

# فصلنامه علمی-فقهی علم موافقیات ۱۴

اجتماعی، سیاسی، فرهنگی، هنری (ادبیات داستانی)  
سال سوم، تابستان ۱۳۸۵، شماره ۱۴، ۵۶ صفحه، ۶۰۰ تومان

- اگر من و تو از دواج کنیم
- حیوان درنده ای در بازار شهر
- چگونه پاسخ «نه» را به «بله» تبدیل کنیم
- در پیچ و خم ارتباط خانم ها و آقایان
- دنیا پر از فراوانی است، دست خالی نمانید

SCIENCE OF SUCCESS

## به نام خداوند بخشنده مهربان



صاحب امتیاز و مدیر مسئول:  
 دکتر فرنگیس کاظمی (عضو هیئت  
 علمی دانشگاه علامه طباطبائی)  
 سردبیر این شماره: فاطمه زندی  
 نویسندگان و تهیه کنندگان این  
 شماره: رکسانا خوشای  
 فاطمه زندی، مریم مداح،  
 فرزانه پارسایی، شهلا اروجلو،  
 نیوشا میربابایی  
 گرافیک: ماندانا عسکری  
 سایر همکاران: ناهید فصاحت  
 سمیه زیدی، محمود مرندی  
 مزگان رمضان آبادی  
 نظارت فنی: مهندس علی معیر،  
 مهندس نوید قبری  
 امور آگهی: شهلا اروجلو  
 امور مشترکین: فرزانه پارسایی  
 با تشکر از: نیما رشیدزاده،  
 حمید رضا ایرانفرد  
 امور سایت: فرزام ارمغانی راد،  
 بهاره لامعی، نیلوفر ستاری

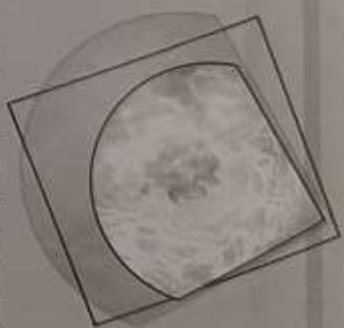
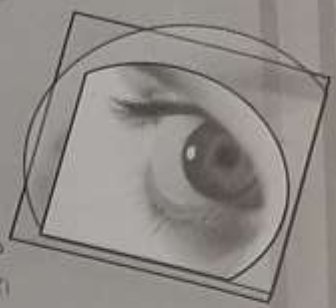
علم موفقیت در اصلاح و خلاصه  
 کردن مطالب با در نظر گرفتن حقوق  
 مؤلف و مترجم آزاد است، همچنین  
 مسئولیت محتوای مطالب به عهده  
 نویسنده و مترجم است.  
 مطالب ارسالی عودت داده نمی شود چاپ  
 آگهی ها به منزله تایید آنها از سوی فصلنامه  
 نیست.

فصلنامه علم موفقیت، سال سوم، شماره ۱۴،  
 تابستان ۱۳۸۵  
 اجتماعی - سیاسی - فرهنگی - هنری (ادبیات داستانی)  
 تلفن: ۲۲۸۶۶۳۳۸  
 آدرس فصلنامه:  
 کوی نصر، خیابان بلوچستان، کوچه ۱۱، شماره ۱۳، طبقه سوم  
 آدرس مکاتبه با فصلنامه  
 تهران، صندوق پستی ۱۳۸۹ - ۱۴۶۶۵  
[www.elmemovafaghiat.com](http://www.elmemovafaghiat.com)

- ۲
- ۳
- ۴
- ۵
- ۶
- ۷
- ۸
- ۹
- ۱۰
- ۱۱
- ۱۲
- ۱۳
- ۱۴
- ۱۵
- ۱۶
- ۱۷
- ۱۸
- ۲۰
- ۲۱
- ۲۲
- ۲۳
- ۲۴
- ۲۵
- ۲۶
- ۲۷
- ۲۸
- ۳۰
- ۳۱
- ۳۲
- ۳۳
- ۳۴
- ۳۵
- ۳۶
- ۳۷
- ۳۸
- ۴۰
- ۴۱
- ۴۲
- ۴۳
- ۴۴
- ۴۵
- ۴۶
- ۴۷
- ۴۸
- ۵۰
- ۵۱
- ۵۲

در این شماره می خوانیم:

اگر من و تو ازدواج کنیم  
 حیوان درنده‌ای در بازار شهر  
 اصل کلیدی موفقیت  
 معلمان موفقیت  
 نابغه‌ای روی صدفی چرخ‌دار  
 فرق موفق‌ها با موفق‌ترین‌ها  
 در آسمان برجی دیگر برمی‌افزایم  
 دانه دیگری بکار  
 تحمل انتخاب هایمان را داشته باشیم  
 حکایت فیل و پشه  
 خوب و بدش به تو بستگی دارد  
 افسردگی در کمین مدیران موفق  
 می خوریم و می آشامیم و اسراف می کنیم  
 قند هم حساسیت می آورد  
 هوشمندانه تصمیم بگیریم  
 شوخی یا مشاغل  
 برای پروانه شدن  
 در دوستی با اینها احتیاط کنید  
 جوب لای چرخ  
 نظر شما در این باره چیست ؟  
 گوریل نامرئی  
 باشد برای فردا  
 ضرب المثل موفقیتی  
 دنیا پر از فراوانی است، دست خالی نماید  
 چگونه پاسخ نه را به بله تبدیل کنیم  
 در دهان هم می‌توانید ورزش کنید  
 من تعطیل نیستم  
 در بیچ و خم ارتباط خانم‌ها و آقایان  
 می‌خواستیم به تو بگویم  
 خدا، گواهام بل را رحمت کند  
 با مشکلات شوخی کنیم  
 دام‌های با نمک  
 خود را از روابطمان بنامیم  
 وقتی زاویه نگاه عوض می‌شود  
 در آینه نگاه دیگران  
 یک سوال خصوصی  
 مامان بابای دلخواه من  
 بعد از ظهر شکست خواهیم داد  
 معامله با عادت‌ها  
 به خودم قول می‌دهم  
 مثل قهوه باشید  
 سلامت باشید  
 جاده موفقیت انتها ندارد  
 دریا در استکان  
 نشانه‌ها یا ما سخن می‌گویند



قیمت: ۶۰۰ تومان  
 چاپ: نقش ایران  
 از تهران و شهرستان‌ها نمایندگی فعال می‌پذیریم.

# اگر من و تو ازدواج کنیم

«مهم‌تر از این که ازدواج کنی یا نه، پاسخ این سؤال است که بدانی چه کسی با چه کسی ازدواج می‌کند و محصول این مزوج چیست؟»

استفراج از کتاب تعالیم مق (جلد دوم)

می‌گویید حالا وضعیت خیلی بهتر شده و دختر و پسرهای جوان قبل از ازدواج همدیگر را می‌شناسند و با روحیات هم آشنا می‌شوند. بله، الان تا بخواهید دختر و پسرها می‌دانند مال و اموال همسر آینده‌شان چقدر است؟ مارک لباس‌هایشان چیست؟ مادر و پدرشان چه کاره‌اند؟ بالا شهری‌اند یا پایین شهری؟ خانه و ماشین و ویلا و باغ و ... دارند یا نه؟ و الی آخر.

البته اگر کمی با انصاف‌تر باشیم باید بگویم تعداد اندکی از رفتارها و واکنش‌های همدیگر را هم می‌شناسند! اما آمار طلاق و مشاجرات و متارکه‌ها به سادگی نشان می‌دهد که این اندک، اصلاً کافی نیست و برای ازدواج نیاز به شناخت بسیار عمیق‌تری وجود دارد تا جایی که باید بتوانیم از همان ابتدا، نتیجه ازدواج‌مان با طرف مقابل را هم تا حدی که امکانش هست حدس بزنیم. حداقل تا این حد که چه کسی با چه کسی ازدواج می‌کند؟ و هر یک از طرفین چه ویژگی‌هایی دارد و چه هدف‌ها و مقاصد را در زندگی دنبال می‌کند؟

اما متأسفانه بیشتر انتخاب‌های ازدواج در اطراف ما به نوعی هستند که مرا به یاد این ماجرا می‌اندازند: «روزی مردی در خیابان دید ازدحام شده و شدت ازدحام به قدری است که معلوم نمی‌شود چه خبر است و چه اتفاقی افتاده. پس جلو رفت و از مردی که جلوتر از خود قرار داشت پرسید: «ببخشید آقا چه خبر است؟». آن مرد در حالی که با فشار جمعیت جابه‌جا می‌شد و بی‌اراده از یکسو به سوی دیگر هل داده می‌شد گفت: «یک نفر که معلوم نیست چه کسی است، بر سر یک نفر دیگر که معلوم نیست چه کسی است، بلایی آورده که معلوم نیست چه بلایی است؟».

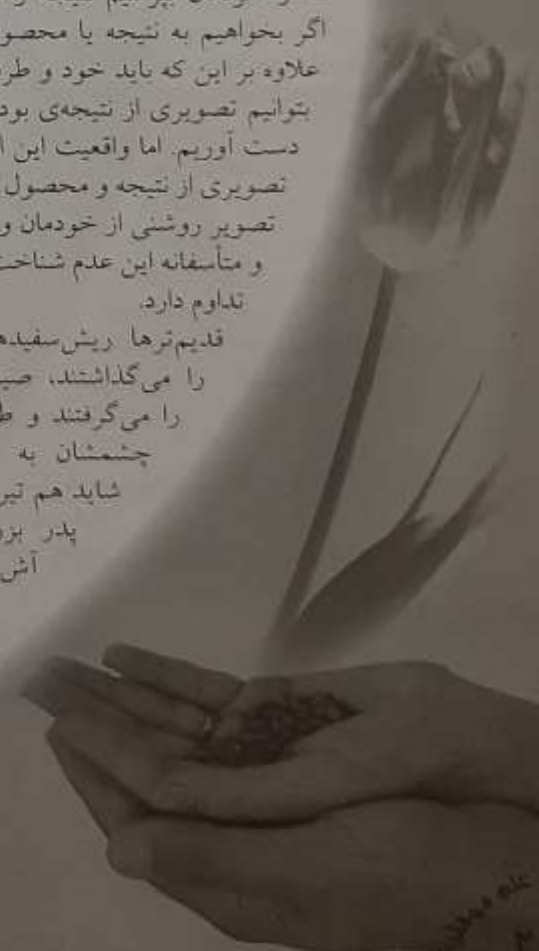
خیلی از ازدواج‌های ما هم همین‌طورند. یعنی یک نفر که خودش نمی‌داند چه کسی است (و از خودشناسی بویی

وقتی صحبت از ازدواج به میان می‌آید اغلب با چند دسته سؤال روبرو می‌شویم. سؤالاتی نظیر این که با چه کسی ازدواج کنیم؟ چه وقت ازدواج کنیم؟ چرا ازدواج کنیم؟ اصلاً ازدواج کنیم یا نکنیم و ...

اما با وجود آن که می‌دانیم در هر ازدواجی خواهی نخواهی نوعی مزوج شدن و یکی شدن هم در کار است، کمتر پیش می‌آید که از خودمان بپرسیم نتیجه و محصول ازدواج ما چیست؟ اگر بخواهیم به نتیجه یا محصول ازدواج توجه داشته باشیم علاوه بر این که باید خود و طرف مقابل‌مان را بشناسیم، باید بتوانیم تصویری از نتیجه‌ی بودن‌مان در کنار همدیگر نیز به دست آوریم. اما واقعیت این است که اکثر ما نه تنها چنین تصویری از نتیجه و محصول ازدواج‌مان نداریم، بلکه حتی تصویر روشنی از خودمان و از طرف مقابل‌مان هم نداریم و متأسفانه این عدم شناخت از قدیم تا به امروز همچنان تداوم دارد.

قدیم‌ترها ریش‌سفیدهای فامیل، قول و قرارها را می‌گذاشتند، صیغه عقد جاری می‌شد، بله را می‌گرفتند و طفلکی عروس و داماد، تازه چشمشان به جمال یکدیگر روشن (و شاید هم تیره و تار) می‌شد! مادر بزرگ، پدر بزرگ‌هایمان را می‌گویم که آتش کشک خاله را به همین مفت و مسلمی، تا آخر توی حلقشان فرو می‌کردند!

حتماً



نبرده) با یک نفر دیگر که معلوم نیست چه کسی است (یعنی شناختی از او ندارد) ازدواج می‌کند و در نتیجه محصول بیوند این دو نفر هم محصولی است ناشناخته و غیرقابل پیش بینی.

البته برخلاف تصور عموم، محصول ازدواج تنها فرزندان نیست. محصول ازدواج یعنی حاصل اثر و نفوذ آن دو روی یکدیگر و نتیجه بودن و زندگی کردن آن دو نفر با همدیگر. به زبان ساده محصول ازدواج یعنی این که ازدواج در نهایت بر روح و روان و جسم این دو نفر چه تأثیری خواهد گذاشت؟ آیا باعث رشد و بهتر شدن و شکوفایی توانمندی‌ها و استعدادهاى آن دو خواهد شد یا بر عکس باعث تخریب، ضعیف شدن و هدر رفتن انرژی آنها می‌شود. مثل زمانی که همه توان و انرژی دو همسر، صرف حل کردن مسایل و گرفتاری‌های بین خودشان می‌شود و در نتیجه دیگر انرژی‌ای باقی نمی‌ماند تا به مصرف رشد و بالندگی آنها در زندگی برسد. به همین دلیل هر دختر و پسری قبل از ازدواج در درجه اول باید خود و طرف مقابل خود را بهتر و بیشتر بشناسد.

باید بدانند شایستگی‌ها و تضادهایشان با هم در چه زمینه‌هایی است. هدف هر کدام در زندگی چیست و هر یک قصد دارد از چه راهی به مقصد خود برسد. به بیان دیگر باید بتوانند تصور کنند اگر در کنار هم قرار گرفتند چه تعامل‌ها یا بده‌بستان‌های روحی - روانی می‌تواند بین‌شان اتفاق بیفتد و چه داستان‌هایی یا همدیگر خواهند داشت. در نظر بگیرید همسفر بودن دو نفر که یکی می‌خواهد با هواپیما به بندرعباس برود و دیگری قصد دارد با قطار به مشهد سفر کند، چگونه خواهد بود؟

بنابراین پرسیدن این سؤالات از خودمان قبل از ازدواج (و حتی گاه به گاه بعد از ازدواج) ضرورت دارد: من کی هستم؟ هدفم چیست؟ آیا هدف من و طرف مقابلم مشترک است؟ آیا ازدواج، ما را به هدف مشترکمان نزدیک‌تر می‌کند؟ و آیا من خود حقیقی طرف مقابلم را می‌شناسم یا به چیزهایی مثل چهره، اندام، درآمد، تحصیلات، شغل، مقام، شهرت، وضع خانوادگی و نظیر اینها قناعت کرده‌ام؟ چون واقعیت این است که بعد از ازدواج آنچه بین زن و شوهر جریان پیدا می‌کند مربوط به خود حقیقی آنهاست و دیری نمی‌گذرد که هر دو متوجه می‌شوند همدیگر را نشناخته‌اند و انگار دارند با کسی زندگی می‌کنند که تنها مشخصات شناسنامه‌ای و ظاهری‌اش را می‌دانند.

بنابراین لازم است حداقل این چیزها را در باره همسر خود بدانیم: خوراک‌ها و هدف‌های او در زندگی، خصوصیات و ویژگی‌های اخلاقی، طرز عملکرد او در شرایط و موقعیت‌های مختلف (مثلاً در شادی، ناراحتی، خشم، ناکامی، داغ‌داری و...)، بهتر است خانواده و میزان دلستگی‌ها و وابستگی‌هایش را هم مدنظر داشته باشیم (بعضی‌ها نوعی چسبندگی به خانواده‌هایشان دارند که باعث می‌شود نتوانند نقش همسری‌شان را به خوبی ایفا کنند). ضمناً باید رفتارهای اجتماعی و فرهنگی او را هم با خود مقایسه کنیم. چنین شناخت‌هایی با معاشرت‌های کنترل

شده و هدف‌دار، با تحقیق و پرسیدن سؤالات دقیق (و پرده بردار) از اطرافیان صادق و با مشورت گرفتن از افراد ذیصلاح و با تجربه تا حد زیادی کسب می‌شود. البته در شناخت صحیح خود ما و شرطی شدگی‌های ما هم دخیل‌اند. نباید تحت تلقین دیگران تنها به ظاهر بچسیم و خود را فریب دهیم. شناخت باید براساس خصوصیات پایدارتر هر دو طرف باشد نه براساس چیزهای مقطعی و گذرا. حالا ببینیم چگونه می‌توانیم محصول این مزوج را بشناسیم؟

مزوج یعنی آمیختگی. اگرچه به برقراری رابطه جنسی هم آمیزش اطلاق می‌شود اما به نظرم درست نیست که ظاهری‌ترین بعد آمیزش را همه‌ی محصول زوجیت در نظر بگیریم. خداوند در قرآن مجید می‌فرماید «همه چیز را زوج آفریدیم». حیوانات، گیاهان، ذرات ریزاتم و خیلی چیزهای دیگر را که هنوز قادر به درک و کشف آنها نشده‌ایم. همه‌ی زوجیت‌ها محصولاتی رو به کمال و رشدند. در این صورت محصول ازدواج دو انسان نیز حتماً باید چیزی رو به کمال و رشد یافته باشد. آمیختگی این دو، باید اقلأ از تک‌تک آنها رشد یافته‌تر باشد، اقلأ باید در کنار هم استعدادها و توانمندی‌های درونی‌شان شکوفا شده باشد تا حدی از آرامش و بستر مناسب برای رسیدن به هدف‌های اصیل‌شان فراهم شده باشد و همه اینها در سایه‌ی هم‌هدفی و همراهی پدید می‌آید. من محصول ازدواج بعضی‌ها را دیده‌ام: هیولایی با چنگال‌های تیز و خون آلود که از مکیدن خون دو طرف جان می‌گیرد و روز به روز آنها را زخمی‌تر و ضعیف‌تر می‌کند! محصول ازدواج شما چیست؟ (۱۱)

تألیف رکسانا خوشای

پی‌نوشت:

۱- ادامه مباحث را می‌توانید در کتاب «یک یکی» (بعضی بی‌آمون خطرات ازدواج و ازدواج‌های خطرناک) نوشته مؤلف که به زودی چاپ خواهد شد دنبال کنید.

## حیوان درنده‌ای در بازار شهر

# حیوان درنده‌ای در بازار شهر

« می‌دانی چرا فکین و دندان‌ها و لب‌ها، همچون دژهایی پی در پی، زبان را ممصور کرده‌اند؟ و فاصله منجره با لب‌ها و منجره و مغز چه می‌گوید؟ در گفتن تأمل کن که تامل نگفتن، آسان‌تر از تألم افتادن است. »

استفراج از کتاب تعالیم مق (جلد دوم)

مردی در بازار شهر مدام در حال حرافی بود. به یکی غر می‌زد، چابلوسی دیگری را می‌کرد، با دروغ کالایش را گران‌تر می‌فروخت، به دیگری ناسزا می‌گفت و کاسب‌های دیگر را مسخره می‌کرد و خلاصه لحظه‌ای از سخن گفتن فارغ نمی‌شد. مرد ناشناس ولی خردمندی که شاهد رفتار او بود نزد او رفت و گفت: ای مرد مشورتی با تو دارم. مرد با تعجب به ناشناس نگاه می‌کرد و گفت: بگو. ناشناس گفت: حیوان درنده‌ای دارم که نمی‌دانم با آن چه کنم؟ آیا به نظر تو صلاح است آن را با خود به این بازار بیاورم یا در شهر رها کنم؟ مرد با وحشت به ناشناس نگریست و گفت: مگر دیوانه شده‌ای؟ مسلم است که نمی‌توانی و نباید حیوان درنده‌ای را به همراه خود به این بازار بیاوری! مگر نمی‌ترسی او مردم بازار یا حتی خود تو را بدرد و بخورد؟

خردمند ناشناس گفت: البته که می‌ترسم، منتها در عجبم تو چگونه جرأت کرده‌ای زبان درنده‌ی خود را به همراه خود به بازار آوری، بدون آن که بترسی خودت یا دیگران را بدرد یا بخورد؟!

احادیث و روایات بسیاری درباره‌ی کنترل و مهار زبان و مراقبت از آن وجود دارد. حضرت علی (ع) می‌فرمایند: «زبان در دهان مانند حیوان درنده‌ای است. اگر رهایش کنی، تو را می‌خورد» و در جای دیگر سفارش می‌کنند: «هیچ چیز سزاوارتر از این نیست که انسان، زبان خود را به بند کشد و آن را در دهان خویش زندانی کند.»

واضح است که اگر حیوان درنده و خطرناکی در اطرافمان پیدا شود، چاره‌ای جز زندانی کردن و در قفس قرار دادنش نداریم و حتی اگر خیلی خیلی درنده و خطرناک باشد، حتی شاید در قفس هم به پایش وزنه سنگینی ببندیم! اما آیا چه مقدار از این تدابیر برای زبان هم لازم است؟

خوشبختانه خیلی پیش از آن که ما به فکر تدبیر برای مهار و به بند کشیدن زبان بیفتیم این کار انجام شده، یعنی زبان، در محوطه‌ی دهان به وسیله میله‌هایی، که همان دندان‌ها، لب‌ها و فکین هستند زندانی شده و امکان خروج و فرار ندارد! جالب این جاست که زبان، بدون آن که ظاهراً در معرض تهدید و خطر باشد، در محاصره قرار گرفته در حالی که اکثر اعضای بدن به خاطر حفاظت بیشتر در محاصره قرار دارند. مثلاً قلب علاوه بر قرار داشتن در مکان امن از پشت و جلو توسط دنده‌ها محافظت می‌شود یا مغز که توسط استخوان سفت و سخت جمجمه حفظ می‌گردد. از طرفی برخی از اعضا، نیاز به برقراری ارتباطی با محیط بیرون ندارند، مانند مری، معده، کبد و... که بدون ارتباط مستقیم با محیط خارج از بدن، کار خود را انجام می‌دهند و در نتیجه قرار داشتنشان در

محفظه‌ی بدن، کاملاً طبیعی به نظر می‌رسد. اعضای از بدن هم که اساساً برای ارتباط با محیط بیرون طراحی شده‌اند نیازی به محافظت سایر اعضای بدن ندارند، مانند دست‌ها، پاها، انگشتان و... مگر آن که امکان آسیب خوردگی وجود داشته باشد.

اما زبان، با وجود آن که در مقایسه با مردمک چشم، مایع میان‌گوش، قلب و مغز و... آسیب‌پذیر نیست و در عین حال با محیط بیرون از بدن سر و کار دارد، کاملاً مثل یک زندانی خطرناک یا مهم، در محاصره دژها و دیوارهای طبیعی قرار گرفته و در فضایی بسته محصور شده است! به نظر می‌رسد این در بند شدن طبیعی، خبر از ضرورت در بند کشیدن ارادی دارد.

حضرت محمد(ص) می‌فرمایند: «نجات مؤمن در حفظ و مراقبت از زبان است» و در حدیث دیگری از ایشان می‌بینیم که «هیچ کس از خطر گناهان سالم نمی‌ماند، مگر این که زبانش را حفظ کند». در کتاب مقدس آمده که زندگی و مرگ در قدرت زبان است و تقریباً هیچ فرهنگی وجود ندارد که در آن ضرب‌المثل‌هایی مانند «زبان سرخ سر سبز می‌دهد بر باد» رایج نشده باشد. آیا این همه تأکید و سفارش، نشان از ضروری بودن و یا حتی حیاتی بودن مهار و کنترل زبان ندارد؟

هر زمان، به این همه دژ و حصار طبیعی برای زبان، فکر می‌کنم، حفاظتی دو سویه در ذهنم تداعی می‌شود. از یک سو محافظت اطرافیان، از آفت‌های زبان ما و از طرف دیگر، حفظ خودمان از اثرات مخرب به کارگیری غلط آن.

و اما حنجره، حنجره نیز یکی از اعضای اصلی و مهم گفتاری محسوب می‌شود که نقش رابط و وظیفه‌ی هماهنگ‌کنندگی میان مرکز فرمان و کنترل (یعنی مغز) و مراکز صوتی و تنفسی (یعنی تارهای صوتی و دم و بازدم و دیافراگم) و نیز دهان و لب‌ها را برعهده دارد. حنجره یا گلو ناحیه‌ای است که کلام ما در آن ناحیه در آستانه ظهور و آشکاری قرار می‌گیرد و این آشکاری زمانی کامل می‌شود که کلام از لب‌ها خارج می‌شود. اما آنچه کلمات را سازمان می‌دهد مغز است و اگر کلامی که می‌خواهد به صورت ارتعاش صوت از لب‌ها خارج شود، با کمی تأمل گوینده آن از فیلتر مغز عبور کند، در واقع انرژی به شکلی مهارشده‌تر از انسان صادر خواهد شد.

در واقع می‌خواهم «حیوان درنده» را سمبل یا نشانه‌ی نوعی انرژی مخرب در نظر بگیرم که اگر توسط مغز، فک، لب‌ها و دندان‌ها، جلوی خروج یکباره‌ی آن گرفته نشود ممکن است با شدت زیاد رها شود و تخریب زیادی به بار آورد. به همین دلیل چنین حصارهای طبیعی جلوی زبان قرار داده شده تا به عنوان مانعی بر سر راه زبان قرار گیرند و کلام و سخن ما را تا حدودی کنترل کرده، حرکت زبان را محدود کنند یا سرعتش را کاهش دهند تا نتواند با سرعت زیاد و غیرقابل پیش‌بینی کلمات را بیرون بریزد. شاید ایجاد این محدودیت‌ها فرصتی فراهم کند تا سخن، قبل از آن که توسط اجزای تولید صدا، بر لب‌ها جاری شود، از فیلتر مغز و مراکز کنترل عبور کند و متعاقب آن، یا اصلاً «گفته نشود» و یا در محتوایش تغییری حاصل گردد.

تقریباً در بیشتر توصیه‌هایی که درباره‌ی کلام وجود دارد، لحظه‌ای مکث و درنگ پیش از گفتن به چشم می‌خورد. این که ضرورت و هدف گفتن سخن، بررسی و سنجیده شود، تبعات و نتایج‌اش هم بررسی شود و سپس بیان شود. خردمندان مصر و چین و ایران و هند و ثبت در این زمینه تا بدان جا پیش رفته‌بودند که همیشه به شاگردان خود می‌آموختند که سخنی بر زبان نیاورند مگر آن که سازنده و خردمندانه باشد و برای سنجش این که کلامی خردمندانه هست یا خیر، معیاری به این شکل تعیین کردند: «آیا در این کلام حقیقت هست؟»، «آیا در این کلام، محبت هست؟» و «آیا بیان آن ضرورت دارد؟» و اگر حقیقت دارد اما محبت ندارد، پس بیان آن، ضرورتی ندارد. ظاهراً آنان بهتر می‌دانستند که تبعات و عواقب گفتن کلام بی‌ثمر یا مخرب از تحمل درد نگفتن، وحشتناک‌تر است.

تألیف: زکاتنا خوشای

# اصل کلیدی موفقیت

« با وجود برقراری ارتباط، ضعیف‌ترین مرفها مؤثرترین نتایج را دارد و بدون

استفراخ از کتاب تعالیم مق (جلد دوم)

ارتباط، مرفهای بزرگ بی‌اثرند.»

در دنیای امروز که هر لحظه‌اش پر است از تغییرات شگفت‌انگیز و آبی، ارتباطات از جایگاه ویژه‌ای برخوردار است. تحقیقات نشان می‌دهد که بیش از هفتاد و پنج درصد از اوقات روزانه ما به شکلی در تماس و ارتباط با دیگران می‌گذرد. ما انسان‌ها هر روز به اشکال مختلف با یکدیگر در ارتباطیم تا اندیشه‌ها، نظرات، افکار، احساسات و تمایلات خود را به یکدیگر منتقل کنیم یا

با یکدیگر تبادل کنیم. میزان علاقه و احترام خود را نشان دهیم و رنج و اندوه، شادمانی و خرسندی و شک و دودلی خود را با دیگران در میان گذاریم. یک ارتباط ساده یا یک مجموعه ارتباطات، خواسته یا ناخواسته، از پیش تعیین شده یا اتفاقی، فعال یا منفعل، به هر حال یکی از ابزارهای کلیدی ارضاء نیازها، کسب نتایج و متجلی ساختن آرزوهای ماست. روابط ما، مطلوب یا نامطلوب شکل‌دهنده بخش عمده‌ای از اوقات روزانه ماست. ما به شدت متأثر از روابطمان هستیم و همه کارهای ما به نوعی ارتباط است. از این رو کیفیت زندگی هر کس بستگی به کیفیت ارتباطات او با دیگران دارد.

ارتباطات مجموعه‌ای از مهارت‌هاست. مهارت‌ها و توانمندی‌هایی که منجر به بالا رفتن کیفیت ارتباط می‌شود. از سوی دیگر چون ما در رسیدن به اهدافمان به همراهی دیگران نیازمندیم، نحوه ارتباط ما در میزان حمایت و کمکی که از سوی دیگران دریافت می‌کنیم مستقیماً تأثیر می‌گذارد و راهی را می‌گشاید تا افکارمان به سهولت مجال تجلی یابند، پذیرفته شوند و در نتیجه تحقق پذیرند. اما چگونه؟

یکی از کلیدی‌ترین و مهم‌ترین مهارت‌ها در برقراری ارتباط، درک نقطه نظرهای طرف مقابل و یا همان همذات‌پنداری است. تنها در این صورت است که شما می‌توانید به تفهیم نقطه نظرهای خویش بپردازید. تا ندانید که آنها به چه فکر می‌کنند و توجهشان به چیست چگونه می‌توانید با آنها رابطه برقرار کنید؟ باید زبان آنها را بدانید و با زبان خودشان مفاهیم را منتقل کنید. کلید این کار هم همذات‌پنداری است. باید خودتان را به جای دیگران بگذارید و از منظر آنها نگاه کنید. البته کار ساده‌ای نیست چون موانع زیادی بر سر راه این مهارت کلیدی وجود دارد. برای از بین بردن این موانع و حرکت به سوی همذات‌پنداری موارد زیر الزامی است.

## درک چارچوب ذهنی دیگران

انسان‌ها با یکدیگر متفاوتند. علائق، تجربیات، نقطه نظرات، رؤیاها و خیلی موارد دیگر در هر انسانی متفاوت از انسان دیگر است. درک هر یک از ما از یک موقعیت خاص، با دیگران کاملاً متفاوت است زیرا هر یک از ما آن را بر حسب تجربیات خود تعبیر و تفسیر می‌کند. چارچوب ذهنی هر کسی شامل مجموعه شرایط منحصر به فردی است که ریشه در زمینه‌های خانوادگی، تربیتی، استعدادهای طبیعی و شخصیت او دارد. در نتیجه استنباط و احساس هر فردی بر حسب نوع ارزیابی او از وقایع مختلف، متفاوت است.

برای شناخت چارچوب‌های ذهنی افراد مختلف باید از نقاط ضعف و قوت، حساسیت‌ها و گرایش‌های آنها به خوبی آگاه شد. در واقع باید حتی الامکان چارچوب ذهنی خود را به چارچوب ذهنی فرد دیگر نزدیک‌تر کرد. به بیان دیگر برای ایجاد ارتباطی موفق با یکدیگر باید چارچوب‌های ذهنی، متقارن و هم‌ساز باشند. انطباق کامل این چارچوب‌ها تنها زمانی میسر است که از نظر تربیت، فرهنگ، سن، تجارب زندگی و ... با فرد دیگر شباهت کامل داشته باشد. در چنین شرایطی به طور ناخودآگاه خود را با فرد دیگر صمیمی و یکسان حس می‌کنیم.

همذات‌پنداری یک فن است و مانند هر فن دیگری باید با تمرین و ممارست با آن خو گرفت. برای پرورش این حس باید مترصد فرصت‌هایی باشید و اوضاع و شرایط را از دیدگاه فرد دیگر ببینید. این تمرین را ابتدا با کسانی آغاز کنید که با آنها روابط خوبی دارید.

## تجهیزات ارتباطی خود را گسترش دهید

زبان (واژه و کلام) تنها وسیله ارتباطی نیست و حتی کامل‌ترین آن هم نیست، چرا که پیام‌های انسانی، به خصوص آنهایی که از احساسات و هیجانات و عواطف مایه می‌گیرد چنان پیچیده‌اند که هیچ کلامی‌گویی آن نیست. به همین دلیل گاه یک نگاه، لحن صدا یا یک حرکت

رفتاری، حاوی پیامی است که از نهفته‌ترین درونیات فرد سرچشمه می‌گیرد و معنای ارتباط را مشخص می‌کند. بنابراین در ایجاد رابطه صرفاً به زبان و توضیح دادن اکتفا نکنید.

