس ناتوانی تاثیر مستقیمی بر خوشبختی و احساس رضایتمندی و هدفمندی شما در زندگی دارد.

اولین بار در اواخر نوجوانی هنگامی که تصمیم گرفتم تحصیلات دانشگاهی‌ام را ادامه ندهم، با این سوالات روبرو شدم و در اوایل دهه سوم زندگی‌ام به دنبال پاسخ گشتم. من مصمم بودم تا زندگی‌ام را تغییر دهم و به نظر می‌رسید که شروع بسیار خوبی در فروش املاک و مستغلات داشتم. علاوه بر این که اهداف واضح، مشخص و شفافی داشتم، از وجود و راهنمایی مربیانی شگفت‌انگیز هم برخوردار بودم و در کارم به شدت تلاش می‌کردم تا به میزان فروش مد نظرم دست پیدا کنم. و اینجا بود که برای اولین بار بعد از مدت‌ها احساس امیدواری و پر انرژی بودن به من دست داد.

تنها یک مشکل وجود داشت: نتایجی که به دست می‌آوردم، با اهدافم مطابقت و همخوانی نداشتند. هر چند درآمد خوبی داشتم، اما حتی به آنچه که انتظارش را داشتم نزدیک هم نمی‌شدم. بدتر از همه این بود که به نظر می‌رسید تقریباً هر فرد دیگری در دفتر شعبه ما بهتر از من عمل می‌کند. و نه تنها عملکردشان بهتر بود، بلکه پورسانت‌هایشان هم بیشتر از من بود. نکته عجیب این بود که هیچ کدامشان هم به اندازه من سخت کار نمی‌کردند.

فکر می‌کنم شما هم در چنین وضعیت‌های مشابهی قرار داشته‌اید. برنامه‌های بزرگ در سر دارید و اقدامات بزرگی هم انجام می‌دهید، اما در واقعیت نتایجی ناامید کننده می‌گیرید که به هیچ وجه دلخواهتان نبوده و نیست.

من در این میان به کشف بزرگی دست یافتم. متوجه شدم گیر افتادن من در این وضعیت ارتباط چندانی با بازار املاک و مستغلات، مهارت‌هایم در فروش، یا رقابت کاری نداشت. بلکه برعکس ارتباط خیلی زیادی با باورهائیم، مخصوصاً باورهای پنهانی من داشت.

### چگونه باورها واقعیت ما را می‌سازند؟

اثر دارونما و این که کسی نتیجه مثبت یک درمان یا برنامه را تنها به خاطر باورها و اعتقادش به اثر بخش بودن آن تجربه کند امری کاملاً واقعی است. به عنوان مثال ممکن است دارویی مصرف کنید که فکر کنید دارویی واقعی است، اما این دارو در حقیقت فقط یک قرص حاوی شکر و بدون هیچ خاصیت درمانی است که احتمالاً سردرد، آرتروز یا هر درد دیگری را در شما کاهش می‌دهد. در واقع دارونما به طور متوسط سی و سه درصد اثر بخش است؛ هر چند بسته به شرایط پزشکی می‌تواند تاثیری بیشتر یا کمتر از این مقدار داشته باشد. مثلاً بیماران مبتلا به افسردگی نسبت به بیماران با درد عمومی به اثرات دارونما حساس‌تر هستند. حتی در برخی از جراحی‌ها نیز از تاثیرات دارونماها بهره می‌گیرند. باور ما در مورد قدرت این درمان‌های پزشکی است که تاثیر قابل توجهی بر جسم ما می‌گذارد.

اما اثر دارونما به خاطر باوری که به آن داریم، بسیار فراتر از یک قرص قندی است و به همین دلیل باعث می‌شود احساس بهتری داشته باشیم. در ادامه به چند نمونه از این حقیقت که چگونه باورها باعث ایجاد طیف وسیعی از پیشرفت‌های واقعی می‌شوند می‌پردازم:

○ اگر فکر می‌کنید ورزشی که انجام می‌دهید تمرین خوب و مناسبی برای شماست، داشتن این باور به تنهایی باعث لاغر شدنتان می‌شود.<sup>۲</sup>

○ اگر باور داشته باشید خیلی جوان‌تر از سن و سالتان به نظر می‌رسید، همین باور فشارخونتان را تغییر داده، به شما احساس سرزندگی می‌بخشد و باعث می‌شود افراد دیگر نیز در موردتان به این باور برسند که جوان‌تر از سن و سالتان هستید.<sup>۳</sup>

○ اگر باور داشته باشید وجود مقداری استرس برایتان مفید است، پس می‌توانید شادتر باشید و تحت تاثیر خستگی و سایر عواقب منفی ناشی از استرس سنگین قرار نگیرید.<sup>۴</sup>

○ شواهد رو به رشد نشان می‌دهند که باورهایتان در مورد پیر شدن می‌توانند بر طول عمرتان تاثیر بگذارند.<sup>۵</sup>

از تمام این عبارات درسی عمیق می‌گیریم: این باورهای ما هستند که واقعیت ما را می‌سازند، به رفتارمان جهت می‌دهند و سرنوشتمان را شکل می‌دهند. این بدان معنی است که به جای آن که مثلاً فقط از خود بپرسید «چگونه درآمد بیشتری کسب کنم؟» این سوال را بپرسید: «لازم است در مورد خودم و توانایی‌هایم چه باوری داشته باشم تا بتوانم به بالاترین پتانسیل ممکن خود دست پیدا کنم و در کنارش درآمد بیشتری هم کسب کنم؟»

<sup>۲</sup> Crum, Alia J., and Ellen J. Langer. ۲۰۰۷. "Mind-set Matters: Exercise and the Placebo Effect." *Psychological Science* ۱۸ (۲): ۱۶۵-۱۷۱. [https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3196007/Langer\\_ExcercisePlaceboEffect.pdf](https://dash.harvard.edu/bitstream/handle/1/3196007/Langer_ExcercisePlaceboEffect.pdf)

<sup>۳</sup> Hsu, Laura M., Jaewoo Chung, and Ellen J. Langer. ۲۰۱۰. "The Influence of Age-Related Cues on Health and Longevity." *Perspectives of Psychological Science* ۵ (۶): ۶۳۲-۶۴۸. <http://pps.sagepub.com/content/5/6/632.abstract>.

<sup>۴</sup> Achor, Shawn. ۲۰۱۱. *Harvard Business Review*. February ۱۵. [https://hbr.org/2011/02/makestress-work-for-you](https://hbr.org/2011/02/makestress-work-for-you;);

<sup>۵</sup> Levy, Becca R., Martin D. Slade, Suzanne R. Kunkel, and Stanislav V. Kasl. ۲۰۰۲. "Longevity Increased by Positive Self-Perceptions of Aging." *Journal of Personality and Social Psychology* ۸۳ (۲): ۲۶۱-۲۷۰. <http://www.apa.org/pubs/journals/releases/psp-832261.pdf>.

## باورها چگونه در مغز کار می‌کنند

«باورها» با وجود قدرت چشمگیری که دارند، در اصل «عادت» هستند - عادت‌ها از تفکر خودکار به شیوه خاص - بنابراین عادت‌ها تنها الگوهایی از فعالیت مغز و ناشی از اتصالات عصبی هستند که به مرور زمان با تجربیات ما اعم از تجربیات واقعی و تجربیات تخیلی تقویت شده و در وجودمان نهادینه شده‌اند. عادت‌ها غالباً خاطرات قدیمی ذخیره شده در مغز هستند و مانند بیشتر الگوهای مغزی می‌توانند باعث شوند که جهان را بدون اندیشیدن در مورد آن و از طریق فرایندی اتوماتیک و غیر ارادی ببینیم.

