

الماس‌هایتان را تمیز کنید

پاسخ می‌دهند. حتی وقتی کلماتی به کار می‌بریم که بار مثبت دارند، دیگران چیزی را می‌شنوند که از درون خود به آنها منتقل می‌کنیم. متأسفانه، خطاها و اشتباهاتی که در زندگی داریم، تصویر ذهنی ما از خود را منفی می‌کنند و برعکس، موفقیت‌های بیرونی، تصاویر را بهبود می‌بخشند. به همین دلیل است که اگر احساس درونی خوبی از خود نداشته باشیم، داشتن شغل، مقام، خانه بزرگ یا اتومبیل مجلل هم نمی‌تواند تصویر ذهنی ما را بهبود بخشد و احساس دلچسب و مطلوبی به ما بدهد.

با احساس درونی نامطلوب خود چه می‌کنیم؟

متأسفانه، انسان‌ها برای روبه‌رو شدن با احساس بی‌کفایتی یا بی‌ارزشی درونی، صادقانه برخورد نمی‌کنند. اکثراً به جای شناخت این احساس و حل و رفع آن، با یک روکش خارجی پر زرق و برق، روی آن را می‌پوشانند. این روکش می‌تواند، پول و ثروت، مقام، حتی هوش و استعداد و قدرت بدنی و زیبایی یا... باشد. به همین خاطر بسیاری از ما ناخودآگاه یا آگاهانه، احساس یک کلاهبردار را داریم و هر لحظه می‌ترسیم که خود پنهان شده‌مان از زیر روکش بیرون آمده و نمایان شود. اگر کمی بیشتر دقت کنیم متوجه می‌شویم تقریباً بیشتر افراد بخش‌هایی از خود را که دوست ندارند، پنهان می‌کنند یا برای جبران آنها، دست به اعمالی می‌زنند. متأسفانه قسمت زیادی از انرژی ما صرف محافظت از این می‌شود که روکش همیشه سر جای خود بماند و شخصیت یا خود واقعی‌مان بروز نکند حتی سال‌ها می‌گذرد و فراموش می‌کنیم اصلاً خودی در کار بوده و آن شخصیت یا هویت کاذبی را که طی سال‌ها به خود گرفته‌ایم فراموش می‌کنیم. در حالی که خود واقعی هر کس، گرانبهارترین دارایی

در نتیجه تغییر افکار و تصاویر ذهنی، کم‌کم، رفتار سربازان امریکایی، در جهت اثبات افکار و احساس درونی‌شان شکل می‌گرفت و چون رفتار زندانیان دیگر با آنها متفاوت، و مشابه رفتار با یک خائن می‌شد، به باورهای آنها دامن زده شده و نهایتاً با گذشت زمان، تصویر ذهنی جدید باعث می‌شد که با چینی‌ها همکاری کنند!



قدرت تصویر ذهنی

تصویر ذهنی ما از خود، یعنی برداشتی که از خود، در ذهنمان داریم و همین تصویر ذهنی است که اغلب به ما دیکته می‌کند چگونه رفتار یا عمل کنیم و حتی باعث می‌شود احساس دیگران به ما، مطابق با آن تصویر، تنظیم شده و تغییر کند. برای مثال، اگر کسی باور داشته باشد که جذاب نیست، دیگران هم او را جذاب نمی‌بینند. بین ۷۰ تا ۹۰ درصد ارتباطات ما، ناخودآگاه و غیر کلامی است و اطرافیان ما، به زبان بدن، به تن صدا و علائم احساسی که منتقل می‌کنیم

