



از شنبه‌ها متنفره

- ۷..... هدفگذاری
- ۸..... هدف:
- ۹..... خصوصیات یک هدف خوب
- ۱۸..... روانشناسی هدف گذاری
- ۲۰..... ساختار کلی مغز:
- ۲۲..... تفاوت‌های بین ذهن خودآگاه و ناخودآگاه:
- ۲۳..... قوانین مغز:
- ۲۶..... آشنایی با قانون دوبروی:
- ۲۶..... بررسی عوامل مثبت و منفی:
- ۳۰..... نقش عبارات تأکیدی در رسیدن به هدف
- ۳۱..... قوانین تلقین عبارات تأکیدی:
- ۳۲..... تأثیر تصویر سازی ذهنی در رسیدن به اهداف:
- ۳۴..... تجسم خلاق چیست؟
- ۳۵..... اصل اشتیاق در موفقیت:
- ۳۸..... اثر نگرانی و وابستگی به نتیجه در موفقیت
- ۴۰..... چند نکته کوچک ولی مهم در راه رسیدن به اهداف
- ۴۱..... این عبارت را ده بار با دقت بخوانید:

مقدمه

سلام

آیا از خود پرسیده‌اید که چرا اکثر ما از شنبه‌ها متنفریم. از غروب جمعه به بعد ماتم می‌گیریم که ای‌خدا، فردا دوباره شنبه شد و من باید دوباره سر کار بروم. به راستی چرا؟ چرا از شنبه‌ها متنفریم. در حالی که شنبه روزی است که ما از ظهر پنجشنبه و سپس جمعه در تعطیلی به سر برده‌ایم و باید با انرژی بیشتری نسبت به روزهای دیگر در سرکارهایمان حاضر شویم.

اکثر افراد صبح شنبه گویی به شکنجه گاه می‌روند. بیشتر افراد تقریباً تا ساعت ۱۱ الی ۱۲ ظهر شنبه سردرگم و گیج هستند. دلیل بسیار مهمی که ما از شنبه‌ها متنفریم این است که در زندگی هدفی نداریم و مجبور هستیم سخت برای دیگران کار کنیم تا دیگران به اهدافشان برسند.

من در کار کردن برای دیگران هیچ گونه اشکالی نمی‌بینم در حالیکه نداشتن هدف در زندگی موجب فرسودگی و بی انگیزگی در افراد می‌شود.

بدون هدف زندگی کردن موجب روزمره‌گی و یکنواختی خواهد شد.

یکی از کمترین مزایای هدف‌گذاری و هدف داشتن در زندگی این است که ما نه تنها شنبه‌ها بلکه در روزهای دیگر هفته و حتی روزهای تعطیل با اشتیاق و علاقه سرکار حاضر شویم. تنها ۳ درصد مردم هدف‌های مشخص دارند و آنها را روی کاغذ می‌آورند.

**بدون هدف
زندگی کردن
موجب روزمره‌گی
و یکنواختی
خواهد شد.**

یعنی از هر ۱۰۰ انسان تنها ۳ نفر در زندگی می‌دانند باید به چه چیزهایی دست پیدا کنند. اگر اهدافتان روشن نباشد، باید دوچندان تلاش کنید. افرادی که هدف مشخصی ندارند، بیشتر وقت خود را صرف پاسخ‌گویی به خواسته‌های دیگران کرده و تحت تأثیر آنان هستند. با تعیین اهداف شما می‌دانید

به کجا می‌خواهید بروید و به چه نتایجی می‌خواهید دست یابید.
ما در این کتاب سعی خواهیم کرد که ابتدا با روش هدف-
گذاری و سپس به روانشناسی هدف‌گذاری بپردازیم.

هدف‌گذاری

تلاشی ارزشمند است که هدفمند باشد، تلاش بی هدف مانند پرتاب تیر در تاریکی است. یکی از موانع بسیار مهم موفقیت و کامیابی، ناتوانی افراد در تدوین اهداف می‌باشد. آنهایی که هدفی بر روی کاغذ نداشته باشند مقصدشان ناکجا آباد خواهد بود.

**تلاشی
ارزشمند است که
هدفمند باشد،
تلاش بی هدف
مانند پرتاب تیر
در تاریکی است**

یک روش عالی برای موفقیت و مدیریت زمان آوردن افکار روی کاغذ است. میزان کارایی افرادی که هدف دارند، در مقایسه با کسانی که میزان تحصیلات و توانایی برابر و یا حتی بهتر دارند اما به هر دلیل

هدف‌هایشان را روی کاغذ نمی‌آورند ۵ تا ۱۰ برابر است.

اهداف، استانداردها و الگوهای قابل قبول ارزیابی عملکرد را فراهم می‌کنند.