پس از این که باورها در مغز شکل گرفتند، به مرور قدرتشان حتی بیشتر هم می‌شود؛ چرا که مغز مدام به دنبال شواهدی برای تأیید این باورها می‌گردد. محققان از این امر به عنوان «سوگیری تأییدی» یاد می‌کنند. مثلاً اگر فکر می‌کنید بدشانس هستید به بارانی بودن کل هفته در مسافرت آن هم در نواحی گرمسیری فکر می‌کنید، یا به زمانی که بلافاصله بعد از خرید خانه جدید کارتان را از دست دادید، یا این که در شب عید یک بدشانسی آوردید. در صورتی که می‌توانستید به اتفاقات خوبی که برایتان رخ داده فکر کنید، مانند این که تصادف زنجیره‌ای در بروید، این که الان در خانه کار می‌کنید و بیشتر از گذشته درآمد دارید، یا این که دوستان خوبی دارید و برایتان مانند خانواده هستند. هر نوع گرایش و طرز فکر سبب می‌شود تا باورها به پیش‌گویی‌هایی که از قبل تعیین می‌کنید تبدیل شده و در نتیجه چرخه تکرار شدنشان دائمی شود.

با گذشت زمان باورها چنان ریشه دار می‌شوند که نه تنها دیدگاه ما نسبت به خودمان، بلکه نحوه نگرش ما نسبت به دنیا را هم تغییر می‌دهند. به عنوان مثال جمعیتی کلان از یک نژاد، قومیت، جنسیت، سن و سال، یا سطح اقتصادی - اجتماعی خاص ممکن است به خاطر این پیش‌تعریف‌ها طوری جا افتاده باشد که آن جمعیت را به خطر بیندازد؛

چون باید مطابق با آن معیارهای از پیش تعیین شده هماهنگ باشد. باورها در واقع داستان هستند؛ داستانی که باور ما از واقعیت را تعریف می‌کند و باعث بروز رفتارهایی می‌شوند که نتایج دلخواه ما را به بار می‌آورند.

### باورها چه هستند؟

○ باورها چیزهایی هستند که به آن‌ها اطمینان دارید و با دلیل و مدرک اثباتشان می‌کنید.

○ باورها فیلترهایی هستند که خود و جهان اطراف را از دریچه آن‌ها می‌بینید.

○ باورها الگوهای عصبی تقویت شده در مغز ما هستند.

○ باورها داستان‌هایی هستند که درباره خود و جهان می‌گویید.

○ باورها تغییر پذیر هستند.

### باورها چه نیستند؟

○ باورها چیزهایی نیستند که با آن‌ها به دنیا آمده‌اید.

○ باورها به آسانی قابل شناسایی نیستند.

○ باورها همیشه درست نیستند.

○ باورها دائمی و همیشگی نیستند.

هنگامی که برای نخستین بار در دوران جوانی در مورد باورها آموختم، به نظر بسیار ساده بودند؛ اگر قصد داشتم درآمد را افزایش دهم، تنها باید باور می‌کردم که می‌توانم این کار را انجام دهم. چه چیزی ساده‌تر از این وجود دارد؟ مشکل این بود: با وجود آن که همان موقع هم باور داشتم می‌توانم درآمد بیشتری کسب کنم، اما در عمل چنین چیزی اتفاق نمی‌افتاد.

بنابراین بعد از تفکر و تعمق بسیار در مورد خودم بالاخره فهمیدم در مورد یک سری چیزهایی که در مغزم رخ می‌دهند و از آن‌ها بی‌خبرم، هیچ چیزی نمی‌دانم. مشخص شد باورها هم همانند اکثر موارد مرتبط با ذهن و مغز دو دسته هستند؛ باورهایی که از آن‌ها آگاهییم و باورهایی که از آن‌ها آگاه نیستیم.

### دو نوع باور

تقسیم کردن مغز به دو بخش خودآگاه و ناخودآگاه باعث ایجاد دو نوع باور می‌شود: باورهای صریح و باورهای ضمنی.

باورهای صریح باورهایی هستند که از آن‌ها آگاه هستید و می‌توانید بیانشان کنید. وقتی با خود می‌گویید: «من میلیونر می‌شوم!» یک باور صریح است.

اما باورهای ضمنی عمدتاً ناخودآگاه هستند. به عنوان مثال ممکن است یک باور کاملاً پنهان مانند: «من برای میلیونر شدن به اندازه کافی باهوش نیستم!» داشته باشید.

باورهای نا آگاهانه	باورهای آگاهانه / اهداف
من خیلی پیر هستم.	من می‌توانم یک میلیونر باشم.
من قبلاً تلاش کرده و شکست خورده‌ام.	می‌خواهم زمان بازنشستگی شاد و ثروتمند باشم.
به اندازه کافی باهوش نیستم.	من مهارت‌های لازم برای موفق شدن را دارم.
من شایستگی موفق شدن را ندارم.	من منعطف و داری ثبات قدم هستم.

به یاد داشته باشید مغز می‌خواهد خودآگاه و ناخودآگاهتان را با هم همسو کند. چون با انجام این کار، به ایمنی و کارایی مورد نظرش دست پیدا می‌کند. زمانی که باورها، رفتارها



و درک و دریافت ما با یکدیگر در تضاد باشند، دچار «تعارض شناختی» می‌شویم. به عنوان مثال در صورتی که سیگار می‌کشید (که همه می‌دانیم برای سلامتی مضر است)، تعارض شناختی را تجربه می‌کنید. حتی زمانی که به صورت آگاهانه از این عدم هم‌سویی آگاه نیستید، باز هم تعارض شناختی را تجربه می‌کنید. به عنوان مثال، بعد از این که سیگار کشیدید همسرتان برای مدتی شما را نمی‌بوسد، گرچه این عقب‌نشینی او برایتان نامحسوس است، اما باز هم تعارض شناختی را تجربه می‌کنید. وقتی باورهای صریح و ضمنی با یکدیگر همسو نباشند، به تدریج انسجام مغزی خود را از دست می‌دهید. و وقتی این اتفاق بیفتد، مغز برای این که مجدداً انسجام و هماهنگی را به خود بازگرداند و این تعارض را از بین ببرد، مجدداً به باورها و عادات ناخودآگاه روی می‌آورد.

درست است. باورهای ناخودآگاه‌تان تقریباً همیشه پیروز خواهند شد. هر چند ممکن است مغز خودآگاه‌تان برای مدتی بتواند ایستادگی کند - برای مثال ممکن است اولین قدم‌ها را به سمت ایجاد یک تجارت یا کسب و کار جدید بردارید یا سعی کنید روابطتان را بهبود و توسعه دهید - اما اگر الگوهای باورهای ناخودآگاه‌تان را به صورت اساسی تغییر ندهید، سرانجام دوباره به روش‌های قدیمی برمی‌گردید.

در سال‌های ابتدایی که قرار بود تجارت املاک و مستغلات خودم را شروع کنم، به صورت آگاهانه فکر می‌کردم می‌توانم میلیون‌ها دلار درآمد داشته باشم. جملات تأکیدی را نوشتم و هر روز در حالی که انگشتانم را بر روی این جملاتی می‌کشیدم آن‌ها را می‌خواندم. آرام روی صندلی دفتر کارم می‌نشستم و زندگی مورد علاقه‌ام را تصور می‌کردم. هم به صورت ذهنی و هم احساسی تصور می‌کردم و در ذهنم می‌دیدم که موفق شده‌ام، در ملاء عام مورد تحسین قرار گرفتم و تجربیات و شیوه‌های دست یافتن به موفقیت‌م را با همه در میان می‌گذارم. هر روز چشمانم را به فراوانی جهان باز می‌کردم. بارها و بارها جملات

تأکیدی را تکرار می‌کردم. پول به راحتی و بدون زحمت به زندگی من سرازیر می‌شود و من سزاوار ثروت و فراوانی هستم. سعادت‌مند شدند حق الهی من است. همه آثار کلاسیک مانند «بیندیشید و ثروتمند شوید»، «ثروتمندترین مرد بابل»، و «تو همانی هستی که می‌اندیشی» را خواندم. من اشتراک‌وال استریت ژورنال را خریدم و هر روز درباره موفقیت افراد دیگر مطالبی می‌خواندم. بارها و بارها برای صدها ساعت به نوارهای کاست آموزشی گوش می‌دادم، تا جایی که کلمه به کلمه آن‌ها را از بر شدم.