### خوب گوش کنید و خوب ببینید

سرچشمه بسیاری از مشکلات ارتباطی، عدم توجه به سخنان گوینده است. برای اینکه دیگران را به خوبی درک کنید باید بتوانید اطلاعات را به خوبی از آنها کسب کنید و این امر منوط به توانایی شما در دقیق گوش کردن، دقت نظر، همدلی، طرح سؤالات مفید و سودمند و احترام متقابل است. ارتباط به این مفهوم نیست که صرفاً گهگاه سر تکان دهیم و با ذکر کلماتی مانند صحیح، آهان، که اینطور، وانمود کنیم که به سخنان گوینده توجه داریم. واقعیت این است که مردم قبل از آنکه آمادگی شنیدن سخنان شما را داشته باشند، باید احساس کنند که سخنانشان را می‌شنوید و قبل از آنکه اطلاعات خوبی را تسلیم شما کنند باید بتوانند اطلاعات خوبی از شما کسب کنند. به هر تقدیر، اولین قدم برای کسب اطلاعات خوب و سودمند آن است که افکارتان را حول سخنان گوینده متمرکز کنید. برای این کار نه تنها از گوش بلکه از چشمان و قلب خویش مدد بگیرید.

### و از همه مهمتر محبت کنید، محبت کنید، محبت کنید

آیا می‌دانید یک مادر چگونه با نوزاد خود رابطه دارد؟ نوزاد نمی‌تواند حرف بزند، اما مادر از احوال او به خوبی با خبر است. محبت منجر به شناخت می‌شود. شما هر چیزی را بیشتر دوست داشته باشید رابطه‌تان با آن بهتر و عمیقتر است. وقتی شما کسی را دوست دارید خود به خود به او توجه می‌کنید و به او فکر می‌کنید. این توجه و تفکر در حالات او، منجر به نزدیکی شما به چهارچوب‌های ذهنی طرف مقابل و علائق و نقطه نظرات وی می‌شود. پس راه درک او نیز هموارتر شده و شما خود به خود در مسیر همدات پنداری با او قرار گرفته‌اید. پس دوست بدارید آن کس را که خواهان ارتباط با او هستید.

گردآوری و تالیف: سعید صورتی

## معلمان موفقیت

اگر ندانید به کجا می‌روید، چگونه توقع دارید به آنجا برسید؟ (باسیل والش)

با داشتن اراده قوی مالک همه چیز هستید. (گوته)

اگر در اولین قدم موفقیت نصیب ما می‌شد، سعی و عمل دیگر معنی نداشت. (موریس مترلینگ)

گاهگاهی شکست خوردن ارزشمند است، زیرا از شکست بیشتر از موفقیت درس می‌آموزیم. (یان هانتر)

بسیاری از ناکامی‌ها ناشی از آن است که هنگام تسلیم شدن نمی‌دانید که تا چه حد به موفقیت نزدیکید! (ادیسون)

خطا پایه موفقیت است و وسیله‌ای است که با آن می‌توان به موفقیت رسید. (لأوتزو)

از اشتباهات خود شرم‌منده نشوید و آن را جرم ندانید. (کنفوسیوس)

زمانی که دانش یک مرد برای موفقیت کافی است ولی تقوای او کافی نیست هر چه را که او ممکن است بدست آورد دوباره از دست خواهد داد. (کنفوسیوس)

برای قضاوت در مورد موفقیت خودت ببین چه بدست آورده‌ای و در قبال آن چه از دست داده‌ای. (دالای لاما)



# تابغهای

## روی

## صندلی

## چرخ‌دار



بدخط معروف بود و هرگز خود را در محدوده کتاب‌های درسی مقید نمی‌کرد، بلکه چون معلوماتش از هم‌کلاسی‌هایش بالاتر بود، همیشه سعی داشت در کتاب‌های درسی اشتباهاتی را گیر بیاورد و با معلمان به جر و بحث و چون و چرا بپردازد. استفن در ۱۷ سالگی تحصیلات عالی را در رشته فیزیک اختری و کیهان‌شناسی آغاز کرد. او دوره سه ساله دانشگاه را با موفقیت به پایان برد و آماده می‌شد تا دوره دکترا را در رشته کیهان‌شناسی آغاز کند، اما...

به دنبال احساس ناراحتی‌هایی در عضلات دست و پایش در ژانویه ۱۹۶۳، یعنی آغاز بیست و یک‌سالگی، علائم بیماری بسیار نادر و درمان‌ناپذیری توسط پزشکان در او تشخیص داده شد. این بیماری بخشی از نخاع و مغز و سیستم عصبی را مورد حمله قرار می‌دهد و به تدریج اعصاب حرکتی بدن را از بین می‌برد. معمولاً مبتلایان به این بیماری مدت زیادی را بدون درمان زنده نمی‌مانند و این مدت برای استیفن بین دو تا سه سال پیش‌بینی شده بود. نومیدی و اندوه عمیقی را که پس از آگاهی از این جریان بر استفن مستولی شد می‌توان حدس زد. به جای همه آن خیال‌پروری‌های بلندپروازانه، حالا کاری بجز این از دستش بر نمی‌آمد که در گوشه‌ای بنشیند و دقیقه‌ها را بشمارد تا دو سال بعد با فلج عمومی بدن زمان مرگش فرا برسد.

نومیدانه به اتفاقی که در دانشگاه داشت پناه برد و در تنهایی ساعت‌ها متفکر و بی‌حرکت ماند. خودش بعدها تعریف کرده است که آن شب دچار کابوسی شد و در خواب دید که محکوم به اعدام شده است و او را برای اجرای حکم می‌برند و در آن موقعیت حس کرد که هر لحظه زندگی چقدر برایش ارزشمند است. پس طبع لجوج و نقادش که هیچ چیز را به آسانی نمی‌پذیرفت هشدار داد که از کجا معلوم که پیش‌بینی پزشکان درست از کار در بیاید و چه بسا که از نوع اشتباهات کتب درسی باشد!

و این آغازی شد برای از سرگیری درس و تحصیلش، خصوصاً که با دختری آشنا شد که هوش فوق‌العاده و شخصیت استثنایی استیفن چنان او را مجذوب کرده بود که هر هفته به سراغش می‌آمد و ساعتی را به گفتگوی با او می‌گذراند و آمپول خوشبینی

او از هر گونه تحرک عاجز است. نه می‌تواند بنشیند، نه راه برود. حتی قادر نیست دست و پایش را تکان بدهد. از همه بدتر توانایی سخن گفتن را نیز ندارد، زیرا عضلات صوتی او مثل ۹۹ درصد بقیه عضلات حرکتی بدنش در حالت فلج کامل قرار دارند. مثنی پوست و استخوان است روی یک صندلی چرخ‌دار که فقط قلب و ریه‌ها و دستگاه‌های حیاتی بدنش کار می‌کنند و بخصوص مغزش فعال است. یک مغز خارق‌العاده که دمی از جستجو و پژوهش و راه‌گشایی بسوی معماها و ناشناخته‌ها باز نمی‌ماند.

«استفن هاوکینگ» پرآوازه‌ترین دانشمند دهه‌های اخیر است که اکنون در دانشگاه معروف کمبریج همان کرسی استادی را در اختیار دارد که زمانی به اسحق نیوتن، کاشف قانون جاذبه تعلق داشت. وی را انیشتین دوم لقب داده‌اند، زیرا می‌کوشد تئوری معروف نسبیت را تکامل بخشد و از تلفیق آن با تئوری‌های کوانتومی، فرمول جدیدی ارائه دهد که توجیه‌کننده تمامی تحولات

جهان هستی از ذرات زیر اتمی تا کهکشان‌های عظیم باشد.

هاوکینگ در ۸ ژانویه ۱۹۴۲ در شهر آکسفورد انگلستان زاده شد و دوران کودکی و تحصیلات اولیه‌اش را در همان شهر گذراند. در مدرسه به شاگردی خودسر و بخصوص



به او تزریق می‌کرد.

او از اواخر دهه ۶۰ برای نقل مکان از سندلی چرخدار استفاده می‌کند و قدرت تحرک از همه اجزای بدنش یجز دو انگشت دست چپش سلب شده است. با این دو انگشت او می‌تواند دکمه‌های کامپیوتر بسیار پیشرفته‌ای را فشار دهد که بجایش حرف می‌زند و رابطه‌اش را با دنیای خارج برقرار می‌کند، زیرا از سال ۱۹۸۵ قدرت تکلم خود را هم از دست داد. اگرچه اینگونه سخن‌گویی ماشینی طولانی‌تر است اما خود استیفن که هرگز خوشبینی‌اش را از دست نمی‌دهد، عقیده دارد که به او وقت بیشتری می‌دهد برای اندیشیدن به آنچه می‌خواهد بگوید و سبب می‌شود که هرگز تسخیر حرف نزنند. او برای محاسبات طولانی و پیچیده ریاضی و نجومی خود نیز از نوشتن ارقام روی کاغذ محروم است و باید همه این عملیات بغرنج را در مغز خود انجام دهد و نتایج را در حافظه‌اش نگهدارد. بدینگونه است که فقط با مغزش زنده است.

او بهیچوجه خودش را منزوی نکرده است. به کنسرت و پارک می‌رود، در رستوران غذا می‌خورد، در انجمن‌های دانشجویان شرکت می‌کند و سر به سر شاگردانش که همیشه او را سؤال‌پیچ می‌کنند می‌گذارد. این نابغه فاقد تحرک، عاشق جنب و جوش و گشت و سیاحت است

و تا کنون دوبار به سفر دور دنیا رفته و حتی از چین و دیوار باستانی آن دیدن کرده است. همچنین در صدها کنفرانس و سمینار علمی شرکت کرده و سخنرانی کرده است که البته این سخنرانی‌ها قبلاً در نوار ضبط و در روز کنفرانس پخش می‌شود.

استیفن در سال ۱۹۸۸ کتاب معروف خود به نام «تاریخ کوتاهی از زمان» را منتشر کرد که ۸ میلیون نسخه‌اش به فروش رفت و ۱۸۳ هفته در لیست ۱۰ کتاب پرفروش جهان قرار داشت. شاید سال‌ها طول بکشد تا صحت و سقم نظریه‌های جدید استیفن هاوکینگ روشن شود، زیرا آنقدر تازگی دارد که عجیب به نظر می‌رسد اما این آدم معلول و نحیف و عاجز از تحرک و تکلم یک سرمشق است برای آن‌ها که با امید و استقامت و تلاش بیگانه‌اند... برای آن‌ها که توانایی‌های انسان و ارزش اندیشه سالم و سازنده را دست‌کم می‌گیرند... برای بدبین‌ها و منفی‌باف‌ها که در افق دید خود جهان را همچون سیاه‌چاله‌ای مخوف و ظلمانی می‌بینند. در نهایت، به قول استیفن هاوکینگ: «در آن سوی هر سیاه‌چاله سپیدچشمه‌ای وجود دارد».

گردآوری: فرزانه پارسایی

# فرق موفق‌ها با موفق‌ترین‌ها

اگر یک ویژگی خاص وجود داشته باشد که موفق‌ترین‌ها را از افراد موفق معمولی جدا کند، به نظر شما این ویژگی چه می‌تواند باشد؟

بررسی‌ها نشان می‌دهد موفق‌ترین‌ها در مقایسه با افراد موفق معمولی، از ابتکار و پیش‌قدمی بیشتری برخوردارند. آنها اغلب مسئولیت‌های بیشتری را می‌پذیرند و وقتی لازم است کاری انجام شود دست به کار شده و به سرعت وارد عمل می‌شوند. اما موفق‌های معمولی، بیشتر به دنبال این هستند که کار را در حیطه‌هایی که برایشان معلوم و مشخص شده به خوبی انجام دهند. در واقع اینها، بیشتر واکنش دارند تا کنش.

از نظر برجسته‌ترین موفق‌ها، ابتکار و پیش‌قدمی یعنی این که کاری را فراتر از وظیفه‌ای که به شما محول شده انجام دهید و این یعنی به استقبال رفتن، امتحان کردن چیزهای جدید، کار کردن زیاد و طولانی، راحتی و آسایش را کنار گذاشتن و داوطلب شدن برای انجام کارهایی که اشخاص معمولی از انجام آن سرباز می‌زنند. می‌بینید، موفق‌ترین شدن شانس نیست!

# در آسمان برجی دیگر برمی افرازیم

## گفتگویی مجازی با جبران خلیل جبران

- سلام آقای جبران
- سلام
- وقتی اشعارتان را خواندم مشتاق شدم تا به عنوان گزارش گر علم موفقیت مصاحبه‌ای با شما داشته باشم، البته اگر مایل باشید بفرمایید.
- بسیاری از اشعار شما در باره‌ی حقیقت و کشف حقیقت است. من شنیده‌ام بارقه‌هایی از حقیقت را بر آینه دل خود حس کرده‌اید و با حقیقت نزدیک و صمیمی هستید.
- حقیقت ما را فرامی‌خواند، غرق در خنده‌ی معصومانه یک کودک یا بوسه‌های یک معشوق، اما ما درهای عاطفه را به روی او می‌بندیم و با او همچون دشمن رفتار می‌کنیم.
- آیا این دشمن را که در حقیقت بهترین دوست است می‌توان کشف یا پیدا کرد؟
- کشف حقیقت به هر دوی ما محتاج است تا یکی آن را بیان کند و دیگری آن را بفهمد.
- آیا شما به نظر خودتان حقیقت را یافته‌اید؟
- نگویید حقیقت را یافته‌ام، بلکه بگویید من حقیقتی را یافته‌ام.
- بله آنچه ما می‌یابیم اغلب همان بارقه‌ای از حقیقت است و حقیقت زندگی بسیار پیچیده‌تر و عمیق‌تر از این‌هاست.
- حقیقت زندگی، نفس زندگی است. آغازش از زهدان مادر نیست و پایانش نیز به بستر گور ختم نمی‌شود. زیرا سال‌هایی که گذشته‌اند در قیاس با حیات جاودانه، لحظه‌ای بیش نبوده‌اند. جهان مادی و هرچه در آن است در قیاس با آن لحظه بیداری که وحشت مرگش می‌خوانیم خوابی بیش نیست.
- صحبت از مرگ و لحظه‌ی مرگ شد. مرگ پایان راه است یا آغازی برای زندگی‌های دوباره؟
- مرگ بر روی زمین، برای فرزند خاک پایان راه است، اما کسی که آسمانی است مرگ برایش آغاز کامیابی است. در طبیعت هم مرگی وجود ندارد و گوری نیز در آن تعبیه نکرده‌اند. اگر طراوت بهار ناپدید شود چه باک که موهبت شادمانی ترک‌مان نخواهد کرد.
- از مادر مهربان، از طبیعت بخشنده سخن گفتید. مادری که گویی انسان امروز او را به دست فراموشی سپرده است.
- بله، طبیعت دستان پذیرای خویش را به سوی ما دراز می‌کند و ما را فرامی‌خواند تا از زیبایی‌اش بهره‌مند شویم اما ما از سکوتش می‌هراسیم و به هیاهوی شهرها می‌گریزیم تا در آن جا مانند گوسفندانی گریزان از چنگال گرگی وحشی در هم توده شویم!
- جدا شما انسان امروزی را گوسفندی گریزان و بشریت را به سوی تاریکی می‌بینید؟
- نه، بشریت رودخانه‌ای از روشنایی است که از ازل جاری شده و به ابد می‌ریزد. اگر در تاریک روشن رؤیا، بار دیگر با هم دیدار کنیم، باز با یکدیگر سخن می‌گوییم و شما برای من آوازی ژرف‌تر می‌خوانید و اگر دست‌انمان در رؤیایی دیگر به هم برسند در آسمان برجی دیگر برمی افرازیم.
- جالب است که شما این مضامین را این قدر لطیف بیان می‌کنید. آیا هرگز در باره مضامین خشتی مثل جنگ، دشمنی یا شیطان هم چیزی سروده‌اید؟
- شیطان؟ شیطان مخلوقی است ناتوان که عرضه اطاعت از قانون تداوم سلامتی را ندارد.
- بله، این هم جالب است. از دشمن و دشمنی هم برایمان بگویید، تا به حال دشمنی داشته‌اید؟
- می‌توانم بگویم خدایا من دشمنی ندارم، اما اگر قرار است دشمنی داشته باشم قدرت او را در سطح قدرت من قرار بده تا در این میانه تنها حقیقت باشد که پیروز شود...
- ممنونم شما حتی دشمنی را هم صلح‌آمیز به تصویر کشیده‌اید، پس به عنوان حسن ختام صحبت، از صلح بگویید.
- کاش می‌توانستم صلح دهنده‌ای باشم در روح شما تا بتوانم کشمکش و رقابت ذرات وجودتان را به یگانگی و آهنگ بدل کنم.

# دانه دیگری بکار

گوشه می‌نشیند و انتظار دارند با تمرکز کردن بر جهان، چیزها خودشان اتفاق بیفتند. نتیجه این می‌شود که وقتی آن‌ها در حال تمرکز کردن هستند، در همان حال تلفن زنگ می‌زند، یا ایده‌ای به ذهن‌شان می‌رسد، یا مقاله‌ای در مجله‌ای می‌خوانند که باید کاری در موردش انجام بدهند. اما در عوض می‌گویند: نه! نه! من منتظر آن واقعه خوب از راه برسد. این جور آدم‌ها همیشه فقیر باقی می‌مانند. آدم‌های موفق فعالند و بر اساس راهنمایی‌هایی که می‌شوند عمل می‌کنند.

اگر بخواهم این موضوع را به ساده‌ترین شکل بگویم همان قانون عمل و عکس‌العمل است. عکس این قانون می‌گوید که آنچه امروز درو می‌کنی نتیجه آن چیزی است که کاشته‌ای، پس اگر امروز از محصول خود یعنی کیفیت زندگی، روابط، سلامتی، حساب بانکی و غیره راضی نیستی، معنی‌اش این است که در گذشته خوب نکاشته‌ای؛ بنابراین زمان متفاوت کاشتن فرارسیده. اگر از محصولت راضی نیستی آسمان و زمین را نقرین نکن، دانه دیگری بکار

**گزارشگر:** اگر بخواهید توصیه‌ای به خوانندگان داشته باشید چه خواهد بود؟

**تربیتی:** با تمام وجود خود را وقف کاری کنید که انجامش می‌دهید، بیشترین تلاش خود را بکنید و هیچ وقت تسلیم نشوید.

**گزارشگر:** آیا می‌توانید مثال‌هایی از زندگی‌تان بیاورید که در آنها شفافیت و پشتکار شما را به موفقیت ناگهانی رسانده باشند؟

**تربیتی:** نه، بیشتر موفقیت‌ها ناگهانی نیستند. ده‌ها سال طول می‌کشد تا یک نفر موفق شود. ظاهراً ممکن است این طور به نظر برسد که با خواندن یک کتاب یا شنیدن یک سخنرانی تمام زندگی آدم دگرگون می‌شود، اما واقعاً این طور نیست. طبق تحقیقات ۹۹/۹۰ درصد آدم‌ها بعد از طی سال‌های طولانی به موفقیت می‌رسند. آنها شروع می‌کنند و سخت کار می‌کنند. آنها یاد می‌گیرند و بازخورد می‌گیرند. آنها توانایی‌هایشان را ارتقاء می‌دهند؛ اهدافشان را عوض می‌کنند؛ چیز دیگری را امتحان می‌کنند و پافشاری می‌کنند. هیچ وقت یک انفجار بزرگ اتفاق نمی‌افتد. برای رسیدن به موفقیت هزاران چیز کوچک دخیل است که به چشم نمی‌آید.

**گزارشگر:** آیا چیزی هست که بخوای در آخر این مصاحبه به مردم بگویی؟

**تربیتی:** من معتقدم ما در دنیای شگفت‌انگیزی زندگی می‌کنیم که پر از فرصت است. فقط کافی است که دست خود را دراز کنید و آنها را به دست بیاورید. هر چیزی که اتفاق می‌افتد، در خود درسی نهفته دارد. اگر از تجربه‌های خود یاد بگیرید، هیچ وقت احساس ناکامی نخواهید کرد.

برایان تربیتی یکی از برجسته‌ترین افراد در زمینه راهبرد استعدادهای و کارایی‌های فردی است. حدود بیست سالگی زادگاهش در کانادا را برای سفر به دور دنیا ترک کرد. هدف او عبور از صحرای ساهارا بود. پس از تجربه سخت‌ترین و تهدیدآمیزترین شرایط زندگی، بلاخره با موفقیت از ساهارا عبور کرد و پیش از بازگشت به کانادا، مدت ۸ سال در بیش از ۸۰ کشور جهان کار و سفر کرد. او در رشته ارتباطات درجه کارشناسی دارد اما مطالعات زیادی هم در زمینه‌های مدیریت، روان‌شناسی، اقتصاد، متافیزیک و تاریخ دارد. دیدگاه‌های او در باره رهبری، مدیریت، فروش، رشد فردی، برنامه‌ریزی استراتژیک، هدف‌گذاری، مدیریت زمان، خلاقیت و موضوعات متنوع دیگر شهرت دارد و تاکنون ۱۶ کتاب به رشته تحریر در آورده است. تربیتی سرسختانه معتقد است که انسان کنترل سرنوشت خویش را در دست دارد و قادر است با هدف‌گذاری، برنامه‌ریزی، سخت‌کوشی و پشتکار، در جاده موفقیت گام بردارد.

نتیجه یکی از آخرین مصاحبه‌های او را بخوانید.

**گزارشگر:** اگر بخوای همه چیز را از اول شروع کنی، به زمان بیست یا سی سالگی برگردی و بخوای بخشی از دانشی را که الان داری با خودت به آن زمان ببری، چه چیزهایی را انتخاب می‌کنی؟

**تربیتی:** خوب همان چیزهایی را که الان هم آموزش می‌دهم. اول باید برای خود کاملاً معلوم کنید که در هر مرحله از زندگی دقیقاً چه می‌خواهید. دومین کار، تمرکز بر مهم‌ترین فعالیت‌ها و فرصت‌هاست. سومین چیز این است: خود را وادار کنید که کارها را تمام کنید. خود را مضطرب بسازید و به جای این که کارهای زیادی را شروع و نیمه‌کاره رها کنید، کاری را که شروع کرده‌اید، به پایان برسانید.

غم‌انگیز است که مردم در زندگی چیزهای زیادی را امتحان می‌کنند اما بعد ادامه نمی‌دهند یا تکمیل نمی‌کنند و در نتیجه مجموعه بزرگی از کارهای نیمه‌تمام خواهند داشت. به نظر من مهم‌ترین بخش تکمیل کار، پشتکار است، زیرا پشتکار شما را به ادامه کار وادار می‌کند. ۲۰ سال طول کشید که جرج برنارد شو، نویسنده‌ای سرشناس شود.

**گزارشگر:** نظر شما در باره داشتن قصد و آشکار کردن دست‌آوردها چیست؟

**تربیتی:** من این ضرب‌المثل قدیمی را دوست دارم: «ظوری دعا کن گویی همه چیز در دست خداست، اما ظوری عمل کن انگار که همه چیز به تو بستگی دارد». بسیار مهم است که افراد بدانند واقعاً که هستند و چه می‌خواهند. بعد باید به نیرویی برتر ایمان داشته باشند. ایمان داشته باشند که هر چیز به موقع خودش آشکار خواهد شد. آن چه باعث می‌شود آدم‌ها از تعادل خارج شوند این است که یک

ترجمه و تنظیم مریم مداح



# مراحل انتخاب هایمان را داشته باشیم

وی توجه ندارد که هر عملش تا چه حد روی زندگی آینده‌اش مؤثر واقع می‌شود.

همه ما به لحاظ عقلی تأثیر اعمال خود را بر زندگی خودمان می‌دانیم. در تعالیم ادیان هم اشارات متعددی بر این موضوع وجود دارد که شاید یکی از مشهورترین این اشارات حدیث پیامبر اسلام (ص) باشد که می‌فرماید: دنیا مزرعه آخرت است. علاوه بر این تعالیم، از هر کسی در این باره سؤال شود می‌تواند جواب‌های معقولی را درباره ضرورت مسئولیت‌پذیر بودن نسبت به اعمال خود ارائه کند. اما اکثر ما این حقیقت را تنها در سطحی انتزاعی پذیرفته‌ایم. آن را باور داریم اما این باور فقط تقلیدی از حرف‌های دیگران است. به عبارتی در ظاهر این بیان متوقف شده‌ایم و به باطن آن راه پیدا نکرده‌ایم.

نشانه اصلی این موضع‌گیری عادت شده اکثر ما این است که تحمل انتخاب‌های خودمان را نداریم. وقتی وضعیتی پیش می‌آید که ناخوشایند است آن را کمتر ناشی از انتخاب خود می‌دانیم و کمتر خود را مسئول ایجاد آن محسوب می‌کنیم.

یکی از باطن‌گرایان معاصر در این باره چنین مینویسد: «وقتی انسان تصمیم می‌گیرد کاری را انجام دهد باید با تمام وجود آن را بپذیرد و انجام دهد و مسئولیت تام و تمام آنچه را که می‌کند بپذیرد. او اول باید بداند که چرا آن کار را انجام می‌دهد و آن وقت باید هر چه را که برای انجام آن لازم است بدون کوچکترین تردید و کمترین پشیمانی بپذیرد.» (۱)

هر عملی ممکن است تبعات قابل پیش‌بینی و غیرقابل پیش‌بینی خاصی داشته باشد که عملکرد درست از این دیدگاه این است که مسئولیت تام و تمام آن را بپذیریم و اگر اثرات ناخوشایندی در اثر اعمال خودمان برایمان پیش آمده، نرمش و بصیرت کافی برای پذیرش اشتباهاتمان را داشته باشیم.

پذیرش مسئولیت اعمال‌مان به این معنی است که ما عمیقاً دریافته‌ایم هستی عادل است و آنچه که بر ما می‌گذرد همه به نوعی به اعمال و اشتباهات خودمان بازمی‌گردد. در این حالت ما برای اشتباهاتمان کسی را سرزنش نمی‌کنیم و حتی اگر ارتباط خط سیر ظاهری اعمال‌مان با وضعیت ناخوشایند کنونی را نمی‌توانیم مشخص کنیم، تقصیرات را به گردن دیگران، دنیا و یا خداوند نمی‌اندازیم.

از آن گذشته ما آماده‌ایم که اشتباهاتمان را جبران کنیم. حاضریم سختی این جبران را به جان بخریم زیرا می‌دانیم که ما در برابر آنچه انجام می‌دهیم مسئولیم. ما نه فقط در مقابل خود و زندگی‌مان مسئولیم بلکه در برابر کسان دیگری که از اعمال ما تأثیر می‌گیرند، مسئولیت داریم.

تصور کنید که اگر جهان

طوری بود که وقتی فیلمی را انتخاب

می‌کردید نمی‌توانستید به انتخاب خود آن را

متوقف کنید و می‌بایستی آن را خوششان بیاید یا

نیاید، تا انتها نگاه کنید.

قطعاً در چنین وضعیتی انسان بسیار بیش از وضعیت کنونی

در انتخاب فیلم‌هایی که می‌خواست ببیند دقت می‌کرد. حالا

تصور کنید که در چنین حالتی شما فیلمی را بر اساس ظواهرش

و بدون توجه به محتوایش انتخاب می‌کردید. در این صورت اگر

از محتوای فیلم هم بدتان می‌آمد مجبور بودید تا انتها آن را ببینید.

حال اگر این فیلم مدتی طولانی‌تر از یک فیلم معمول داشت انتخاب

شما مشکل‌تر می‌شد. مثلاً اگر با هر انتخاب مجبور بودید فیلمی را

که ۲۴ ساعت طول می‌کشید مشاهده کنید و نمی‌توانستید قبل از پایان

آن، دیدن فیلم را متوقف کرده یا مکان را ترک کنید. آن وقت انتخاب

مشکل‌تر می‌شد.

حال فرض کنید که انتخاب‌هایی که در زندگی انجام می‌دهید شما را

وادار به شرکت در صحنه‌هایی کند که ممکن است تا آخر عمرتان

ادامه یابد. در این حالت با چه قدر حساسیت و دقت آن صحنه‌ها

را انتخاب می‌کردید؟

وضعیت ما در زندگی شبیه همان کسی است که با اعمالش

انتخاب می‌کند که در ادامه عمرش در چه صحنه‌هایی شرکت

کند، اما با این تفاوت که اکثر انسانها نمی‌دانند که آنها

مجبورند که عواقب انتخاب خود را بپذیرند و با نتایج

آن چه خوب و چه بد عمری را سپری کنند. انسان

چنین دیدگاهی را درباره نتیجه اعمال و

انتخاب‌هایش ندارد. به عبارتی





فستی از این مسئولیت‌پذیری در حس عمیق آمادگی برای جبران اشتباهاتمان و به هر قیمتی که شده متجلی می‌شود. هنگامی که ممکن است اشتباهی مرتکب شویم (و این در بسیاری موارد ممکن است اتفاق افتد) لازم است از خود بپرسیم که در صورت اشتباه، برای درست کردن آن چه خرابش کرده‌ایم چه بهایی را حاضریم بپردازیم؟ پاسخی که به این سوال می‌دهیم می‌تواند معیار مناسبی برای شناخت خودمان از زاویه مسئولیت‌پذیری باشد.

رازگرایان به این نتیجه رسیده‌اند که عمده مشکلات انسان از عدم استفاده درست از منابع انرژی درونی ناشی می‌شود. گره اصلی در این است که انسان رفتارها و بینش‌هایی را پیشه کرده است که وی را تضعیف می‌کند. یکی از این مشکلات عمیق که در بهم ریختن نظام انرژی انسان نقش مهمی دارد عدم پذیرش مسئولیت اعمال است.

انسان یا فرار کردن از نتایج کارهای خود، پشیمانی از آنها و یا خودخوری درباره وضعیتش (که انعکاسی از اعمال خودش است) خود را تضعیف کرده و انرژی درونی خویش را به هدر می‌دهد. پذیرش مسئولیت اعمال، انسان را به نقطه‌ای هدایت می‌کند که با قاطعیت و مسئولانه با اعمال خود و نتایج حاصل از آن‌ها روبرو می‌شود. حاصل این رویکرد این است که انرژی شخص که معمولاً در اثر خودخوری‌ها و دل‌آزردگی‌های بی‌ثمر به هدر می‌رود ذخیره شده و به شکل نوعی استحکام درونی در شخص بروز می‌کند.

در آخر بیان این توضیح لازم است که مفهوم «پذیرش مسئولیت اعمال» جنبه‌ها و زوایه‌های دیگری هم دارد و در این متن تنها به بخشی‌هایی از این مفهوم اشاره شده است.

نوشته: امیررضا الماسیان

برنوشته:

۱- سفر به دیگر سو، کارلوس کاستاندا، دل آرا قهرمان

## حکایت فیل و پشه

روزی شاگردی با معلم خود در جنگلی راه می‌رفتند. شاگرد از این اندیشه آشفته بود که ذهنش دائماً ناآرام است. از معلمش پرسید: «چرا ذهن اکثر مردم بی‌قرار است و فقط تعداد انگشت‌شماری از آرامش ذهن برخوردارند؟ برای این که ذهنمان را آرام سازیم چه می‌توانیم بکنیم؟» معلم به شاگرد نگاه کرد، لیخندی زد و گفت: «بگذار داستانی برایت بگویم.»

«روزی فیلی ایستاده بود و برگ‌های درختی را می‌کند. پشه کوچکی رسید و درگوشش وز کرد. فیل با گوش‌های بزرگش آن را می‌راند و پشه دوباره برمی‌گشت و فیل دوباره آن را می‌راند.»

این کار تکرار شد و آخر فیل از پشه پرسید: «چرا این قدر بی‌قرار و بر سر و صدایی؟ چرا نمی‌توانی یک لحظه یک جا بایستی؟»

پشه جواب داد: «من به هر چیزی که ببینم، بشنوم یا بو کنم، جذب می‌شوم. پنج حس من پیوسته مرا به هر جهتی می‌کشاند و من نمی‌توانم در برابرشان مقاومت کنم. اما تو چطور می‌توانی این طور ساکن و آرام بمانی؟»

فیل دست از خوردن برداشت و گفت: «حواس من بر توجهم فرمان نمی‌رانند. هر کاری که می‌کنم در آن غرق می‌شوم. الان که دارم غذا می‌خورم، کاملاً در خوردنم غرق شده‌ام. به این ترتیب از غذایم نهایت لذت را می‌برم و آن را بهتر می‌جویم. من بر حواسم حکومت می‌کنم، نه برعکس.»

چشمان شاگرد درخشید و لیخندی بر چهره‌اش نمایان شد.