هدف:

تصور کنید می‌خواهید عرض رودخانه‌ای را که آب با سرعت در آن جریان دارد بپیمایید ممکن است بدون هیچ وسیله و کمکی بتوانید به‌سختی عرض رودخانه را طی کنید، ولی بدون تردید جریان آب بر روی شما تأثیر می‌گذارد، شما را مسیرتان منحرف می‌کند و به نقطه دیگری می‌رساند.

در صورتی که می‌توانید با تکیه بر طنابی که از یک طرف رودخانه به طرف دیگر کشیده شده است، به راحتی عرض رودخانه را طی کرده و درست به نقطه مورد نظرتان برسید. زندگی را به یک رودخانه خروشان تشبیه کنیم هدف همان نقشی را دارد که طناب هنگام عبور از رودخانه دارد. هدف به حرکت انسان ثبات و نظم می‌دهد و او را در مسیر صحیح نگاه می‌دارد و باعث می‌شود امواج خروشان زندگی نتواند او را به این سو و آن سو بکشاند. اگر به طناب اهدافتان محکم بچسبید دقیقاً به همان جایی در

زندگی می‌رسید که در نظر داشته‌اید.
نکته مهم این است که اگر برای زندگی‌تان خود هدف‌هایی
تدوین نکرده باشید، باید وقت و انرژی خود را صرف رسیدن دیگران
به اهدافشان بکنید.

خصوصیات یک هدف

خوب

هدف باید بزرگ
باشد؛ آن قدر بزرگ
که در شما انگیزه
ایجاد کند و شما را
وادارد که برای
رسیدن حرکت کنید و
هر روزه تلاش و
کوشش داشته باشید

۱. دست یافتنی باشد:

هدف باید بزرگ باشد؛ آن قدر
بزرگ که در شما انگیزه ایجاد کند و
شما را وادارد که برای رسیدن
حرکت کنید و هر روزه تلاش و
کوشش داشته باشید. این موضوع را
نیز در نظر بگیرید که اگر هدف‌تان
بسیار بزرگ و دست‌نیافتنی باشد
هیچ انگیزه‌ای برای رسیدن به آن
ایجاد نخواهد کرد.

۲. مشخص و روشن باشد:

یک هدف خوب، هدفی است که مشخص و روشن باشد و بتوانید
آن را حتی برای یک کودک نیز تعریف کنید. هدف باید برای شما

اندازه، رنگ و احساس خاص خود را داشته باشد.

۳. قابل اندازه‌گیری باشد:

خیلی از آدم‌ها در خیال خودشان مدام به این فکر می‌کنند که آدم موفق می‌شوند و تمام اطرافیان به آن‌ها افتخار می‌کنند ولی همین افراد در دنیای واقعی نیستند و کوچک‌ترین تلاشی برای رسیدن به این خواسته‌ها انجام نمی‌دهند.

هدف باید با مقیاس خاص خود قابل اندازه‌گیری باشد و هر آن، اگر کسی از شما پرسید هدفتان چیست به یک اندازه خاص به او توضیح دهید.

۴. مقید به زمان باشد:

هدف باید به زمان خاص محدود باشد؛ یک زمان منطقی. اگر هدف شما در محدوده زمانی نامعقول قرار گیرد، باز هم شما برای رسیدن به آن تلاشی نخواهید کرد. مثلاً یک هفته به کنکور باقی مانده است و شما هدف خود را قبولی در رشته پزشکی قرار می‌دهید. آیا این زمان برای رسیدن به این هدف کافی است؟

۵. مکتوب و مدون باشد:

هدف باید مکتوب و نوشته‌شده باشد. هدفی که نوشته نشده باشد فقط یک آرزو و رؤیاست و مطمئناً شما برای یک آرزو و رؤیا

برنامه‌ای نخواهید داشت و برای رسیدن به آن منتظر شانس و اقبال می‌مانید.

۶. باید واقعی باشد:

دلایل اصلی بی‌انگیزگی زمانی که هدف‌گذاری غیر واقع بینانه و خارج از توان فرد باشد وی احساس می‌کند زمانی که شروع به انجام کاری می‌کند ممکن است به ناکامی برسد، انگیزه‌اش کم می‌شود در نتیجه هدف‌گذاری‌ها باید واقع بینانه باشد و زمانی که احساس کردیم از انگیزه‌ای که داریم کاسته شده باید رفتار را تغییر دهیم و در اثر موفقیت‌هایی که کسب می‌کنیم انگیزه باز می‌گردد.