با این حال در ناخودآگاهم اتفاقات بسیار متفاوتی در جریان بود. یک باور ضمنی در من وجود داشت که می‌گفت من به اندازه کافی باهوش نیستم. این که پدرم حق داشت به من هشدار دهد که اگر به دانشگاه نروم، شغل مناسبی پیدا نمی‌کنم و به سختی امرار معاش خواهم کرد. شاید به اندازه کافی باهوش نباشم. چون هرگز در مدرسه عملکرد خوبی نداشتم. پس این حرف خیلی هم بی‌ربط نیست. پس با وجود این که آگاهانه باور داشتم می‌توانم میلیونر شوم، در ناخودآگاهم احساس می‌کردم برای رسیدن به این هدف به اندازه کافی باهوش نیستم. این تفاوت به این معنا بود که عزت نفس من علیرغم هر موفقیتی که در حرفه املاک و مستغلات به دست آورده بودم، ناکافی بود. در نتیجه دست به خود تخریبی زده و موفقیت‌هایم را خراب می‌کردم. تعلل می‌کردم و کارهایم را به تعویق می‌انداختم. خودم را پنهان می‌کردم تا از مشتری‌های مرفه و ارتباط برقرار کردن با مردم طبقه بالای اجتماع یا با هوش در امان بمانم. چرا که آن‌ها برای من بیشتر از حد ترسناک بودند. نتیجه این شد که در نهایت فروش‌مان کم شد و همان میزان فروش هم با قیمت پایین‌تری بسته شد.

زمانی که از این باورهای ضمنی آگاه شدم، یاد گرفتم چگونه با آن‌ها کنار بیایم. این اولین ورودم به حوزه تمرین ذهنی بود، اگرچه در آن بازه زمانی از این چیزها اطلاعی نداشتم.

به محض این که به تدریج باورهای ضمنی قدیمی‌ام را کنار گذاشتم و باورهای جدید و قدرتمندی ایجاد می‌کردم درآمد سر به فلک کشید.

این بینش در مورد ماهیت صریح بودن و ضمنی بودن باورها، به من کمک بزرگی کرد تا بفهمم چرا برای تغییر کردن تا این اندازه با خود درگیر هستم. معتقدم که این درک می‌تواند به شما هم کمک کند تا خودتان را بهتر درک کنید. به مواردی که در ادامه آمده است فکر کنید؟

○ چرا بیشتر افرادی که در لاتاری برنده می‌شوند، پس از مدتی تمام پول و ثروتشان را از دست داده و مجدداً به سطح زندگی پیشین و سطح مالی پیش از برنده شدن در لاتاری می‌رسند؟

○ چرا افرادی که رژیم می‌گیرند، پس از تلاش برای کاهش وزن در نهایت مجدداً به وزن اولیه خود بر می‌گردند؟

○ چرا برخی از افراد درست زمانی که شروع به کسب درآمد بیشتری می‌کنند، موفقیتشان را خراب می‌کنند؟

پاسخ در تعارض میان باورهای آگاهانه و ناخودآگاهانه نهفته است. خوشبختانه اکنون علوم مغز و اعصاب به باورها در سطح عصبی نگاه می‌کنند.

باورها در کدام بخش از مغز جای دارند؟

دلیل اصلی این که چرا به درآمد مورد نظرتان دست پیدا نمی‌کنید، ارتباط چندانی با تیزهوشی، استعداد، و یا افرادی که آنها را می‌شناسید ندارد، بلکه بیشتر به شرطی شدن شما برای پذیرش مقدار معینی از درآمد مربوط می‌شود. می‌توانید این موضوع را به عنوان «نقطه مرجع مالی» خود در نظر بگیرید، درست مانند نقطه مرجع خوش بختی که در فصل پیش در موردش صحبت کردیم.

زمانی که درآمدتان چه در ذهنتان یا چه در واقعیت با نقطه مرجع مالی شما متفاوت شود، زنگ خطری در قسمت هیپوتالاموس مغز، یعنی جایی که «هموستازی»<sup>۶</sup> در آن فعالیت دارد، به صدا در می‌آید. هموستازی دقیقاً مانند ترموستات کولر گازی یا بخاری هیپوتالاموس عمل می‌کند، و با افزایش و کاهش دمای افکار، احساسات، و رفتارهایتان بدون این که حتی خودتان متوجه شوید، شما را به منطقه امتنان، یعنی همان نقطه مرجع مالی، باز می‌گرداند.

درست همین جا است که شما احتمالاً به صورت خودکار شروع به توجیه کردن و تحلیل کردن می‌کنید که به پولی بیشتر از این نیاز ندارید. یا در صورتی که به این مبلغ نیاز دارید، توجیه می‌کنید که چرا باید به خاطر به دست آوردن پول تا این اندازه آزادی‌تان را از خود سلب کنید و می‌گویید به آزادی و وقت آزاد، بیشتر از پول نیاز دارم. قرار نیست به خاطر پول خودم را اسیر کنم. یا می‌گویید: بهتر است با خودم صادق باشم، من برای دنیای مادی بیشتر از حد فردی معنوی هستم. یا چرا در نهایت باید خودم را برده پول کنم؟ هر چه کمتر بهتر! این گونه برای خود دلیل آورده و خود را توجیه می‌کنید. در واقع بهتر است بگوییم به خود دروغ‌های منطقی می‌گویید تا توجیهی منطقی.

### تمرین ذهنی: شناسایی باورهای محدود کننده

اولین گام در تغییر دادن باورهای محدود کننده، شناسایی باورهایی است که شما را عقب نگه می‌دارند. پانزده دقیقه از وقتتان را به انجام این تمرین ذهنی اختصاص دهید. برای این که بهترین نتیجه را از انجام دادن این تمرین بگیرید، ابتدا تمرین ذهنی «شش نفس عمیق بکش: جریان‌ها را آرام کن» را انجام دهید.

تمام فرایندهای تنظیمی هستند که در یک سیستم زنده که تمایل به ثبات ماده و (Homeostasis) هموستازی یا «هوموستازی»<sup>۶</sup> انرژی و رشد و تکثیر دارد انجام می‌شوند.

تمرین ذهنی شش نفس عمیق بکش: جریان‌ها را آرام کن.

از طریق بینی، شش نفس عمیق و ریتمیک بکشید و هوا را از دهان بازدم کنید؛ انگار که در یک نی می‌دمید.

با انجام دم بگویید:

من آرامش را نفس می‌کشم و استرس را بیرون می‌دهم

یا

من آرامش را نفس می‌کشم و ترس را بیرون می‌دهم

یا

من آرامش را نفس می‌کشم و اضطراب و سرگردانی را بیرون می‌دهم

۱. لیستی را که در ادامه آمده است بخوانید، و مواردی را که به شما ارتباط دارد شناسایی کنید. در صورتی که باور دیگری نیز در مورد پول دارید، آن را به لیستتان اضافه کنید.

- افراد ثروتمند، افرادی حریص هستند.
- من یک شخص مردم‌دار نیستم.
- برای موفق شدن به زمان زیادی نیاز دارم.
- برای کسب درآمد بیشتر، باید بیشتر هم کار کرد.
- پول علف خرس نیست.
- برای شروع یک کسب و کار جدید یا تغییر دادن شغلم زیادی پیر هستم.
- افراد ثروتمند رو راست نیستند.
- عامل تغییر کردن داشتن زن خوب است، چیزی که من از آن بهره‌ای نبردم.
- پول داشتن باعث پول درآوردن می‌شود.

- لازمه کسب درآمد و پولدار شدن ارتباطات و زد و بند است که من ندارم.
- من برای ..... وقت ندارم.
- من از ..... می ترسم.
- اگر موفق شوم، دیگران دوستم نخواهند داشت.
- کار کردن جالب و سرگرم کننده نیست و زندگی همین است.
- من نمی توانم یک کارآفرین باشم.
- بدون داشتن مدرک دانشگاهی نمی شود کار خوبی پیدا کرد.
- هرگز از عهده انجام دادن آن کار برنمی آیم.
- من فروشنده نیستم.
- بازاریاب نوعی فضولی کردن و تجاوز به حریم شخصی افراد است.
- برای پیشرفت باید اصول اخلاقی را کنار گذاشت.
- افراد موفق از پا درمی آیند.
- داشتن پول بیشتر فقط به معنای درد سر بیشتر است.

۲. کدام یک از این باورها مانع پیشرفتتان می شوند؟ آنها را از بیشترین به کمترین رتبه بندی کنید.