حتماً تاکنون درباره قدرت تصاویر ذهنی چیزهایی شنیده‌اید. در اواخر سال ۱۹۵۰، در طی جنگ داخلی کره، چینی-کره‌ای‌ها، توانستند با استفاده از تغییر تصاویر ذهنی بسیاری از سربازان امریکایی را به کیش کمونیست‌ها در آورند! این کار به شکنجه یا وعده‌های رنگارنگ یا با زور انجام نشد بلکه تنها با تغییر تصویر ذهنی سربازان انجام شد. چینی‌ها می‌دانستند که رفتار، نتیجه تصویر ذهنی فرد است. بنابراین با برنامه‌ریزی مجدد ذهن سربازان، عقاید آنها را عوض کردند. آنها زندانیان را تشویق می‌کردند که یک یا دو جمله بر ضد امریکا، یا به نفع کمونیسم بیان کنند. جملاتی به ظاهر بی‌خطر؛ مثلاً امریکا کامل و بی‌عیب و نقص نیست" یا "در یک کشور کمونیست، بیکاری و جنایت کمتر است". تعداد این جملات به تدریج بیشتر می‌شد تا زمانی که بالاخره افکار جدید جایگزین افکار قدیم سربازان زندانی می‌شد و از آنها می‌خواستند تا فهرستی را امضا کنند که حاوی عقاید جدید و دلایلی بود که آنها افکار جدید را پذیرفته بودند. بعداً از سرباز زندانی خواسته می‌شد تا این فهرست را در یک بحث گروهی با زندانیان دیگر، با صدای بلند بخوانند. سپس اسم سرباز و فهرست دلایل ضد امریکایی او را نه تنها در همان اردوگاه، بلکه در تمام اردوگاه‌های کره شمالی و برای بقیه نیروهای امریکایی در کره جنوبی، پخش می‌کردند. ناگهان زندانی، خود را با برچسب خائن، و کسی که رفتارش کمک به دشمن بوده می‌یافت و وقتی سایر زندانیان از او می‌پرسیدند چرا این کار را انجام داده، او نمی‌توانست ادعا کند که شکنجه شده است. او فقط چیزهایی را که به او گفته شده بود انجام داده و سپس امضا کرده بود!

تحقیقات روانشناسی نشان داده که انسان فقط می‌تواند مقدار مشخصی از تفاوت بین افکار و رفتار را تحمل کند پس

آنها پرداخت و تصویر ذهنی منفی آنها را از خود، با تصاویر دلخواهشان عوض کرد

نتیجه استفاده از این تکنیک، حتی پیش از انجام عمل جراحی بر افراد تأثیر مثبت بر جای می‌گذاشت! به طوری که افراد با ساختن تصویر ذهنی جدید و جایگزین کردن آنها به جای تصاویر منفی یا ضعیف قبلی به موفقیت‌های چشمگیری دست می‌یافتند. این تکنیک یکی از ساده‌ترین و قوی‌ترین تکنیک‌های رسیدن به موفقیت است. پس، مراقب تصاویر ذهنی خود باشید، نگذارید دیگران بر آنها تأثیر بگذارند یا آنها را بدزدند! خودتان هر جا لازم دیدید آنها را تغییر دهید.

گردآوری و تنظیم: مانا آزاد

ضربان قلبتان تند می‌شود. به همین دلیل صاحب‌نظران علم، پیشنهاد می‌دهند که برای تغییر برنامه‌ریزی و تصاویر ذهنی، بهتر است از تکنیک‌های تصویرسازی خلاق استفاده شود. چون پاسخ‌های بدن اکثر انسان‌ها، بیشتر تحت تأثیر تصورات آنها هستند تا یک دستور ساده.

در اوایل سال ۱۹۷۰، «ماکسول مالتز» که یک جراح پلاستیک بود نیز متوجه شد گاهی، ایجاد تغییرات فیزیکی جزئی و اندک در ظاهر افراد، باعث ایجاد تغییرات بزرگ در شخصیت آنها می‌شود. او به مرور با جراحی ده‌ها نفر به این نتیجه رسید که این تغییرات، در واقع بر تصویر ذهنی افراد از خودشان اثر می‌گذارد و در نتیجه به جای انجام عمل جراحی، به آموزش تکنیک‌های ساده تصویرسازی به

او، و مانند الماسی است که گرد و خاک زیادی روی آن را پوشانده و اغلب، از ترس دیده شدن آن گرد و غبار، آن را با روکش پر زرق و برقی می‌پوشانیم و پنهان می‌کنیم. اما، تنها راه نجات از این وضعیت، برداشتن همیشگی روکش و زدودن تیرگی‌ها و پاک کردن خود الماس است که از هر چیزی گرانبهاتر و زیباتر است.