**هدف خوب باید
واقعی و منطقی باشد
تا بتواند نیروهای
درونی و بیرونی را
برای آن به کار گیرد.**

هدف خوب باید واقعی و منطقی باشد تا بتواند نیروهای درونی و بیرونی را برای آن به کار گیرد. برای مثال شما یکی از اهداف خود را رسیدن به مقام ریاست جمهوری آمریکا قرار می‌دهید درحالی که این هدف در واقعیت اتفاق نخواهد افتاد زیرا در قوانین آمریکا این موضوع

درج شده است که یک فرد بیگانه نمی‌تواند رئیس‌جمهور این کشور شود. در نتیجه، ذهن شما این هدف را پس خواهد زد.

آنچه باعث شد آنتونی رابینز در کمتر از ۵ سال به همه آرزوهای خود دست یابد، هدف‌گذاری و رؤیا پردازی بود. او در سن ۲۲ سالگی در آپارتمانی ۴۵متری و در فقر کامل زندگی می‌کرد؛ به گفته خودش ظرف‌هایش را در وان حمام می‌شست، و زنش بالای ۱۲۰ کیلوگرم بود و زندگی مجردی فقیرانه داشت، ولی با یک هدف‌گذاری جاه‌طلبانه و دست‌یافتنی صاحب ویلایی زیبا و در کنار دریا و نزدیک جنگل، همسری زیبا و شایسته، سلامتی و وزن ایده‌آل اتومبیل گران‌قیمت و قدرت و محبوبیت شد.

در این قسمت، **روش ۷ مرحله‌ای** را برای رسیدن به اهدافتان پیشنهاد می‌کنیم که می‌توانید با استفاده از آن کارایی خود را ۲ تا ۳ برابر کنید.

مرحله اول:

یک کاغذ بردارید و در آن مشخص کنید دقیقاً چه می‌خواهید. اهداف و افکارتان را روی کاغذ بیاورید. هر هدفی که روی کاغذ نیامده باشد فقط یک آرزو و رؤیاست و هیچ انرژی‌ای پشت آن قرار ندارد. سعی کنید ده هدفی را که طی ۱۲ ماه آینده می‌خواهید به آن دست پیدا کنید را بنویسید. هدف باید دقیق باشد. مثلاً من پول می‌خواهم، جمله‌ای است مبهم؛ باید مقدار پولی را که می‌خواهید بدست آورید را نیز کاملاً مشخص کنید.

مرحله دوم:

برای دستیابی به هدف خود زمانی را مشخص کنید. ذهن انسان شیفته ضرب الاجل است تا همه نیروهای خود را فعال کند. اگر برای کاری تاریخ تعیین نکنید قطعاً آن را به تعویق خواهید انداخت.

مرحله سوم:



از تمام کارهایی که فکر می‌کنید برای رسیدن به هدف‌تان باید انجام دهید فهرستی تهیه کنید و اگر در آینده در این مورد کار جدیدی به ذهن-تان رسید آن را به این لیست اضافه کنید.

مرحله چهارم:



فهرست را به یک برنامه تبدیل کنید. یعنی لیست کارهایی را که برای رسیدن به هدف تهیه کرده‌اید اولویت-بندی کنید و مشخص کنید چه کاری را باید قبل از همه، و چه کاری را باید بعداً انجام دهید. با داشتن یک برنامه مکتوب و منظم توانایی شما بیشتر از فردی است که اهداف نامنظم و مبهمی در ذهن خویش دارد.

مرحله پنجم:

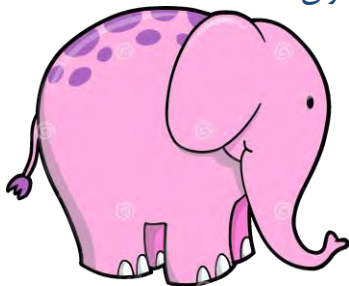
فوراً کارها را بر اساس برنامه شروع کنید. هرکاری که می‌خواهد باشد؛ فقط شروع کنید. برنامه متوسطی که بسیار خوب اجرا شود بسیار بهتر از برنامه‌ای عالی است که هرگز شروع نشود. اجرا و شروع برنامه بسیار مهم است.

«همه شکوه و افتخارات از جرأت شروع کردن سرچشمه می‌گیرد». «ناشناس»

**مرحله ششم:**

رسیدن به هر هدفی، حتی خیلی کوچک، به زمان کافی نیاز دارد و تدریجی است، اگر تلاش لازم را انجام می‌دهید ولی به نتیجه‌ای که می‌خواهید نمی‌رسید، ناراحت و نگران نشوید و به تلاش خود ادامه دهید.

یک سؤال قدیمی وجود دارد که می‌گوید آیا یک فیل بزرگ را می‌شود خورد؟ جواب این است که بله؛ هر روز یک گاز.



تصمیم بگیرید برای آنکه قدمی به سوی هدف اصلی بردارید، هر روز کاری انجام دهید. این کار و فعالیت را در برنامه روزانه‌تان بگنجانید.