### باورهایتان را از نو تنظیم کنید

زمانی که باورهای محدود کننده خود را شناسایی کردید، نوبت به آن می رسد تا ذهنتان را مجدداً به گونه ای آموزش دهید تا باورهای ضمنی و باورهای صریحتان با یکدیگر همسو شده و در یک راستا قرار گیرند. برای همسو کردن باورهای ضمنی و باورهای صریح به شیوه ای قدرتمند، چهار استراتژی وجود دارد که در ادامه به آنها می پردازیم:

## ۱. از مغز خلاقان بهره بگیرید

«جان لنون»<sup>۷</sup> جوان هفده ساله سرکشی بود که دختران را تعقیب می‌کرد، در مدرسه در دسر درست می‌کرد و به عشق راک اند رول و گروهش «کواریمن»<sup>۸</sup> زندگی می‌کرد. بعدها در ژوئیه ۱۹۵۷، این فرصت برایش فراهم شد تا فردی تمیز و اتو کشیده را به گروهش بیاورد و او کسی نبود جز «پل مک کارتنی»<sup>۹</sup> پانزده ساله. پیش از این که آن‌ها یکدیگر را بشناسند - هر چند به نظر می‌رسید همه جان را می‌شناختند، از جمله پل که این بچه بزرگ‌تر از خود را مثل بت می‌پرستید - به طور جداگانه موسیقی می‌نوشتند. هیچکدامشان مشوقی واقعی نداشتند. درحقیقت هیچ یک از آن‌ها شخصیت ترانه سرایان را نمی‌شناختند و افکار خودشان را خیلی جدی نمی‌گرفتند. در اواخر سال جان آهنگی به نام «سلام دختر کوچولو»<sup>۱۰</sup> و پل آهنگی به نام «دختر کوچکم را گم کردم»<sup>۱۱</sup> نوشتند. شباهت اثبات این دو آهنگ آن چنان برایشان جالب بود که کمتر به شباهت عنوان آن‌ها توجه کردند. چگونه این دو آهنگ با چنین هماهنگی تعجب بر انگیز و قابل توجهی سروده شدند، آن هم در حالی که به طور جداگانه نوشته شده بودند؟ این جان و در نهایت گروهش بود که این آهنگ‌ها را شکل دادند. جان به گروهش گفته بود عملاً هر آهنگ «بادی هالی»<sup>۱۲</sup> سه آکورد داشت. پس چرا آهنگ خود را نمی‌نویسید؟ «بادی» نماد خدا، به همراه «الویس پریسلی»<sup>۱۳</sup> بزرگ‌ترین نام در جهان بود. بنابراین آن‌ها امتحانش کردند.

<sup>۷</sup> John Lennon

<sup>۸</sup> Quarry Men

<sup>۹</sup> Paul McCartney

<sup>۱۰</sup> Hello Little Girl

<sup>۱۱</sup> I Lost My Little Girl

<sup>۱۲</sup> Buddy Holly song

<sup>۱۳</sup> Elvis Presley

پل اولین تلاش گروهش را برای همکاری این چنین توصیف کرد: «ما می‌نشستیم و می‌گفتیم خوب! قرار است چه کار کنیم؟ و سپس شروع به مضراب زدن می‌کردیم، و بعد یکی از ما ایده‌ای به ذهنش می‌رسید و در موردش با هم هم فکری می‌کردیم.»<sup>۱۴</sup> «قطعه» به خاطر این همه غم متأسفم»<sup>۱۴</sup>، نخستین آهنگ این گروه بود که هرگز راه به جایی نبرد. به عبارتی این قطعه حتی تمام هم نشد و تنها در چند خط نا تمام خلاصه شد: «به خاطر این همه غم متأسفم؛ به خاطر عشق متأسفم، شاید هیچ فردایی برای این زندگی وجود نداشته باشد.»<sup>۱۵</sup>

«ایده گرفتن» راهی است که بسیاری از بزرگ‌ترین ذهن‌های نوابغ تاریخ از نیوتن و انیشتین گرفته تا استیو جابز به کمک آن به موفقیت‌هایی جهانی دست پیدا کرده‌اند. آن‌ها با گام برداشتن به عقب برای دست پیدا کردن به دیدی وسیع‌تر و دیدن تصویر کلی، با رؤیا پردازی، به کمک توفان فکری، یا هر فرایند دیگری که برایشان مفید بود، توانستند به راه‌هایی برای تحریک خلاقیتشان دست پیدا کنند. اما خبر خوب این است که لازم نیست حتما معروف و مشهور باشید، استعداد خاصی داشته باشید، فردی فوق العاده باهوش باشید یا هر چیز دیگری باشید تا بتوانید از این فرایند به نفع خود استفاده کنید. این خلاقیت در همه ما وجود دارد. در واقع از زمان تولد در ما وجود داشته است. شاید دیگران بتوانند راحت‌تر از خلاقیت خود بهره گرفته و به آن دسترسی پیدا کنند، اما خلاقیت انحصاری نبوده و همیشه در همه اشخاص وجود دارد.

<sup>۱۴</sup> Too Bad About Sorrow

<sup>۱۵</sup> “Too bad about sorrows, too bad about love, there’ll be no tomorrow, for all of your life.”



به گفته محققان علوم اعصاب «مارک وایزمن»<sup>۱۶</sup> و «دکتر اندرو نیو برگ»<sup>۱۷</sup>، یکی از اولین قدم‌ها در ایجاد باورهای جدید دنبال کردن قدم‌های «اورکا!»<sup>۱۸</sup> یا «یافتم» با افزایش تخیل است. هنگامی که شما عمداً و به صورت آگاهانه بر ایده یا دیدگاه بزرگ‌تری متمرکز می‌شوید، فعالیت و انگیزه در لوب‌های قدامی مغز بیشتر شده و باورهای محدود کننده مهار می‌شوند.

شاید قبلاً لحظه یافتن را هنگام دوش گرفتن، یا هنگام رانندگی تجربه کرده باشید، زمانی که از جایی نامرئی یک ایده‌ی عالی، پاسخی که مدت‌ها به دنبالش بودید، یک مشکل پنهان که نیاز به حل و فصل شدن داشت، به ذهنتان خطور می‌کند.

آنچه واقعاً اتفاق افتاد این بود که این حالت‌های شبیه مراقبه ایجاد شده در ذهن، به مغزتان اجازه داد تا به تفرج و گردش بپردازد. درک می‌کنم که احتمالاً شما هم این طور برنامه ریزی شده‌اید تا خیال بافی و رویا پردازی را اتلاف وقت بدانید، اما در واقع این کار برای موفقیتتان حیاتی است. این بینش‌های جدید می‌توانند مدارکی به باورهای ناخودآگاه مبنی بر درست بودن باورهای آگاهانه‌تان ارائه کنند. به استعاره آشنای خود برگردیم: دادن بینش به ضمیر ناخودآگاهتان مانند دادن موز به گوریلتان است. برایش کمی آرامش به ارمغان می‌آورد.

### تمرین ذهنی: در ابرها

داشتن یک جلسه خیال پردازی آن هم بدون وجود هیچ گونه مزاحمت که ذهنتان به هر سمتی که بخواهد برود، کمک می‌کند تا باورهای محدود کننده خود را کنار بگذارید و به تخیلاتتان اجازه دهید به پرواز درآید.

<sup>۱۶</sup> Mark Waldman

<sup>۱۷</sup> Dr. Andrew Newberg

<sup>۱۸</sup> Eureka

۱. چند لحظه وقت بگذارید تا در یک موقعیت آرام و راحت قرار بگیرید. چشمانتان را ببندید، از طریق بینی هوا را به داخل بکشید و از طریق دهان هوا را خارج کنید. هنگامی که از آرامش درونی خود آگاه شدید، در ذهنتان تصور کنید که بر روی یک ابر سفید و پف کرده شناور هستید.

۲. حالا همان طور که به آرامی روی این ابر شناور هستید، آزادی و راحتی را احساس کنید. تابش آفتاب گرم و وزش نسیم ملایم را روی صورتتان حس کنید. از این حالت بی وزنی، این احساس رهایی کامل و آگاهی کامل از تمام حواستان لذت ببرید.