«حالا می‌فهمم! اگر حواسم کنترل ذهن و توجهم را در دست داشته باشند، آن گاه ذهن آشفته و بی‌قرار خواهد بود. اما اگر من آنها را در کنترل داشته باشم آنگاه ذهنم آرام خواهد شد.»

معلم جواب داد: «درست است. ذهن بی‌قرار است و جایی می‌رود که توجه می‌رود. توجهت را کنترل کن که در این صورت ذهنت را کنترل کرده‌ای.»

ترجمه: مریم ملاح

# خوب و بدش به تو بستگی دارد

قبیله و قدرت فوق‌العاده پزشک قبیله موجب این جریان مخرب شده است. عجیب است اما کاملاً واقعیت دارد که زندگی انسان‌ها بر اساس اعتقادات و باورهای ذهنی‌شان پیش می‌رود. روزگاری مردم بر این عقیده بودند که انسان با توجه به ساختار جسمی‌اش، قادر نیست مسافت یک مایل را در چهار دقیقه بدود، با وجود این فردی به نام راجرپانیستر، این مسافت را در کمتر از چهار دقیقه دوید و این باور را درهم شکست و رمز توفیق‌اش این بود که چنان تصویر زنده‌ای از موفقیتش را در ذهن خود تشکیل داد که سرانجام جسمش با آن فرمان ذهنی هماهنگ شد و او را به این پیروزی و موفقیت چشمگیر رساند.

عده‌ای از محققین می‌گویند هر گاه اتفاقی برای انسان بیفتد، مغز انسان بلافاصله دو سؤال را مطرح می‌کند: اول اینکه آیا این اتفاق به معنی رنج است یا به معنی لذت؟ دوم اینکه برای دوری از رنج و کسب لذت چه باید کرد؟ و درست در همین جاست که تفاوت رفتارهای آن دو سرباز ویتنامی و یا هزاران انسان مشابه آن‌ها توجیه می‌شود. انسان‌ها در شرایط مشابه

یکدیگر، به هر میزانی که خود را فردی بی‌لیاقت، شکست خورده و لایق رنج و درد تصور کنند، شرایط برایشان مفهوم سختی و ناراحتی به خود می‌گیرد و به هر میزان که خود را فردی توانا، قدرتمند، لایق پیروزی و لذت بردن تصور کنند، شرایط موجود بر آن‌ها رنگ خوبی و راحتی به

**هیچ چیز در زندگی به خودی خود دارای معنا نیست، این شما هستید که به آن معنا می‌دهید**

خود می‌گیرد.

روزی تاکسی که سوار آن بودم پنجر شد، دو نفر از سرنشین‌های تاکسی شدیداً عصبانی، دلخور و ناراحت شدند و پنجر شدن لاستیک ماشین را نشانه‌ای از بدشانسی و کم‌اقبالی خود به حساب آوردند و این در حالی بود که یکی از سرنشینان می‌گفت: شاید این توقف برایمان لازم بود و اگر با همین سرعت در حرکت بودیم دچار حادثه‌ای سخت می‌شدیم و دقیقاً به لحاظ همین نوع برداشت بود که آن دو نفر در تمام مدتی که راننده مشغول پنجرگیری بود، با ناراحتی و فشار عصبی بیشتر روبرو بودند و این یک نفر کاملاً آرام به نظر می‌رسید.

با صدای ترمز ماشین گویی به فضای داخل اتوبوس برگشتم و این درست لحظه‌ای بود که گفتگوی دو مسافر تازه وارد توجه‌ام را به خود جلب کرد. یکی از آن‌ها گفت: «عجب اتوبوس شلوغی و دیگری با لبخند ملایم به دوستش گفت: «چه خوب که توانستیم به موقع به ایستگاه برسیم و سوار اتوبوس شویم».

در حالی که تصویر ذهنی من از تهیه یک گزارش خوب، این چنین محقق شده بود، از صندلی برخاستم و جایم را به تازه وارد خسته و ناراضی دادم.

سوار اتوبوس که شدم، روی اولین صندلی خالی نشستم. بعد از چند لحظه، متوجه کنار دستی‌ام شدم. عجیب بود توی این شلوغی اتوبوس و مهمه مسافر او فارغ از همه‌ی قیل و قال اطرافش سخت مشغول خواندن کتاب جیبی‌اش بود. برایم جالب بود بدانم چه می‌خواند که اینقدر برایش جذاب است، آخر من گزارشگر بودم و آدمی با این شرایط یک سوژه ناب بود.

بعد از کلی کلنجار رفتن صدایم را بلند کردم و گفتم: نظرتون چیه؟

با مکثی کوتاه، سرش را از روی کتاب بلند کرد و گفت: راجع به چی؟

راجع به همین جمله‌ای که الان دارید می‌خوانید:

«هیچ چیز در زندگی به خودی خود دارای معنا نیست، این شما هستید که به آن معنا می‌دهید».

او گفت: نظر خودتان چیست؟

درنگی کردم و یاد مطلبی افتادم که چند وقت پیش توی یک کتاب خوانده بودم.

گفتم: این جمله مرا به یاد سرنوشت دو سرباز تیرخورده در جنگ ویتنام می‌اندازد! این دو سرباز اسیر می‌شوند و بارها تحت شکنجه قرار می‌گیرند. یکی‌شان دست به خودکشی می‌زند و دیگری روز به روز به روز ایمانش نسبت به انسانیت و خالق متعال قوی‌تر می‌شود. کاملاً مشخص

است که خود واقعه تیر خوردن، اسیری یا شکنجه شدن موجب رفتارهای متفاوت این دو سرباز نشده، بلکه برداشت هر یک از آن‌ها سرنوشتی متفاوت از دیگری را برایشان رقم زده است. شاید بتوان گفت که یکی از سربازها اسارت و شکنجه را آخر خط دیده و دیگری آن را شروع خط.

گفتم: حالا شما چه فکر می‌کنید؟

او گفت: به نظرم معنا بخشیدن و مفهوم دادن به رویدادهای اطراف جریانی است که انسان‌ها همواره براساس آن زندگی کرده‌اند و همچنان هم به آن مشغولند، چه نسبت به آن آگاه باشند و چه هیچ اطلاعی از تأثیرات باورها و اعتقادات‌شان بر جریان‌ات اطرافشان نداشته باشند. به بیان دیگر، زندگی و تمام رویدادهایش براساس معنا دادن به آن در جریان است، حالا اگر کسی به تأثیر قدرت اعتقادات، باورها و تصویرهای ذهنی خود آگاه باشد، می‌تواند روند این حرکت را به نفع خودش تغییر دهد. برای نمونه در فرهنگ هائیتی، پزشک قبیله دارای چنان قدرت مرموزی است که می‌تواند با یک اشاره فردی را هلاک کند، اتفاقی که بارها و بارها رخ داده است و افراد زیادی به دست این مرد پر قدرت قبیله از بین رفته‌اند، اما در واقع آنچه مرگ همه آن‌ها را رقم زده است قدرت خاص پزشکی یا جادویی او نبوده است بلکه اعتقاد خود افراد

# افسردگی در کمپین مدیران موفق

مقام و موقعیت، ثروت، شهرت، زندگی می‌کنند. در اوج بودن، فرد را محافظه‌کار و گریزان از ریسک می‌کند. خیلی آسان‌تر است که از پایین به بالا صعود کنیم تا اینکه در قله باقی بمانیم. فرد وارد حالت دفاعی می‌شود و احساس یأس می‌کند.

مشکل از اینجا ناشی می‌شود که وقتی عزت نفس براساس رسیدن به موفقیت پایه‌گذاری شده باشد فرد پس از پایان همه تلاش‌ها احساس بی‌ارزش بودن می‌کند. به عنوان مثال بنیان‌گذار شرکت کداک، جرج ایستمن با وجود آنکه موفقیتی شگفت‌انگیز پیدا کرده بود دست به خودکشی زد. او در یادداشت خودکشی‌اش نوشته بود «کار من انجام شده پس دیگر منتظر چه هستم»؟

احساس افسردگی اختطاری است که نشان می‌دهد فرد از لحاظ عزت نفس احساس رضایت نمی‌کند و لازم است راه بهتری برای تأمین آن بیابد.

انسان‌هایی که به اوج موفقیت شغلی می‌رسند تصور می‌کنند احساس افسردگی‌شان به خاطر کمی هیجان در زندگی است و چون قدرت و منابع زیادی در دست دارند برای رفع مشکل به کارهایی رو می‌آورند که آنها را برانگیخته کند.

اما مناسب‌ترین راه ساختن دوباره عزت نفس بر پایه‌هایی ارزشمندتر است. درک معنای واقعی زنده بودن و تلاش، می‌تواند راهی برای جلوگیری از سقوط در افسردگی باشد.

ترجمه: مریم مداح

عوامل زیادی هست که دست به دست هم می‌دهند و باعث می‌شوند برخی از مدیران بخصوص مدیران موفق دچار افسردگی شوند. دکتر استیون برگلاس می‌گوید: متأسفانه برای بعضی آدم‌ها موفقیت کامل در شغل و حرفه پایان کار است. هنگامی که برای رسیدن به هدفی تلاش می‌کنیم، بدن پاسخ‌های شیمیایی تولید می‌کند که شادی آور است و ما را نسبت به رنج مقاوم می‌سازد. اما پس از رسیدن به هدف، دیگر از احساسی که در طول مسیر موفقیت با خود داشتیم خبری نیست.

علاوه بر این پس از موفقیت‌های شغلی، به هر چیزی به چشم "آنچه انجام شده" نگاه می‌کنند نه "آنچه در حال انجام است". بعضی افراد برای تحمل این ضربه روانی که به ظاهر در امتداد موفقیت پدید می‌آید آماده نیستند. آنها فقط وقتی در حال تلاشند، راضی و خوشحالند. به علاوه آنها در خیال زندگی در جهانی هستند که کاملاً در کنترل خودشان است "اما همین که به چیزی برسید گویی اوضاع از کنترل خارج می‌شود".

قرار گرفتن در مرز نهایی موفقیت‌های شغلی، وضعیت عاطفی مغز را از مثبت به منفی تغییر می‌دهد. ریل می‌گوید: "در این حالت زندگی دیگر براساس رسیدن به چیزی نیست بلکه حول محور از دست دادن می‌چرخد. مهم نیست چه چیزی باعث موفقیت شده، آنهایی که در حرفه خود به قله می‌رسند با ترس از دست دادن آنچه بدست آورده‌اند یعنی



# می خوریم و می آشامیم و اسراف می کنیم

شبانہ روز تنها ۱۰ گرم نان دور بریزیم (البته اغلب اوقات بسیار بیش از ۱۰ گرم را دور می اندازیم)، چنانچه جمعیت نان مصرف کن کشورمان را ۵۰ میلیون نفر در نظر بگیریم روزانه ۵۰ میلیون ضربدر ۱۰، یعنی ۵۰۰ هزار کیلوگرم نان، دور ریخته ایم. این رقم در هر ماه به ۱۵ میلیون کیلوگرم و در سال به ۱۸۰ میلیون کیلوگرم می رسد! حتماً می توانید محاسبه کنید با این همه نان چند نفر را می شود سیر کرد؟ البته اکثر ما بلافاصله تقصیر را بر گردن نان ها و نانواها می اندازیم که نان های خشک یا خمیر یا ... به دستمان می دهند، اما واقعیت این است که حجم نان هایی که در مهمانی ها یا به خاطر بی توجهی در نگهداری نان، یا به خاطر دست خورده شدن یا زیاد خریدن آن دور می اندازیم هم کم نیست!

نان را دور می اندازیم، آب را هدر می دهیم، ته مانده غذایمان را به این بهانه که دلمان را زده اند دور می ریزیم، در مهمانی ها برای نمایش ثروت، ده ها کیلوگرم میوه می خریم، نمایش که تمام شد می گذاریم گندیده شوند تا آنها را روانه سطل آشغال کنیم. همه چیز را تبدیل به زباله می کنیم، می خوریم و می آشامیم و اسراف می کنیم... بیخود نیست که حجم زباله ها اینقدر زیاد است!

نوشته: مانا آزاد

بیخود نیست که حجم زباله ها اینقدر زیاد است. این هم خودش یک معماست که چطور یک خانواده ی سه چهار نفری می توانند هر شب، یکی دو پلاستیک پر از زباله دم در بگذارند! یک بار سعی کردم دقت کنم و بینم اطرافیانم چه چیزهایی را دور می ریزند، شاید باورتان نشود اما متوجه شدم وزن و حجم آشغال های اکثر ما از وزن و حجم آن چه به عنوان غذای روزانه می خوریم خیلی خیلی بیشتر است! نمی دانم انسان های نخستین چکار می کردند و چقدر آشغال داشتند، اما گمان نمی کنم آنها حاضر می شدند کار زشتی را که برخی از ما متمدن ها انجام می دهیم انجام دهند، منظورم دور ریختن نعمت ها و خوراکی هاست، کاری که ما به راحتی انجام می دهیم و متوجه تبعات و عواقبش هم نیستیم! من نمی خواهم تراژدی کاشت و داشت و برداشت پرزحمت گندم، درست کردن آرد و عرق جبین نانوا را دوباره برایتان تعریف کنم. هرچند که این قصه ی تکراری، داستان حقیقی چرخه ی پرتلاش و دردناک آماده کردن ساده ترین غذای ما انسان هاست! بلکه می خواهم راجع به دور انداختن حجم عظیمی برایتان بگویم که متأسفانه خیلی وقت است قدر آن را نمی دانیم. با یک دو تا چهارتای ساده در نظر بگیرید اگر هر یک از ما در

## برای ثروتمند شدن

رسیدن به هدف، به آنها کمک می کنند! مطمئن بودند بالاخره راهی پیدا می شود که منابع مالی آنها را تأمین می کند. در هر شکست، انتظارشان این بود که یک گام به موفقیت نزدیکتر شوند و همیشه امید داشتند مشکلاتشان به آنها درس های بزرگ و ارزشمندی برای نزدیکتر شدن به هدف بدهد.

قبل از آنکه تجارت بخصوصی را شروع کنند از صمیم دل انتظار داشتند مردم محصول آنها را بخرند و یا از خدماتی که قرار بود ارائه دهند استقبال کنند.

انتظار آنها، انتظاری مثبت بود. گویی مطمئن اند آخر سر امیدشان ناامید نمی شود و آرزوهایشان تحقق می یابد. چیزی در وجودشان انتظار موفقیت را می کشید، پس، موفقیت را جذب موفقیت ربای وجودشان کردند. دنیا پر از فراوانی و نعمت هایی است که هر لحظه به سوی همه ما سرازیر می شوند، انتظار مثبت همچون کندن خندق در جلوی راه نعمت ها و فراوانی هاست. اگر خندق نباشد نعمت ها و فراوانی ها در کجا انباشته شوند؟!

فرض کنید این فرصت

برایتان پیش می آمد که با ثروتمندان تراز اول دنیا مصاحبه می کردید و رمز به دست آوردن ثروت هنگفت آنها را می پرسیدید. در این صورت به نظرتان به چه پاسخی می رسیدید؟ ارث یا سرمایه اولیه؟ کوشش یا پشتکار زیاد؟ دانش و علوم و تخصص و معلومات؟ چسبیدن به کاری که به آن علاقه داشته اند؟ یا شاید هم، همه ی این ها؟ اما احتمالاً باورتان نمی شود که دلیل ثروتمند شدن از این هم ساده تر است؟

چون قبلاً ناپلئون هیل این مصاحبه را انجام داده و با ۵۰۰ ثروتمند درجه اول امریکایی گفتگو کرده و به یک وجه اشتراک میان آنها رسیده است! این وجه اشتراک این است: «انتظار مثبت»!

همه ی آنها از صمیم قلب انتظار موفقیت داشتند. همیشه در ته دل امید داشتند که بهترین افراد از راه می رسند و برای

# قند هم حساسیت می آورد



خوردن ادامه می‌دهد.

افرادی که دچار حساسیت قندی هستند میزان سروتونین کمی در بدنشان تولید می‌شود و چون سروتونین برای ساخته شدن نیاز به کربوهیدرات ساده دارد بدن برای جبران این کمبود به طور ناخود آگاه به مصرف مواد قندی رو می‌آورد. زمانی که اینگونه افراد با مواد غذایی مواجه شوند به علت پایین بودن سروتونین و فرستنده‌های عصبی که باعث کنترل حرکات غیرعادی می‌شود، تصمیم خود را فراموش کرده و به طور غیرارادی مشغول خوردن می‌شوند.

فرستنده عصبی دیگر «بتاندورفین» نام دارد که بدن ما آن را برای مقابله با درد تولید می‌کند. میزان متناسب بتاندورفین در بدن احساس درد را کم می‌کند، اضطراب‌های عاطفی را تقلیل می‌دهد، اعتماد به نفس را بالا می‌برد، احساس مهرورزی را متعادل می‌کند و باعث کنترل اضطراب، تقلیل حساسیت و بهبود بعضی از افسردگی‌ها می‌شود.

افرادی که به مواد قندی حساسیت دارند و به طور طبیعی بتاندورفین پایینی دارند عکس‌العینشان در مقابل مواد غذایی تولید کننده بتاندورفین مانند مواد قندی، خیلی بیشتر از افراد عادی است. بدن این افراد با خوردن مواد قندی، مقدار زیادتری بتاندورفین تولید می‌کند و به همین علت از خوردن شیرینی، شکلات و نان سفید بیشتر لذت می‌برند و همین باعث می‌شود که دچار چاقی مفرط شوند. مواد غذایی و نوشابه‌های شیرین سیستم آزادسازی آرام‌بخش بتاندورفین را در مغز فعال می‌سازند، به همین دلیل در برنامه‌ی ترک اعتیاد افراد الکلی مصرف شیرینی توصیه می‌شود ولی این توصیه اثر کوتاه مدتی دارد و روش مناسبی نیست.

در مقاله شماره قبل و این مقاله تا حدودی به شناسایی پایه های علمی حساسیت قندی پرداختیم، اما قسمت اصلی آن که ارائه یک برنامه غذایی مناسب این افراد است به شماره آینده موزون می‌شود. در شماره آینده خواهیم گفت این افراد چه چیزی بخورند؟ چه موقع غذا بخورند؟ چه چیزهایی را بیشتر دوست دارند، چه چیزهایی آنها را از کوره در می‌برد، چه چیزهای باعث می‌شود حالشان بهتر شود و آرامش بیشتری پیدا کنند و چه چیزهایی...

گردآوری و تنظیم: شهلا اروجلو

در مقاله شماره قبل گفتیم اضافه وزن و چاقی، عدم اعتماد به نفس، رفتارهای متغیر مثل خوش بینی و بدبینی، نوسان بین احساس ناامیدی و امیدواری، تحریک‌پذیری، اضطراب، افسردگی، عصبانیت، پرخاشگری و حتی رو آوردن به استفاده از الکل و مواد مخدر ممکن است به دلیل وجود غارضه‌ای به نام «حساسیت قندی» باشد که علت اصلی آن به هم خوردن نوازن سه ماده شیمیایی موجود در بدن می‌باشد. این سه ماده عبارتند از: قند خون، ماده شیمیایی سروتونین و ماده شیمیایی بتاندورفین موجود در مغز.

در این شماره سعی داریم کارکرد هر یک از این مواد و دلایل علمی تغییرات حاصله از کمبود آنها را در بدن افرادی که دچار حساسیت قندی هستند بررسی نماییم.

همانطور که می‌دانید قند به عنوان سوخت اصلی در تأمین انرژی سلول‌های بدن نقش مهمی را ایفا می‌کند و وقتی میزان آن در خون کافی باشد ما احساس خوبی خواهیم داشت. فردی که دارای حساسیت قندی است، زمانی که مواد قندی مصرف می‌کند قند خونس سریع‌تر از یک فرد عادی بالا می‌رود. با بالا رفتن قند خون، لوزالمعده شروع به ترشح انسولین می‌کند و انسولین هم به سلول‌های بدن دستور می‌دهد مقدار بیشتری قند مصرف نمایند و این عمل باعث می‌شود از یک طرف بافت‌های بدن بیشتر از نیازشان قند جذب نمایند که خود موجب چاقی این افراد می‌شود و از طرف دیگر باعث می‌شود قند خون فرد به سرعت افت نماید. در این حالت دوباره بدن احساس خطر کرده و برای جبران آن، آگاهانه یا غیرارادی به خوردن شیرینی و شکلات یا مواد قندی رو می‌آورد. با این اقدام دوباره قند خون بالا رفته و این چرخه تکرار می‌گردد. حالا این تغییرات شدید قند خون چه تأثیراتی در بدن ایجاد می‌کند؟ جواب ساده است. خلق و خوی فرد متغیر می‌شود یعنی در مواقعی که میزان معتابهی مواد قندی مصرف می‌کند احساس خوب و خوشی دارد و سر حال است و در مواقع دیگر، بدحال و پریشان است.

حالا ببینیم سروتونین که میزان آن در ایجاد تغییرات احساسی و رفتاری مؤثر است چگونه عمل می‌کند. ملکول‌های سروتونین وظیفه انتقال پیام‌های عصبی را دارند. وقتی میزان سروتونین پایین باشد جریان کمی از آن ما بین سلولهای مغزی وجود دارد و پیام نخوردن خیلی ضعیف تبادل می‌شود و به اندازه کافی به گیرنده‌های پیام نمی‌رسد در نتیجه فرد بیشتر از آنچه نیاز دارد به



## تصمیم بگیریم

در شماره های قبل بهترین روش تصمیم گیری و اجزای آن به تفصیل بیان شده است . در این جا شما را با یکی دیگر از روش های تصمیم گیری با دو رویکرد تحلیلی و شهودی آشنا می کنیم .

پرسید: «آیا بر روی مسئله درستی کار می کنم؟». گاهی در حین تصمیم گیری، صورت مسئله هم عوض می شود. بعضی وقت ها هم مسئله عوض نمی شود، اما شناخت شما نسبت به شرایط تغییر می کند.

س: چگونه افراد می توانند پرسش های درست را پیدا کنند؟

رایفا: با کندوکاو در اهداف، علائق، ترس ها، آمال و آرزوهایشان؛ با تحلیل روان شناختی خودشان، و پرسیدن از خود که «واقعاً چه می خواهند؟». هاموند: در یک کلام، از خود پرسید: «چرا من به این تصمیم فکر می کنم؟». کینی: مردم اصلاً به این موضوع فکر نمی کنند که آیا مسئله را درست فهمیده اند یا نه؟ انسان های «عمل زده» تمایل دارند فوراً به سراغ یک راه حل بروند و کار را تمام کنند. آنها به دقت به این موضوع فکر نمی کنند که آیا مسئله درستی را حل می کنند.

رایفا: در ضمن در آغاز راه نگاه خود را زیاد به «عمل» معطوف نکنید، بکشید درحین آنکه اهداف خود را در ذهن دارید، تا آنجا که می توانید گزینه های بیشتری را تصور کنید. بعضی از گزینه ها ممکن است شدنی نباشند، ولی بهتر است خود را از شر محدودیت ها خلاص کنید، خیال پردازانه بیندیشید و از دیگران بخواهید شما را در پیدا کردن راه حل های مختلف یاری دهند.

س: آیا با این کار از واقعیت فاصله نمی گیریم؟

رایفا: شما باید برای مدت زمان مشخصی خود را از واقعیت های روزمره برهانید. قوار نیست اهل توهم و تفکرات واهی باشید، اما این رفت و برگشت ها (از دنیای تخیل به دنیای واقعیت) لازم است.

س: جایگاه واقعی «شهود» در فرایند تصمیم گیری صحیح چیست؟

اغلب مردم، زمانی که با یک تصمیم گیری دشوار روبه رو می شوند، بین زمین و آسمان سرگردان می مانند، آیا باید به سراغ روش های تصمیم گیری بروند؟ آیا باید به احساسات و شهود درونی خود اکتفا کنند؟ آن چه در زیر می خوانید بخشی از گفتگویی است که یکی از نشریات مدیریتی آمریکا با دکتر رالف کینی (۱)، دکتر هاوارد رایفا (۲) و دکتر جان هاموند (۳) انجام داده است. این متخصصان، توضیح می دهند که چگونه می توان بین شهود و تحلیل عقلانی به یک موازنه صحیح رسید. اما مشکل اصلی و کلیدی مردم در تصمیم گیری این است که غالباً با عجله تصمیم می گیرند و آنقدر بر این عجله اصرار دارند که اولاً مسئله را به درستی تعریف و شفاف نمی کنند. ثانیاً نمی توانند به پیامدهای تصمیم خود بیندیشند و ببینند که آیا واقعاً برای رویارویی با این پیامدها آمادگی دارند یا نه.

س: به نظر شما، عموم مردم در تصمیم گیری های دشوار مرتکب چه اشتباه هایی می شوند؟

دکتر کینی: یکی از شایع ترین اشتباه های مردم این است که آنها از اولین مرحله تصمیم گیری که مهمترین آن است، یعنی از «توصیف تصمیم» چشم می پوشند، بنابراین اهدافشان بسیار محدود می شود و انتخاب های معدودی نیز پیش روی خود می بینند. آنها به جای آنکه اندکی دورتر بایستند و با نگرشی وسیع به موضوع نگاه کنند و بر آنچه که لازم است متمرکز شوند، در تصمیم گیری عجله می کنند.

س: لطفاً بگویید از کجا می توان فهمید که مسئله به خوبی تعریف شده است؟

هاموند: اولین کاری که باید انجام دهید، تعریف و توصیف «مسئله تصمیمی» است که با آن مواجه هستید. شما باید مدام از خود پرسید: «آیا این واقعاً همان چیزی است که قرار است در مورد آن تصمیم بگیرم؟». در آغاز راه این سؤال را از خود پرسید و مادامی که پیش می روید، باز هم از خود

است. یعنی تفکر در مورد برخی امور، پیش از آن که زمان آن فرا رسیده باشد. با این کار زمانی که پای یک تصمیم‌گیری حقیقی به میان می‌آید، شما آماده‌اید و به یک فرآیند ذهنی مسلح شده‌اید که شما را از دیگران جلو می‌اندازد. مطمئن باشید این ساختار ذهنی هیچ وقفه‌ای در فرآیند تصمیم‌گیری شما ایجاد نمی‌کند. هاموند: منظور دکتر رایفا را با یک مثال می‌توان روشن کرد. معروف است که دریانوردان خیلی سریع از پس حوادث برمی‌آیند و تصمیم می‌گیرند. اما آنها واقعاً فی‌البداهه تصمیم نمی‌گیرند! آنها با یک سری امور روزمره و تکراری مواجه اند؛ درست مثل آتش‌نشان‌ها. اما تصمیم‌های آنها واقعاً خودجوش نیست! آنها برای رویارویی با یک مجموعه از موقعیت‌های خاص آموزش دیده‌اند.

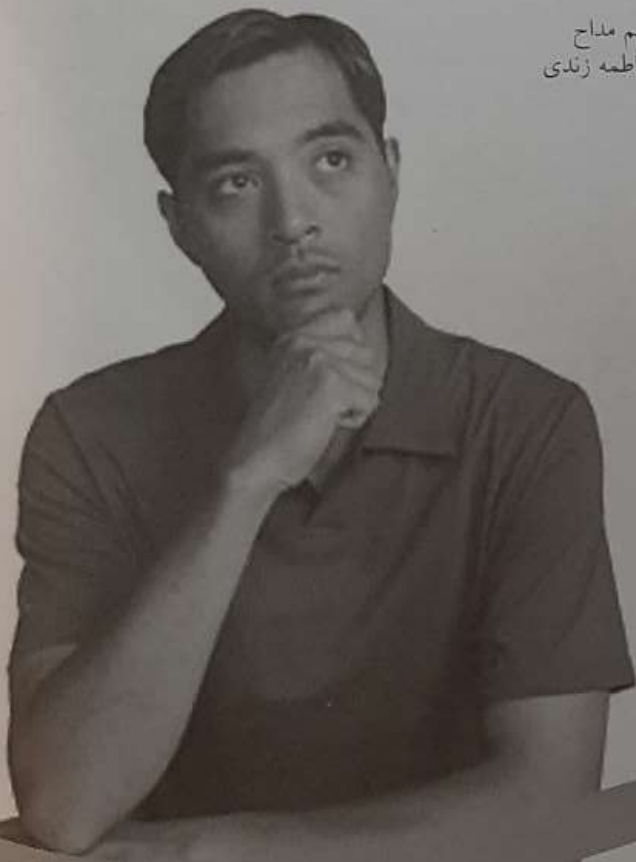
س: آیا فکر می‌کنید می‌توانیم تصمیم‌گیری هوشمندانه را به دیگری واگذار کنیم؟ به بیان دیگر، آیا کسی می‌تواند به جای ما تصمیم بگیرد؟

هاموند: من این اختیار را تنها به کسی می‌دهم که به اندازه خودم با این شیوه تصمیم‌گیری آشنا باشد، اهداف مرا بشناسد و بداند که من در مورد هر چیزی چه احساسی دارم. من بسیار خرسند خواهم شد اگر کسی با این شرایط پیدا شود و به جای من تصمیم بگیرد!

بی‌نوشت:

- ۱- استاد سابق ام‌آی‌تی و نویسنده کتاب معروف «تفکر ارزشی»
- ۲- استاد نمونه دانشکده مدیریت هاروارد
- ۳- استاد سابق دانشکده مدیریت هاروارد

گردآوری: مریم مداح  
تنظیم نهایی: فاطمه زندی



رایفا: بحث‌های فراوانی مطرح است که تحلیل نظام‌مند به کجا می‌انجامد یا تحلیل شهودی چه نتیجه‌ای در بر دارد یا چه اتفاقی می‌افتد. اگر این دو در تضاد باشند آیا باید براساس شهود حرکت کرد یا بر اساس تحلیل‌های خشک و رسمی؟ پاسخ من این است که هرگاه شهود و تحلیل شما در تعارض باشند، باید کمی نگران شوید! باید هر دو جنبه را بار دیگر مرور کنید. اگر تحلیل شما به لحاظ شهودی غلط به نظر می‌رسد، آن را نپذیرید و به کندوکاو ادامه دهید. اگر احساس خوشایندی نداشته باشید، باید با خود بگوئید: «شاید زمان عمل فرانسیده است و هنوز لازم است کمی بیشتر روی این مسئله فکر کنم».

س: دکتر رایفا آیا تا به حال تجربه‌ای از تصمیم‌گیری در شرایط دشوار داشته‌اید؟

رایفا: وقتی جوان‌تر بودم و در دانشگاه کلمبیا تدریس می‌کردم، پیشنهادی از دانشگاه هاروارد به دستم رسید. تصمیم‌گیری برایم بسیار دشوار شده بود. نهایتاً دوستی به من گفت: «دقت کن! تصمیم تو، هرچه باشد، تو را به طور کامل متعهد نمی‌کند. بنابراین، کاری را که دوست داری انجام بده. آن را با نزدیکانت در میان بگذار، اما پاسخ رسمی به پیشنهاد دانشگاه هاروارد را به آینده موکول کن. یک هفته صبر کن و بگذار احساسات نیز بر تصمیمی که می‌گیری مهر تأیید بزنند. مزه تصمیمت را قبل از عمل بچش». فکر می‌کنم توصیه بسیار خردمندانه‌ای بود.

س: شما فکر می‌کنید چرا مردم بر روش‌های تصمیم‌گیری درست مسلط نیستند؟

دکتر کینی: من فکر می‌کنم که همه ما از دوسالگی تصمیم‌گیری را آغاز می‌کنیم، کاری که تا پایان عمر ادامه دارد. از آنجا که تمرین نکرده‌ایم و آموزش ندیده‌ایم، به دام عادت‌های غلط می‌افتیم. مادر از کودکش می‌پرسد: «کدام شلوارت را می‌پوشی؟ سبز یا قرمز؟» و از همان ابتدای زندگی، روش غلط تصمیم‌گیری؛ یعنی تصمیم‌گیری گزینه‌ای را به کودک می‌آموزد. آدم‌ها از میان تصمیم‌هایی که دیگران برایشان ساخته‌اند انتخاب می‌کنند. ۳۰ سال بعد، آنقدر به این روش غلط معتاد می‌شویم که دیگر از خود نمی‌پرسیم به سراغ چه گزینه‌هایی باید برویم. س: بعضی افراد زمانی برای فکر کردن صرف نمی‌کنند، بلکه تصمیم می‌گیرند و به دنبال آن عمل می‌کنند. آیا با این روش مشکلی پیش نمی‌آید؟ رایفا: یکی از روش‌های تصمیم‌گیری، تمرین «پیش‌تصمیم‌گیری»

# شوخی با مشاغل

## بالن نوردی در ناکجا آباد

روزی مردی بالن سوار، راه خود را گم کرد. پس از مدتی مردی را روی زمین دید و ارتفاعش را کم کرد تا با او صحبت کند.