برای مثال، هر روز چند صفحه در مورد هدف مورد نظرتان مطالعه کنید. اگر هدف‌تان تناسب اندام است روزی نیم ساعت ورزش کنید؛ اگر هدف‌تان یادگیری یک زبان خارجی است، هر روز تعدادی مشخص واژه‌های جدید یاد بگیرید. یادتان باشد شهر رم یک شبه ساخته نشد.

مرحله هفتم:



سعی کنید اقدامات خود را در پایان هر روز ارزیابی نمایید و درصد پیشرفت خود را در پایان هر هفته اندازه‌گیری کنید.

روانشناسی هدفگذاری

روانشناسی هدف گذاری

آیا از خود سؤال کرده‌اید که چرا زندگی اکثر مردم همیشه پر از دردسر است؟

چرا آنها در کوهی از مشکلات، بدهی و بیماری گرفتارند؟
ولی در مقابل عده‌ای دیگر بیشتر مراحل زندگی خود را با خوبی و خوشی و سلامتی و ثروت سپری می‌کنند.

به راستی چرا اینگونه است؟ فرق بین این دو گروه چیست؟
آیا می‌دانید جواب این سؤال پیش خود ماست؟!
این ما هستیم که تعیین می‌کنیم خوشبخت باشیم یا بدبخت،
فقیر باشیم یا غنی، سالم باشیم یا بیمار.
بسیاری از ما مشکلاتمان را از تقدیر می‌دانیم و خود را راحت
می‌کنیم.

برای درک بهتر این موضوع به این داستان توجه کنید.
می‌گویند روزی مردی که کلاهی بر سر داشت خم شد تا در آب

رودخانه تصویر خود را ببیند. ولی با خم شدن آن مرد، کلاه از سر او افتاد و آب رودخانه آن را با خود برد. مرد با خود گفت: تقدیر این-گونه بود که کلاه مرا آب ببرد.

حالا این سؤال مطرح می‌شود که اگر این مرد کلاه خود را برمی‌داشت و یا آن را با دست نگه می‌داشت و سپس برای دیدن تصویر خود اقدام می‌کرد، باز هم کلاه او را آب می‌برد؟ آیا خداوند راضی به افتادن کلاه او بود؟

**اگر رگ‌های
موجود در مغز را در
کنار هم قرار دهیم،
۴ بار دور محیط
زمین می‌چرخد**

ما برای اینکه بتوانیم برای خود در زندگی چاره‌ای ببندیشم و اشتباهات خود را به گردن تقدیر نیندازیم و زودتر به اهداف خود برسیم لازم است تا با قوانین و کارکرد مغز در زندگی‌مان آشنا شویم.

همه می‌دانیم که تمام کارهای انسان توسط مغز انجام می‌شود طبق نظریه دانشمندان مغز پیچیده‌ترین شیء در عالم هستی است.

اگر رگ‌های موجود در مغز را در کنار هم قرار دهیم، ۴ بار دور محیط زمین می‌چرخد.

تحقیقات نشان می‌دهد ما فقط از ۱۲ درصد توانایی مغزمان استفاده می‌کنیم، در حالی که اگر از ۱۰۰ درصد توان مغز استفاده کنیم، قادر خواهیم بود ۲ میلیون جلد کتاب ۵۰۰ صفحه‌ای را حفظ کنیم که برابر با دو برابر ظرفیت بزرگترین کتابخانه جهان است. برای مثال انسانهایی را می‌شناسیم که به دهها زبان زنده دنیا مسلط هستند. اینها گوشه‌ای از توانایی مغز خود را به کار بسته‌اند.

اینکه ما تنها از ۱۲ درصد توانایی مغزمان استفاده

کنیم مثل آن است که یک

اتومبیلی خریده‌ایم که

می‌تواند با سرعت

۳۰۰ کیلومتر در

ساعت حرکت کند،



در حالی که ما همیشه از سرعت ۱۰ کیلومتر در ساعت تجاوز نمی‌کنیم با این حرکت تمامی اجزای اتومبیل در حال کار کردن هستند. این ما هستیم که در حداقل سرعت حرکت می‌کنیم.

برای استفاده بیشتر از توانایی مغز بهتر است با ساختار و نحوه

کارکرد مغز آشنا شویم.

ساختار کلی مغز:

مغز انسان به دو قسمت بالا و پایین تقسیم می‌شود.