۳. به خودتان اجازه دهید تا هر زمانی که دوست دارید روی این ابر در حال حرکت و معلق در هوا خیال پردازی کنید، و هنگامی که آماده بازگشت از سفر شدید، به همان نقطه ابتدایی برگردید که سفرتان را از آنجا شروع کرده بودید. سپس به آرامی چشمانتان را باز کنید. چند لحظه وقت بگذارید و تجربه خود را یادداشت کنید. در مورد چه چیزی خیال پردازی و رویا بافی کردید؟ آیا ایده یا نکته‌ای به ذهنتان رسید؟

بنابراین دفعه بعدی که در یک کنفرانس گروهی خسته کننده شرکت کردید، یا منتظر رسیدن دوستان بودید، یا در هواپیما نشستید، گوشی، کتاب، لپ‌تاپ یا هر وسیله دیگر را کنار بگذارید و سعی کنید به هیچ چیز دیگری فکر نکنید. فقط اجازه دهید افکارتان به صورت طبیعی به ابرها بروند و نتیجه را ببینید.

## ۲. گام‌های کوچک بردارید

تغییر دان باورها کاری ظریف و حساس است. به عنوان مثال راضی بودن از درآمد کنونی یا افزایش درآمدها ممکن است شما را ملزم کند تا:

○ باورهایتان را درباره معنا و مفهوم پول تغییر دهید.

○ باورهایتان را در مورد نقش خود در کار، شغل، کارفرمای خود، یا حتی حرفه خود تغییر دهید.

○ باورهایتان را در مورد تاثیر منفی پول تغییر دهید.

○ باورهایتان را در مورد افراد ثروتمند تغییر دهید.

○ باورهایتان را در مورد توانایی خود برای شروع یک کار جدید تغییر دهید.

○ نگاهتان را به مهارت‌ها، توانایی‌ها و پتانسیل‌های خود تغییر دهید.

○ داستانی را که برای خودتان درباره پول، ثروت و پتانسیل‌هایتان ساخته‌اید، به کلی تغییر تغییر دهید.

○ باورتان را در مورد این که رسیدن به برخی چیزها برایتان غیر ممکن است، تغییر دهید.

این باورها، باورهای اساسی هستند که در قلب هویت شخصیتان حک شده‌اند. حتی اگر قرار بود در جهت خلاف این تغییرات فکر می‌کردید، یعنی مادی‌گرایی را نکوهش می‌کردید و از تجملات زندگی شهری دور می‌شدید، باز هم این باورها باعث شکل دادن به لحظات بیداری‌تان می‌شدند. زمانی که بخواهید این باورها را تغییر دهید، حتی اگر آگاهانه در مورد تغییر دادن این باورها ترسی به دل راه ندهید، مغز در ناخودآگاهتان این تغییرات را به عنوان یک تهدید در نظر می‌گیرد.

یکی از راه‌های حل این مسئله، تمرکز بر تغییرات کوچک است. تحقیقات نشان می‌دهند که مغز، فرایند تغییر را فرایندی استرس‌زا تفسیر می‌کند. مطالعات «اف ام آر آی»<sup>۱۹</sup> نشان می‌دهند هنگامی که از افراد خواسته می‌شود یک تغییر بزرگ ایجاد کنند، مرکز ترس در مغز می‌تواند آن‌ها را به حالت مبارزه یا فرار، یا بی‌حرکت سوق دهد.

<sup>۱۹</sup> FMRI

با این حال، اگرچه تغییرات کوچک هم ممکن است پاسخ ترس در مغزتان را فعال کنند، اما شدت آن‌ها بسیار کمتر و در نتیجه مدیریت کردنش هم راحت‌تر خواهد بود. در بخش سوم به گام‌های کوچک و اقدام‌های عملیاتی سازگار با کارکرد مغز را بررسی خواهیم کرد.

### تمرین ذهنی: پنجره باز

تمرین ذهنی «پنجره باز» را به هزاران شاگردم آموخته‌ام. این تمرین مانند پلی است که کمک می‌کند از باورهای سخت و محدود کننده به باورهای درست‌تری برسیم. این کار را با نوشتن سه باور ناتوان کننده و محدود کننده خود شروع کنید. برای مثال:

- من به اندازه کافی باهوش نیستم.
- من زیادی پیر و ناتوان هستم.
- من شایستگی و استحقاق ندارم.
- من به اندازه کافی مهارت ندارم.

عبارات خود را بسازید:

- من .....

حال این جملات را با صدای بلند بخوانید و توجه کنید که گفتن این عبارت‌ها چه احساسی در شما ایجاد می‌کند.

سپس این جملات را با اندکی تغییر بیان کنید. به جای گفتن عبارت «من به اندازه کافی باهوش نیستم!»، بگویید: «من در گذشته باور داشتم به اندازه کافی باهوش نیستم. حالا دارم پی می‌برم چگونه به اندازه کافی باهوش باشم تا بتوانم به تمامی اهداف و خواسته‌هایم برسم.»

به جای این که بگویید: «من خیلی پیر و ناتوان هستم!» بگویید: «در گذشته باور داشتم خیلی پیر و ناتوان هستم و دیگر نمی‌توانم به خواسته‌هایم برسم. اما حالا می‌دانم برای این که درس‌های مورد نیاز زندگی را یاد بگیرم و به اهدافم برسم در سن و سال کاملاً مناسبی هستم.»

زمانی که شیوه و روش صحبت کردن با خودتان را تغییر می‌دهید مانند این است که پنجره‌ای باز می‌کنید تا به واسطه آن بتوانید یاد بگیرید، رشد کنید، به اهدافتان برسید و قسمت نابغه مغزتان را فعال کنید تا کمک کند در مسیر رسیدن به خواسته‌هایتان قرار بگیرید، نه این که درگیر لیستی از دلایلی برای نتوانستن شوید.

هر چه بیشتر از باورهای ناتوان کننده و محدود کننده و همچنین از نحوه گفت و گو با خودتان که در سطح زیرین آگاهی اتفاق می‌افتد با خبر باشید، توانایی‌تان برای تبدیل کردن این گفت و گوهای تضعیف کننده به گفتگوهای توانمند کننده بیشتر می‌شود. به هر چه باور داشته باشید و هر گونه که با خود صحبت کنید باعث می‌شود الگوهای عصبی مشخصی در مغز تقویت شود و مغز یاد می‌گیرد بر اساس این موارد چه رفتارهایی را دنبال کند.

### ۳. تجسم کرده و اقدام کنید

در طول زمانی که تلاش می‌کردم تا نقطه مرجع درآمدم را در کار املاک و مستغلات تغییر دهم، یکی از تمرینات ذهنی قدرتمند که هر روز از آن استفاده می‌کردم تمرین تجسم رسیدن به خواسته‌ها با جزئیات کامل و سپس لذت بردن از دستاوردهای جدید بود.

همان طور که در بخش سه خواهید دید تجسم اهداف باعث فعال شدن هسته اکومبنس و اینسولا می‌شود، یعنی همان قسمت‌هایی از مغز که مراکز انگیزشی شما را تحریک کرده و انتقال دهنده‌های عصبی احساس خوب را تحریک می‌کنند.

هر چه بیشتر تجسم کنید باورهای صریح یعنی واقعیت بیرون‌تان بیشتر با باورهای ضمنی جدید و توانمند سازتان همسو می‌شوند، تا این که سرانجام و در نهایت واقعیت جدید، باورهای ضمنی‌تان را هدایت می‌کنند.

### تمرین ذهنی: برگشت به آینده

برای پنج تا هفت روز آینده، داستان جدید و جملات تأکیدی را که در ادامه آمده است، دو بار در روز تکرار کنید.

**مرحله ۱:** داستانی از زندگی آینده خود بنویسید؛ داستانی که در آن به مهم‌ترین اهداف و چشم‌اندازهای زندگی خود دست پیدا کرده‌اید. این جملات باید بار مثبت داشته باشند و با افعال زمان حال نوشته شوند. مانند:

- از این که در زمینه ... به موفقیت رسیده‌ام، بسیار خوشحالم.
- به خاطر شخصیتی که دارم و فردی که اکنون هستم حسی فوق‌العاده دارم.
- از این که هر روز به محض بیدار شدن از خواب می‌دانم که ... بسیار خوشحالم.
- از این که می‌توانم ..... خیلی هیجان زده هستم.
- از بابت این که .... بسیار آسوده خاطر و آرامم.
- سرانجام توانستم ....
- خیلی خوشحالم که این سطح از آزادی و ... را تجربه می‌کنم.