«بخشید، می‌توانید بگویید من کجا هستم؟»

مرد: «شما در ارتفاع ۳۰ فوتی بالای یک مزرعه داخل یک بالن هستید.»

بالن سوار: «حتماً شما در کار فن آوری اطلاعات هستید؟»

مرد: «همین طور است. چطور فهمیدید؟»

بالن سوار: «ساده است. تمام چیزهایی که به من گفتید از نظر فنی درست هستند اما به درد هیچ کس نمی‌خورند.»

مرد: «حتماً شما هم در کار تجارت هستید؟»

بالن سوار: «بله، چطور فهمیدید؟»

مرد: «خوب، نه می‌دانید کجا هستید، نه می‌دانید کجا می‌خواهید بروید، اما از من انتظار دارید بتوانم به شما کمک کنم. شما همان جایی هستید که قبل از دیدار با من بودید، اما این را تقصیر من می‌دانید.»

## حکایت چوپان

چوپانی در حال مراقبت از گله‌اش در دشت بود. در همین حال خودرویی صحرائی و شیک در جاده همان نزدیکی توقف کرد. راننده که مردی جوان با لباس گران‌قیمت بود سرش را پنجره اتومبیل بیرون آورد و به چوپان گفت: اگر به تو بگویم دقیقاً چند تا گوسفند داری می‌توانم یکی را با خود ببرم؟

چوپان گفت: چرا که نه؟

مرد جوان کامپیوتر پیشرفته‌اش را بیرون آورد و به اینترنت وصل شد. ابتدا با سیستم جهت‌یابی ماهواره‌ای تماس گرفت تا محل مورد نظر را معلوم کند. سپس با فشار یک دکمه تصویری ماهواره‌ای از منطقه گرفت. بعد عکس را به یک مرکز پردازش تصویر ارسال کرد. در عرض چند ثانیه چاپگر کوچکش، گزارش چند صفحه‌ای حاوی تحلیل نتایج بیرون داد. مرد جوان آنها را بررسی کرد و به چوپان گفت: شما دقیقاً یک هزار و پانصد و هشتاد و شش رأس گوسفند دارید، شامل سه فوج و هفتصد و بیست و دو بره.

چوپان که چندان تحت تأثیر فرار نگرفته بود گفت: درست است پس با این حساب می‌توانید یکی از گوسفندهایم را ببرید.

مرد جوان پس از چندی یک گوسفند انتخاب کرد و آن را در صندوق عقب ماشین گذاشت. همان

لحظه چوپان گفت: اگر بگویم چه حرفه‌ای دارید گوسفند را برمی‌گردانی؟

مرد جوان با اطمینان خاطر قبول کرد.

چوپان گفت: تو مشاور بازرگانی هستی؟

مرد جوان گفت: درست است چطور حدس زدی؟

چوپان پاسخ داد: حدسی در کار نبود. سر و کله‌ات اینجا پیدا شد با

وجودی که هیچ کس نخواست بود. از من چیزی گرفتی و در

ازایش چیزی به من گفتی که قبلاً می‌دانستم و این جواب

سؤال بود که نرسیده بودم. در باره کار من هم هیچ

چیز نمی‌دانی. حالا لطفاً سگ مرا پس بده!

ترجمه: مریم مداح



## برای پروانه شدن...

طبیعت این است: «تغییر را دوست و متحد خود بساز و بگذار به نفع تو عمل کند نه بر ضد تو».

نگاهی به بعضی از این عناصر طبیعت مثل آب و باد بیندازیم؛ ببینیم چقدر سیال و انعطاف پذیرند؟ چطور به سرعت تغییر شکل می دهند؟ آب و باد در جهت تغییر حرکت می کنند و آسان ترین راه یعنی حداقل مقاومت را در پیش می گیرند.

آدم هایی که بیشتر در طبیعت زندگی می کنند می توانند خودشان را به سرعت با اتفاقات هماهنگ کنند، چون تغییر را فرصت می بینند نه تهدید. آنها از شگفتی و خودجوشی که به طور طبیعی همراه تغییر است با روی باز استقبال می کنند.

یک نکته جالب دیگر در مورد این آدم ها این است که چون می دانند تغییر، همیشه در حال وقوع و اجتناب ناپذیر است، به اتفاقات پیش از رخ دادن شان و به طور شهودی پاسخ می دهند نه این که صبر کنند تا زندگی آنها را مجبور به تغییر کند. در دنیای طبیعت، تغییر، راز بقا و تجدید حیات است. بنابراین آنها هم خود را آماده می کنند تا خود را با جوش و خروش های آینده رودخانه هماهنگ و دگرگون کنند.

برای خیلی از ما تغییر مساوی رنج و سختی است. بنابراین با نادیده اش می گیریم و چشم مان را می بیندیم یا این که با آن مبارزه می کنیم. همانگونه وقتی ما یاد گرفتیم تغییرات آب و هوا را پیش بینی کنیم دیگر باد و طوفان غافلگیرمان نمی کند و حتی می توانیم از نیروی باد به نفع خودمان استفاده کنیم، رفتار مناسب در برابر سایر تغییرات نیز می تواند روی دیگر سکه را آشکار کند.

اگر گاهی به خاطر عادت ها، باورها و شرطی شدگی ها، تغییر سخت به نظر می رسد به خاطر داشته باشیم که «حتی کرم ها هم می توانند پرواز کنند فقط کافی است از پيله خود بیرون بیایند و خود را به باد بسپارند».

روزی دو کرم پروانه در حال صحبت بودند که ناگهان پروانه ای زیبا از بالای سرشان رد شد. یکی از کرم ها به دیگری گفت: «من هیچ وقت مثل این پروانه پرواز نخواهم کرد».

رؤیای پروانه شدن برای خیلی از ما ناممکن به نظر می رسد، شاید هم خیلی از ما اصلاً فراموش کرده باشیم که قرار است پرواز کنیم. دگرذیسی مثل آن چه در طبیعت اتفاق می افتد اجتناب ناپذیر است مگر این که ما خودمان مثل این کرم کوچولوی داستان باورش نکنیم. دگرذیسی تغییر بزرگی است که در آن شکل آدم عوض می شود؛ درونش و بیرونش و به ناچار محیطش هم عوض می شود. هیچ پروانه ای را دیده اید که روی زمین بخزد؟ پس چرا خیلی از ما دست از کرم بودن برنمی داریم و دوست داریم همین طور به زمین بچسیم؟

برای این که پروانه شویم باید چیزهایی را تحمل کنیم. مدتی در یک جای تنگ و تاریک بمانیم. بعد تازه باید کلی تلاش کنیم پيله ای را که درست کرده ایم (یا برایمان درست کرده اند) پاره کنیم و بیرون بیایم. بعد هم معلوم نیست در بیرون چه خبر است. ما هر چیزی را که نتوانیم در ذهنمان تصور کنیم به طور خودکار پس می زنیم و یک جور ترس از تغییر و ترس از ناشناخته در وجودمان هست. رفتار کلی اکثر ما این است که هر چه کمتر زندگی مان را تغییر دهیم، کمتر مجبور می شویم خودمان را تطبیق دهیم و بنابراین زندگی آسان تر می شود. حالا اگر یک وقتی ایجاد تغییر لازم یا ضروری شود، آن را به چشم مبارزه و تلاشی طاقت فرسا نگاه می کنیم.

اما در این دنیای بزرگ هنوز هم افرادی هستند که از تغییر استقبال می کنند. منظورم آدم های خیلی مشهور یا خیلی موفق نیست. آنها که جای خودشان را دارند. منظورم آدم های معمولی است، اما آن معمولی هایی که نزدیک به طبیعت زندگی می کنند، مثل بومی های قبایل. این آدم ها که کمتر در باره شان می شنویم، روش خاصی در زندگی دارند. آنها از طبیعت الهام می گیرند و یکی از درس های

# در دوستی با اینها احتیاط کنید

موقعیت شما را نزد آنها متزلزل می‌کند. آنها عاشق این هستند که شما کنترل خود را از دست بدهید! برای مواجهه با بیرهای کاغذی بهترین راه این است که با آرامش، نظر یا راه‌حل خود را به طور خصوصی با آنها مطرح کنید و قدرت خود را با آرامش نشان دهید. مثلاً وقتی با حالت تحقیر می‌گویند بگذار من خرید یا آشپزی کنم چون تو دست و پایت را گم می‌کنی! با آرامش به چشم آنها زل می‌زنید و مثلاً می‌گویید چون خرید زیاد است، بهتر است خودم برای آوردن بار سنگین اقدام کنم که از شما قوی‌ترم، در عوض شما در منزل بمانید و به تلفن‌ها جواب دهید.

## تنبلی‌های از زیر کار در رو

سر درد، قرار دندانپزشکی، آمدن مهمان و... به هر حال این‌ها همیشه بهانه‌ای دارند تا از زیر کار فرار کنند! اغلب رفتارشان مثل بچه‌های لوس و حتی خرابکار است که احساس مسئولیتی نمی‌کنند. نسبت به نیازهای اطرافیان بی‌تفاوت‌اند و اگر کسی مجبور باشد با این‌ها زندگی یا کار کند، قسمت اعظم کارها را خودش ناچار است انجام دهد.

برای مدارا با این دسته، اول بهتر است به طور خصوصی با آن‌ها صحبت کنید و علت عدم همکاری‌شان را بپرسید، شاید دلیل موجهی داشته باشند که از آن بی‌اطلاع باشید. شاید هم دلیلش، صرفاً همان تنبلی باشد. سپس شرایط خود را برای او توضیح دهید و بگویید عدم همکاری او چه تأثیرات منفی بر کار شما می‌گذارد. البته آرام و متین صحبت کنید و به او بگویید می‌خواهید خودش شخصاً این مسئله را حل کند و با او به یک راه حل قابل قبول برای همکاری برسید. با این دسته، حتی یک توافق جزئی هم مؤثر خواهد بود. مثلاً می‌گویید چون سر وقت پول را به حسابم واریز نکردی، چک برگشتی خواهم داشت و عواقب چک برگشتی بدنام شدن، بد حساب شدن، زندان و... است. دلم می‌خواهد برنامه‌ای را مشخص کنی که سر وقت به بانک مراجعه داشته باشی، می‌خواهی با کمک هم دفترچه‌ای برای مراجعات به بانک تنظیم کنیم؟

## خنجر به دست‌های تحقیر شده

این بنده خداها، از احساس حقارت عمیقی در رنجند. وقتی می‌گویند: «آری»، در واقع منظورشان «نه» است! هیچ وقت قادر نیستند نظر یا احساس خود را بیان کنند. در حضور شما تحسین‌تان می‌کنند و در پشت سر، انتقاد، تهمت و... در مقابل این‌ها احساس امنیت نمی‌کنید، چون واقعاً هم قابل اعتماد نیستند. بهتر است خیلی

نمی‌دانم تا به حال با افرادی دوست شده‌اید که شما را تحت انواع فشارهای روانی قرار دهند و آگاهانه یا ناآگاهانه به آزارتان دست بزنند؟ متأسفم که بگویم تعداد این افراد کم نیست و در بین افراد خانواده، فامیل، دوستان و همکاران، همیشه با چندتایی از آنها روبرو می‌شویم! بعضی‌ها معتقدند بهترین کار این است که اگر امکان قطع رابطه وجود داشته باشد با چنین افرادی قطع رابطه کنیم. اما به نظر من، مواجه شدن با چنین افرادی بی‌علت و بی‌حکمت نیست و شاید قبل از هر چیز لازم باشد از خودمان سؤال کنیم این افراد با رفتار آزار دهنده‌ی خود چه پیامی برای ما دارند؟ چه چیز یا چیزهایی را باید از آنها یاد بگیریم (به مصداق ادب از که آموختی؟!)، چنین افرادی بازتاب کدام قسمت از شخصیت و روان خود من هستند؟ چه کمکی از دستم برای آنها ساخته است؟ و سؤالاتی نظیر این‌ها. به همین دلیل هم ترجیح می‌دهم روش‌هایی برای مدارا و نه حذف آنان پیدا کنم، روش‌هایی که بتوانم حتی با بودن آنها، به زندگی و کار و فعالیت‌های خود ادامه دهم و پشت مانع و سدهایی که ایجاد می‌کنند نمانم.

## بیرهای کاغذی!

این‌ها به ظاهر قوی‌اند اما چون احتمالاً در ابتدای زندگی از طرف مادر، پدر، خواهر، برادر و دیگران مورد آزار و اذیت قرار گرفته‌اند، از ضعف و ناتوانی دیگران لذت می‌برند. از آنجا که احساس درماندگی و ضعف در گذشته، توسط اطرافیان بر زندگی آنها تحمیل شده، وقتی حالات ترس و درماندگی را در طرف مقابلشان مشاهده می‌کنند احساس قدرت‌نمایی در آنها تقویت می‌شود و تا بتوانند این کار، یعنی تحقیر و آزار دیگران را تکرار می‌کنند. وقتی هم که از عهده‌ی انجام کارهای غیر منطقی که به شما تحمیل کرده‌اند بر نیایند، با کنایه‌های نیش‌دار برخورد می‌کنند، مثلاً با ظاهری خوب و خوشایند اما به طعنه می‌گویند: بگذار من خرید کنم، چون تو دقیقاً نمی‌دانی باید چه کار کنی؟ متأسفانه وقتی با بیرهای کاغذی مواجه می‌شوید تا زمانی که از شما رفتاری که حاوی ناخشنودی و اعتراض باشد نبینند به کارهای غیرعادی خود ادامه می‌دهند. پس متوجه باشید که به بیرهای کاغذی زیاد لبخند نزنید، چون آنها این رفتارشان را علامت مثبت در دام افتادن، تلقی خواهند کرد. برعکس وقتی از دست آنها ناراحت می‌شوید به چشمانشان زل بزنید تا خشم و ناراحتی‌تان را ببینند و ضمناً قدرتان هم برایشان آشکار شود. از همه مهمتر این که هر چه می‌خواهید بگویید اما بر سرشان فریاد نزنید، چون فریاد زدن،

# چوبزنج

چوبزنج

\* روی آدم‌های زیادی منظم می‌شود حساب کرد، اما نمی‌شود آنها را تحمل کرد.

\* می‌گویند چرا دائماً تغییر می‌کنی، می‌گویم شما چرا دائماً تغییر نمی‌کنید؟

\* به دست آوردن تجربه‌های بزرگ معمولاً منجر به از دست دادن زندگی عادی می‌شود.

\* اگر درخت نبود، هیچ‌کس نمی‌توانست چوب لای چرخ دیگری بگذارد.

\* آنقدر برایت کوتاه آمدم تا اینکه ناپدید شدم.

\* با این همه خون دلی که خورده‌ام، در شگفتم که چرا دراکولا نمی‌شوم.

\* بعضی دل‌ها از جنس تفلون هستند، چیزی به خود نمی‌گیرند و اگر هم گرفتند به راحتی می‌شود پاکشان کرد.

\* پرنده‌ای که فریب مترسک را بخورد، از گرسنگی می‌میرد.

گردآوری: شهلا اروجلو

صریح و بی‌پرده به این دسته از افراد اعلام کنید که از غیبت و شایعه پراکنی بدتان می‌آید (وگرنه فرض را بر این می‌گذارند که شما هم دوست دارید بدی دیگران را بشنوید). همچنین رک و پوست کنده بگویید اگر ناراحتی یا شکایتی از کسی دارد باید آن را در حضور خود آن فرد مطرح کند و مشکلش را برطرف نماید. اگر بدون توجه به اعتراض شما، به کار خود ادامه داد اناق یا محل را ترک کنید و اگر متوجه شدید که پشت سر خود شما هم سخن چینی می‌کند بهتر است از همان اول واکنش نشان داده و اجازه ندهید مسئله ادامه پیدا کند. همیشه طوری رفتار کنید تا آنها بدانند شما شایعات را تعقیب می‌کنید تا موضوع را کاملاً روشن کنید، چون آنها از همین کار وحشت دارند.

## غرض‌های حرفه‌ای

این‌ها عادت دارند ساعت‌ها بی‌وقفه درباره‌ی بدبختی‌ها و ناراحتی‌های حال و گذشته خود ناله کنند. ما هم اغلب از روی دلسوزی به حرف‌ها و ناله‌های آنها گوش می‌دهیم و همدردی می‌کنیم، غافل از این که داستان‌های تکراری آن‌ها پایانی ندارد. آنها هم به توصیه‌ها و پیشنهادهای سازنده علاقه‌ای ندارند و طوری رفتار می‌کنند که انگار شما اصلاً حرفی نزده‌اید. متأسفانه گوش کردن به حرف‌های تکراری این‌ها، باعث تسکین‌شان نمی‌شود، حتی گاهی ناراحتی‌شان را تشدید می‌کند. پس بهتر است در دام گوش کردن به حرف‌های آنها نیفتید و از همان ابتدا درباره محدودیت‌های زمانی خود به آنها تذکر بدهید.

با این افراد محکم و قاطع باشید و وقتی شما را به دلیل گوش ندادن به حرف‌ها و ناله‌هایشان منهم به بی‌توجهی می‌کنند قبول کنید، منتها به آنها گوشزد کنید تا وقتی که نخواهند برای حل مشکل خود قدم مثبتی بردارند به حرف‌های آن‌ها گوش نخواهید کرد. ضمناً قبل از برقراری روابطه دوستانه جدید، توجه داشته باشید که در دام ارتباط با ببرهای کاغذی، تنبل‌های از زیر کار در رو، خنجر به دست‌های تحقیر شده و غرض‌های حرفه‌ای نیفتید!

گردآوری و تنظیم: رکسانا خوشایی



# نظر شما در این باره چیست؟



- سلام، می‌توانم بیرسم نظرتان درباره‌ی «خود بودن» چیست؟
- بله، «خود بودن» یعنی بدون توجه به آنچه از نظر دیگران خوب است، ما همان کاری را بکنیم که از نظر خودمان خوشت!
- به نظرتان این «خود بودن» است یا «خودخواهی»؟
- شاید! اما پذیرفتن این که گاهی «خودخواهیم»، خودش نوعی «خود بودن» است!
- ممکن است مثالی بزنید؟
- بله البته، مثلاً هم ولایتی‌های شما خودشان نیستند. وقتی از کسی بدشان می‌آید به او می‌گویند: «چاکریم، مخلصیم»، وقتی چشم دیدن کسی را ندارند، جلوی رویش می‌گویند: «چقدر دلم برایت تنگ شده بود». پشت سر، چشم دیدنش را ندارند، ولی جلوی رو، لبخند ملیح به هم تحویل می‌دهند. باز هم بگویم؟
- نه، کافی است، فهمیدم. اما مگر هم ولایتی‌های شما چه طوری‌اند؟
- هم ولایتی‌های ما تعارف ندارند، ادا هم در نمی‌آورند، وقتی کسی را می‌بینند و می‌پسندند با صراحت به او می‌گویند بهبه چقدر «بامزه» و «با نمکید!» و اگر خوششان نیاید، می‌گویند «چه تلخ و بی‌مزه» و رد می‌شوند و می‌روند.
- و این پسندیدن، به چه بستگی دارد؟
- به «وزن مناسب»، «بوست زیبا»، «جربی و گوشت کافی» و البته به میزان گرسنگی‌مان!
- آه بیخشدید یادم نبود شما چی حالانخور، ریس پیدا کردن غذای قبیله آدم خورها هستید!
- بله، درست است.
- و حالا که این قدر، خودتان هستید، لطف کنید بگویند مرا می‌پسندید یا نه؟
- شما بامزه ولی کمی گوشت‌تلخید! وزنتان مناسب است اما استخوان‌هایتان زیاد، جربی‌تان کم است. بوست زیبایی دارید، اما به نظر خیلی سفت می‌آید...
- و نتیجه؟
- دیگ شماره‌ی ۴، برایتان مناسب است!



- سلام بی‌بی موفقیت
- علیک سلام بی‌بی
- لطف کنید نظرتون رو درباره‌ی «خود بودن» بفرمایید.
- اگر بخواهید می‌توانم نظرم رو درباره‌ی این که «خود بودن» چی نیست بگم!
- پس بفرمایید.
- «خود بودن»، دروغ، گفتن، قایم شدن، فرق کردن و رنگ کردن نیست!
- لطف کنین بیشتر توضیح بدین؟
- «خود بودن»، دروغ، ریا، فریب و دورویی نیست. درستی، یک‌رنگی، یک‌رویی و صداقت است. «خود بودن» ادا درآوردن نیست معمولی و طبیعی بودن است. «خود بودن»، این نیست که حرفت با فکرت فرق کنه، عملت هم با حرفت. دلت با کلامت فرق کنه و عملت با دلت! «خود بودن»، این نیست که خودت رو خوب و مهربون و دلسوز و «ماه» نشون بدی، این هم نیست که خودت رو وقتی خوب و مهربون و دلسوز و «ماه» هستی، بدذات و بی‌ادب و مازمولگ نشون بدی! باز هم بگم؟
- نه، اما می‌شه واسه‌ی چند دقیقه «خودتون» بشین؟
- «خود بودن» من یعنی این که بتونم بگم به پیرزنم با این همه چین و چروک روی صورتتم، با یه عالم تجربه در کوله‌پشتی‌ام و یه قلب شکسته که مث چینی‌های شکسته چند بار بند زده شده و زبونی که راحت می‌تونه حرف دل رو بهتون بگه! «خود بودن» من، یعنی این که بتونم بگم این مصاحبه‌های الکی رو راه نیندازید چون زموئه «خود بودن» نیست! زموئه ما زموئه‌ی نقابای رنگی و رنگارنگ، اداهای بر آب و رنگ، دام و حيله و بازی و تیرنگ و لبخندهای سرد و مصنوعی و بی‌رنگ است. زموئه‌ی ما، زموئه رنگ است.

# گوریل نامرئی

## گوریل نامرئی



تصور کنید که شما یکی از اعضای یک تیم بسکتبال هستید و بازی شروع شده. مسئولیت شما این است که تعداد دفعاتی را که هر بازیکن به بازیکن دیگر پاس می‌دهد (البته در هر ۶۰ ثانیه) بشمارید. مطمئناً در خواهید یافت که برای انجام این کار به تمرکز بالایی نیاز دارید. در همین بین ناگهان سرو کله یک گوریل (کسی که لباس گوریل تنش کرده) در زمین بازی پیدا می‌شود و در بین بازیکن‌ها شروع به قدم زدن می‌کند.

صورتش را به سمت تعاشاچیان بر می‌گرداند، یا مشت به سینه‌اش می‌کوبد، کلی ادا در می‌آورد و اظهار وجود می‌کند و سرانجام پس از چند دقیقه زمین بازی را به خوبی و خوشی ترک می‌کند.

نتیجه تحقیقات «دانیل جی. سایمونز» در دانشگاه الینویز و «کریستوفر جابر» از دانشگاه هاروارد در این زمینه باور نکرده‌اند است. این تحقیقات نشان دادند که در هر بار تکرار این آزمایش، ۵۰ درصد از افراد حاضر در سالتن متوجه حضور این گوریل نمی‌شوند.

اغلب ما دربارهٔ چشم‌هایمان بیش از حد مطمئنیم و به منزله دوربین فیلمبرداری به آنها نگاه می‌کنیم که بی‌وقفه و بی‌عیب و بدون خطا به ضبط و ثبت جزئیات جهان اطرافمان می‌پردازد. اما این تحقیقات نشان دادند که اغلب آدم‌ها با وجود برخورداری از یکی از توانمندترین ابزارهای کسب آگاهی (چشم‌ها یا قدرت بینایی) تا چه حد دریافت‌ها و اطلاعاتی که در یک نگاه از محیط پیرامونشان کسب می‌کنند معذور، محدود و شرطی شده است.

آزمایش به میدان آمدن گوریل یکی از کامل‌ترین آزمایشات صورت گرفته در موضوعات مرتبط با قدرت تشخیص، توجه و مشاهده است که بیش از ۳۰ سال، توسط دانشمندان مختلف طراحی شده است. دانشمندان از نتایج حاصل از آزمایش گوریل تحت اثر «کوری بی‌قاعده و لحظه‌ای» یاد می‌کنند که از جمله علت‌های آن بی‌توجهی و شرطی‌شدگی است، چیزی که به نوبه خود یکی از عمومی‌ترین اصل‌ها در عملکرد سیستم بینایی ما محسوب می‌شود.

معجز ما به صورت مستمر در حال داستان‌سرایی می‌باشد و در این بین هر آنچه را که با روند داستان از قبل سرایت شده توسط آن منطق نیست و یا در حیطهٔ جدابیت‌های از قبل شکل‌گرفته‌ی آن یا مشغول کننده‌هایش جای نمی‌گیرد، به شکلی کاملاً واضح نادیده گرفته و حتی در صورت دریافت از بخش آگاهانه‌اش پاک می‌شوند! (اگر چه چنین حذف شدن‌های اطلاعاتی به صورت ناخودآگاه صورت می‌گیرند اما دانشمندان توانسته‌اند آنها را مورد بررسی قرار دهند). این ارتباط و بیوستگی، هوشیاری افراد را نیز

به شدت تحت تأثیر خود

قرار داده و به همان سادگی می‌تواند داستان و خیالات و توهمات زیادی را ایجاد کند.

یک مثال دیگر و بسیار ساده از نحوهٔ داستان‌سرایی مغز را می‌توان در یکی از بازی‌های سادهٔ کودکی دنبال کرد. تفاوت‌های دو شکل را مشخص کنید (دو عکس به ظاهر مشابه). این دو تصویر به حدی مشابه هستند که مغز با اولین پیش‌فرض نتواند تفاوت‌های هر چند متعدد آنها را ببیند. اما بعد از اعلام این که چند اختلاف بین این دو تصویر وجود دارد؛ با چند دقیقه مکث و بررسی دقیق‌تر با تعبیر پیش‌فرض اولیه، تفاوت‌ها پیدا می‌شوند.

در طول تجارب زندگی همه ما سرانجام درمی‌یابیم چقدر دریافت‌های ما توسط حواس مختلف مان می‌توانند تغییرپذیر و به دور از واقعیت باشند؛ یعنی نادیده گرفتن جزئیاتی که گاه بزرگترین بخش حقیقت را در خود جای داده‌اند و عمل کردن بر اساس کلیاتی که شاید کمترین بهره را از واقعیت گرفته باشند. حالا احتمالاً می‌توانید بفهمید که چه موقعیت‌ها، چیزها و فرصت‌های بزرگی را از دست داده‌ایم فقط به خاطر اینکه به نقطه دیگر معطوف بوده‌ایم و همه چیز را مثل همیشه ثابت فرض کرده‌ایم. چقدر پشت به نور کرده‌ایم، احتمالاً فقط به خاطر اینکه به نقطه‌ای تاریک زل زده بودیم. چقدر حقیقت‌ها را نادیده‌ایم، چه چیزهایی از کنارمان گذشته و ما حتی به آنها نگاه هم نکرده‌ایم.

شاید شما هم این مقاله را در جایی نسبتاً شلوغ مطالعه می‌کنید. در یک پارک، یک رستوران، یک مطب، ایستگاه اتوبوس یا... آیا دقت کرده‌اید در این مدت چند بار بهترین دوستان از کنارتان عبور کرده است؟ چطور بعد از خواندن این مقاله باز هم می‌توانید تا این حد مطمئن باشید که او از کنارتان عبور نکرده است؟ این بستگی به این دارد که چقدر از توجهتان را به این مقاله داده‌اید، چقدر برایتان جالب بوده و چقدر شما را از موضوعات دیگر دور کرده است.

گردآوری و ترجمه: نوشا میریایی  
تنظیم: فاطمه زندی

- فردا امتحان دارم، سه فصل از کتاب مانده که هنوز نخوانده‌ام، زمان کمی در اختیار دارم... الان می‌خواهم تا ببینم بعداً چه می‌شود!

- ظرف‌ها نشسته‌اند، اتاق‌ها نامرتب‌اند، باید همه جا را جارو بزنم... ولش کن، الان تلویزیون نگاه می‌کنم تا ببینم بعداً چه می‌شود!

- دوازده تا پرونده باقی مانده که تا آخر وقت اداری حتماً باید به آن‌ها رسیدگی کنم... حالا حوصله ندارم، بروم با همکارم گپی بزنم!

بتر است قبل از هر چیز در مورد آن مطالعه و تحقیق کنیم، ببینم شرایط آن کار چیست، به چه پیش فرض‌ها و یا زمینه‌سازی‌هایی احتیاج دارد؟ چه منافع یا ضررهایی دارد؟ چقدر با توانایی‌ها و استعدادهای ما هماهنگی دارد؟ و خلاصه بعد از آن که اطلاعات لازم را به دست آوریم، تصمیم قطعی برای انجام آن بگیریم و همان تصمیم را عملی کنیم. خویست از همان اول به این سؤال‌ها جواب بدهیم، چرا لازم است این کار را فوری انجام دهیم؟ نتایج انجام دادن یا ندادن آن چه خواهد بود؟ شرایط انجام آن چیست؟ چه کم تا کار بهتر و بی‌نقص‌تر انجام شود؟... این سؤالات را می‌توانید از قبل، در یک دفترچه بنویسید و قبل از انجام هر کاری، به آنها پاسخ دهید.

### عادت کرده‌ام کارم را عقب بیندازم

برای بعضی از ما، به تعویق انداختن کارها در طول زمان، به صورت عادت در آمده و اگر کمی یا خودمان روراست باشیم باید بگوییم، تا حدی هم همراه با لذت و خوشی است، چون انگار به نوعی قرار از زحمت و کار را در پی دارد! اگر اهمال‌کاری ما به خاطر عاداتی باشد که طی زمان پیدا کرده‌ایم، باید به تدریج به ترک آن عادات مشغول شویم. روان‌شناس‌ها عقیده دارند برای ترک هر عادتی بهتر است عادتی جدید را جانشین عادت نامناسب کنیم (مثل عادت به انجام سریع و به موقع کار، به جای عقب انداختن آن، یا عادت به آدامس جویدن به جای جویدن ناخن‌ها). این کار باید به تدریج ولی با انرژی و محکم انجام شود. عادت به معنی مانوس شدن با رفتاری خاص است و انس گرفتن با رفتار و پذیرفتن رفتار جدید نیاز به صرف زمان دارد و اگر عادت قبلی موقتاً برگشت، باید با تمرین دوباره، زمینه را برای ترک آن فراهم کرد.

### حال ندارم، رمق ندارم

در این حال انگار سدی در برابر فعالیت و حرکت‌مان ایجاد می‌شود که ما را از هر حرکتی باز می‌دارد. این سد، با عزم و جزم و تصمیم و پای‌بندی محکم به کاری که می‌خواهیم انجام دهیم برداشته می‌شود. ضمناً با ایجاد انگیزه‌ی قوی‌تر در خود می‌توان بر آن فائق آمد. بستن عهد با خود و هر روز تکرار آن عهد و انگیزه‌ها، می‌تواند کمک کننده باشد. در بسیاری موارد، رمق نداشتن یا بی‌حوصله بودن، ناشی از عدم علاقه به کار، اجبار یا اصرار دیگران به جای علاقه شخصی و تن دادن به چارچوب‌هایی است که هنوز به فهم کامل خود فرد در نیامده است.

### فراموش شده

فراموش‌کاری، اغلب به دلیل توجه نداشتن به هدف یا اهداف در وظایف و کارهایی که باید انجام دهیم صورت

موفقیت هم مثل چیزهای دیگر سدها و مواعی دارد. یکی از این سدها، خصوصیتی است که به آن تعلل یا اهمال‌کاری می‌گوئیم. یعنی در حالی که مضمم به انجام کار هستیم، بدون علت آن را به تأخیر می‌اندازیم و دقیقاً می‌دایم این عقب انداختن چه عواقبی دارد. حتی خودمان را سرزنش می‌کنیم یا دلیل می‌تراشیم، اما ناخودآگاه به اهمال‌کاری‌مان ادامه می‌دهیم و آخر سر هم یا در آخرین فرصت، کار را با اکراه تمام می‌کنیم یا هرگز تمام نمی‌کنیم! شاید شما هم جزء کسانی باشید که گاه و بیگاه در کارها تعلل می‌کنید، در این صورت شاید برایتان جالب باشد بدانید که در تعلل و اهمال‌کاری، دست کم هفت عامل مشخص نقش دارند. اینک می‌خواهیم به سراغ این هفت عامل و راههای مواجهه با آنها برویم.