قسمت بالای مغز مربوط به کارهای ارادی است که همان

ذهن خودآگاه نام دارد. کارهایی مثل راه رفتن، آشامیدن و... کارهایی هستند که ما به‌طور کامل در انجام دادن یا ندادن آن دخیل هستیم. این قسمت (بالای مغز) مرکز ذهن خودآگاه است. قسمت پایین مغز مربوط به کارهای غیرارادی است که همان ذهن ناخودآگاه نام دارد. اعمالی مانند ضربان قلب، تنفس و... اعمالی هستند که بدون تفکر و تعقل ما انجام می‌گیرند و ما در انجام دادن یا ندادن آن دخیل نیستیم. این قسمت از مغز مرکز دستورهای ذهن ناخودآگاه است. ضمیر ناخودآگاه قدرت اجرایی نامحدودی دارد و تمام پیام‌های موجود از جانب ما را با قدرت اجرا می‌کند.

تفاوت‌های بین ذهن خودآگاه و ناخودآگاه:

الف) ذهن خودآگاه فقط در هنگام بیداری و هوشیاری کار می‌کند در حالی که ذهن ناخودآگاه در تمامی اوقات بدون وقفه و استراحت کار می‌کند. ذهن ناخودآگاه حتی زمانی که ما خوابیم فعال است. برای مثال، موقعی که خواب هستیم، نیازی نیست بدن مان را کوک کنیم تا عمل گردش خون را برای زنده ماندن ما انجام دهد یا به‌طور منظم بدنمان را برای نفس کشیدن تنظیم کنیم.

مثلاً شاید برای همه ما اتفاق افتاده باشد که یک مسئله و یا یک موضوع ذهن ما را مشغول کرده باشد، ولی تا هنگامی که بیدار هستیم موفق به حل آن نمی‌شویم. ولی بعد از اینکه به خواب رفتیم و سپس بیدار شدیم، موفق به حل مسئله شده‌ایم. این موضوع مربوط به کارکرد ذهن ناخودآگاه بر روی آن موضوع یا مسئله خاص است در زمانی که ما خواب هستیم.

ب) ذهن ناخودآگاه فقط چیزهایی را قبول می‌کند که منطقی باشد، ولی ذهن ناخودآگاه عقل و منطق ندارد و همه‌چیز را می‌پذیرد. برای ذهن ناخودآگاه فرقی نمی‌کند که آن موضوع شوخی باشد یا جدی، منفی باشد یا مثبت. ذهن ناخودآگاه فقط به کلماتی واکنش نشان می‌دهد که یا مثبت باشند و یا منفی؛ به کلمات خنثی

واکنش نشان نمی‌دهد. کلمات دارای ۳ بار انرژی هستند: مثبت، منفی و خنثی. مثلاً میز کلمه‌ای خنثی‌ست که ذهن ناخودآگاه هیچ عکس‌العملی به آن نشان نمی‌دهند در صورتی که ذهن ناخودآگاه به دو کلمه خوشبختی و بدبختی، به دلیل اینکه دارای با مثبت و منفی هستند، عکس‌العمل نشان می‌دهد.

ج) ورودی ذهن خودآگاه جملات هستند، مانند «من چرا بدبختم؟» ولی ورودی ذهن ناخودآگاه کلمات هستند، یعنی ذهن ناخودآگاه با جملات کاری ندارد. برای مثال، در جمله بالا «من چرا بدبختم؟» ذهن ناخودآگاه به کلمات من و چرا کاری ندارد، ولی به کلمه بدبختم، به دلیل داشتن انرژی منفی، واکنش نشان می‌دهد.

د) ذهن خودآگاه فقط در درون ماست، ولی ذهن ناخودآگاه در اکثر جاهای عالم هستی وجود دارد. ذهن ناخودآگاه سیستمی بسیار قوی دارد که می‌تواند در هر مکانی از این عالم تأثیری از خود بر جای بگذارد.

قوانین مغز:

مغز انسان، مانند تمام اجزای کائنات، دارای نظم و نظامی هست که باید آن را بشناسیم.

اگر قوانین مغز را بشناسیم، می‌توانیم از مغزمان بهتر استفاده کنیم و شرایط بهتری را در زندگی‌مان به‌وجود آوریم.

قانون اول:

هر عملی تکرار شود کنترل آن از بالای مغز (خودآگاه) به پایین مغز (ناخودآگاه) منتقل می‌شود.

برای مثال زمانی که برای اولین بار تایپ می‌کنیم، باید حتماً تمام حواس خود را به صفحه کلید و مانیتور جمع کنیم و برای تایپ هر کلمه، مقداری برای پیدا کردن جای حروف فکر کنیم، ولی پس از مدتی، با تمرین و تکرار زیاد حتی لازم نیست به صفحه کلید نگاه کنیم؛ انگشتان ما به‌طور اتوماتیک حروف مورد نظر را تایپ می‌کنند. در اینجا متوجه هستید که با تکرار، فرمان تایپ از قسمت بالا (ذهن خودآگاه) به قسمت پایین (ذهن ناخودآگاه) منتقل شده است و این عمل به‌طور ناخودآگاه انجام می‌شود.