از خلاقیت‌تان استفاده کنید تا سناریوی زندگی ایده‌آل‌تان را با بیشترین جزئیات ممکن خلق کنید. مغز عاشق پرداختن به جزئیات است. دوستم دکتر دیوید کروگر می‌گوید:

ابتدا این شما باید که داستان زندگی تان را خلق می کنید، و بعد این داستان زندگی است که شما را می سازد.

**مرحله ۲:** آرام بنشینید. پنج دقیقه وقت بگذارید و داستان زندگی خود را که با جزئیات در مرحله یک نوشتید تجسم کرده و احساساتتان را به آن گره بزنید؛ طوری که انگار در حال حاضر به این صورت زندگی می کنید. تا می توانید جزئیات و رنگ و لعاب بیشتری به این داستان بدهید. برای مثال:

- چه پوشیده اید؟
- چه کسی در کنارتان است؟
- چه کاری می کنید؟
- چه چیزی تماشا می کنید؟ چه بوهای حس می کنید؟ چه صداهایی می شنوید؟
- چه چیزهایی را مزه می کنید؟
- از این که این داشته ها را دارید چه احساسی دارید؟

در این نقطه از تخیل تان استفاده کنید تا واقعیت جدیدتان را احساس کنید. به عبارتی به تجسم تان احساس ببخشید.

اگر در ابتدا انجام دادن این تمرین برایتان دشوار بود اصلاً نا امید نشوید. به دست آوردن چنین توانایی مستلزم تکرار و تمرین برای چند روز است. هدف این است که این تمرینات را به قدری تکرار و تمرین کنید تا چشم اندازتان و حسی که نسبت به آن دارید برایتان عادی و معمول شود. در صورتی که نمی توانید چشم اندازتان را به وضوح و با جزئیات دلخواهتان تجسم کنید نگران نشوید. تنها کاری که باید انجام دهید، تکرار و تمرین است. مغزتان همیشه به دنبال یافتن اطلاعات و شواهدی برای پشتیبانی کردن و تأیید باورهای ضمنی ناخودآگاهتان است و تقریباً همیشه هم آنها را پیدا می کند. در نتیجه برای این

که باورهایتان را تغییر دهید، باید مغزتان را به گونه‌ای آموزش دهید تا به دنبال شواهدی باشد که از باورهای جدیدی که می‌خواهید در مغزتان ایجاد کنید پشتیبانی و حمایت کند.

به عنوان مثال یکی از کاربران برنامه آموزش ذهن برای موفقیت مالی داستانی را که در ادامه آمده است به عنوان داستان پول برای خودش نوشت. او هر روز این داستان را برای خودش می‌خواند و آن را در ذهنش تصور می‌کرد، همچنین احساساتش را به این داستان گره می‌زد و به این ترتیب مرکز انگیزشی و قشر پیش‌پیشانی مغزش را فعال می‌کرد.

○ از این که چیزهای زیادی دارم تا به دنیا ارائه کنم بسیار خوشحال و سپاس‌گزارم. من به این دنیا تعلق دارم و هر روز در بهتر شدن آن مشارکت می‌کنم.

○ اکنون به تمام دانش و مهارت‌های مورد نیاز برای درک کردن و رها شدن از الگوهایی که تاکنون مرا عقب نگه داشته‌اند مجهز شده‌ام. من این تمرینات را هر روز انجام می‌دهم.

○ هر روز راه‌هایی پیدا می‌کنم تا زمان بیشتری را به فعالیت‌هایی که من را به پول می‌رسانند اختصاص دهم و این کار را به صورت روزانه انجام می‌دهم. این که از دانش و توانایی‌هایم برای به دست آوردن پول استفاده کنم برایم بسیار لذت بخش است.

○ اکنون کاملاً باور دارم که شایسته و مستحق این هستم که پول به زندگی‌ام سرازیر شود و در آن جریان پیدا کند. من با پول یکی هستم و پول هم با من یکی است.

○ اکنون این توانایی را دارم تا بر هر مانعی که بر سر راه هم قرار می‌گیرد غلبه کنم. از این که می‌توانم زندگی رضایت‌بخشی داشته باشم که در آن به تمایلات درونی و طبیعی من احترام گذاشته می‌شود بسیار خرسندم.



- من مشتاق هستم و می‌توانم بر ترسم از بیرون رفتن و در کنار مردم بودن غلبه کنم. دانش من گسترده‌است و می‌توانم آن را به دیگران انتقال دهم.
- مایلیم هر کاری را که لازم است برای رسیدن به پولی که به روحم تسلی و آرامش می‌بخشد انجام دهم. هر کاری که انجام می‌دهم با هدف معنوی من هماهنگ است و آزادی را که خواستارش هستم برایم به ارمغان می‌آورد.
- اکنون از هر نظر آماده هستم تا افکار، احساسات، و رفتارهایم را با روحم هماهنگ کنم. هدف من گسترش عشق بی قید و شرط است و هر کاری که انجام می‌دهم بازتابی از این هدف است.
- من به اندازه کافی خوب هستم. قلب من پاک است و واقعیت جدید من انعکاس دادن خلوص قلبم در جهان است.
- احساساتی که در مورد داستان مالی‌ام دارم بسیار قدرتمند هستند. آن‌ها به من اعتماد به نفس می‌دهند، به من وضوح، شفافیت، و انرژی می‌دهند و از من حمایت می‌کنند.
- باور به توانایی‌ها و آینده درخشانم برایم بسیار خوشایند و شگفت‌انگیز است. از جان آساراف و جامعه او برای این که حامی من در این راه بودند بسیار ممنون و سپاس‌گزارم.
- هرچند گاهی اوقات احساسات ناخوشایندی به من دست می‌دهد، اما در کل از پیشرفت کردن و رشد مطمئن هستم. هر کاری که لازم باشد انجام می‌دهم تا به زندگی دلخواهم دست پیدا کنم.

○ سعی می‌کنم هر روز کارهایی را انجام دهم که بالاترین لذت را به من می‌دهند. من از لحاظ روحی ذهنی و عاطفی همسو و هم راستا و منسجم هستم من عشق می‌ورزم و حسی که دارم بسیار شگفت‌انگیز است.

### تمرین ذهنی: اظهار کردن (الف)

این تمرین ذهنی به این منظور طراحی شده است تا به شما کمک کند شواهد لازم را برای حمایت و پشتیبانی کردن از باورهای جدید و توانمند سازتان به جای تائید کردن باورهای تضعیف کننده پیدا کنید.

۱. محدود کننده‌ترین باوری که در مورد خودتان دارید کدام است؟
۲. روی یک کارت خلاف این باور محدود کننده یا نسخه اصلاح شده این باور را بنویسید. برای مثال، در صورتی که باور عمده‌تان این است که «افراد ثروتمند حریص هستند»، می‌توانید روی کارت بنویسید: «برخی از ثروتمندان، سخاوتمند هستند». یا در صورتی که باور دارید «برای ثروتمند شدن به اندازه کافی باهوش نیستم»، می‌توانید روی کارت بنویسید: «آن قدری هوش و ذکاوت دارم تا به اندازه‌ای که می‌خواهم و تعیین می‌کنم ثروتمند شوم و هر روز کارهایی خلاقانه انجام می‌دهم».
۳. هر روز این کارت را همراه خود داشته باشید و پیوسته به دنبال مدرکی برای اثبات باور جدید خود باشید وقتی آن را یافتید در پشت کارت خود یادداشتش کنید.