برنامه‌ریزی مجدد تصویر ذهنی از خود

اگر شما همین حالا به ضربان قلبتان بگویید که سرعتش را بیشتر کند، این کار انجام نخواهد شد. اما اگر تصور کنید که در شب تاریکی در دره‌ای قدم می‌زنید و ناگهان صدای پایی پشت سرتان می‌شنوید که هر لحظه به شما نزدیک‌تر می‌شود.

زمانی برای موفقیت

از کار برکنار کرد. والت دیسنی از نخستین شکست‌های خود این طور یاد می‌کرد: "۲۱ سالم بود و مفلس و ورشکسته بودم. روی نیمکت می‌خوابیدم و کنسرو لوبیا می‌خوردم!" اما امروز کسی نیست که اسم والت دیسنی را بشنود و خاطره‌ای خوش از کارتون‌های ساخت شرکت او به یادش نیاید.

* ویلیام شرر، خبرنگار برجسته کلمبیایی، کار نویسندگی را در پایان جنگ جهانی دوم شروع کرد. اما می‌دانید اولین کتاب او کی چاپ شد؟ ۱۲ سال بعد! تا آن موقع هیچ استقبالی از کتاب‌هایش نشده بود و او برای امرار معاش همیشه مشکل داشت. بالاخره کتاب ۱۲۰۰ صفحه‌ای او به چاپ رسید. همه فکر می‌کردند کتابش به خاطر طولانی بودن هرگز به فروش نخواهد رفت و فقط محققان از آن استقبال خواهند کرد. ولی کتاب او (ظهور و سقوط رایش سوم) تاریخ‌ساز شد و در همان روز اول، همه نسخه‌هایش به فروش رسید!

دکتر پنجامین بلوم، استاد دانشگاه شیکاگو بعد از ۵ سال تحقیق روی کشف ویژگی‌های عمومی افراد برجسته به این نتیجه رسید که این افراد هیچ موهبت استثنایی نداشته‌اند بلکه تلاش، قاطعیت و پشتکارشان، آنها را به اوج موفقیت رسانده است.

بعضی از افراد تصور می‌کنند که موفقیت بی‌هیچ دردسر و در یک چشم به هم زدن به دست می‌آید یا اینکه فقط با داشتن یک استعداد چشمگیر یا امکانات خاص ممکن است. یکی از دلایل این طرز تفکر این است که آنها فقط امروز افراد موفق را می‌بینند و از گذشته آنها و فراز و نشیب زندگی‌شان خبر ندارند؛ نمی‌دانند که تا رسیدن به اوج چقدر تلاش کرده‌اند، چقدر شکست خورده‌اند، چقدر صبر کرده‌اند و چه سختی‌هایی را از سر گذرانده‌اند. اگر احیاناً شما هم چنین تصویری دارید بد نیست موارد زیر را بخوانید:

* وقتی که پواروتی، خواننده مشهور اپرا، از دانشگاه فارغ‌التحصیل شد نمی‌دانست به معلمی ادامه دهد یا اینکه به کار خوانندگی روی آورد. پدرش به او گفت: "پسرم، اگر سعی کنی روی دو تا صندلی بنشینی، از وسط آنها خواهی افتاد! تو باید یک صندلی را انتخاب کنی!" پواروتی، معلمی را رها و خوانندگی را انتخاب کرد. اما هفت سال طول کشید تا در نخستین برنامه حرفه‌ای خود ظاهر شد و باز هم بعد از هفت سال دیگر بود که به اپرای متروپولیتن راه پیدا کرد.

* سردبیر یک روزنامه، والت دیسنی را به خاطر فقدان قوه تخیل