قانون دوم:

هر پیامی که مدام تکرار شود در ذهن ناخودآگاه نفوذ می‌کند؛ حال این تکرار می‌خواهد از جانب خودمان باشد و یا دیگران.

برای مثال اگر والدین مدام به فرزند خود این پیام را تکرار کنند که «تو نمی-

هر پیامی که مدام
تکرار شود در ذهن
ناخودآگاه نفوذ می‌کند؛
حال این تکرار
می‌خواهد از جانب
خودمان باشد و یا دیگران

فهمی - تو احمقی» این پیام در ذهن ناخودآگاه او نفوذ می‌کند، و او آن را به‌عنوان یک فرمان می‌پذیرد. این موضوع را خود شما نیز می‌توانید در اطرافتان ببینید والدین به فرزندشان نهیب می‌زنند «ای تنبل!» و از او انتظار دارند در انجام کارهایش زرنگ باشد.

توماس ادیسون، بزرگترین مخترع تاریخ قبل از ۶ سالگی به جرم کودن بودن از مدرسه اخراج می‌شود. سال‌ها بعد، در مصاحبه - ای رمز موفقیت خود را دو دلیل عنوان کرد:

تشویق‌های مادرش که با کلمات مثبت «فرزند باهوشم» او را مباران کرده بود و پشتکار خودش

قانون سوم:

اگر ذهن خودآگاه و ناخودآگاه در انجام کاری با هم موافق باشند، توان اجرایی آنها در هم ضرب می‌شود. این بدین معناست که چنانچه در انجام رسانیدن کاری بتوانیم موافقت ذهن خودآگاه و ناخودآگاه را جلب کنیم؛ می‌توانم آن عمل را با قدرت بیشتر و در زمان کمتر انجام دهیم.

قانون چهارم:

اگر ذهن خودآگاه و ناخودآگاه در انجام کاری با هم مخالف باشند، معمولاً ذهن ناخودآگاه موفق می‌شود. بدیهی است در جنگ بین این دو، ذهن ناخودآگاه به علت قدرت بیشتر معمولاً پیروز می‌شود.

آشنایی با قانون دوب روی:

طبق قانون دوبروی، هر ذره از خود انرژی دارد یا می‌توان گفت طبق قانون فیزیک کوانتوم، هر ذره مدام در حال پخش کردن انرژی از خود است و حتی می‌توان برای آن طول موج نیز تعریف کرد.

امروزه از نظر علمی ثابت شده است که همه اشیا از خود انرژی ساطع می‌کنند. در مواردی نیز دانشمندان با دوربین‌های مخصوصی از این انرژی‌ها عکس تهیه کرده‌اند.

در اینجا دو نکته مهم وجود دارد؛ اول اینکه انرژی ما که سرمنشأ آن فکر است، قابل هدایت است و در صورت فکر کردن ما به یک موضوع خاص به سمت آن می‌رود. یعنی انرژی ما قابل هدایت است ولی برای اشیا این طور نیست.

دوم اینکه انرژی ما باردار می‌شود (مثبت یا منفی) ولی انرژی اشیا خنثی است. این نکته را در نظر داشته باشید که انرژی‌های مثبت و منفی حال ما را تغییر می‌دهند.

بررسی عوامل مثبت و منفی:

تحقیقات در مهندسی بیوشیمی نشان می‌دهد مغز انسان ماده-ای به نام اندروفین ترشح می‌کند که به مرفین طبیعی بدن معروف

است. کسانی که تفکرات منفی بر ذهن‌شان حاکم است، اندروفینی که مغزشان ترشح می‌کند بیماری‌زاست و آنها را مستعد بیمار شدن می‌کند. ولی کسانی که تفکرات مثبت دارند این اندرفین در نقش شفادهنده ظاهر می‌شود. توجه کنید تفکرات مثبت و منفی حتی باعث می‌شود یک ماده با دو خاصیت متفاوت عمل کند.

تفکرات مثبت یا منفی می‌تواند درونی باشد یا بیرونی. یعنی ما خودمان باعث آن شویم یا محیطی که در آن زندگی می‌کنیم آنها را به ما القا کند.

داستان زیر را به دقت بخوانید تا نقش تفکرات مثبت و منفی را در زندگی و مرگمان بهتر درک کنید:

روزی دو نفر در جنوب کالیفرنیا به بیمارستانی مراجعه می‌کنند و هر دو می‌گویند که بیمار هستند. آزمایشگاه بیمارستان از هر دو نفر آزمایش می‌گیرد. پس از چند روز، بر اثر اشتباه متصدی آزمایشگاه، نتیجه آزمایش‌های این دو نفر جابه‌جا اعلام می‌شود.