### داستانان را تغییر دهید تا زندگیتان تغییر کند

دکتر دیوید کروگر یک روانپزشک بازنشسته استثنایی و همکار ما در نئوروجیم است. ایشان پدر استراتژی هفت مرحله‌ای برای تغییر شکل داستان‌های ذهنی تضعیف کننده هستند. این استراتژی‌ها در ادامه آمده‌اند:

**۱. نوشتن داستان زندگیتان را جدی بگیرید.** هر کسی که در مورد تغییر دادن و بهبودی زندگی خود جدی است، باید بداند خودش نویسنده داستان زندگی‌اش است. این داستان‌ها چهارچوبی از موارد ممکن و احتمالات خوب و بد را ایجاد می‌کنند. تا زمانی که درک نکنید خودتان نویسنده داستان زندگیتان هستید، آب از آب تکان نمی‌خورد و پیشرفتی حاصل نمی‌شود.

**۲. مسئولیت‌پذیر و پاسخگو باشید.** زمانی که متوجه شدید، نویسنده داستان زندگی خودتان هستید، به همراه این آگاهی مسئولیت، و به همراه این مسئولیت پاسخگویی می‌آید. در صورتی که برای تغییر دادن داستان زندگی خود مصمم هستید، باید مالک داستانانتان باشید.

**۳. داستانانتان را به دقت بررسی و ارزیابی کنید.** باید کشف کنید داستانانتان از چه اجزایی تشکیل شده است. طرح کلی این داستان چیست؟ جزئیات این داستان چیست؟ شخصیت‌های این داستان چه کسانی هستند؟ چه الگوهایی به طور مداوم در این داستان تکرار می‌شوند؟ چه نتایجی همواره در این داستان پدیدار می‌شوند؟ زمانی که چند قدم به عقب برداشته و این داستان را از بیرون نگاه کنید، بهتر می‌توانید تغییرش دهید.

**۴. در مورد تغییراتی که قرار است در این داستان اعمال کنید، تصمیم بگیرید.** مشخص کنید کدام قسمت از داستانانتان را باید رها کرده و کدام قسمتش را باید نگه دارید.

۵. **تغییرات مد نظر تان را روی نقشه بیاورید.** برای تغییر دادن داستان تان به یک نقشه راهنما نیاز دارید تا شما را دقیقاً به همان جایی ببرد که می‌خواهید به آن برسید. بنابراین تک تک اهداف و استراتژی‌های جدید را که شما را از نقطه کنونی به مقصد مورد نظر می‌رساند، روی نقشه مشخص کنید.

۶. **تجربیات جدیدتان را بنویسید.** داستان زندگی جدیدتان را با ایجاد جملات تأکیدی، تصویر سازی و تجارب واقعی که طرح داستان و جزئیاتش را تایید می‌کند بنویسید. با توجه به این که بسیاری از رفتارهای تان سرچشمه گرفته از عادت‌های تان هستند، آموزش مجدد و مداوم مغز از جمله حس کردن این تجربیات جدید ضروری است.

۷. **برای هویت جدیدتان برنامه بریزید.** بسیار مهم است همراه با خلق یک داستان زندگی جدید، تصویر جدیدی از خود ایجاد کنید تا با باورهای صریح و ضمنی جدیدتان همسو بوده و در راستای آن‌ها باشد. شما به خاطر شجاعت، قدرت و صداقتتان برای کشف داستان ناخودآگاه خود و سپس بازنویسی آگاهانه آن، سزاوار قدردانی هستید.

تصویر ذهنی که از خود داریم، مهمترین باور ماست

همه افراد دو تصویر از خود در ذهن دارند؛ تصویری که می‌خواهند باورش کنند و تصویر پنهانی که واقعاً به آن باور دارند.

زمانی که صحبت از دست یافتن به اهداف مالی، جسمی و سلامتی، اهداف مورد نظر در روابط، اهداف روحی و معنوی و اهداف دیگر می‌رسد، در صورتی که باورهای ناخودآگاهتان درباره خودتان با اهداف آگاهانه‌تان مطابقت نداشته باشند، نتیجه‌اش تقریباً

همیشه ناهماهنگی عصبی است. در واقع «درون» شما با «بیرون»تان مطابقت ندارد، و معمولاً این درونتان ست که در این مبارزه پیروز میدان است.

این امر باعث می‌شود تا آنچه در مورد خود «فکر» می‌کنید و «احساس» می‌کنید، بیش از هر چیز دیگری در زندگیتان اهمیت داشته باشد. درست به همین دلیل وقتی باورهایی را که در مورد خود دارید تغییر می‌دهید، داستان زندگیتان هم دستخوش تغییر می‌شود. این داستان بخش‌های زیادی دارد که بر روی تمام جنبه‌های زندگیتان سایه می‌افکند. هنگامی که شروع به گفتن داستان‌های جدید، داستان‌های بهتر، داستان‌های مهربانانه‌تر در در مورد خود می‌کنید، یک آزمون جرات واقعی اتفاق می‌افتد افراد ترسو نمی‌تواند تصویری را که از خود دارند زیر سؤال ببرند؛ زیرا این امر در واقع زیر سوال بردن تمام زندگی‌شان است. برای مثال:

○ آیا داستانی که برای خود تعریف می‌کنید، در مورد این است که چگونه به غذا اعتیاد پیدا کرده‌اید، یا داستانتان در مورد تلاش کردن برای تغییرات عادات غذایی و سبک زندگیتان است؟

○ آیا داستانی که برای خود تعریف می‌کنید، در مورد این است که کارمندی معمولی هستید و از ساعت ۹ صبح تا ۵ عصر کار می‌کنند، یا داستان فردی را تعریف می‌کنید که از مهارت‌ها و استعدادهایش استفاده کرده و کسب و کار خودش را راه اندازی کرد؟

○ آیا داستانی که برای خود تعریف می‌کنید، در مورد این است که برای پول درآوردن به پول نیاز دارید یا داستانی از تامین سرمایه به روش‌هایی مبتکرانه می‌گویید که در اختیار بسیاری از افراد در زمینه‌های مختلف است؟

تمام این‌ها نمونه‌هایی از تغییر باورهایتان در مورد خویشتن و جهان بینی شماست که همگی دارای یک وجه مشترک مهم هستند. در حالی که داستان‌های اول در مورد ثبات و ناتوانی است، داستان‌های دوم که جایگزینشان می‌شوند، مربوط به پتانسیل و توانمندی هستند.

داشتن یک تصویر سالم از خود، عنصری اساسی برای تغییر کردن است، و از آنجا که تغییر حتما اتفاق می‌افتد و ادامه پیدا می‌کند، برای این که قادر باشید با حداکثر پتانسیل و توانایی‌هایتان زندگی کنید، داشتن یک تصویر سالم از خودتان بسیار ضروری است. در صورتی که گام‌های خود را با دقت و آگاهانه بردارید، می‌توانید به بهترین شکل نسبت به خود کاملاً مسئول و پاسخگو باشید. برای این که بهتر در این راه قدم بردارید، به سوالاتی که در ادامه آمده‌اند، پاسخ دهید:

- آیا برای آنچه که از زندگی می‌خواهید، چشم اندازی واضح و مکتوب دارید؟
- آیا باورهای محدود کننده‌ای را که ممکن است سد راهتان شوند، شناسایی کرده‌اید؟
- آیا برای جای گزین کردن این باورهای محدود کننده با باورهای توانمند ساز تلاش می‌کنید؟
- آیا برای ارتقاء دادن و بالا بردن باور به خودتان دانش و مهارت‌های جدید کسب می‌کنید؟
- آیا گامی در جهت افزایش اعتماد به نفس و عزت نفستان برمی‌دارید؟

این باور که تغییر امکان پذیر است در مغز ما جایگاه خود را دارد. محققان اصول اساسی نهفته در پس این امکان را به دو نوع تقسیم می‌کنند: «طرز فکر و ذهنیت ثابت» و «طرز فکر و ذهنیت متغیر و قابل رشد». افرادی که باور دارند طرز فکر الگویی ثابت است، بر

این باور هستند که توانایی‌های اساسی، استعدادها و هوش و نبوغ ویژگی‌هایی ثابت هستند. هر مهارت، توانایی و استعدادی که به شما داده شده است ثابت و غیر قابل تغییر است، پس باید بهترین استفاده را از آن ببرید. با این حال، افرادی با طرز فکر ذهنیت قابل رشد، بر این باورند که می‌توان توانایی، استعداد، و هوش خود را بهبود بخشید. آن‌ها معتقدند که با تلاش و پشتکار می‌تواند رشد کند.