### من بلد نیستم

در این حالت به خاطر ترس از مهارت نداشتن و خراب کردن کار، آن را به تعویق می‌اندازیم! این ترس اغلب از کمبود اعتماد به نفس یا دست کم گرفتن خود ناشی می‌شود اما در هر حال راه‌حل، به عقب انداختن کار نیست، بلکه

باشد کارها را فراموش

## شرایط بدنی مناسبی ندارم

شرایط فیزیکی و بدنی نامناسب مثل بیماری، سردرد، خستگی، فشار خون و... واقعاً باعث تأخیر در کار می‌شوند اما این‌ها هم راه‌حل دارند. مراجعه به پزشک و روان‌شناس و کلاً اقدام برای درمان و گاهی هم قرار گرفتن در یک وضعیت دلخواه جدید می‌تواند کمک‌کننده باشد. مثل زمانی که سردرد داریم و ناگهان یک دوست عزیز و صمیمی را ملاقات می‌کنیم و سردرد از یادمان می‌رود. می‌توان با ایجاد موقعیت‌های لذت‌بخش و انجام کارهایی که دوست داریم، دردها را کاهش دهیم.

## به دنبال فرصت بهتری هستم

شاید این کار بعضی مواقع مفید باشد مثل زمانی که کسی که حافظه‌ی ضعیفی دارد و درس‌های حفظی را برای یکی دو روز مانده به امتحان نگه می‌دارد تا از یادش نرود، اما کلاً این کار باعث انباشته شدن کارها می‌شود و متأسفانه چون ارزیابی صحیحی از زمان صحیح انجام کار نداریم متجر به این می‌شود که حجم زیادی از کارها روی دستمان می‌ماند. در این زمینه بهترین کار زمان‌بندی و برنامه‌ریزی دقیق کار است و این که اصولاً کاری را برای انجام انتخاب کنیم، که بدان علاقه‌مندیم. توجه داشته باشید که آدم موفق کسی است که برای رسیدن به هدف، هر سد و مانعی را، هر قدر سخت، از سر راه برمی‌دارد.

گردآوری و تألیف: رکسانا خوشای

می‌گیرد برای جلوگیری از آن در درجه اول، نیاز به یک برنامه‌ی مشخص داریم، البته رفتارهایی هم برای غلبه بر فراموش‌کاری توصیه می‌شوند که عبارتند از: تهیه یادداشت و گذاشتن آنها جلوی چشم (روی آینه، روی کمد یا یخچال و...)، استفاده از ساعت زنگ‌دار یا ساعت موبایل، کمک خواستن از اطرافیان برای یادآوری انجام کار. ضمناً می‌توان شروع کار را با برنامه‌ی تفریحی تطبیق دهیم، مثلاً قبل از آغاز کار، چای شیرینی، بستنی یا... بخوریم! لذت ناشی از برنامه‌ی تفریحی باعث می‌شود انجام کار در خاطرمان بماند و فراموش نشود.

## مهارت کافی ندارم

گاهی مهارت نداشتن باعث می‌شود کارمان به موقع انجام نشود. مثل زمانی که می‌گوییم اشتایم خوب نیست تا مثلاً متن را بنویسم، نقاشی‌ام خوب نیست یا... اما این هم بهانه قابل توجیهی نیست، چون به راحتی می‌توان در حین کار زمانی را برای یادگیری مهارت‌های جدید در نظر بگیریم. گذراندن روزهای مقدماتی در کار مورد نظر، مشورت با صاحب‌نظران و مطالعه کتاب‌های مرتبط، می‌تواند کمک‌کننده باشند. بسیاری از ما متوجه نیستیم که مهارت را باید با تمرین و ممارست آموخت و بر این باوریم که باید از بدو تولد بسیاری از مهارت‌ها را با خود به دنیا آورده باشیم. به همین دلیل اقدام به موقع و منسجمی در جهت یادگیری و کسب مهارت‌ها به عمل نمی‌آوریم.

# ضرب المثل‌های موفقیتی

آن که می‌خواهد زیاد ببرد، ابتدا باید مسافت زیادی را بدود. (اسکاندیناوی)

فردا متعلق به آنهایی است که امروز خود را برای آن آماده می‌کنند. (آفریقایی)

آغازهای کوچک مقدمه پایان‌های بزرگ هستند. (آمریکایی)

از کند رشد کردن نگران نباش، از سکون و در جا زدن بر حذر باش. (چینی)

خداوند دانش را در ازای تحمل زحمت و افتخار را در ازای پذیرفتن خطر اعطا می‌کند. (عربی)

موفقیت برای آدم‌های کم‌ظرفیت، مقدمه گستاخی است. (ایتالیایی)

کسی که دنبال دو خرگوش می‌دود، هیچ کدام را شکار نمی‌کند. (یونانی)

اگر باد نیست، پارو بزن.

اولین قدم، سخت‌ترین قدم است.

# دنیا پر از فراوانی است

می‌گویم گام سوم صبر و تحمل است. خصوصاً فشارهای مالی، فشارهایی که تا رسیدن به هدف باید تحملشان کنیم. اما از طرفی بهتر است به آسایش خاطر می‌کنیم که به طور مقطعی به دست می‌آوریم. قانع نباشیم. باز هم طلب کنیم، سعی کنیم و موانع را برداریم. این گام چهارم است. گام آخر هم این است که همیشه بیشتر از آنچه می‌گیریم. و به دست می‌آوریم، بدهیم. خواه از پول و ثروت‌مان و خواه از دانش، علم و معلومات‌مان.

**کارتین پاندر:** من هم موافقم. اگر می‌خواهیم پول بیشتری به سویمان سرازیر شود باید مقداری از این درآمد خود را مثلاً به اندازه یک دهم یا عشر آن را به طور منظم و مداوم به دیگران بدهیم. البته این یک دهم را نباید صرفاً برای انجام وظیفه و رفع مسئولیت ببخشیم، بلکه باید با عشق و محبت این کار را انجام دهیم. کلاً بخشش، از عوامل توانگری است.

**شاکتی گواین:** اتفاقاً من هم می‌خواستم از بخشش بگویم. به نظر من ایثار و بخشش از کلیدهای اصلی ثروتمند شدن است. متأسفانه ما با این باور بزرگ می‌شویم که برای توانگری یا خوشبختی باید از بیرون چیزی به ما بدهند در حالی که قضیه برعکس است یعنی باید یاد بگیریم که با منش درونی سعادت و رضایت خود تماس بگیریم و آنچه را که می‌خواهیم از این منبع و معدن درونی، بیرون بکشیم و در جهان متجلی کنیم و سپس آن را با دیگران تقسیم کنیم. پیشنهاد من این است که همیشه در حال تقسیم مایملک خود باشیم، هر چیزی را که داریم، نه فقط پول، همه چیز، یعنی همه اشکال انرژی خود را در جهان جاری کنیم. برای همین هم هست که من هم با عشریه موافقم و غیر از آن، با این هم موافقم که محبت و حق‌شناسی خود را به اطرافیان که باید، نثار کنیم. لوازم و وسایل خود را به کسانی بدهیم که بیش از ما دوستشان خواهند داشت و خلاصه برای جاری کردن انرژی خود در کائنات، به نفع خود و دیگران، راه‌های خلاقانه‌ای پیدا کنیم.

**آلبرت پویسانت:** من عامل «باور» را برای ثروتمند شدن، مهم‌تر می‌دانم. به نظر من برای ثروتمند شدن، باید «باور» کنید که می‌توانید ثروتمند شوید. به نظام فکری‌تان نگاه کنید و بفهمید چه باورهایی مانع رسیدن شما به ثروت و خوشبختی است. اکثر ما، باورهای غلط یا پنهانه‌هایی برای «پول‌دار شدن» داریم. پنهانه‌هایی مثل: «تجربه ندارم»، «دستم خالی است»، «تحصیل کرده‌ام نیست»، «استعداد ندارم»، «از شکست می‌ترسم» و ... اگر نظام باورهای خود را بازبینی کنیم و باورهای کاذب آن را جدا کنیم، آن وقت گام بعدی این است که بفهمیم واقعاً اوضاع و احوال زندگی ما تغییر نمی‌کند مگر آن که برای تغییر آن، اقدامی کنیم!

من نمی‌پرسم آیا می‌خواهید ثروتمند شوید یا نه؟ چون جوابش را می‌دانم، بلکه می‌پرسم چگونه می‌خواهید ثروتمند شوید؟ و گمان نمی‌کنم که همه، جواب این یکی را بدانند! افراد زیادی درباره‌ی جواب این سؤال فکر کرده‌اند و حتی نتیجه‌ی دریافت‌ها و برداشت‌ها، تحقیقات و مطالعات و تجربه‌های خود و دیگران را در قالب کتاب، جزوه، سخنرانی یا ... به دیگران عرضه کرده‌اند. بعضی از این نظرات شبیه همدیگرند و بعضی دیگر اختلافات چشم‌گیری با هم دارند نگاه برخی، معمولی‌تر و شاید کمی عمیق‌تر است و نگاه برخی، ظاهرگرا تر و شاید تجربی‌تر.

من اکنون نظریات برخی از بزرگترین نظریه‌پردازان موفقیت؛ کسانی که خود از سخت‌ترین شرایط زندگی، به ثروت و موفقیت دست یافته‌اند را روی میز گذاشته‌ام تا با آنها یک میزگرد درست کنم. در این میزگرد فرضی خودم نقش مجری را بر عهده دارم. امیدوارم در پایان این میزگرد، مفهوم ثروت را بهتر درک کنیم و درباره‌ی روش‌های رسیدن به آن، ایده‌های عملی‌تر و مؤثرتری داشته باشیم.

خوب، آیا کسی هست که بخواهد پیشقدم بحث ما باشد؟

**شاکتی گواین:** ببله، با وجود آن که بحث ثروت، بحث اصلی کتاب‌ها و نظریات من نیست، اما از یک نظر خیلی دوست دارم در باره‌ی آن صحبت کنم. آن هم از این جنبه که از دیدگاه من، جهان، مکانی نیکوست که همه می‌توانند در آن خوشبخت باشند. عالم، پر از فراوانی است، چه در جنبه‌های مادی و چه معنوی. هر چیزی را که من و شما نیازمند یا آرزومندش باشیم، وجود دارد، کافی است آن را بطلبیم و حقیقتاً آن را بخواهیم و مشتاق پذیرفتن خواسته‌ی خود باشیم. ضمناً باور کنیم که برای ثروتمند شدن همه‌ی ما، خزانه‌های کافی و می‌کران وجود دارد.

**آنتونی رایبیتز:** من هم فکر می‌کنم باور ما در به دست آوردن ثروت، نقش دارد. این که چقدر نسبت به ثروتمند بودن یا شدن، امیدواریم یا ناامید و دل‌سردیم یا دلگرم؟ به همین دلیل همیشه در نوشته‌هایم اولین کلید ثروت و خوشبختی را مبارزه‌ی جدی با یأس و دل‌سوزی می‌دانم و می‌دانم اگر این مبارزه به درستی انجام شود، افراد قادر می‌شوند طاق‌فرستارترین شرایط را هم تغییر دهند.

مجری: و کلیدهای دیگر، از نظر شما چه هستند؟

**آنتونی رایبیتز:** بعد از آن که بر ناامیدی و یأس غلبه کردیم و تبدیل شدیم به افرادی امیدوارتر و مثبت‌تر، که در عمق وجود نسبت به داشتن ثروت، باور یا امید دارند. در گام دوم اقدام به عمل می‌کنیم. ممکن است چندین بار به بن‌بست برسیم اما نباید از شکست یا از شنیدن جواب‌های منفی بترسیم. باید عمل کنیم. من همیشه

# دست خالی نمانید

خواستهاست. هر چه تصاویری که تجسم می‌کنیم دقیق‌تر و با جزئیات بیشتر و کاملتر باشند، احتمال به وقوع پیوستن آن‌ها بالاتر می‌رود. سومین راه آفرینی ذهنی توانگری از طریق کلام و تکرار عبارات ویژه توانگری است. عباراتی که نعمت‌ها و مواهب را در آن‌ها فراخوانی و به سمت خود سرازیر می‌کنید. دقت به این نکته ضروری است که با تکرار این عبارات نمی‌کوشید خداوند را وادارید که چیزی به شما بدهد، بلکه تنها راه دریافت آن فراوانی‌هایی را می‌گشایید که پیشاپیش برایتان فراهم شده است.

**آلبرت پویسانت:** من هم دوست دارم به اصولی اشاره کنم که افراد موفق و ثروتمند از آن‌ها استفاده کرده‌اند. هنری فورد معتقد بود اگر می‌خواهید ثروتمند شوید کاری را انجام دهید که برایتان جاذبه دارد، چنین کاری برایتان آسان است و همیشه می‌توان به نتایج آن اطمینان داشت. هیلتون، بر اهمیت تصمیم‌گیری و سرعت در تصمیم‌گیری و وفاداری به آن تأکید داشت. اسپنلیرگ، معتقد بود که باید دست به کاری بزنیم که آن را از هر کار دیگری بهتر می‌شناسیم و هر روز در آن خیره‌تر شویم و شعار والت دیسنی تسلیم شدن به مشکلات و موانع بود.

و بالاخره هوندا بر بلند نظری، بهبود و تولید، دوست داشتن کار، پشتکار و تحقیق و تلاش تأکید می‌کرد. ما هم می‌توانیم از همین الگوهای موفق، موفقیت را برای خود شبیه‌سازی کنیم.

**مجری:** با اجازه شما من یک جمع‌بندی از مطالب مطرح شده داشته باشم. دیدگاه‌هایی که در اینجا مطرح شده در دو دسته کلی قابل تقسیم‌بندی هستند. یکی دیدگاه‌های ظاهری و دیگر دیدگاه‌های باطنی است. در دیدگاه‌های باطنی عوامل اساسی و بنیادی، وجود ایمان و باور، بخشش و جاری ساختن انرژی‌ها به سمت دیگران و طلبیدن واقعی است. روش‌های اجرایی این دسته دیدگاه‌ها، بر تجسم خلاق و کلام خلاق استوار است. دوستان دیگری که از ابعاد ظاهری‌تر به موضوع نگاه می‌کنند، روش‌هایی را که شناختن افراد موفق جهان به کشف درآورده‌اند به شکل الگوهای عملی مد نظر دارند. مطابق نظریات این گروه، تعیین هدفی روشن و متناسب با استعدادها و علائق فردی، داشتن پشتکار، صبر و تحمل در برابر مشکلات و عدم یأس و نومیدی در برابر شکست‌ها، از عوامل ضروری برای کسب ثروت هستند.

خوانندگان ما می‌توانند با توجه به ویژگی‌های فردی و همچنین میزان برقراری ارتباط ذهنی و یا حسی با هر یک از این روش‌ها، و یا تلفیق این دو دیدگاه کلی، به یک الگوی شخصی و منحصر به فرد دست یابند. ما هم برایتان آرزوی موفقیت داریم.

**ناپلئون هیل:** آنچه را شما «باور» می‌نامید من به آن، «ایمان» می‌گویم و معتقدم ایمان بر ذهن ناهوشیار اثر می‌گذارد و آن را برنامه‌ریزی می‌کند. چون ناهوشیار در آغاز تولد، مثل یک صفحه سفید است که هر چه به آن داده شود را ذخیره می‌کند و بعداً هم همان را اجرا می‌کند.

اما در به دست آوردن ثروت، من قدم اول را این می‌دانم که برای خود هدف مشخصی را در نظر بگیریم. یعنی یک هدف کمی و مشخص که باید تمام نیرو و تلاشمان را صرف رسیدن به آن هدف کنیم. به عنوان مثال اول رقم مورد نیاز خود را دقیقاً مشخص کنیم. سپس به طور دقیق مشخص کنیم که برای دستیابی به این پول، چه مبلغی را سرمایه‌گذاری می‌کنیم. بعد تاریخ مشخصی برای دستیابی به آن تعیین می‌کنیم و بعدش هم برنامه‌ای قطعی می‌ریزیم و بی‌درنگ دست به کار می‌شویم.

بعد از مشخص کردن همه این‌ها، گام دوم این است که باور یا ایمان خودمان را تقویت کنیم. باور به این که این مقدار پول در این مدت زمان، با این برنامه، می‌تواند به دست آید. البته حواستان باشد که برنامه از نظر منطقی، برنامه درست و واقع‌بینانه‌ای باشد. مجری: آیا سایر دوستان هم مایلند روش‌های گام به گام خود را برای رسیدن به ثروت بیان کنند تا خوانندگان ما بتوانند مقایسه‌ای بین آن‌ها به عمل آورند؟

**کاترین پاترن:** بله، اما نگاه من برای گام‌ها، متفاوت و شاید کمی معنوی‌تر است. من گام اول را پالایش می‌دانم، یعنی این که خودمان را از شر آن چه که نمی‌خواهیم خلاص کنیم. سپس خلاء ایجاد کنیم. از تمام چیزها، اوضاع و شرایط و حتی افرادی که می‌خواهیم از زندگی‌مان حذف شوند فهرستی تهیه کنیم. کمدها، گنجه‌ها و زندگی‌مان را از هر جهت پاک و تمیز کنیم، حتی دشمنانمان را ببخشم و مسایل و مشکلاتی را که قادر به حل آن‌ها نیستیم رها کنیم.

از دیدگاه من، سه راه اصلی وجود دارد که به وسیله آن‌ها می‌توانیم توانگری را در ذهنمان بیافرینیم. نوشتن، تصاویر و کلام. در نوشتن اول هدف را مشخص می‌کنیم، بعد سه فهرست تهیه می‌کنیم، که اولی شامل چیزهایی است که باید حذف شوند و دومی شامل تمام چیزهایی است که می‌خواهیم در زندگی خود متجلی کنیم و سومی هم شامل آنچه است که به خاطر آن سپاسگزاریم.

برای این سه فهرست طلب برکت و لطف الهی کنید و آن‌ها را بدون این که با کسی مطرح کنید، به خداوند بسپارید. با این کار به جای سرکوب کردن آرزوهایی که دارید، آن‌ها را به طور سازنده بیان می‌کنید تا برآورده شوند.

استفاده از قدرت تصاویر هم یکی از قدیمی‌ترین راه‌های تجلی

# چگونه پاسخ «نه» را به «بله» تبدیل کنیم

(مادر به فرزندش نشان می‌دهد که به نیازهای هر دوی‌شان اهمیت می‌دهد). می‌خواهی تا ۵ دقیقه دیگر هم بازی کنی و بعد برویم. (در اینجا مادر راه‌حلی که هر دو نیاز را در برمی‌گیرد می‌گوید و البته دوباره در قالب یک درخواست).

فرزند: قبول است.  
اگر مکالمه به این سادگی نباشد احتمالاً به این شکل ادامه پیدا می‌کند:

فرزند: نه! من نمی‌خواهم بیایم. می‌خواهم در خانه بمانم!  
مادر: یعنی این طوری خیلی ناراحت می‌شوی؟ نمی‌توانی وقتی برگشتیم ادامه‌اش دهی؟

(مادر با فرزندش شروع به برقراری ارتباط می‌کند و نشان می‌دهد که اشتیاق و خود مختار بودن فرزند را می‌فهمد و قبول می‌کند).

فرزند: بله! می‌خواهم خاک بازی کنم.  
مادر: می‌فهمم. خیلی ناراحت شدم چون فکر می‌کردم تو هم از این برنامه راضی هستی و خوشحالی که به خانه پدر بزرگ می‌رویم. به نظرت چکار کنیم تا مشکل حل شود؟ (در این حالت مادر اهمیت نیاز هر دویشان را بیان می‌کند و در عین حال با نیاز فرزندش یعنی خود مختار بودن او هم آشنا می‌شود).

فرزند: باشد! وقتی برگشتیم بازی می‌کنم.  
حتی اگر بچه دوباره به گفتن نه ادامه بدهد، NVC هم گفتگو را ادامه می‌دهد و آن را عمیق‌تر می‌کند. با تکرار این روش کودک اعتماد به نفس پیدا می‌کند تا حرف‌هایش را بزند و این را هم می‌فهمد که بزرگ‌ترها همانطور که به نیازهای خودشان اهمیت می‌دهند، به نیازهای او هم اهمیت می‌دهند و به این ترتیب او یاد می‌گیرد که باید در زمینه درک نیاز دیگران و برخورد با آنها توانمند شود.

به طور معمول هنگامی که فرزندان به ما جواب «نه» می‌دهند و یا هنگامی که «نه» می‌شنویم دو گزینه برای ما می‌ماند. یکی اینکه خودمان را با جواب منفی وفق بدهیم و دیگر اینکه بر جواب منفی غلبه کنیم. اما هنگامی که می‌خواهیم پاسخ منفی فرزندانمان را به جواب مثبتی که در آن نهفته است تغییر دهیم. باعث می‌شود انگیزه‌ی رفتارهای مختلف فرزندانمان را بیابیم. این همان چیزی است که تمام افراد بشر به آن نیازمندند.

بعضی اوقات به تأخیر انداختن تصمیم‌ها تا زمان برقراری ارتباط مؤثری که راه حل در آن نهفته است، هیچ اشکالی ندارد. اگر برنامه‌ی طوری تغییر پیدا کند که بتواند نیازهای هر دو طرف را برآورده کند، این به معنای شکست شما در مقابل خواسته‌ی فرزندانان نیست. با فهم عمیق فرزندانمان، خوش‌بینی‌شان در باره درخواست‌هایی که از آنها داریم و همین‌طور صبر و حوصله آنها در مواقعی که نیازهایشان درک نمی‌شود، بیشتر می‌شود. دقت کنیم که فرزندان ما مهم‌ترین آموزش‌ها را از نوع ارتباطی که با آنها برقرار می‌کنیم می‌آموزند. متوجه باشیم که می‌خواهیم چه چیزهایی را به آنها بیاموزیم و آنها را برای چه دنیایی آماده کنیم.

فرزند: بله! من می‌خواهم به خاک بازی ادامه بدهم.  
مادر: خیلی از این کار لذت می‌بری؟  
فرزند: بله!

مادر: خوشحالم که از بازیات لذت می‌بری ولی نگرانم. چون به پدر بزرگ قول داده‌ام که به آنجا بروم و دوست دارم روی قولم بمانم. (به جای اینکه والدین هم جواب نه به فرزندانشان بدهند آنها هم بهتر است که فرزندان را از احساسات و نیازهای خودشان و همچنین مسئولیت‌ها با خبر کنند). از آنجایی که به پدر بزرگ گفتم که به خانه‌اش می‌رویم، الان باید راه بیفتیم. بنابراین دوست داری راه بیفتیم؟ (در آخر مادر از فرزندش جمله‌ای را درخواست می‌کند که باعث بر طرف شدن نیازهای مادر است و گفتن این جمله باعث می‌شود که فرزندش از این نیاز مادر با خبر شود).

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

یکی از چالش‌های بین والدین و کودکانشان این است که از آنها می‌خواهند کارهایی مثل شستن دست‌ها قبل از غذا، جمع کردن اسباب‌بازی‌ها از اتاق نشیمن، مسواک زدن قبل از خواب و به موقع خوابیدن را انجام دهند و در مقابل این درخواست‌ها لغت «نه» را می‌شنوند.

یک راه حل پیشنهادی مؤثر برای تبدیل پاسخ نه به بله گفتگوی عاری از خشونت (۱) است که به اختصار به آن NVC می‌گوییم. استفاده از این روش چشم‌اندازها و مهارت‌های جدیدی ایجاد می‌کند که گفتگوی بین والدین و فرزندان را عمیق‌تر کرده و نتیجه آن را مطلوب‌تر می‌کند.

گفتگوی NVC مشکل را یکباره حل نمی‌کند، اما قابلیت ایجاد ارتباطی را دارد که منجر به برآورده شدن خواسته شما می‌شود. گفتگوی زیر نمونه‌ای از گفتگوی NVC است:

مادر: وقتش است به خانه پدر بزرگ برویم.  
فرزند: نه‌انه‌نه!

مادر: مگر کاری داری که می‌گویی نه؟  
فرزند: دارم خاک بازی می‌کنم.

مادر: برای این می‌گویی «نه» که می‌خواهی به بازیات ادامه بدهی؟ (با این جواب فرزند خشونتی والدین را از کاری که انجام می‌دهد می‌فهمد).

فرزند: بله! من می‌خواهم به خاک بازی ادامه بدهم.  
مادر: خیلی از این کار لذت می‌بری؟  
فرزند: بله!

مادر: خوشحالم که از بازیات لذت می‌بری ولی نگرانم. چون به پدر بزرگ قول داده‌ام که به آنجا بروم و دوست دارم روی قولم بمانم. (به جای اینکه والدین هم جواب نه به فرزندانشان بدهند آنها هم بهتر است که فرزندان را از احساسات و نیازهای خودشان و همچنین مسئولیت‌ها با خبر کنند). از آنجایی که به پدر بزرگ گفتم که به خانه‌اش می‌رویم، الان باید راه بیفتیم. بنابراین دوست داری راه بیفتیم؟ (در آخر مادر از فرزندش جمله‌ای را درخواست می‌کند که باعث بر طرف شدن نیازهای مادر است و گفتن این جمله باعث می‌شود که فرزندش از این نیاز مادر با خبر شود).

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.

فرزند: نه! الان می‌خواهم خاک بازی کنم!  
مادر: من گنج شده‌ام. دوست دارم که تو کاری را از آن لذت می‌بری انجام دهی، از طرفی می‌خواهم کاری را که قول دادم انجام بدهم.



ترجمه: محمد بشردوست  
لدوین و تنظیم: فاطمه زندی



# در ذهنتان هم می‌توانید ورزش کنید

علاوه بر این نمونه‌ها در یک آزمایش کنترل شده، روان‌شناسی به نام آر. ای. راندل ثابت کرد که تمرین ذهنی برای پرتاب دارت، به آن گونه که شخص هر روز مدتی را مقابل هدف می‌نشیند و پرتاب دارت به نشانه را در ذهن تصور می‌کند، به قدر تمرینات واقعی، سبب پیشرفت در مهارت پرتاب می‌شود.

تولمن به عنوان یک نظریه‌پرداز صاحب نام در یادگیری، پیشنهاد می‌کند که نوآموزان برای یادگیری یک فعالیت یا پیشرفت در اجرای یک مهارت از تمرین ذهنی کمک بگیرند به شرط اینکه تمرین ذهنی بلافاصله پس از اجرای مهارت انجام شود. فرد با تمرین ذهنی اجرای موفق یک مهارت حرکتی در ورزش، آمادگی لازم را برای انجام حرکات مشکل‌تر کسب می‌کند و با این تلاش می‌تواند بر اضطراب ناشی از مسابقات غلبه کند و حواس خود را در حین انجام فعالیت مورد نظر متمرکز نماید.

یادآوری کنیم که اغلب توصیه می‌شود در تجسم خلاق گام‌های زیر را دنبال و پیاده‌سازی کنیم:

تعیین هدف، آفریدن تصویر روشنی از هدف در ذهن، تمرکز بر آن تصویر در غالب اوقات و دادن انرژی مثبت به تصویر ذهنی مذکور. تصاویر ذهنی تا جای ممکن باید به گونه‌ای پرداخته گردند که به تجربه‌های واقعی زندگی هر چه نزدیک‌تر و نیز دربردارنده تمامی جزئیات باشند. این فرآیند به وسیله آگاهی یافتن و متمرکز کردن افکار بر تمامی خصوصیات و ویژگی‌های دقیقی که با تمامی حس‌هایمان ادراک می‌کنیم، انجام می‌گیرد.

در تصورمان می‌بایست به جای اندیشیدن به امکان وقوع رویداد، به نتیجه‌های پایانی آن فکر کنیم. یعنی باید خود را در حال تجربه هدف، به گونه‌ای که گویی بدان دست یافته‌ایم تصور کنیم.

در تصاویر، وضعیت را در اوج کمال آن نشان دهید اما به گونه‌ای که گویی پیشاپیش وجود دارد. لازم نیست نشان دهید که چگونه باید انجام پذیرد.

در پایان اشاره می‌کنیم تحقیقاتی که نقش تمرین ذهنی را در کسب یادگیری یک مهارت حرکتی جدید مورد بررسی قرار داده‌اند برخی فوائد آن را اینطور بیان کرده‌اند. تمرین ذهنی یادگیری مهارت‌های جدید را تسریع می‌کند، مهارت‌هایی را که ورزشکار بدان‌ها مسلط است تقویت می‌کند، مشکلات کوچک در فنون ورزشی را رفع می‌کند و در از بین بردن افکار منفی مانند تصور شکست مؤثر است، از پراکنده شدن توجه و تمرکز ورزشکار پیشگیری می‌کند و بالاخره اینکه تمرین ذهنی اضطراب را کاهش می‌دهد.

فریاد جمعیت به خاطر گل زیبایی که به تیم مقابل زد، وجد و سرور بی‌حدی در او ایجاد کرد. او بالاخره موفق شد در تیم ملی گل بزند. در حالی که سایر بازیکنان از سرو کولش بالا می‌رفتند برادر کوچکترش را در کنار زمین می‌دید که داشت از ذوق پرواز می‌کرد. صدای مادر او را از غواشم بیرون آورد. در حالی که تویش را به گوشه حیاط پرتاب می‌کرد با خودش گفت: راستی راستی می‌شود من یک روز در تیم ملی گل بزنم.

علم موفقیت می‌گوید این تصویرسازی‌ها خیال‌باقی نیست بلکه می‌تواند به تجسم خلاق تبدیل شود. همه ما در کودکی، تصاویر ذهنی متعدد و متنوعی داشته و به طور خودانگیخته، ذائقه زیادی را صرف ایجاد این تصاویر و دقت در آفریدن جزئیات آن کرده ایم (آنچه غالباً تحت عنوان قزو رفتن در عالم خیال از آن یاد می‌شود) و حتی در بزرگسالی نیز آگاهانه یا ناآگاهانه برای تسکین و اقیانوس نیازهای خود به آن روی می‌آوریم. با این وجود نسبت به صحت این روش در برآورده شدن آرزوهایمان تردید داریم و کمتر توانسته‌ایم به شکل هدفمند و جدی از آن بهره بگیریم. شاید ما خود ندانیم روشی که به کار می‌بریم فن قدرتمندی است که ما را در رسیدن به موفقیت‌هایمان یاری می‌دهد. این روش که با نام علمی «تجسم خلاق» شناخته شده است عبارت است از: فن استفاده از نیروی خیال برای آفرینش خواسته‌ها در زندگی.

کسانی که به مطالعه کتب و مقالات علوم ورزشی و به ویژه روان‌شناسی حرکتی علاقمند هستند عموماً با واژه‌های «تصویر سازی»، «تجسم کردن» و «چگونگی استفاده از آن برخورد کرده‌اند. این واژه‌ها در یک معنای کلی به معنای تجسم نمودن انجام موفقیت‌آمیز یک مهارت حرکتی و یا تصویرکردن یک عملیات ورزشی است که با موفقیت و تا حد امکان بدون نقص صورت می‌گیرد.

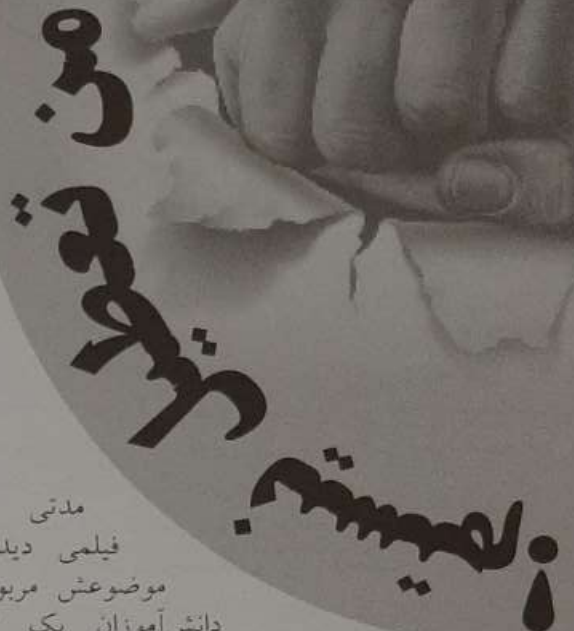
آیا واقعاً تمرین ذهنی در یادگیری ورزشکاران مؤثر است؟ البته که اینطور است. به نمونه‌هایی از آن اشاره می‌کنیم:

به گزارش مجله ریترز دایجست، در آوریل ۱۹۵۵، «الچین» (شطرنج‌باز گمنام)، «کاپابلانکا» مقام قهرمانی شطرنج را که به اعتقاد صاحب‌نظران، امکان شکست او وجود نداشت، شکست داد. «الچین» مدت سه ماه، تنها در ذهنش شطرنج‌بازی می‌کرد و برای رویارویی با حریف آماده می‌شد!

الکسی موربون که احتمالاً مشهورترین مربی گلف جهان است نیز عملاً روی تمرین‌های ذهنی کار کرده است. او می‌گوید ۹۰ درصد بازی گلف، ذهنی است. موربون بدون حتی یک جلسه تمرین عملی توانست «لهر» را به امتیاز نود برساند. لهر تنها روزی پنج دقیقه با خاطری آسوده روی صندلی راحتی می‌نشست و در خیال، خود را می‌دید که دستورالعمل‌های موربون را درست رعایت می‌کند!