یکی از این دو نفر سرطان حاد خون داشته، و دیگری سردردی ساده با منشا عصبی. به خانمی که سردردی داشته

به اشتباه می‌گویند سرطان خون دارد و چند روز بیشتر زنده نیست، و بالعکس، به کسی که سرطان خون داشته اعلام می‌کنند چیز مهمی نیست، چند روز دیگر حالت خوب خواهد شد.

بسیار جالب است! به این موضوع توجه کنید که تفکرات منفی چه بلایی بر سر ما می‌آورد.

خانمی که واقعاً سالم بوده و تنها سردرد معمولی داشته، بعد از ۴۰ روز در همان بیمارستان فوت می‌کند و کسی که سرطان خون داشته، اکنون پس از ده سال شاداب و سالم به زندگی خود ادامه می‌دهد.

پس از آشنایی با ساختار مغز و انرژی‌های باردار به بررسی عواملی روانی و بیرونی موفقیت می‌پردازیم.

نقش تلاش عملی و ذهنی در راه رسیدن به اهداف:

برای رسیدن به موفقیت دو نوع تلاش لازم است. اول، تلاش ذهنی: کشیدن هدف به سوی ما دوم، تلاش عملی: رفتن ما به سوی هدف

تلاش عملی همان تلاش فیزیکی است که ما با کارهای روزمره مشغول انجام آن هستیم. برای رسیدن به موفقیت، تلاش عملی به تنهایی کافی نیست و حتماً باید به‌طور هم‌زمان از تلاش ذهنی نیز استفاده شود.

فرض کنید شخصی می‌خواهد به کنار تکه چوبی برود. یک

طناب به چوب بسته شده و در دست آن شخص قرار دارد. آن فرد به‌طور هم‌زمان هم خود به‌طرف تکه چوب می‌رود و هم طناب را به سوی خود می‌کشد. تلاش عملی همان راه رفتن فرد به سمت چوب است، و کشیدن طناب هم تلاش ذهنی اوست.

به نظر شما آیا با این روش رسیدن به چوب (هدف) زودتر ممکن نیست؟

تنیسور بزرگ جهان ایوان لندل اهل چکسلواکی که ده سال پیاپی قهرمان جهان بوده است رمز موفقیت خود را این‌گونه بیان کرده است:

من دو نوع تلاش داشتم. ۱. تلاش ذهنی ۲. تلاش عملی. تلاش عملی من همان تمرینات روزانه‌ای بود که به‌طور مرتب چندین ساعت در زمین بازی انجام می‌دادم اما تلاش ذهنی‌ام بدین گونه بود که هر روز به مدت یک ساعت در ذهنم با حریفی قوی‌تر از خودم مسابقه می‌دادم و در این مسابقه ذهنی، همیشه من پیروز می‌شدم.

نقش عبارات تأکیدی در رسیدن به هدف

دانشمند معروف فرانسوی، امیل کوئه به نتیجه جالبی دست پیدا کرد. روزی او پسر بچه ۱۳ ساله اش را که دیر از خواب بیدار شده بود مورد سرزنش قرار داد. عصر همان روز هنگامی که پسر از مدرسه بازگشت پدر متوجه شد که آثار صحبت و سرزنش‌های صبح هنوز در صورت پسر نمایان است. مدتی بعد این ماجرا تکرار شد تا اینکه جرقه‌ای در ذهن امیل کوئه پدید آمد. او به این نتیجه رسید انسان‌ها ۱۰ تا ۱۵ دقیقه بعد و قبل از خواب در شرایطی قرار می‌گیرند که هر نوع جمله یا تصویری که در رؤیا یا واقعیت با آن مواجه شوند در طول روز عیناً برای خود شبیه‌سازی می‌کنند و در تمامی روز تحت تأثیر آن قرار می‌گیرند. وی این آزمایش را روی بیماران خود نیز اجرا کرد و نتایج جالبی به دست آورد. بر این اساس، او این جمله معروف را ابداع کرد «من هر روز از هر جهت بهتر و بهتر می‌شوم»

امیل کوئه بعدها به پدر علم تلقین معروف شد.

یک نکته بدیهی وجود دارد که با تکرار عبارات تأکیدی مرتبط با هدف، راه رسیدن ما به هدف بسیار هموارتر خواهد شد. عبارات تأکیدی مثبت در وجود ما موجب به وجود آمدن نیروی مثبت و قوی خواهند شد.