به عنوان مثال فردی با ذهنیت ثابت این گونه می‌گوید: «من میانه خوبی با پول و مسائل مالی ندارم!» در صورتی که فردی با ذهنیت قابل رشد می‌گوید: «من یاد خواهم گرفت تا رابطه خوبی با پول و مسائل مالی برقرار کنم!»

تحقیقات پیشرفته‌تری نیز وجود دارد که از این موضوع پشتیبانی می‌کند. هنگامی که محققان فعالیت مغز افراد دارای باور به ذهنیت ثابت را بررسی می‌کنند، متوجه می‌شوند وقتی افرادی که به ذهنیت قابل رشد باور دارند، مرتکب اشتباهی شوند، قسمت‌های بیشتری از مغزشان درگیر می‌شود.<sup>۲۰</sup> محققان نتیجه‌گیری کردند که این افراد در مورد اشتباهاتشان آگاهی بیشتری دارند. و همان طور که می‌دانید، آگاهی بسیار حیاتی است. هنگامی که از اشتباهات مطلع شدید می‌توانید اقدامی انجام دهید تا از تکرار شدنش در آینده جلوگیری کنید. در این صورت می‌توانید تغییر کنید. شما محکوم به پذیرفتن شرایط خاص و محدودی نیستید.

این امر بسیار مهم است، چون هر نوع تغییری با اشتباهاتی همراه است. همان طور که ضرب المثلی می‌گوید: «بدون شکستن چند تخم مرغ، نمی‌توان املت درست کرد.» و

<sup>۲۰</sup> Mangels, Jennifer A., Brady Butterfield, Justin Lamb, Catherine Good, and Carol S. Dweck. ۲۰۰۶. "Why do beliefs about intelligence influence learning success? A social cognitive neuroscience model." *Social Cognitive and Affective Neuroscience* ۷۵-۸۶. <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC۱۸۳۸۵۷۱/>.

هنگامی که شروع به تغییر باورها یا ایجاد تغییراتی در زندگی خود می‌کنید، تخم مرغ‌های زیادی بیشتر از سهمتان خواهید شکست. در نتیجه سوالی که در اینجا مطرح می‌شود این است که آیا از اشتباهات خود آگاه می‌شوید، از آن‌ها درس می‌گیرید و تغییر می‌کنید؟ یا این که دوباره مرتکب همان اشتباهات می‌شوید و حتی شاید اینکه دست از تغییر کردن بر می‌دارید؟

عصاره و جان کلام این مطلب این است: تنها در صورتی که به طرز فکر و ذهنیت قابل رشد باور داشته باشید، می‌توانید تغییر کنید.

لازمه رشد کردن، باور داشتن به توانایی رشد کردن است.

### داستان‌ها و نتایج واقعی از زبان مردم

هایدی پنجاه و سه سال دارد، به عنوان یک درمانگر ازدواج و خانواده مشغول به کار است، ازدواج موفق داشته است و حاصل آن دو فرزند بالغ و موفق بوده است. هایدی دوستان بسیاری دارد و به طور کامل از زندگی خود به جز در یک حوزه کاملاً رضایت دارد. او از این نکته در شگفت بود که چگونه همه چیز بود از جمله مادر، همسر، دوست، درمانگر و غیره، اما از جسمش راضی نبود و به خاطر آن در عذاب بود. او می‌گوید: «من ۵۵ پوند بودم. اضافه وزن داشتم، به بیماری کرون (التهاب روده و دستگاه گوارش) مبتلا بودم، درد مداوم داشتم و از احساس ناامیدی کامل رنج می‌بردم.» هایدی به یاد می‌آورد که در طول دوران کودکی‌اش پرخوری اجباری می‌کرد و از این که بدنش این توانایی را داشت که بدون این که چاق شود این همه غذا بخورد باعث شگفتی همگان بود. همه به او می‌گفتند تو ورزشکاری! بدنت به این همه غذا نیاز دارد. این حرف‌ها مدام به او گفته می‌شد. او علاقه زیادی به خوردن غذا پیدا کرده بود. او اولین باری را که همسرش شاهد



پرخوری‌اش بود به یاد می‌آورد. هایدی چنین می‌گوید: «او شوکه شده بود و عمیقاً نگران به نظر می‌رسید.» هایدی هرگز پرخوری‌اش را یک رفتار مشکل ساز ندیده بود، مگر تا آن لحظه که همسرش به او گفت: «وای، واقعاً می‌خواهی این همه غذا را بخوری؟» و او قادر به پاسخ دادن نبود. چون فکر می‌کرد باید همین مقدار غذا بخورد. او که احساس شرمندگی و خجالت می‌کرد، در آن لحظه تصمیم گرفت تا تنها در خلوت و مخفیانه پرخوری کند. این تصمیم همراه خود احساس پنهان کاری، عدم صداقت و انرژی منفی زیادی داشت. او بیش از بیست سال بعدی زندگی را صرف مقید کردن خود به رژیم‌های غذایی مختلف کرد که در ابتدا به کاهش وزنش کمک کرد، اما در نهایت علاوه بر این که تمام وزن از دست رفته‌اش را به دست آورد، بلکه اضافه وزن بیشتری هم نسبت به قبل پیدا کرد. او به بیماری کرون مبتلا شد و مجبور شد از داروهای متعددی استفاده کرده و تزریق‌های بی‌شماری انجام دهد که تنها برای مدت کوتاهی به او کمک کردند و راه‌حلی طولانی مدت نبودند. تنها امیدوار بود راه حلی پیدا کند تا او را از این مهلکه نجات دهد. در حالی که در اینترنت به دنبال جست و جوی راه حلی برای مشکلش بود به نام جان آساراف و نئوروجیم برخورد کرد. هایدی شروع به آموزش دادن مجدد ضمیر ناخودآگاهش کرد و با کمک برنامه «آموزش ذهن برای رسیدن به اندام متناسب»، سعی کرد ذهنیتش را در مورد سلامتی تغییر دهد. به لطف این بازآموزی او توانست کنترل بیشتری بر روی احساسات و رفتارش در مورد غذا داشته باشد. او می‌گوید: «من دو و نیم مایل در محوطه اطراف خانه‌ام راه می‌روم و دو یا سه بار با صرف یک ساعت از زمانم، به فایل‌های صوتی تمرین ذهنی گوش می‌دهم. عاشق این تمرینات هستم!» او تغییرات سریعی را که رخ می‌داد می‌دید و احساس می‌کرد. او می‌گوید: «من به طور شهودی می‌دانستم دقیقاً همان جایی هستم که باید باشم. من آزاد شدم و بیش از ۵۵ پوند وزن نداشتم و بیماری کرون

من از بین رفت! من خیلی خوشحال، امیدوار هستم و اعتماد به نفسم هر روز بیشتر می‌شود.» هایدی و همسرش دیو هرگز بهتر از این نبوده‌اند و فرزندان بزرگسال او اکنون می‌دانند که سلامت و رفاه‌شان کاملاً در دست خودشان است. او خوشحال است که سلامت و شاد است و از این بابت بسیار هیجان زده است.

## خلاصه فصل و منابع

### خلاصه فصل

- باورهایتان به پیشبرد رفتار و شکل‌گیری واقعیتان کمک می‌کنند.
- شکاف خودآگاه / ناخودآگاه در مغزتان دو نوع باور ایجاد می‌کند: باور صریح؛ یا باورهایی که از آن‌ها آگاه هستید، و باورهای ضمنی؛ یا باورهایی که در ضمیر ناخودآگاهتان هستند و از آن‌ها بی‌اطلاعید.
- زمانی که می‌خواهید تغییر کنید، باورهای صریح و ضمنی‌تان با هم همسو نیستند، و همین باعث می‌شود تا احتمالاً تعارض شناختی را تجربه کنید. در نتیجه باورهای ضمنیتان تلاش می‌کند همه چیز را به وضعیت موجود برگردانند، مثلاً با خود تخریبگری و آسیب رساندن به خود.
- بسیاری از باورهای ضمنی که برایتان مفید نیستند قابل شناسایی و تغییر دادن هستند.