گردآوری: شهلا اروجلو  
تنظیم نهایی: فاطمه زندی





# همیشه

می‌کند؛ راه‌هایی که به ظاهر امن‌تر باشند. بدین ترتیب بعضی با اطاعت نکردن، برخی با کار ناقص انجام دادن و عده‌ای هم با تخریب شخصیت دیگران، مخالفت یا نارضایتی خود را اعلام می‌کنند. به همین دلیل بهتر است والدین به فرزندانشان، مدیران به کارمندانشان و معلمان به شاگردهایشان اجازه ابراز وجود صحیح را بدهند. این کار علاوه بر مزایایی که برای ابراز کننده دارد، اطاعت بیشتر او را هم در پی داشته و از طغیان‌ها و نافرمانی‌های آتی جلوگیری خواهد کرد. احتمالاً لازم است خود ما به زیردستان یا افرادی که به نوعی ملزم به اطاعت از ما هستند ابراز وجود صحیح را یاد بدهیم، یعنی کمک کنیم این افراد در کنار اطاعت به موقع، ابراز به موقع هم داشته باشند و بتوانند نظر و احساس خود را بیان کنند.

حالا که سخن به اینجا رسید با چند مثال، ابراز وجود را بازتر می‌کنم. دقت کنید:

## تحقیر مستقیم یا غیر مستقیم

حتماً شما هم افرادی را دیده‌اید که با کلمات تحقیرآمیز، به طور مستقیم یا غیرمستقیم به شما کنایه زده یا توهین کرده‌اند. به عنوان مثال مدیرتان به شما می‌گوید: به‌به، چقدر نامه را عالی تایپ کرده بودی، پر از غلط‌های املائی و انشایی شده بود. یا همسرتان می‌گوید: وقتی این لباس را می‌پوشی چقدر جالب می‌شوی، لباس‌های صد سال پیش خیلی به تو می‌آید! که این‌ها روش‌های غیرمستقیم کنایه زدن هستند.

در این مورد این پاسخ‌ها می‌توانند مفید باشند: «متشکرم، اما من گیج شده‌ام. اگر واقعا از غلط‌های املائی و انشایی نامه ناراحت هستید مایلم این موضوع را مستقیماً مطرح کنید (که با این کار به مدیرتان هم می‌آموزید که با شما رک و صریح حرف بزند)».

و یا به همسرتان: «متشکرم عزیزم، اما اگر منظورت این است که این لباس قدیمی را نپوشم، بهتر است پیشنهادی را بدهی تا من هم بفهمم چه لباسی مناسب‌تر از این است».

متأسفانه، بعضی تحقیرهای کلامی غیرمستقیم می‌تواند به تحقیر کلامی مستقیم تبدیل شوند که عبارات توهین‌آمیزتری در آن‌ها به چشم می‌خورد. مثل: «تو اصلاً سواد نداری، کار بلد نیستی یا...» و یا «خیلی بدسلق‌های، اصلاً نمی‌دانی لباس پوشیدن یعنی چه؟». در مثال‌های بالا (مدیر و همسر) در درجه‌ی اول؛ حتی اگر کمی سخت باشد بهتر است اجازه دهید طرف مقابل شما خشمش را خالی کند و کمی آرام بگیرد. بعد اگر دیدید واقعا اشتباهی از شما سرزده، حتی اگر مخاطب به شما توهین کرده باشد به اشتباه خود اعتراف کنید ولی در برابر طرز برخورد او ابراز وجود کنید و سپس با دو سه جمله کوتاه مکالمه را پایان دهید. مثلاً اگر مدیرتان در ادامه به شما گفته «بی‌سواد»، می‌توانید بگویید: «قبول دارم که بی‌دقتی کرده‌ام اما اجازه نمی‌دهم به جای گوشزد کردن اشتباهاتم، به شخصیتم توهین شود» و یا «قبول دارم لباسی که پوشیده‌ام قدیمی است اما یک انتخاب نادرست، ارتباطی به بدسلق بودن من ندارد، چون خیلی وقت‌ها اتفاقاً سلایقه مناسبی داشته‌ام و دوست ندارم که رفتار من، تعمیم داده شود و درست نمی‌دانم برای گفتن حرفت از این کلمات استفاده کنی».

مدتی قبل

فیلمی دیدم که

موضوعش مربوط به

دانش‌آموزان یک کلاس

درس دبستانی بود که تا حدودی

هم شلوغ و نافرمان بودند. معلم تصمیم گرفت

جای بچه‌های کلاس را تغییر دهد و به آنها دستور داد نیمکت خود

را ترک کنند و روی نیمکت دیگری بنشینند. آنها اطاعت می‌کردند،

اما قبل از انجام دستور، نظر خود را بدون این که حالت غر زدن

یا پرخاش داشته باشد بیان می‌کردند. مثلاً یکی می‌گفت: اصلاً از

آن نیمکتی که شما اصرار دارید آنجا بنشینم خوشم نمی‌آید. این را

می‌گفت، ولی می‌رفت و همان‌جا می‌نشست. یا نفر بعدی می‌گفت:

من اصلاً دوست ندارم پهلوی فلانی بنشینم! این را می‌گفت اما

قبول می‌کرد و همان‌جا پهلوی او می‌نشست.

کاری که دانش‌آموزان آن فیلم انجام می‌دادند، در واقع نوعی ابراز

وجود بود. معنای ابراز وجود را یادتان هست؟ ابراز وجود، نوعی

رفتار جرأت‌آمیز است که به ما امکان می‌دهد با رعایت احترام

دیگران و مراعات منافع خودمان، احساسات و نظر صادقانه‌ی خود

را بدون اضطراب و تشویش بیان کنیم و بدون انکار یا ضایع کردن

حق دیگران حقوق شخصی خود را مطالبه کنیم. پس ابراز وجود،

زورگویی، سکوت، پرخاش یا تحمل بی‌مورد نیست.

وقتی احساس و نظر منفی یا مثبت خود را به موقع و مؤدبانه

مطرح می‌کنیم، این احساسات در ما انباشته نمی‌شوند و نتیجتاً

مدتی بعد مثل یک کوه آتشفشان، منفجر نخواهند شد! در عین

حال طرف مقابل هم با بازخوردی که از ما گرفته، فرصت و

قدرت اصلاح خود را پیدا می‌کند و رفتار نامناسب یا نابجا، در

او تثبیت نمی‌شود. همچنین وقتی ابراز وجود را بلد باشیم، دست

به رفتارهای آبرزیرکاهانه، پنهانی و به قول معروف از پشت

خنجر زدن نمی‌زنیم. تجربه نشان می‌دهد بسیاری از نافرمانی‌ها و

کارشکنی‌ها و بعضی از پشت سر حرف زدن‌ها یا حتی تهمت‌ها و

سخن‌چینی‌ها، نتیجه ترس از ابراز وجود هستند، بدین صورت که

فرد چون می‌ترسد حرف دلش را بگوید یا به هر دلیلی بلد نیست

رو در رو نظرش را بیان کند، به ناچار آن را از راه‌های دیگر ابراز

## ابراز وجود بله، انفعال و پرخاش نه

حالا فرض کنید شما و همسرتان یک نوزاد ۳ ماهه دارید. در چند شب گذشته، پسر جوان همسایه صدای ضبط صوت خود را تا بعد از نیمه شب بسیار بلند کرده، به طوری که نوزادتان مدام گریه کرده و نخوابیده. در این حالت چه می‌کنید؟

الف - رفتار انفعالی: نوزادتان را به اتاقی که کمتر سر و صدا به آن می‌رسد برده و آنقدر صبر می‌کنید تا صدای موسیقی قطع شود. بعد او را به اتاق خودش می‌برید و خودتان هم خیلی دیر می‌خوابید و بدون آن که به روی خود بیاورید، در دل به پسر همسایه بد و بیراه می‌گویید!

ب - رفتار پرخاشگرانه: شما یا همسرتان به در خانه همسایه می‌روید و با صدای بلند داد و فریاد راه می‌اندازید تا همسایه‌های دیگر هم جمع شوند و همگی بفرماید پسر همسایه برایتان تولید مزاحمت کرده. بدین ترتیب آنها از جمع شدن همسایه‌ها خجالت‌زده می‌شوند و از شما و همسرتان شاکمی می‌شوند که

ابروی آنها را برده‌اید و تصمیم می‌گیرند با شما قطع رابطه کنند. ج - رفتار توأم با ابراز وجود: شما یا همسرتان به خانه همسایه می‌روید و به آنها می‌گویید که صدای موسیقی، نوزادتان را اذیت می‌کند. خواهش می‌کنید پسر همسایه طوری ضبط گوش کند که صدای ضبط، مزاحم شما نشود. او با اکراه می‌پذیرد اما از برخورد دوستانه شما تشکر می‌کند. با او قرار می‌گذارید که دقت داشته باشد تا بعد از این هم توافق‌تان همچنان به قوت خود باقی بماند. مدتی پیش شنیدم که فیلم کارتونی در امریکا به نمایش گذاشته‌اند که نشان‌دهنده‌ی تصویر تأسف‌باری است که خیلی از مردم درباره‌ی ابراز وجود کردن دارند. در تصویر می‌بینیم که قهرمان فیلم به دری که روی آن تابلو «کلاس ابراز وجود» را نوشته‌اند نزدیک می‌شود. زیر این تابلو نوشته دیگری به چشم می‌خورد: «بیازی به زنگ زدن نیست، در را به هم بکوبید و وارد شوید!» جدا این رفتار، رفتار ابراز وجود کننده است!؟

تألیف: زکسانا خوشانی

## هر پیچ و خم ارتباط خانم‌ها و آقایان

می‌بینند. در واقع خانم‌ها در مواقع ناراحتی دوست دارند با کسی که آنها را درک نماید، صحبت کنند.

اگر می‌خواهید مردها کاری را برایتان از سر دل و جان انجام دهند با آنها به گونه‌ای سخن بگویید که احساس کنند واقعاً به کمک آنها احتیاج هست، این احساس به آقایان انگیزه زیادی برای تلاش، فعالیت و کمک بیشتر می‌نماید و این در حالی است که خانم‌ها را می‌توان با تقدیر، تشکر و تحسین به کار بهتر و بیشتر واداشت، زیرا انگیزه خانم‌ها در مواقعی که احساس کنند مورد توجه بوده و عزیز شمرده می‌شوند بالا می‌رود.

گردآوری و تألیف: فرزانه بازسازی

خانم‌ها می‌گویند چرا همان موقع به من تذکر ندادی؟! و آقایان می‌گویند رنگم مثل لیمو شده، هنوز خانم می‌گوید که چرا نگفتی! می‌دانید چرا؟ چون خانم‌ها باید بدانند مردها مانند خودشان خیلی زود هیجانی نشده و واکنش نشان نمی‌دهند، خیلی راحت در جمع تذکر لفظی نمی‌دهند، خیلی اهل اشاره و دادن حرکت به سروصورت خود نیستند، در عین ناراحتی عمیق سکوت را انتخاب می‌کنند. پس چنانچه رفتار خانم در جمع متناسب نباشد، ترجیح آقا این است تذکرات لفظی خود را که معمولاً با واکنش سریع خانم‌ها همراه است به تأخیر بیندازد. البته مردها در این شرایط معمولاً سعی می‌کنند با نگاهشان تذکرات لازم را بدهند، نگاه‌هایی که در صورت خواننده نشدن زاویه‌دار هم می‌شود، اما در صورتی که رفتار آقا سنجیده نباشد، خانم تاب و توان زیادی نمی‌آورد، ابتدا اشاره می‌دهد و در صورت مؤثر نبودن اشاره‌ها، لب به اعتراض لفظی می‌گشاید. پس واقعاً اشتباه است اگر خانم‌ها و یا آقایان متظر باشند که از نوع خودشان به آنها تذکر داده شود.

خانم‌ها اگر مرد مورد نظرشان تحت یک فشار عصبی مانند شکست کاری، تصادف، از دست دادن موقعیت کاری و ... فرارگرفت نیازی نیست که مرتباً پیشنهاد کمک و همدردی نمایند، زیرا در چنین مواقعی مردها گوشه‌گیر می‌شوند و کمک گرفتن از دیگران را نشانه ضعف و بی‌عرضگی خود می‌دانند و حتی حرف‌های شنیده شده از جانب خانم‌ها را مداخله در کار خود به حساب می‌آورند. از طرفی مردها ندانند چنانچه در مواقع ناراحتی خانم‌ها از آنها چیزی نپرسند و یا آنها از در گفتگو وارد نشوند، روابط رو به تیرگی می‌رود زیرا در این صورت این خانم‌ها هستند که دلخور شده و خود را از داشتن یک حامی، کمک‌دهنده و پشتیبان محروم



# می خواستم به تو بگویم

# فراخوان

می خواستم به تو که برادر کوچکترم هستی بگویم مرا ببخش، من نوجوان بودم و تو تنها ۷ سال داشتی و قلک کوچکت را به من سپرده بودی تا از دسترس خواهر و برادرهای دیگرمان در امان بماند. من قلک را نگه داشتم، آن را برایت قایم کردم، اما امانت دار بدی بودم. قلکت را سوراخ کردم و از سکه های آن برداشتم و برای خودم چیز خریدم. نمی دانم یادت هست یا نه، اما یک بار که متوجه شدم که قلک سوراخ است گفتم از دستم افتاده و قسمتی از آن شکسته که به ناچار چسب زده ام. تو هیچ نگفتی اما به گمانم فهمیدی موضوع از چه قرار است. من در امانت کوچک تو خیانت کردم. ای کاش به اندازه سکه هایی که برداشتم، سکه های طلا داشتم و اینک به تو پس می دادم، اما جز پشیمانی و معذرت خواهی چیزی دیگری ندارم.

از طرف محمد س. به برادر عزیزم رضا س. ساکن تهران خ ولی عصر بالاتر از نیاش

همیشه حرف های ناگفته ای بین ما و کسی دیگر هست که باید گفته شود. اعتراف، عذرخواهی، سپاس گزاری، یا هر سخنی که باید زمانی گفته می شده و نشده است...

فراخوان ما، فراخوان حرف های ناگفته است. در ستونی به نام «می خواستم به تو بگویم!» شما ناگفته هایتان را می گوید و ناتمام هایتان را تمام می کنید و ما آن را به دست مخاطب تان می رسانیم و اگر پاسخی داشته باشد، پاسخش را هم به شما و از پیامتان خود و خوانندگانمان نیز بهره می بریم.

می خواستم به تو بگویم تقصیر من بود که آن شایعه وحشتناک در مورد تو قوت گرفت. شایعه که نه، آن تهمت بزرگا!

من سکوت کردم و بهای سکوت من اخراج تو از مدرسه بود. اخراج، آن هم به خاطر دزدی! کاری که در خوابت هم نمی دیدی. من ناجوانمردانه سکوت کردم و نگفتم که می دانم جام برنز قهرمانی تیم مان را تو نذر دیده ای! سکوتی که حتی از دروغ گفتن و تهمت زدن بدتر بود.

هشت نفر گواهی دادند که آخرین بار آن را در دست تو دیده اند. تو با سرشکستگی اخراج شدی، خم به ابرو نیاوردی، مثل قهرمان ها سرت را بالا گرفتی و رفتی و من سکوت کردم! من حرف های مدیر و معاون را شنیدم که می خواستند موضوع را به خانواده ات بگویند. وقتی مادرت گریه می کرد و می گفت: «پسرم دزد نیست»، تو باز هم سرت را بالا گرفتی. اشک های مادرت را پاک کردی، با شجاعت گفتی: «من جام را نذر دیده ام». کسی باور نکرد و من باز هم سکوت کردم.

هیچ مدرسه ای اسم تو را ننوشت، شهر کوچک بود و شایعه ی دزدی همه جا پیچیده بود. من حتی وقتی دیدم به جای مدرسه رفتن، ناگزیر در دکان کفاشی پدرت مشغول شده ای، باز هم سکوت کردم! دیگر رنگ مدرسه را ندیدی... قهرمانانه اخراج شدی، مقاومت کردی، کار کردی، متفرقه خواندی و تنها من بودم که می دانستم چقدر ناراحتی، اما سکوت کردم!

تو یک قهرمان بودی و قهرمان ماندی! و حتما می دانی بدون تو هرگز جام دیگری برنده نشدیم... بعد از این همه سال می خواستم به تو بگویم من می دانم تو جام را نذر دیده ای، تو هیچ جامی را نمی دزدی و هیچ جامی برای تو ارزشی نداشت. این را تنها من می دانستم اما سکوت کردم چون می ترسیدم و مانند تو قهرمان نبودم و هرگز نتوانستم به کسی بگویم آن جام برنز قهرمانی تیم مان را من دزیده بودم!

از طرف س. ر. به دوست قدیمی و عزیزی که ساکن یکی از شهرهای کوچک استان سمنان بود (و هست) و با تشکر از علم موفقیت که فرصت گشودن عقده ای که سالها در قلبم سنگینی می کرد را به من داد.

# خدا گراهام بل را رحمت کند

شناسایی مجرم: در طول یک هفته در یک دفتر یادداشت تعداد تلفن‌هایی که به شما خورده، تلفن‌هایی که زده‌اید، زمانی که صرف مکالمه تلفنی کرده‌اید، زمان‌هایی در روز که به ارتباط تلفنی مشغول بوده‌اید، هدف، نوع و اهمیت این تماس‌ها و نتایج آنها را ذکر کنید. پس از یک هفته می‌توانید با بررسی این یادداشت، مجرم اصلی در اتلاف وقت خود را بیابید و سپس می‌توانید واکنش مناسبی برای هر یک از موارد فوق پیدا کنید. مثلاً اوقاتی اختصاصی را برای تماس تلفنی در نظر بگیرید و این را به سایرین هم اعلام کنید یا در شروع تماس، وقت مکالمه را اعلام و در بین تماس آن را به طرف مقابل گوشرد کنید.

## خواهش می‌کنم گوشی را بگذار

زمانی را تصور کنید که کار واجب یا پیغام فوری برای کسی دارید و پشت خط خون حیوانات را می‌خورد. آنهایی که تلفشان خیلی اشغال است و در یکی از دو گروه زیر جا دارند بهتر است هر چه زودتر برای رفع مشکل اقدامی بکنند:

بیکاری مفرط و روشی برای اتلاف وقت. با وجود این همه برنامه‌های آموزشی و سرگرمی که در اطراف ما هست مایه شرمساری است که از این وسیله برای پر کردن وقت استفاده کرد.

درد دل‌های طولانی و یا خدای ناکرده غیبت: برای اولی بهتر است یک قرار در منزل یا در بیرون منزل مثلاً در یک فضای طبیعی بگذارید تا هم پیامتان بهتر منتقل شود و هم دلتان بیشتر باز شود و دومی هم که صد البته باید تغذیه و یا حضوری‌اش به کل از زندگیتان حذف شود.

کلام آخر این که اگر آقای بل زنده بود و می‌دید که ابزاری که او با آن همه رحمت و مروت و اشتیاقی اختراع کرد در بعضی مواقع و توسط بعضی از اشخاص وسیله‌ای برای مزاحمت و ایجاد فشار روانی می‌شود، قطعاً خیلی حیرت می‌کرد. باورش سخت است که چطور برخی از ما با امکاناتی که چنین گران به دست آمده‌اند، قدرناشناسانه برخورد می‌کنیم.

تألیف: فاطمه رندی



این بنده خدا خدمت بزرگی به بشریت کرد. آن موقع که او موفق به اختراع تلفن شد ارتباط بین آدم‌ها تنها با طی طریق روی پاهای مبارک و یا بر گرده چهارپایان خدمتگزار بشر مقدور بود. اما بعد چه شد؟ بعد مثل سایر اختراعات و اکتشافات، خودش دردسرها و مسائل دیگری درست کرد تا جایی که الآن استفاده درست و مناسب از این وسیله، جزو مهارت‌های یادگرفتنی و بلدگی مهارت‌های موفقیتی شده است. اگر شما هم جزو کسانی هستید که به دلیلی از دلایل در استفاده از تلفن با اشکال مواجهید یا این وسیله برایتان دردسر درست کرده، بخوانید.

گفته می‌شود که ۷ درصد ارتباط‌ها از طریق کلمات، ۸۳ درصد از طریق نحوه ادا کردن کلمات و ۵۵ درصد بقیه از طریق زبان بدن صورت می‌گیرد. با این حساب موقع ارتباط تلفنی باید آنچه را که نمی‌توان دید با شنیدن جبران کرد. پس با آنکه در ارتباط‌های رو در رو هم برای برقراری یک ارتباط موفق به هر دو مهارت گوش‌دادن و سخن گفتن نیاز هست، اما تسلط بر این دو مهارت در یک تماس تلفنی، اهمیت بسیار بیشتری پیدا می‌کند.

## مهارت شنیدن

خوب گوش‌دادن سه گام دارد: دریافت پیام (شنیدن کلمات)، بررسی و تحلیل، استنباط یا تفسیر. برای آنکه این سه گام درست طی شود لازم است موقع مکالمه تلفنی از چیزهایی که موجب حواس‌پرتی می‌شود دوری کنید، مثلاً در جای پر سر و صدا نشینید، هم‌زمان مشغول تماشای تلویزیون نباشید، با تفکرات شخصی خود درگیر نباشید و ... برای بررسی و تحلیل مناسب لازم است از آنچه می‌شنوید یادداشت بردارید تا تمرکزتان بیشتر شود. همچنین برای درک موضوع و گشایش ابعاد آن سؤالاتی مطرح کنید تا موضوع به شفافیت لازم برسد. بعد برای اطمینان از اینکه پیام را درست دریافت کرده‌اید، نتیجه و برداشت خود را با طرف مقابل در میان بگذارید.

## مهارت گفتن

همانطور که گفته شد چون در یک ارتباط تلفنی زبان بدن قابل رؤیت نیست، بهتر است این کاستی به نحوی جبران شود. برای این منظور بهتر است کلمات دقیق‌تر و درست‌تر انتخاب شوند و جای ابهام باقی نگذارند. همچنین کلمات سخت و پیچیده هجی شوند. علاوه بر این سرعت گفتگو با شنونده تنظیم شود و هر از گاه از او پرسیده شود که منظورمان را متوجه شده است. برخی از افراد هم که حساس‌ترند قادرند زبان بدن شما را تا حدی بشنوند، پس در مکالمات تلفنی هم می‌توان از حالات بدن و چهره برای انتقال مفاهیم استفاده کرد.

## ساده اما مهم در تلفن کردن

نظم و ترتیب: یعنی قرار داشتن گوشی تلفن در جای خلوت و آرام، خلوت بودن منطقه اطراف تلفن، دسترسی آسان به تلفن و قرار داشتن قلم و کاغذ در کنار آن.

فراموش نکردن فناوری روز: امکاناتی نظیر شماره‌گیری آخرین شماره، انتقال مکالمه، انتظار مکالمه، صحبت بدون گوشی، ضبط مکالمه، کنفرانس تلفنی و ... از امکانات رایج فعلی است که در زمان و البرزی هر دو طرف صرفه‌جویی می‌کند. خود و دیگران را از آنها محروم نکنید.

# با مشکلات سوچی کنید



حد جدی نگیریم و یک راهش این است که به خودمان اجازه بدهیم به رفتارها و عقایدمان (نه به خودمان) بخندیم.

با کمک درشت‌نمایی مثبت، می‌توانیم ذهنیت خشک و سخت خودمان را کمی نرم کنیم. مثلاً فرض کنید که می‌خواهید سخنرانی کنید و بی‌دلیل نگرانید که مبادا آشفته به نظر برسید. برای غلبه بر این ترس، عمداً رویش متمرکز شوید و همان چیزهایی را که از آنها می‌ترسید درشت‌نمایی کنید. مثلاً اگر می‌ترسید که دستتان عرق بکند تجسم کنید عین یک فواره، آب از دست‌تان سرازیر است و همه حضار را غرق می‌کند. این کار را در مورد ایده‌های منفی که در مورد خودتان پیدا می‌کنید هم می‌توانید انجام دهید. مثلاً اگر به خاطر ناتوانی در انجام کاری احساس بدی پیدا کرده‌اید با صدای بلند به خود بگویید: «من شکست خورده‌ام. الان زمین از حرکت می‌ایستد و ستاره‌ها دانه دانه روی زمین می‌افتند؛ یکی هم احتمالاً روی سر من می‌افتد». این طور غلو کردن به شما نشان می‌دهد که چقدر بی‌معنی است اگر خودتان را به چشم یک شکست خورده کامل ببینید.

واژه‌هایی که استفاده می‌کنیم می‌توانند تفکر ما را سخت کنند یا نرم. حال ما را بدتر کنند یا بهتر. بنابراین بهتر است مراقب جمله‌هایی که می‌گوییم باشیم. بنابراین تغییر زاویه دید و واژه‌هایی که به تبع آن استفاده می‌کنیم می‌تواند در تغییر حال ما اثرات جدی داشته باشد.

نظر شما چیست؟ طرفدار تغییرید یا اینکه دوست دارید همیشه دنیا را یک جور ببینید؟

ترجمه و تألیف: مریم مداح

ورزش، موسیقی، تغییر نوع تغذیه، استفاده از رنگ‌های شاد و نهایتاً... خوردن قرص‌های آرام‌بخش یا ضدافسردگی راه‌هایی هستند که برای تغییر حال و احوالات غم‌زده خوب نتیجه می‌دهند. اما یک روش که کمتر راجع به آن شنیده‌ایم طنز و داشتن حس شوخ‌طبعی است. همین الان ذهن منطقی ما می‌گوید: «افسرده را با شوخ‌طبعی چه کار؟ اگر کسی شوخ طبع باشد احتمالاً افسرده نمی‌شود». دقیقاً برای همین است که برای «آبی حالان» شوخ‌طبعی توصیه می‌کنند.

شوخی طبعی کمک می‌کند بر عدم انعطافی که همراه افسردگی است غلبه کنیم و چرخشی لذت‌بخش به دیدگاهمان بدهیم. چون گاهی افسردگی ناشی از ناتوانی ما در دیدن گزینه‌ها و انتخاب‌های اطرافمان است و در عین حال به این ناتوانی شدت هم می‌بخشد.

موقعیتی که ممکن است برای همه اتفاق افتاده باشد این است که به خاطر شکست در کاری خیلی احساس اندوه کنیم و به خاطر همین بقیه برنامه‌هایمان را متوقف و از فرصت‌های اجتماعی دوری کنیم، فقط به این دلیل که «حالش را نداریم». شاید دور از چشم ذهن هوشیار ما این فکر وجود دارد که به خاطر این شکست دیگر شایستگی هیچ چیز را نداریم و یا حتی باید ما را از فهرست آدم‌ها حذف کنند! حالا بیایید این سؤال را با صدای بلند از خودمان بپرسیم: «آیا به خاطر این کار باید از کل بشریت حذف شوم؟»

بلند پرسیدن این سؤال کمی موضوع را طنزآمیز جلوه می‌دهد و بی‌معنی بودن این نتیجه‌گیری غیرمعقولانه را برایمان برجسته می‌کند و البته منظور ما از طنز، مسخره بازی در آوردن، مسخره کردن و توهین کردن به خودمان یا دیگران نیست؛ هدف این است که فقط زندگی یا این موقعیت بخصوص را زیاده از



# دام‌های با نمک

نمی‌دانم چرا هر وقت قلم به دست می‌گیرم تا در باره موفقیت بنویسم ذهنم یک راست می‌رود به سراغ موضوعات ظاهری-ربطی مثل فریب و موارد مشابه آن. این بار خوب فکر کردم و دلیل آن را یافتم.

اگر موفقیت را صرفاً دستیابی به هدف بدانیم و به راه و روش آن کاری نداشته باشیم، در این صورت می‌توانیم تمام دیکتاتورها و کانگسترها و کلاهبرداران و سایر اراذل و اوباش را به عنوان الگوهای موفقیت معرفی کنیم. هرچند راه‌های کاذب موفقیت همیشه به این آشکاری نیست و در اکثر موارد کمی پیچیده شده و تا حدی تشخیص صواب از ناصواب آن مشکل می‌شود. بنابراین دیدم اشکالی ندارد اگر بنده یادآور شوم جوامع آن باشد در دام‌های بانمک بعضی‌ها بیفتند چون برای هیچیک از طرفین آخر و عاقبت ندارد!

این بار به سراغ نمک‌گیر شدن و نمک‌گیر کردن رفته‌ام. از قدیم و ندیم گفته‌اند نمک خوردن و نمکدان شکنج کار آدم‌های حق‌ناشناس است. این درست. ولی بعضی‌ها از این حقیقت سوءاستفاده می‌کنند و از کاذب، آدم‌های به درد بخور دور و بر خود را فهرست می‌کنند و بعد برای هر کدام از آنها جداگانه یا یک‌جا سفرهای بهین می‌کنند و غذاهای بانمکی هم سر این سفره می‌گذارند. عاقبتش هم معلوم است. نمک خورده اغلب از همه جای خیر (شاید هم باخیر)، در جای دیگری باید رسم حق‌شناسی را به جا آورد. به عبارت دیگر این موفق‌های کاذب، روابطی نه چندان متنی بر صداقت برای خود ایجاد می‌کنند تا در موقع لزوم کارهایشان لنگ نماند. به طور کلی نمک‌گیر شدن وضعیتی است که دینی برای ما ایجاد کند و به نوعی ما را به طرف مقابل مقروض کند و با شرایط نوام با رودریاستی ایجاد کند. در این وضعیت‌ها ما کاری را انجام می‌دهیم که در حالت عادی آن را انجام نمی‌دادیم. ممکن است این کارها ذاتاً هم عالی از اشکال باشند و به اصطلاح کار بدی هم نباشند ولی به هر حال نمک‌گیر کننده در شرایط عادی نمی‌تواند تقاضای انجام این کار را از ما داشته باشد.

چرا نمک‌گیر می‌شویم؟ چون ما آدم هستیم و نیازمند روابط انسانی و عاطفی. چون دوست داشتن و دوست شدن را دوست داریم و چون به هر حال ما به هم نیاز داریم.

و اما چه کسانی از این روش در موفقیت خود استفاده می‌کنند؟ دسته اول فریب‌کاران حرفه‌ای هستند که راهی غیر از این را بلد نیستند. دسته دوم کسانی هستند که راه‌های درست موفقیت را نمی‌دانند و به اصطلاح می‌خواهند میان‌بر بزنند. دسته سوم هم کسانی هستند که به شکل غریزی و ناخودآگاه این کار را می‌کنند. قصد بدی ندارند اما رابطه درست و تعامل حقیقی را هم بلد نیستند و فقط زمانی که منافعشان اقتضا کنند، پای رابطه را به میدان می‌آورند. چون ممکن است هر کدام از ما گاهی بر سر سفره‌ای که این نمک‌ها در آن تعارف می‌شود دعوت شویم بهتر است تکلیف خودمان را نسبت به روابطمان معلوم کنیم. در شروع روابط و در روند آنها پیوسته چند سؤال اساسی را مطرح کنیم. سؤالاتی مثل: دلیل شکل گرفتن این رابطه چیست؟ اثرات آن چیست؟ سازندگی آن در چیست؟ چه دستاوردهای درست و حسابی برای من دارد؟ چه تناسب‌ها و چه سختی‌هایی با طرف مقابل دارم؟ بود و نبود ما در فضای هم چه اثراتی ایجاد می‌کند؟ طرف مقابل من با چه کسان دیگری مراد دارد و با آنان چگونه رفتار می‌کند؟ آیا رابطه ما بر صداقت استوار است؟ و ... به مرور که به این سؤالات پاسخ دهیم و روابطمان را بازنگری کنیم و هر شبیار باشیم، حقیقت موضوع آشکار می‌شود.

روابط اجتماعی، انسانی و عاطفی، غنایایی الهی هستند که از طریق آنها می‌توان عشق و محبت، وفاداری و گذشت را تجربه کرد. اینها پلکان نودبان حرکت انسان را به سوی کمال معنوی‌اش می‌سازند. چطور می‌توانیم اجازه دهیم مورد سوءاستفاده قرار بگیرند و در جایگاهی غیرحقیقی، قربانی خواسته‌ها و منافع اشخاص شوند؟ پس اگر احياناً نمک فریب‌کار را خوردیم، نمکدانش را ...

نوشته فاطمه زیدی

# خود را از روابطمان

## بشناسیم

نگرش شما درباره‌ی روابط موجود در زندگی‌تان چگونه است؟

اغلب ما انواع روابط را در زندگی‌مان به وجود می‌آوریم تا نیازمان به محبت، همراهی، احساس امنیت، ثبات مالی و... را برآورده کنیم. در چنین روابطی، توجه ما بیشتر به شکل بیرونی رابطه و آن چه مبادله می‌شود (خواه دوستی یا کار یا عاطفه یا احترام و یا پول و امنیت) معطوف است. چون روابطمان را به صورت راهی برای برآورده کردن نیازهایمان نگاه می‌کنیم، می‌خواهیم آن‌ها را کنترل کنیم و به شکل دلخواه‌مان درآوریم پس در واقع به طرزی هوشیار یا ناهوشیار می‌کوشیم دیگران را وادار کنیم مطابق میل ما رفتار کنند. این قبیل کنترل‌ها باعث می‌شوند روابطمان به جای گسترش یافتن، محدود شده و به همان نسبت ما را نیز محدود کنند.

این در حالی است که روابط ما می‌توانند به یکی از قدرتمندترین راه‌های حرکت آگاهی ما تبدیل شوند. چگونه؟ آیا ما قادریم به راحتی، آگاهی خود را بسنجیم؟ یا می‌توانیم درون خود را ببینیم؟ ... این کار بسیار دشوار است. اما می‌توانیم روابط خود را به صورت انعکاسی از فرآیندهای درونمان ببینیم؛ یعنی روابطی که ایجاد می‌کنیم، آنچه را که در آگاهی ما می‌گذرد، منعکس می‌سازند...

### معمولاً با چه افرادی آسان‌تر کنار می‌آییم؟

۱- کسانی که انعکاسی از آن جنبه‌های وجودمان هستند که آن‌ها را پذیرفته‌ایم و با آن‌ها راحتیم. بخشی از وجودمان که مورد تحسین ماست. معمولاً این افراد را در اطراف خود جستجو می‌کنیم و اگر پیدایشان کنیم به سویشان کشیده می‌شویم.

۲- کسانی که بخشی از وجودمان را که کم‌تر پرورش یافته، به شیوه‌ای نرم و بدون کشمکش بیدار می‌کنند و رشد می‌دهند. به طور مثال اگر فردی احساساتی و ملایم باشیم از این که شخصی ما را مستقیماً به سمت ذهن‌ورزی بکشاند گریزانیم ولی علایق روشنفکرانه را می‌پسندیم و می‌خواهیم در کنار چنین شخصی به حس تعادل برسیم.

### چرا از برخی افراد ناراحت می‌شویم و آزرده‌مان می‌کنند؟

این افراد جنبه‌هایی از وجودمان را منعکس می‌کنند که طردشان می‌کنیم. یعنی جنبه‌هایی از خویشتن نفی شده‌ی ما؛ بخشی که آن را سایه می‌خوانیم. مثلاً اگر شخص آرام و ملایمی باشید ممکن است از شخصی که با صدای بلند صحبت می‌کند و زورگو به نظر می‌رسد، شدیداً ناراحت شوید. یا اگر شخصی رک و راست و صریح باشید، شاید از افرادی که حرفشان را نمی‌زنند و ترسو به نظر می‌رسند خوشتان نیاید. واقعیت این است که در هر دو مورد، نیروهای نفی شده‌ی یکدیگر را منعکس می‌کنید. یعنی به شخص آرام نشان داده می‌شود که وجه صراحت خود را پرورش نداده و شخص پرخاشگر متوجه می‌شود که وجه تأمل و تعمق وجودش نیاز به بازنگری دارد.

یک مورد را باهم مرور کنیم: خانمی اهل هنر و نقاشی، همسری داشت که مدیر عامل یک شرکت وارداتی بود. در حالی که خانم در طول روز دائماً با هنر و عواطف لطیف سرو کار داشت، همسرش فعالیت‌هایی کاملاً عقلانی و ذهنی را دنبال می‌کرد. تا حدود ۲ سال زندگی مشترکشان به خوبی پیش می‌رفت چرا که مرد می‌توانست امنیت مورد نیاز را تأمین کند و به عنوان تکیه‌گاهی مطمئن عمل کند و زن نیز قادر بود آنچه را که به یک زندگی، شور و هیجان و لطافت می‌بخشد فراهم آورد. اما کم‌کم همه چیز تغییر کرد. زن احساس کرد که نمی‌تواند درباره‌ی عواطف و احساساتش صحبت کند چرا که همسرش درک چندانی از چنین احساساتی نداشت و متقابلاً همسرش نیز خود را با فردی مواجه می‌دید که در مورد مسایل ذهنی، نمی‌تواند هیچ صحبت جدی با او داشته باشد. این مشکلات روز بروز بیشتر می‌شد تا جایی که آن‌ها حتی نمی‌توانستند حضور یکدیگر را تحمل کنند.

یک تغییر نگرش، سبب شد که تنش‌های میان آنان کاهش یابد. زن تصمیم گرفت سعی کند تا رفتار همسرش را به صورت انعکاس آنچه که باید در خودش پرورش بدهد ببیند. او اعتراف می‌کرد که گاهی حتی همسرش را به صورت دشمن خود تصور می‌کرد ولی این بار سعی کرد تا او را آموزگاری ببیند که می‌تواند از او چیزهای زیادی را بیاموزد.

### انعکاس، نه الگوسازی

توجه به یک نکته لازم است. انعکاسی که از آن صحبت شد، کاملاً با الگوسازی متفاوت است. الگوسازی زمانی صورت می‌گیرد که آن شخص، مورد تحسین ما باشد و بخواهیم او را سرمشق خود قرار دهیم. اما هدف از توجه کردن به «انعکاس» این است که

خودمان را بیشتر کشف کنیم و بتوانیم هرچه بیشتر به خودمان نزدیک شویم. شاید شخصی که نمایان‌گر آن چیزی است که باید بیاموزیم، از خودمان هم نامتعادل‌تر باشد. مثلاً اگر شما شخص آرامی هستید ممکن است نسبت به شخصی که همواره می‌خواهد کانون توجه دیگران باشد، احساس قضاوت کنید. اما شاید چنین اشخاصی انعکاس آن بخش از وجودتانند که می‌خواهد توجه بیشتری دریافت کند اما به هر دلیلی از این کار سر باز می‌زند. لزومی ندارد که این شخص مورد غبطه‌تان باشد یا بخواهید او را الگوی خود قرار دهید. چه بسا او در جهت مخالف به عدم تعادل رسیده باشد. فقط بگذارید آن شخص، عاملی برای فرآیند رشد و حرکتتان باشد. بکوشید جوهر و خمیرمایه‌ی آن ویژگی را که این شخص به شما نشان می‌دهد، ببینید. مثلاً شاید نیاز به محبت و توجه یا ... و آن‌گاه به شیوه‌ی خودتان، به آن بخش از وجودتان توجه کرده و آن را ابراز کنید.

### یک تمرین کوچک

اگر در حال حاضر در یکی از روابط خود مشکل دارید، لحظه‌ای مکث کنید. مثلاً تصور کنید با شخصی مواجه شده‌اید که سلطه‌جوست و به حقوقتان احترام نمی‌گذارد. او چه چیزی را منعکس می‌کند؟ می‌توانید در ذهن خود از او بپرسید: «آنچه نشانم می‌دهی، انعکاس کدام بخش از وجودم است؟»، «آیا مشکلی که با این انعکاس‌ها دارم به تجربه‌های تلخ و عذاب‌آور قبلی‌ام برمی‌گردد؟»، «کدام تجربه‌ها؟»، «چه چیزی را باید بیاموزم؟»، «چه چیزی را باید ترک کنم؟» و....

بگذارید آن شخص دارای بهترین ویژگی‌های یک آموزگار مهربان باشد و گفتگویی ذهنی را با او آغاز کنید. اگر او را صادق و اهل کمک در نظر آورید، می‌توانید به تدریج پاسخ خود را بیابید و قدمی در جهت رشد خود بردارید.

برای بسیاری از ما روابطمان چنان تقلای دردناکی بوده‌اند که نمی‌توانیم باور کنیم قادریم در زندگی‌مان به جایگاهی برسیم که همه روابطمان عمدتاً رضایت‌بخش و پرورش دهنده باشند. با این حال اگر مشتاق حرکت کردن و رشد باشیم، بررسی روابطمان با دیگران می‌تواند نمایانگر هر گام از پیشرفت و بهبود روابطمان با خودمان باشد. هنر و علم استفاده از روابط، برای فهم و شناخت خودمان، فرآیندی دشوار و چالش‌برانگیز و درعین حال پیچیده و مجذوب‌کننده است.

گردآوری و تالیف: سناز پوربابک



# وقتی زاویه نگاه عوض می شود

## مزاحمین مفید

کرد و کمیسون مخترعان فیلیپین و برخی از سازمان های بین المللی از او تقدیر کردند.

## خودکار فضایی

هنگامی که ناسا برنامه ای فرستادن فضاوردان به فضا را آغاز کرد با مشکل کوچکی روبرو شدند. آنها دریافتند که خودکارهای موجود در فضای بدون جاذبه کار نمی کنند (جوهر خودکار به سمت پایین جریان نمی یابد و روی سطح کاغذ نمی ریزد). برای حل این مشکل آنها شرکت مشاورین اندرسون را انتخاب کردند. تحقیقات بیش از یک دهه طول کشید. ۱۲ میلیون دلار صرف شد و در نهایت آنها خودکاری طراحی کردند که در محیط بدون جاذبه می نوشت و زیر آب کار می کرد. روی هر سطحی حتی کریستال می نوشت و از دمای زیر صفر تا ۳۰۰ درجه سانتی گراد کار می کرد و ... روس ها راه حل ساده تری داشتند، آنها از مداد استفاده می کردند! به نظر شما دانشمندان آمریکایی لقمه را دور سر خود چرخانده اند یا حکایت چیز دیگری است؟

## سیاه و سفید

یک پسر بچه آفریقایی شعری به این مضمون گفته که در سال ۲۰۰۵، شعر سال نام گرفت:

شما رنگین پوستید یا ما؟

وقتی که متولد می شوم سیاهم

وقتی که بزرگ می شوم سیاهم

وقتی که زیر آفتابم سیاهم

وقتی که می ترسم سیاهم

وقتی که بیمارم سیاهم

و وقتی که می میرم هنوز سیاهم

## و شما سفیدها

زمان تولد صورتی

زیر آفتاب سرخ

در سرما آبی

به هنگام ترس زرد

در بیماری سبز

و هنگام مرگ خاکستری هستید

حالا شما رنگین پوستید یا ما

هیچ کس حدس نمی زد

زمانی که آقای «منزد» علفهای

آبی را با جیب به خانه خود

حمل می کرد، چه فکری در

سر دارد؟ حتی خیلی ها به

او تیشخند می زدند. سال ها

بود که مردم و حتی نیروهای

دولتی برای خلاصی از دست

نوعی علف هرز آبی که

بی رویه در رودخانه های مائیل

تکثیر می شد و آب راهها را

مسدود می کرد دست به هر

کاری می زدند. لایروبی رودخانه،

آتش زدن، انفجار و سم پاشی هیچ

کدام نتوانست این گیاه سمج را

ریشه کن کند. شاید اگر نگاه متفاوت

«منزد» نبود این جنگ و گریز هنوز ادامه

داشت. او حساب همه چیز را کرد. اگر

دیگران از گیاه «آباکا» که ۹۵ درصد آن آب

است، کتف درست می کنند، چرا نتوان از این

علفهای هرز آبی چیزی تهیه کرد؟ به این ترتیب

او گیاهان را جمع آوری کرده پس از حمل به

کارگاه خود آنها را در آنجا خشک می کرد. چندی

نگذشت که اهالی محل نیز انبوه علفهای مزاحم را

به کارگاه کوچک او حمل می کردند چرا که اکنون

او با بودری که از گیاهان به دست می آورد،

دهها محصول تولید می کرد. دارو، برخی

افزودنی های خوراکی، بیسکویت و کیک،

خمیر کاغذ اسکناس، دمای، صنایع دستی

و حتی محصولات لوکسی مانند ساک، پا

دزی و سایه بان. برخی از آنها نه تنها در

کشور فیلیپین که در بازار بسیاری از

کشورها راه یافت. به زودی مسئولان

صنایع روستایی فیلیپین ایده «منزد»

را ترویج کردند. او به خاطر پیاده

کردن یک ایده نو که نتایج اجتماعی

و اقتصادی فراوانی در پی داشت از

رئیس جمهور مدال افتخار دریافت

گردآوری: مریم مداح، فرانسه پارسایی

# در آینه نگاه دیگران

۲۳. رفتاری پیش‌بینی ناپذیر دارد.
۲۴. از نزدیکانش به خوبی حمایت می‌کند.
۲۵. بسیار مطمئن به خود رفتار می‌کند؛ آن چه را که می‌خواهد به صراحت ابراز می‌کند.
۲۶. در سختی‌ها و مشکلات زود تسلیم می‌شود و عقب‌نشینی می‌کند.
۲۷. از شوخی خوشش می‌آید.
۲۸. از انگیزه‌های درونی‌اش آگاه است.
۲۹. طغیان‌گر است و خلاف عرف رفتار می‌کند.
۳۰. در باره خودش و دیگران بر اساس درست و غلط عرف جامعه قضاوت می‌کند.
۳۱. دوست دارد فشار بیاورد و مرزها را کنار بزند.
۳۲. نسبت به هر چیزی که حکم تقاضا داشته باشد حساس است.
۳۳. معمولاً احساسات و انگیزه‌های خود را در دیگران می‌بیند.
۳۴. عموماً مضطرب است.
۳۵. در برخورد با دیگران رک و صریح است.
۳۶. مدام برای خودش دلسوزی می‌کند و خود را در زندگی قربانی و فریب‌خورده می‌بیند.
۳۷. خود را با دیگران مقایسه می‌کند و از تفاوت‌هایش با دیگران آگاه است.
۳۸. قدرت‌محور است؛ قدرت را در خود و دیگران ارجح می‌نهد.
۳۹. همیشه یک نقش را بازی می‌کند و با همه به یک صورت ارتباط می‌گیرد.

ترجمه: مریم مداح



عبارات و جملات زیر توصیف‌کننده برخی از ویژگی‌های عمومی شخصیت ما هستند. ابتدا چند کپی از این صفحات بگیرید. سپس برای صفاتی که همیشه در موردتان صادقند حرف «ه»، برای آنهایی که گاهی درستند حرف «گ» و برای آن دسته که ویژگی شما محسوب نمی‌شوند حرف «ن» بگذارید. بعد کپی‌های دیگر را به دوستانتان بدهید و از آنها بخواهید تصویری را که از شما دارند با حروف اختصاری فوق نشان دهند. ببینید که نظر آنها چقدر با نظر شما فرق دارد. این تست نمی‌خواهد بگوید هر چه دیگران در باره ما می‌اندیشند حقیقت دارد. قصد، استفاده از خدمتی است که چشم دیگران برای خودشناسی در اختیار ما می‌گذارند. حیف است که این امکان مؤثر و سازنده را نادیده بگیریم و از آن بهره لازم را نبریم.

۱. موشکاف دقیق است و به آسانی تحت تأثیر قرار نمی‌گیرد.
۲. واقعاً مسئولیت‌پذیر و قابل اعتماد است.
۳. نسبت به دیگران بخشنده است.
۴. در باره چیزهای کوچک وسواس نشان می‌دهد و ایرادگیر است.
۵. در پیچیدگی و عدم قطعیت احساس ناراحتی می‌کند.
۶. زودرنج و نسبت به انتقاد حساس است.
۷. در شوخی، نقش بازی کردن و وانمود کردن ماهر است.
۸. ریتم تندی دارد و به سرعت رفتار و عمل می‌کند.
۹. از این که قضاوت عینی و منطقی دارد به خود می‌بالد.
۱۰. کارهایش نتیجه می‌دهد.
۱۱. عادت دارد فخر بفروشد و سر دیگران منت بگذارد.
۱۲. از لحاظ جسمی خود را جذاب می‌داند.
۱۳. از تأثیری که روی دیگران می‌گذارد آگاه است.
۱۴. رفتاری آرام و پرآرامش دارد.
۱۵. در رویارویی با ناکامی‌های کوچک، واکنش‌های شدید نشان می‌دهد و تحریک‌پذیر است.
۱۶. منشی دوستانه دارد و ظرفیتش برای روابط نزدیک و صمیمی بالاست؛ پر شور و شوق است.
۱۷. حيله‌گر و فریب‌کار، فرصت‌طلب و عوام‌فریب است.
۱۸. فکر می‌کند و ایده‌ها را به روشی غیر معمول به هم مرتبط می‌سازد؛ فرآیند تفکرش غیر متعارف است.
۱۹. تمایل ندارد خود را به انجام کاری مشخص متعهد سازد؛ انجام کارها را عقب می‌اندازد.
۲۰. زبان بدنش بسیار گویاست.
۲۱. زیاد احساس گناه می‌کند.
۲۲. دوست دارد فاصله‌اش را با افراد حفظ کند؛ از روابط نزدیک پرهیز می‌کند.

# یک سؤال خصوصی

## یک سؤال خصوصی

معمولاً در شروع هر ارتباط جدیدی، در باره سن و سال هم کنجکاو می‌شویم. البته لازم نیست با صدای بلند بپرسیم ببخشید شما چند سالتان است؟، بلکه با کمی دقت و توجه در نحوه عملکرد و نوع رفتارها، جوانش را به سادگی پیدا خواهیم کرد.

بد نیست به این موضوع توجه داشته باشیم که برقراری ارتباط موفق و سازنده با هم سن و سال‌هایمان که درک بیشتر و بهتری از شرایط سنی، وضعیت عاطفی و نیازها و انگیزش‌هایمان دارند، ساده‌تر و امکان‌پذیرتر است چرا که این امکان را ایجاد می‌کند تا در موقع لازم بتوانیم با خارج شدن از جایگاه خود و قرار گرفتن در موقعیتی که شخص مقابل در آن جای گرفته، به شکلی موثرتر و قابل فهم‌تر با او ارتباط برقرار کنیم.

فرض کنید از کسی بپرسید چند سال است و او پاسخ دهد: ۲۹-۲۴-۳۰-۱۸-۴۱-۱۲. تعجب نکنید او اشتباه نمی‌کند چون همه ما از سن و سال‌های متفاوتی برخورداریم چرا؟ چون سن تقویمی مدت زمانی است که فرد زندگی کرده، همان سن شناسنامه‌ای خودمان. سن فیزیولوژیکی، به میزان رشد و تکامل اعضا و سیستم‌های فیزیولوژیکی فرد بستگی دارد و معمولاً با سن تقویمی مطابقت دارد. سن عقلانی و هوش، میزان هوشیاری، آگاهی و توانمندی‌های ذهنی فرد را در نظر دارد و می‌تواند بالاتر، پایین‌تر و یا هم‌پایه سن تقویمی فرد باشد. سن اجتماعی، رشد اجتماعی فرد را با سن تقویمی فرد مقایسه می‌کند. آیا فرد نسبت به سن و سالش قادر به برقرار کردن رابطه با دیگران و محیط پیرامونش می‌باشد. سن هیجانی مانند سن اجتماعی بلوغ هیجانی فرد را با سن تقویمی فرد مقایسه می‌کند. آیا فرد نسبت به سن و سالش قادر به کنترل و کنار آمدن با احساسات و هیجانش می‌باشد یا خیر؟

انسان‌ها کترلی بر سن تقویمی خود نداشته و کنترل اندکی نیز بر سن هوشی و فیزیولوژیکی خود دارند. اما در مورد سن اجتماعی و هیجانی خود می‌توانند تعیین کننده باشند. عقب‌ماندگی اجتماعی و هیجانی را می‌توان با کفایت تلاش و همت جبران و درمان کرد. آموختن مهارت‌های اجتماعی مناسب و رشد و بهبود بلوغ هیجانی در توان هر فردی می‌باشد. یک نفر ممکن است از لحاظ تقویمی به بلوغ رسیده باشد، اما از لحاظ اجتماعی ناپخته و نابالغ باشد. در اجتماع افراد با بلوغ سنی و هوشی اما عدم بلوغ هیجانی و اجتماعی، فراوان می‌باشد که موجب نازاحتی و تنش ارتباطی زیادی، هم برای خود و هم برای اطرافیان، می‌شوند.

برخی از نشانه‌های بلوغ و عدم بلوغ هیجانی را می‌گوییم تا سن خود را تخمین بزنید.

۱- **عدم ثبات هیجانی:** رفتارهای انفجاری، کج خلقی‌ها، پایین بودن سطح آستانه تحمل‌پذیری، واکنش نامتناسب با عامل تنش، حساسیت بیش از حد، انتقاد ناپذیری، حسادت نامعقول، عدم تعادل به بخشش دیگران و دمدمی مزاحی از جمله نشانه‌های بارز در این مورد می‌باشند.

۲- **وابستگی مفرط:** رشد و تکامل انسان از وابستگی مطلق (من به تو احتیاج دارم) آغاز شده و به استقلال مطلق (من به هیچ کس نیاز ندارم) و در نهایت به همبستگی (ما به یکدیگر نیازمندیم) ارتقاء می‌یابد. وابستگی مفرط اشاره دارد بر وابستگی بی‌مورد، متکی بودن به فردی در صورتی که می‌توان خود اتکاء بود. وابستگی مفرط برای مدت طولانی به فرد و یا شرایط، باعث تأثیرپذیری شدید، تردید و دودلی، قضاوت‌های شتاب‌زده و مواردی از این دست می‌گردد. این گونه افراد از تغییر و تحول هراس دارند، محافظه‌کاری مفرط از خصلت‌های این گونه افراد می‌باشد.

۳- **حرص برای ارضاء:** نیاز به توجه قوری و ارضاء بی‌درنگ خواسته‌هایشان دارند. توانایی آنها برای انتظار کشیدن بسیار پایین است، خود کترلی پایینی دارند و لذت و آرزوهای زودگذر زمان حال را برای دستیابی به نتایج بهتر و بزرگتر زمان آینده از دست می‌دهند. آنها افرادی سطحی‌نگر بوده و وفاداری ارتباطی این افراد با دیگران تا زمانی تداوم می‌یابد که برایشان منفعت داشته باشد. ارزش‌های سطحی داشته و موضوعات بی‌اهمیت و ظاهری برایشان از اهمیت بالایی برخوردار است. زندگی خانوادگی و مالی این دسته افراد، اغلب وضعیت نابسامانی را از سر می‌گذرانند.

۴- **خودخواهی و خودبینی:** مظهر بارز خودخواهی هستند و نسبت به احساسات دیگران بی‌تفاوت می‌باشند. این گونه افراد اعتماد به نفس پایینی دارند، برای هیچ کس دروناً ملاحظه و احترامی قائل نیستند و این موضوع در مورد خودشان هم صراحتاً بارز است. آنها غرق در احساسات و خواسته‌های

خودشان می‌باشند. درخواست‌های عجیب و غریب و نامعقول دارند. بیش از حد رقابت‌جو و کمال‌گرا می‌باشند و هرگز مسؤلیت اشتباهات، عیوب و کاستی‌های خود را نمی‌پذیرند.

### نشانه‌های بلوغ هیجانی

توانایی درک و تجربه احساسات و نیازهای عمیق خویش، قدرت بیان و برآورده ساختن نیازها و احساسات در مسیر سازنده و مناسب از ویژگی‌های بارز این گروه است. این موضوع عکس «سرون ریزی» است که طی آن نیازها و خواسته‌ها در قالب رفتارهای ناخودآگاه و مخرب بروز می‌یابند. فرد بالغ به مشکلات و تجارب زندگی همچون درس‌هایی برای آموختن می‌نگرد در حالی که فرد نابالغ به باران دشنام می‌دهد، فرد بالغ چتر می‌فروشد.

فرد نابالغ از تجارب خود درس نمی‌گیرد، خواه مثبت باشد خواه منفی. طوری رفتار می‌کند که گویی هیچ‌گونه ارتباطی میان چگونگی عملکردها و عواقبی که به سرش می‌آید وجود

ندارد. یک فرد نابالغ مدام دارای احساس بدبختی، طردشدگی و بدبینی نسبت به زندگی بوده و به سرعت عصبانی گشته و هنگامی که ناکام می‌گردد به نزدیک‌ترین کسانش حمله‌ور می‌گردد. این گونه افراد همواره مضطرب می‌باشند. اما فرد بالغ با این رویکرد پیش می‌رود که با تلاش و اراده قوی سرانجام به هر چه می‌خواهد می‌تواند دست یابد.

فرد نابالغ هنگامی که شکست می‌خورد، به دنبال فردی برای سرزنش و نکوهش می‌گردد اما فرد بالغ بدنبال راه حل است. فرد نابالغ به دیگران حمله‌ور می‌گردد، فرد بالغ بر مشکلات، توانایی در واکنش نشان دادن به شرایط و اوضاع زندگی با

فراست، قضاوت صحیح و خردمندی هم رفتاری بالغانه است. احتمالاً دیگر حدوداً هم که شده می‌دانید چه سن و سالی دارید. پس بهتر است برای برقراری ارتباطات سازنده دوستانی از میان همین گروه سنی خودتان انتخاب کنید تا خیلی دچار دردسر نشوید!

ترجمه و تنظیم: نیوشا میربایبی

## مامان بابای دلخواه من!

- همیشه سعی کنید خود را به جای فرزندتان بگذارید و خواسته‌های آنها را درک کنید (در این صورت می‌توانید بفهمید رایانه، تلفن همراه، لباس‌های مارک‌دار شیک و... چقدر برای آنها حیاتی است)!

- به فکر آینده فرزندتان باشید و از حالا برایش پس‌انداز کنید (با یک برنامه‌ریزی دقیق و جان کندن از شش صبح تا دوازده شب، شاید بتوانید آپارتمان، اتومبیل، جعبه‌پستی، پول عروسی و... را برای این طفلک‌ها تهیه کنید)!

- به فرزندانتان آداب معاشرت، ادب و معرفت و انسانیت بیاموزید (چون خودشان آداب چت کردن، ساعت‌ها با تلفن صحبت کردن، لج کردن و غر زدن و... را هم به سرعت فراموش می‌کنند و نیازی به آموزش شما ندارند)!

- برای فرزندانتان نام نیکو انتخاب کنید (و اصلاً «نگران نباشید که دوستان آنها به آنها می‌گویند: فی‌فی و زی‌زی و فری و مری»)

- به فرزندانتان هنر یا حرفه‌ای بیاموزید (چون آن هنر یا حرفه با آموزش برایشان یادآوری و تکرار می‌شود و بعداً که ورشکست شدید می‌توانید برای تهیه سایر نیازهای آنها، از آنها کمک بگیرید)!

- پسران را «مرد» و دخترتان را «زن» فداکار بار بیابارید (شاید جزو دخترانی شود که باید خرج همسر آینده‌اش را بدهد، ضمناً گوشواره و لوازم آرایش و پیرایش او را نیز فراهم کند)!

فرزند دل‌دست شما



# بعد از ظهر شکست خواهیم داد

پائولو کوئیلو نویسنده‌ای است

که کتاب‌هایش به ۵۶ زبان ترجمه شده‌اند. او از

طریق این آثار توانسته بر ذهن میلیون‌ها خواننده‌ای که به دنبال

یافتن راه خویش و روش‌های تازه برای درک جهان هستند تأثیر بگذارد. خودش می‌گوید: از همان

روزهای نخستین ورود به مدرسه، آرزویم را شناختم؛ نویسنده‌گی، و در نوجوانی آن زمان‌هایی که خیلی تنها

بودم فکر می‌کردم بهترین راه برای ارتباط من با دنیا، شعر است. هنوز هم معتقدم که کلمات بهترین راه من برای درک

دنیا و خودم هستند. ایمان پائولو به این که سرنوشت و سرانجام هر انسان این است که در این دنیای تاریک، به یک رزم‌آور

نور تبدیل شود، پیامی بسیار عمیق و انسانی است.

پائولو نویسنده‌ای آگاه بر شرایط روزگارش است که در گفتن حقایق ترسی به خود راه نمی‌دهد. او در نامه‌ای طنزآمیز به

رئیس جمهوری ایالات متحده آمریکا، به مخالفت با آغاز جنگ این کشور در منطقه‌ی خاورمیانه پرداخته است. او در نامه‌اش

آورده است:

«مشکرم، رئیس جمهور بوش! مشکرم که به کالین پاول اجازه دادید خودش را دست بیندازد و تصاویری را به شورای امنیت

سازمان ملل نشان دهد که یک هفته بعد، بازرس مسوول خلع سلاح عراق، آنها را باطل اعلام کرد.

به این خاطر هم مشکرم که بعد از تمام تلاش‌هایتان برای تبلیغ جنگ، باعث شدید ملت‌های عرب که اغلب اختلاف داشتند،

در ملاقات قاهره برای اولین بار هم‌نوا شوند و هر حمله‌ای را محکوم کنند.

به خاطر سیاست خارجی‌تان مشکرم که باعث شد وزیر امور خارجه‌ی بریتانیا، اعلام کند که در قرن بیست و یکم، «جنگ

می‌تواند توجیه اخلاقی داشته باشد» و بدین ترتیب تمام اعتبارش را از دست بدهد.

مشکرم که به چیزی دست یافتید که در این قرن کمتر کسی به آن رسیده است، متحد کردن میلیون‌ها انسان در تمام قاره‌ها

برای جنگیدن به خاطر یک عقیده، البته این عقیده مخالف عقیده‌ی شماست.

مشکرم که ما را نادیده گرفتید، تمام مخالفان خود را به حاشیه راندید، زیرا آینده‌ی زمین از آن رانده‌شدگان شماست.

مشکرم، زیرا بدون شما نمی‌توانستیم توانایی تحرک خود را دریابیم، شاید این توانایی اکنون به کار ما نیاید، اما در آینده

بسیار مفید خواهد بود.

اکنون که ظاهراً راهی برای خاموش کردن طبل‌های جنگ وجود ندارد، مایل‌م چیزی بگویم. همان گونه که یکی از شاهان

کهن اروپا به مهاجمی گفت: بامدادت زیبا باشد، آفتاب بر جوشن سربازانت بتابد، زیرا بعد از ظهر شکست خواهم داد.

مشکرم که به ما! لشکر مردم گمنام خیابان‌ها که می‌کوشند فرایندی به راه افتاده را متوقف کنند، اجازه دادید تا بدانیم احساس

ناتوانی چه اندازه بد است و بجنگیم تا این احساس را سرکوب کنیم. پس، از بامدادتان لذت ببرید و از هر افتخاری که فعلاً

برای شما به ارمغان خواهد آورد.

مشکرم که به حرف‌های ما گوش نکردید و ما را جدی نگرفتید، اما بدانید که ما حرف‌های شما را هرگز از یاد نخواهیم

برد.

# معامله با عادت‌ها

## وقت انتخاب است

حالا که دوطرف قضیه؛ یعنی آن چه به دست می‌آوریم و آن چه از دست می‌دهیم، را سبک سنگین کردیم، وقت انتخاب می‌رسد. عمل ما دیگر غیر ارادی نیست، زیرا هر بار که انجامش می‌دهیم، می‌دانیم که در حال انتخابیم. چیزی را انتخاب می‌کنیم که برایمان ارزش بیشتری دارد. به کدام بیشتر ارزش می‌دهیم؟ حس آسودگی پس از داد زدن یا سلامت عاطفی بچه‌ها؟ وقت‌گذرانی با اینترنت یا داشتن محیط بهتری برای زندگی؟

## جایگزینی عادات و رفتار خوب

با از بین بردن الگوهای رفتاری گذشته هنوز هم احتیاج به راهی داریم تا آن نیازها را برآورده کنیم. پس لازم است رفتارهای بهتری را جایگزین کنیم. برای مثال هر وقت احساس عصبانیت می‌کنیم می‌توانیم به جای داد زدن بیرون برویم و بدویم یا در خانه یک فعالیت بدنی انجام بدهیم. به جای نشستن طرف‌ها هر وقت که تنهایی می‌توانیم از طرف‌های یک بار مصرف استفاده کنیم یا این که افراد خانه را ملزم کنیم توبتی طرف‌ها را بشویند.

هر وقت که رفتارهای قدیمی خودمان را از سر می‌گیریم باید به این موضوع فکر کنیم که داریم چه چیزی را با چه چیزی معامله می‌کنیم. در این لحظه مجبوریم دست به انتخاب بزنیم. «به عادت‌ها ادامه بدهم یا نه؟» چه انتخابی می‌کنیم؟ چیزی که باعث شود در باره خودمان احساس بدی داشته باشیم یا احساسی خوب؟ این دیگر به خود ما بستگی دارد.

ترجمه: مریم مداح

خیلی از آدم‌ها، برای از بین بردن عادت‌های بد خود تلاش زیادی می‌کنند و درصد موفقیتشان هم اکثراً پایین است چون فقط به دنبال روشی جادویی هستند که در مدت کوتاهی همه چیز را مرتب و روبه‌راه کند.

عادت، هر کاری است که ما آن را آن قدر تکرار می‌کنیم تا غیرارادی می‌شود. حالا برای این که بتوانیم عادات خودمان را تغییر دهیم باید مسیری معکوس را طی کنیم، یعنی آن عمل یا شیوه تفکر را دوباره به حوزه خودآگاهمان بیاوریم تا از حالت غیرارادی‌اش خارج شود. آن وقت این امکان را ایجاد می‌کنیم که آن را تغییر دهیم.

## قدم اول

اولین قدم در از بین بردن هر عادت این است که ببینیم چرا تا این حد مشتاقیم انجامش بدهیم؟ یعنی بینم پاداش و رضایت حاصل از انجام این کار به ظاهر منفی چیست؟ از آن جایی که برچسب «بد» به این عادت زدیم ممکن است بگویم انجام این کار هیچ فایده‌ای برایمان ندارد. اما اگر دقیق‌تر نگاه کنیم همیشه فایده‌ای هست. مثلاً ممکن است یکی از عادت‌های بدمان این باشد که سر فرزندانمان داد بزنیم. در لحظه خشم، مقداری از عصبانیتمان را بیرون می‌ریزیم و احساس بهتری پیدا می‌کنیم. یا این که عادت داریم طرف‌ها را به موقع نشوینم. نتیجه‌اش این است که می‌توانیم زمان بیشتری را مثلاً به گشت و گذار در اینترنت اختصاص دهیم.

## چه بهایی می‌پردازیم؟

به بهایی که باید بپردازیم نگاه کنیم. به واسطه این عادت چه چیزی را از دست می‌دهیم؟ چرا اصلاً فکر می‌کنیم عادت بدی است؟ داد زدن سر بچه‌ها عادت خوبی نیست چون حداقلش این است که عزت نفس بچه را از بین می‌برد. نشستن طرف‌ها عادت بدی است چون آشپزخانه کثیف و بدبو و بدمنظره می‌شود و به هم ریختگی بیرونی روی آدم اثر می‌گذارد.



# به خودم قول می‌دهم



مینی بر اینکه اعمالی که پاداش به همراه دارند، تقویت می‌شوند و احتمال تکرارشان بیشتر می‌شود. ظاهراً این مسئله خیلی واضح به نظر می‌رسد اما اکثر مردم عکس‌اش را انجام می‌دهند. مطالعات نشان می‌دهند افرادی که در بعضی از برنامه‌های خود شکست می‌خورند به جای پاداش برای موفقیت‌ها، بیشتر خودشان را برای شکست‌هایشان مجازات می‌کنند.

## هدف گذاری نامناسب و فراموشی

همه این دلایل، ریشه مشترک دارند. اکثر افراد تصمیم می‌گیرند که در سال پیش رو فلان کار را انجام دهند اما فراتر از آن فکر نمی‌کنند. یک تصمیم سالیانه بیش از حد دور است که انگیزه بختی باشد. به همین خاطر ممکن است اقدامی نکنیم یا برنامه‌ای برای عملی کردن آن نریزیم و چون چنین هدف دوردستی بر صفحه رادار ما نقش نمی‌نهد به زودی و به راحتی فراموشش می‌کنیم تا سال بعد. تحقیقات نشان می‌دهد تقسیم کردن هدفی دور دست به قسمت‌های قابل اجرا در زمان معین می‌تواند ما را از این دام نجات دهد.

## جدی نبودن و مهم ندانستن هدف

برای اکثر آدم‌ها تصمیم و عمل به آن، یک احتیاج و ضرورت نیست قطعاً دوست دارند خوش اندام باشند، سیگار را کنار بگذارند، روابط بهتری داشته باشند... اما تا هفتم فروردین روی مسائلی متحرکز می‌شوند که به نظر مهم‌تر می‌رسند یا درگیر حل کردن مسائل دیگر می‌شوند، اهداف بلند مدت‌ترشان واژه حاشیه می‌شود و به زودی به دست فراموشی سپرده می‌شوند. اگر انگیزه درونی و قوی برای انجام کاری نداشته باشیم در آن موفق نمی‌شویم.

## نداشتن دورنما و ندانستن جرابی

سنت آگرویری می‌گوید: اگر می‌خواهید کشتی بسازید مردم را فرا نخوانید که چوب جمع کنند و برای آنها کار و وظیفه معین نکنید بلکه به جایش به آنها وسعت برانتهای دریا را نشان دهید و اشتیاق برای این تجربه را تقویت کنید. دورنمای کار خود را معلوم کنید و انگیزه خود به خود خواهد آمد.

قدرت انگیزه بخش هر هدفی، برخاسته از این درک است که چرا واقعاً آن را می‌خواهید؟ بسیاری از کسانی که نفعی می‌دهند به

«از شنبه هر روز یک ساعت ورزش می‌کنم»، «تا ۳ ماه دیگر ۱۰ کیلو وزن کم می‌کنم»، «سال جدید که شروع شود به کلاس زبان می‌روم» و ...

این‌ها قول و قرارهایی است که شاید خیلی از ما با خود می‌گذاریم اما ماه‌ها یا سال‌ها طول می‌کشد و می‌بینیم که حتی یک سانتی‌متر هم از جای اول حرکت نکرده‌ایم یا این که مثل بویو بالا و پایین می‌رویم و دلمان را به مختصر پیشرفت خود خوش می‌کنیم. تحقیقات نشان می‌دهد که ۲۰ درصد از قول‌هایی که در اول سال به خود می‌دهیم در هفته اول سال جدید شکسته می‌شوند و ۸ درصد هم در طول یک سال، اما یک سؤال بزرگ: چرا؟ و یک سؤال بزرگ‌تر اینکه «چه کار می‌توانیم بکنیم»؟

## همه یا هیچ

قول‌های ما وقتی شکسته می‌شوند که مطلق‌گرا می‌شویم یا به عبارتی شیوه تفکر «همه یا هیچ» را در پیش می‌گیریم. خیلی از آدم‌ها به این فکر می‌کنند که یا قولشان را نگه دارند یا آن را بشکنند. تا وقتی که پیشرفت‌مان قابل قبول باشد، این طور سیاه و سفید فکر کردن اشکالی ندارد اما سرور یک موفقیت ناب به راحتی با شکستی کوچک رنگ می‌بازد و ما را در حسی از شکست مطلق غرق می‌کند. به عبارت دیگر تفکر همه یا هیچ آدم را به علت بعدی عهدشکنی، یعنی اثر گوله برف می‌رساند.

## اثر گوله برف

آنها این که رژیم می‌گیرند، خیلی زیاد دچار اثر گوله برف می‌شوند. یعنی فکر می‌کنند یا باید رژیم باشند یا نباشند و به خاطر همین اگر یک بار رژیم خود را بشکنند و مطابق برنامه عمل نکنند فکر می‌کنند قول خود را شکسته‌اند و تا خرخره می‌خورند. درست مثل یک سنگ کوچک که از بالای تپه‌ای پوشیده از برف به پایین می‌غلتد و در نهایت به گوله برفی بزرگ تبدیل می‌شود که کنترل آن سخت یا غیر ممکن است.

## تمرکز بر شکست به جای موفقیت

یک اصل خیلی ساده در روان‌شناسی هست

می‌دهیم دچار سرخوردگی نشویم و احساس شرمندگی و عدم کفایت نکنیم؛ اگر می‌خواهیم قول و قرارهایی که برای تغییر رفتار یا وضعیتی در زندگی یا خود می‌گذاریم جواب دهند و پس از مدتی به دست فراموشی سپرده نشوند، لازم است در درجه اول بدانیم که چرا می‌خواهیم این تغییر اتفاق بیفتد. رسیدن به جواب این سؤال ما را متعهد می‌کند، طوری که دیگر با هر شکست کوچکی میدان را خالی نمی‌کنیم. تصمیمات آنی که عموماً بر اساس هیجان‌زدگی گرفته می‌شوند با دوام نیستند. بنابراین خوب به دلیل انجام کار خود فکر نکنیم و البته انجام آن را به تأخیر نیندازیم و منتظر لحظه معجزه‌آسای شروع کار نمانیم که این خودش نوعی ایده‌آل‌گرایی است و بازدارنده حرکت.

ترجمه و تألیف: مریم مداح

انگیزه‌های پنهان آن فکر نمی‌کنند. وزن کم کردن به خاطر خود وزن کم کردن، ممکن است هدف خوبی باشد اما وقتی که لازم باشد برای آن سختی بکشیم انگیزه‌ای کافی نیست. اگر واقعاً به این نتیجه برسیم که پیامد ورزش و وزن کم کردن، سلامت بیشتر، روحیه شادتر و حضور مؤثرتر است، آن وقت انگیزه کافی را خواهیم داشت.

### نداشتن پشتکار

همه دلایل کوچک برای عمل نکردن به قول و قرارها به یک دلیل بزرگ ختم می‌شوند که همان نداشتن پشتکار است. مطالعات نشان می‌دهند که تغییر، عموماً روندی ممتد و تدریجی است نه تلاشی که با یک بار انجام دادن به پایان برسد. حتی تا سال‌ها پس از موفق شدن، فرد باید برنامه‌ای برای ادامه کار داشته باشد.

اگر می‌خواهیم به خاطر عمل نکردن مداوم به قول‌هایی که به خود

## مثل قهوه باشی

سه ظرف آب را روی آتش قرار دهید. در ظرف اول مقداری هویج، در ظرف دوم چند تخم مرغ و در ظرف سوم کمی پودر قهوه بریزید. به مدت ۱۵ دقیقه، هر سه ظرف را بجوشانید و بعد آنچه را داخل ظرف‌ها قرار داده‌اید بردارید. هویج‌ها سفت بودند و حالا نرم شده‌اند. تخم مرغ‌ها نرم بودند و حالا سخت شده‌اند. پودر قهوه ناپدید شده اما آب، رنگ و بوی قهوه را به خود گرفته.

حالا زندگی را تصور کنید. زندگی همیشه آسان و راحت نیست. گاهی اوقات زندگی بسیار مشکل است. آنچه که ما می‌خواستیم اتفاق نمی‌افتد، مردم آنطور که ما تصور می‌کردیم با ما رفتار نمی‌کنند، خیلی سخت کار می‌کنیم اما کمتر نتیجه می‌گیریم. چه اتفاقی می‌افتد وقتی با سختی‌ها مواجه می‌شویم؟

ظرف‌ها را به خاطر بیاورید. آب در حال جوشیدن مثل مشکلات زندگی است. ما می‌توانیم مثل هویج باشیم، با قدرت و محکم برویم و نرم و ضعیف برگردیم. خیلی خسته، ناامید و وارفته بشویم و انرژی برای مبارزه بیشتر نداشته باشیم. پس مثل هویج نباشید! ما می‌توانیم مثل تخم مرغ باشیم. با یک قلب نرم و احساساتی شروع کنیم و نهایتاً خیلی سخت و بی‌احساس بشویم. از دیگران متفر باشیم، خودمان را دوست نداشته باشیم و قصی‌القلب بشویم. پس مثل تخم مرغ نباشید!

می‌توانیم مثل قهوه باشیم. قهوه در آب حل شد و آنچه ماند ترکیبی از این دو است که قابل تفکیک نیست. تازه قهوه رنگ و مزه خود را نیز به آب داد. می‌توانیم مثل قهوه باشیم و مشکلات را تسلیم خود کنیم. پس از دست و پنجه نرم کردن و عبور از آنها، موجود جدیدی می‌شویم با دانش و مهارت و توانایی‌های جدید.

وقتی شرایط خوب نیست کدام را می‌پسندید؟ هویج، تخم مرغ، یا قهوه؟

گردآوری: فرزانه پارسایی



# سلامت با تشدید

طب مکمل در دنیا به کار می‌رود. دکتر حسین پناه ادامه داد: نتایج این بررسی نشان می‌دهد که قرار گرفتن در معرض تم شیدایی بیشترین تأثیر را در بهبود کارایی قلب بیماران داشت. در مقابل کم‌ترین اثر نیز به تم‌های هیجانی اختصاص می‌یافت.

## پس از جراحی انگور بخورید

مصرف انگور برای کسانی که به تازگی عمل جراحی انجام داده‌اند بسیار مفید است. به گفته محققان مصرف انگور پس از بیماری خاص یا عمل جراحی موجب تقویت بدن و از بین رفتن ضعف‌های ناشی از آنها می‌شود. پژوهش‌گران معتقدند انگور همچنین در درمان التهاب معده و روده، سیاه سرفه، کم خونی، نقرس، سنگ‌های صفراوی، مسمومیت‌های مزمن مؤثر است و از بعضی از بیماری‌های پوستی و ازدیاد فشار خون و حملات قلبی پیش‌گیری می‌کند.



## آلودگی زیستی عامل یک چهارم بیماری‌ها در جهان

بر اساس گزارش سازمان بهداشت جهانی عامل «حدود یک چهارم» بیماری‌ها در جهان، آلودگی محیط زیست است. به گزارش خبرگزاری شین هوا، مرگ و میر سالانه بیش از ۱۳ میلیون نفر در جهان در اثر ابتلا به بیماری‌های ناشی از عوامل زیست محیطی است که با پاکیزه نگهداشتن محیط زیست می‌توان از بروز این بیماری‌ها جلوگیری کرد. این گزارش هشدار داده است، بیش از ۳۳ درصد بیماری‌هایی که کودکان زیر پنج سال به آنها مبتلا می‌شوند، به علت آلودگی‌های زیست محیطی است. بر اساس این گزارش، چهار بیماری مهمی که آلودگی محیط زیست در آن نقش مهمی دارد، عبارتند از اسهال، عفونت‌های مجاری داخلی تنفسی، انواع جراحی‌ها و مالاریا.

## موسیقی با تم «شیدایی» تأثیر فوق‌العاده مثبتی بر کارکرد قلب می‌گذارد

یک روان‌شناس بالینی پس از هفت سال مطالعه درخصوص تأثیر تم‌های مختلف موسیقی بر روی کارکرد دستگاه گوارش و خون،

تم شیدایی را مناسب‌ترین موسیقی برای

بیماران قلبی عنوان کرد. دکتر حسین

پناه، از دانشگاه شیکاگو با بیان این

مطلب گفت: تلاش در جهت شناسایی

تأثیر مثبت موسیقی بر بدن انسان از قرن

شانزدهم آغاز شده است و در

حال حاضر موسیقی‌درمانی به

عنوان یکی از مهم‌ترین ارکان

## سردردتان را با مصرف سیر درمان کنید

مصرف سیر در درمان سردرد مؤثر است. به گفته پژوهش‌گران، سیر مانند پیاز ضد عفونی کننده بسیار قوی است و به همین علت کلیه‌ها را تمیز نگاه می‌دارد و موجب از بین رفتن میکروب‌های معده می‌شود. سیر همچنین برای معالجه اسهال، برونشیت، سل،



ضعف حافظه، سرگیجه، سردرد، زکام مزمن، امراض حلقوی و گوش، بینی، تنگی نفس، رعشه، مالاریا، رماتیسم و بی‌خوابی کاربرد دارد.

## بهترین راه عدم ابتلا به بیماری کبدی

محققان می‌گویند قهوه ممکن است آثار ناشی از مواد سمی در کبد را خنثی کند و مانع از بروز سیروز کبدی شود.

به گزارش آسوشیتدپرس، در مطالعه روی ۱۲۵ هزار نفر معلوم شد مصرف یک فنجان قهوه در هر روز خطر سیروز کبدی را ۲۰ درصد کاهش می‌دهد. مصرف ۴ فنجان این خطر را ۸۰ درصد کمتر می‌کند. تأثیر قهوه در مردان و زنان با قومیت‌های متفاوت یکسان است. دکتر آرتور کلاتسکی از بخش تحقیقات دائمی در اوکلند کالیفرنیا گفت: معلوم نیست کافئین یا عاملی دیگر در قهوه این تأثیر را دارد.



## فناوری نانو در خدمت بازگرداندن بینایی

یک گروه از محققان هنگ‌کنگی و آمریکایی با قطع اعصاب بینایی یک همستر (نوعی موش صحرایی) ابتدا جانور را کور کردند و سپس با تزریق محلولی حاوی ذرات نانو به رشته‌های قطع شده اعصاب بینایی امکان رشد دوباره دادند و جانور بینایی خود را به دست آورد. گروه محققان بیمارستان هنگ‌کنگ با همکاری پژوهش‌گران مؤسسه تکنولوژی ماساچوست (ام‌آی‌تی) ابراز امیدواری کردند که بتوانند در آینده از این روش در ترمیم جراحات

وارده به مغز افراد استفاده کنند.

## جلبک‌ها را جدی بگیریم

دانشمندان به تازگی گزارشی دادند که در آینده، افرادی که با نابینایی ارثی به دنیا می‌آیند می‌توانند حداقل بخشی از دید چشمان خود

را با استفاده از مواد شیمیایی

استخراج شده از جلبک به دست آورند.

پژوهش‌گران، پروتئینی را در جلبک

سبز شناسایی کردند که می‌تواند همانند

سلول‌های موجود در شبکیه چشم، نور را به انرژی تبدیل

کند. تزریق این پروتئین برای درمان یک بیماری تحلیل‌دهنده بینایی

در موش‌ها، مورد استفاده قرار گرفت.

## ژن‌ها هم خنده می‌خواهند

یک دانشمند ژاپنی در حال تحقیق در باره اسرار خنده است. به اعتقاد وی خنده باعث نشاط ژن‌های افراد می‌شود. «کازو موراکامی» دانشمند علم ژنتیک امیدوار است که با مشارکت همکاران تحقیقاتی خود یعنی کم‌دین‌ها، لطفه را به یک درمان کم‌هزینه و مؤثر تبدیل کند. تا به حال تصور بر این بوده که ژن‌ها اغلب تغییرناپذیرند اما در واقع بیش از ۹۰ درصد آنها غیرفعال هستند و یا در تولید پروتئین فعالیت کمی دارند. بنابراین برخی محرک‌ها می‌توانند ژن‌ها را بیدار و فعال کنند. فرضیه تجربی «موراکامی» عنوان می‌کند که خنده یکی از این محرک‌هاست که با تحریک انرژی درون DNA افراد می‌تواند به درمان بیماری‌ها کمک کند.

در کشور ژاپن تعداد زیادی «باشگاه‌های خنده» وجود دارد که اعضای آن فقط برای لذت بردن از خنده گرد هم می‌آیند.

گردآوری: مریم مداح

منابع:

روزنامه شرق

بی بی سی

ایرنا

جام جم



# جاده موفقیت انتها ندارد

روزی از یک سرآشپز پرسیدند: «بزرگترین موفقیت زندگیت چه بوده؟» خندید و گفت: «امیدوارم هیچ وقت موفق نشوم چون ممکن است شور کشف روش‌های جدید را از دست بدهم. آن وقت مشتریانم از تجربه غذاهای جدید محروم می‌شوند».

هیچ وقت دقت کرده‌اید آدم‌هایی که واقعاً موفقند دچار رکود و ایستایی نمی‌شوند؟ در بررسی زندگی آدم‌های موفق به نکات جالبی برمی‌خوریم مثل این که ماجراجو و مبارزه طلبند و کارشان را مدام بهبود می‌بخشند. رویاهایشان بزرگتر می‌شود و تغییر می‌کند. به موفقیت از دید برنده و بازنده نگاه نمی‌کنند، بلکه می‌خواهند بهترین باشند. مدام توانایی‌های خودشان را افزایش می‌دهند و نمی‌گذارند حس شکست یا بی‌کفایتی بر آنها غلبه کند. برای این دسته از آدم‌ها مرز و محدودیت، مفهومی ندارد و به قول انگلیسی‌ها «نهایت کار، آسمان است». انتخاب با خود ماست که به زمین بجسیم یا پرواز را تجربه کنیم.

حالا اگر حوصله دارید بیشتر راجع به این جور آدم‌ها بدانیم. شاید ما هم یکی از آنها باشیم یا حداقل بخشی از ویژگی‌هایشان را داشته باشیم. شاید هم تصمیم بگیریم راه رفتن را که یاد گرفتیم کمی بدویم و بعد پرواز کنیم.

موفقیت یعنی کشف، یعنی ماجراجویی یعنی این که در آن چه واقعاً انجام می‌دهیم مجذوب شویم. بگذاریم موفقیتمان کشف‌های هر روزمان باشد. به قول هلن کلر «زندگی جز ماجراجویی جورانه چیز دیگری نیست». برای موفقیت بهتر است بر روند کار متمرکز شد نه بر نتیجه. «موفقیت با آنچه انجام می‌دهیم، سنجش نمی‌شود بلکه با جرأت ما در رویارویی با مشکلات آزمون می‌شود». موفق بودن، یک سفر است نه رسیدن به قله، هدف خودمان را معلوم کنیم و کشف کنیم چه چیزی مؤثر است.

از شکست نترسیم. به گفته توماس ادیسون: «بیشتر آنهایی که در زندگی شکست خورده‌اند در چند قدمی موفقیت دست از تلاش برداشته‌اند». ادیسون بعد از هزاران بار تلاش برای ساختن لامپ گفت: «من شکست نخورده‌ام بلکه ده هزار راه پیدا کرده‌ام که لامپ آن طوری کار نمی‌کند».

موفق‌ترین افراد دو کار را بهتر از بقیه انجام می‌دهند. اول اینکه برای ریسک کردن آماده‌ترند. دوم اینکه از شکست‌هایشان استفاده مثبت می‌کنند و برایشان انگیزه کشف راه‌های جدید می‌شود.

مقایسه نکنیم. مقایسه‌هایی که ما انجام می‌دهیم اغلب نادرستند زیرا از کل ماجرا خبر نداریم. همیشه پشت یک موفقیت رازهایی پنهان شده. به جای مقایسه، کار خودمان را بررسی کنیم و راه‌هایی را برای رشد پیدا کنیم. سفر خود را مفرح کنیم. هر چه این سفر شادتر باشد بیشتر یاد می‌گیریم و بهتر عمل خواهیم کرد. از سفر لذت ببریم و هر کشفی را مثل یک هدیه بدانیم؛ بازش کنیم و ببینیم چه وقایع غیر متظره‌ای بر ایمان دارد.

ما می‌توانیم تعریفمان را از موفقیت، مرتب مرور و تجدید کنیم. اما هر تعریفی که داشته باشیم باید حرکت کنیم و به استقبال ناشناخته‌ها برویم و درجا نزنیم. به یاد داشته باشیم که «موفقیت هیچ گاه انتهای ندارد و شکست پایان کار نیست، مهم جرأت ماست».

# دریا در استکان

قدیمی‌ها می‌گفتند بحر در کوزه و منظورشان بیان مفاهیم غنی و زیاد در اشعار، عبارات و کتاب‌های قدیمی بود. جدیدی‌ها می‌گویند یک عالم اطلاعات روی یک cd و منظورشان نگهداری اطلاعات زیاد و فشرده روی یک صفحه کوچک است!

اما من می‌خواهم در باره‌ی داستان‌های کوتاه، شعرهای کوتاه و خلاصه‌مکتوبات یا تصاویری بگویم با حجم کم، اما محتوای زیاد که یک عالم حرف را به سرعت به ما انتقال می‌دهند. اولش می‌خواستم برایتان چند داستان کوتاه موفقیتی انتخاب کنم اما با داستان‌ها بسیار کوتاهی روبرو شدم که بعضی از آنها صفر کلمه‌ای بودند! به این داستان‌ها می‌گویند داستان‌های مینی‌مال. بعضی از آن‌ها ۳۲ کلمه‌ای و بعضی ۱۶۸،۶۰۴،۲ و حتی صفر کلمه‌ای هستند. ببینید شما هم می‌توانید داستان‌های چند کلمه‌ای بنویسید و برایمان بفرستید؟



داستان صفر کلمه‌ای، نام داستان: «زندگی و اوقات تنبل‌ترین کسی که تا به حال زندگی کرده است». نویسنده: استتلی باین داستان: «»

داستان دو کلمه‌ای، نام داستان: «مسافرت کوتاهی در میان جنگل». نویسنده: بیل گلاس داستان: «چه خرسی!»

داستان چهار کلمه‌ای، نام داستان: «واکشش محض». نویسنده: استتلی باین داستان: «من هم عاشق توأم!»

داستان ۶ کلمه‌ای، نام داستان: «توهم بزرگ». نویسنده: استتلی باین داستان: «من بر خودم مسلط هستم.»

داستان ۸ کلمه‌ای، نام داستان: «کار یکنواخت هر روزه‌ی او». نویسنده: استتلی باین داستان: «من واقعا از کارم متنفرم!» من ولش می‌کنم! فردا

داستان ۱۶ کلمه‌ای، نام داستان: «نمی‌فهمم چرا». نویسنده: دیوید فیتز سیمونس داستان: «پرژیت باردو(۱)، برای نجات جان یک سگ به اسکاتلند پرواز کرد. در جاهای دیگر میلیون‌ها مردند ولی آنها سگ نبودند.»

گردآوری: مانا آزاد

بی‌نوشته

نام یک هنرپیشه معروف نسبتاً قدیمی



## فراخوان مسائل و مشکلات خوانندگان

خواننده عربی، علم موفقیت در نظر دارد پاسخگوی سوالات خوانندگان خود در زمینه‌های روان‌شناختی باشد. بنابراین در صورت تمایل می‌توانید مسائل و مشکلات خانوادگی، زناشویی، شغلی، تحصیلی و غیره را با ما در میان بگذارید و با متخصصین روان‌شناس و مشاور محله به شکل مکانی‌های مشاوره کنید. پاسخ‌ها در هر شماره چاپ شده یا به شکل مکتوب برای شما ارسال خواهد شد.

آدرس ما: تهران - صندوق پستی ۱۳۸۹-۱۴۶۶۵

# نشانه‌ها با ما سخن می‌گویند

که چه کسی خواهد مرد، اما آنچه که در رؤیا برای او قطعاً معلوم می‌شده این بوده که یک نفر به زودی این دنیا را ترک خواهد کرد. در طول ۸۰ سال زندگی مادر بزرگم حتی یک بار هم نشده که این مفهوم دریافت شده غلط از آب دربیاید و مرگ یکی از اقوام اتفاق نیفتد.

## چند ویژگی در مورد نشانه‌ها

نشانه‌ها اغلب (و نه همیشه) ملایم و لطیف‌گو هستند و کمتر بیش می‌آید که تند و تیز و پرخاش‌گونه باشند. آنها اغلب طبیعی هستند، از ما نمی‌خواهند که حرکت مستقیم یا واکنش خاصی را نسبت به چیزی داشته باشیم. در واقع آنها معمولاً وضعیتی را برای ما شرح می‌دهند و یا در مورد تغییر مسیر و جریانی که در آن قرار داریم راه‌های پیشنهادی‌شان را نشان می‌دهند. البته همه اینها بستگی دارد به اینکه ما چقدر از قدرت فهم و هوش ذاتی برای درک این نشانه‌ها برخوردار هستیم و چقدر می‌توانیم از پیام‌ها و مفاهیم مستتر در نشانه‌ها استفاده کنیم...

سمبل‌هایی مثل اعداد مفهوم مخصوص خودشان را دارا هستند و جزو مؤلفه‌های ضروری و لاینفک زندگی انسان می‌باشند. این مهم نیست که ما چه نژادی داریم و یا در چه فرهنگی دنیا آمدیم و یا به چه زبانی صحبت می‌کنیم... برای مثال، هر کسی برای اینکه بتواند امور شخصی خود را اداره کند نیازمند به فهم مفاهیم پایه‌ای اعداد است. این در مورد استفاده از حروف الفبا نیز صادق است، هم‌چنین در مورد نام‌هایی که ما برای رنگ‌ها مقرر کرده‌ایم. در واقع شامل بسیاری از سمبل‌های ساده‌ای می‌شود که در میان ما رایج هستند.

از ابتدای تاریخ تا کنون ما تقریباً در مورد هر چیزی در دنیا، مفاهیم مقرر شده و سمبل‌هایی داشته‌ایم. من فکر می‌کنم در واقع این دریافت‌ها از وقتی شروع شد که حضرت آدم اولین نام‌ها را به حیوانات اطلاق کرد. آمده که او نام‌هایی را که انتخاب می‌کرد بر اساس انرژی‌هایی بود که از آنها احساس می‌کرده و هم‌چنین دریافتی که از آنها داشته منطبق بر قصد و نیتی بوده که در خلق آنها نهفته بوده است. سمبل‌ها ما را با یک ویژگی خاص یا تاریخچه‌ای از چیزی آشنا می‌سازند و اغلب به ما نشان می‌دهند که با آن چیز چه باید بکنیم؟ این وظیفه‌ای است که آنها در برابر ما به عهده دارند.

بعضی‌ها معتقدند که نشانه‌ها کلام مستقیم خداوند با بندگانش است و از این بعضی‌ها معدود کسانی هستند که بر اساس همین نشانه‌ها زندگی خود را پایه‌گذاری می‌کنند و بر اساس آن مسیر و نوع حرکت خود را تعیین می‌نمایند.

ما انسان‌ها از طرق گوناگونی هدایت و راهنمایی می‌شویم، بعضی از این راهنمایی‌ها بسیار ظریف و زیرکانه است، مانند پیام‌هایی که در سمبل‌ها نهفته است. کسانی که دارای انرژی روحی و روانی بالایی هستند، مهارت خاصی در شناسایی و فهم مفاهیم نشانه‌ها، سمبل‌ها و الگوهای اولیه‌ای که در زندگی‌شان پدیدار می‌شوند، دارند. از آنجایی که وجود و بروز این نشانه‌ها برای همه یکسان است، جهت بهره‌وری بیشتر از نشانه‌های موجود در زندگی‌مان، نیاز است که حوزه فهم‌مان را از معنای بسیاری از نشانه‌ها و سمبل‌ها و الگوهای مهمی که در زندگی‌مان آشکار می‌شوند گسترش دهیم. البته این موضوع ابعاد و زوایای گوناگونی دارد و مطالب بسیار زیادی پیرامون آن گفته شده و در اینجا قصد ما معرفی

کلی و فتح بایی برای آشنایی خوانندگان است. از دیدگاه باطنی، هر چه که در دنیا به وجود آمده (اختراع یا کشف شده) روزی در تجسم، افکار و خواسته‌های ما وجود داشته است. از نظر این حوزه، هر چیزی که در زندگی شکل گرفته و موجودیت یافته است (هر آنچه که از سه بعد جهان وجود دارد)، از قصدی بالایی ناشی می‌شود که به شکل نشانه یا سمبل بر ما نمایان شده است. البته معنای این حرف این نیست که هر نشانه‌ای که بر ما آشکار می‌شود می‌بایست تبدیل به کشتی از جانب ما بشود، بلکه گاهی اوقات یک نشانه می‌تواند بی‌غامی باشد از چگونگی، کیفیت یا حالت چیزها، و یا تأییدی باشد بر جهتی که هدایت شده‌ایم. گاه یک نشانه ممکن است فقط بخواد نشان بدهد که چطور انسان آنچه را که متناسب با اوست از بین تنوع راه‌ها پیدا کند. انتخاب مسیر یا چیزی که دارای شکل خاصی از انرژی برای او باشد و او را با قصدی که برای او در نظر بوده، ارتباط دهد.

بسیاری از معانی نهفته در نشانه‌ها به خود آن نشانه و سمبل‌ها اختصاص دارند و تبدیل به زبان‌های عمومی و جهانی شده‌اند. گویی که اینها به نوعی تفسیر و بیانی هستند از سنن و رسوم باستانی ما. مثل آمدن پرستوها در آخر زمستان که نشانه پایان زمستان و آغاز بهار است، اما این را نیز به یاد داشته باشیم که هر یک از ما انسان‌ها منحصر به فرد و در نوع خودمان بی‌مانند هستیم، از طرفی بعضی از نشانه‌ها و سمبل‌ها هم هستند که بی‌تظیر، خاص و منحصر به فردند. بنابراین معنی این نوع نشانه‌ها هم برای تک‌تک ما مفهوم مخصوص ما را دارند.

دوستی مصداق فوق‌العاده‌ای در این زمینه دارد. او می‌گوید: «مادر بزرگ من همیشه در طول زندگی‌اش رؤیاهای واضح و روشن و الهام‌گونه‌ای داشته است. برای او، دیدن زمینه‌های سبز چرخان در رؤیا به نشانه و معنی پیش‌بینی احتمال فوت یکی از خویشاوندانش بوده است. این نوع رؤیاهای در خانواده او موروثی بوده‌اند. برای خانواده او رؤیاهایی شبیه به این با همین مضمون، همیشه نشانه‌ای از خبر مرگ یکی از اقوام را به همراه داشته است. خیلی کم پیش می‌آمده که مادر بزرگم بتواند معین کند