قوانین تلقین عبارات تأکیدی:

- با تکرار می‌توان مغز را فریب داد. چنانچه ما روزانه به‌طور منظم جملاتی را تکرار کنیم یقیناً برخلاف وضعیت موجود ما، چه دلخواه ما باشد و یا نباشد مغز ما نسبت به جملاتی که ادا می‌کنیم واکنش نشان می‌دهد.

- اگر جملاتی را به‌طور مستمر تکرار کنیم در ناخودآگاه مغز می‌نشیند و انرژی‌های مرتبط را جذب می‌کند. هر نوع فعالیتی که به‌صورت نامنظم انجام شود، یقیناً اثرات چندانی نخواهد داشت. در نتیجه استمرار و نظم در ادای جملات به‌طور یک برنامه منظم بسیار حائز اهمیت می‌باشد.

- جملات باید به‌صورت حال ادا شود. زمانی که ما برای گفتن جملات در نظر می‌گیریم باید طوری باشد که نه گذشته باشد و نه آینده. بلکه به‌صورت روزانه و مستمر و درحال دستیابی باشند.

- جملات باید ساده و کوتاه باشد؛ (اگر جملات طولانی باشد تکرار آن کمتر است).

- عبارات و جملات را باید باور داشته باشیم. در هرکاری اگر ما بدانیم که کاری که در حال انجام آن هستیم به هیچ عنوان بازده و نتیجه خاصی ندارد، چگونه آن را انجام می‌دهیم؟ آیا تمام انرژی خود را معطوف آن می‌کنیم؟ به‌طور حتم باور در تأثیر ادای عبارات تأکیدی یکی از نکات برجسته در تحقق آن خواسته یا هدف مورد

نظر می‌باشد. تکرار طولی‌وار جملات تأکیدی تأثیر چندانی ندارد.

- جملات باید یک احساس خوب در ما به‌وجود آورند. جملات باید طوری انتخاب شوند که با تکرار آن‌ها انگیزه و احساس مثبت در ما ایجاد کنند.

- ابتدای جمله با نام خدای مهربان شروع شود. مانند: به لطف الهی من...

- جملات باید ثابت باشد و نباید مدام آنرا عوض کنیم. تعویض هر باره جملات باعث سر درگمی مغز در شناسایی خواسته‌های ما خواهد شد و سبب می‌شود ما در راه رسیدن به اهدافمان دچار مشکلات شویم.

- سعی کنید جملات را بلند تکرار کنید. تکرار جملات با صدای بلند این مزیت را دارد که علاوه بر قوه گفتاری، قوه شنوایی ما را نیز درگیر این موضوع کند و باعث تأثیر سریع‌تر آن شود. حتماً مراقب باشید که در کنار افراد منفی‌باف و حسود این کار را انجام ندهید؛ زیرا ممکن است که این افراد با مسخره کردن موضوع در ناخودآگاه ما تأثیر روانی بدی به جای بگذارند.

تأثیر تصویر سازی ذهنی در رسیدن به اهداف:

«تخیل شاهراه راه رسیدن به واقعیت است». انیشتین
 شما با تصویر سازی اتفاقات آینده خود را طراحی می‌کنید.
 دانشمندان روانشناسی معتقدند که روزانه ۳۰ دقیقه تصویرسازی

ذهنی تأثیر بسیار زیادی در موفقیت دارد.

میکلانژ، گوته و دیسنی در سخنانی مشابهی گفته‌اند ما فردای خود را تصور می‌کردیم و مانند فیلم، آنها را می‌دیدیم و نکته جالب اینکه در اکثر مواقع همان تخیلات اتفاق می‌افتد.

محققین آمریکایی در اقدامی جالب تعدادی از تیراندازان ماهر را در یک مکان جمع، و آنها را به دو گروه تقسیم کردند:



گروه اول، روزانه یک ساعت تیراندازی عملی به سوی سیل؛ گروه دوم، روزانه یک ساعت تیراندازی ذهنی به سوی سیل؛

نتیجه: گروه اول ۱۰ درصد بهبود در تیراندازی، و گروه دوم ۲۵ درصد بهبود در تیراندازی.

به یاد داشته باشید که بزرگان و مشاهیر دنیا برای تسریع در رسیدن به اهداف از قانون تصویر سازی استفاده می‌کرده‌اند. و تصویرسازی نقش به‌سزایی در به وقوع پیوستن آن، در زندگی‌شان ایفا کرده‌است. تصویر سازی اهداف به تکامل قدرت ذهن ناخودآگاه کمک فراوانی می‌کند تا جایی که بزرگان موفقیت دنیا از تصویرسازی به‌عنوان شاه‌راه رسیدن به خواسته‌های بشری یاد می‌کنند.

تجسم خلاق چیست؟

تجسم خلاق یعنی اینکه ما چیزی را تصویر سازی کنیم که تا به حال ندیده‌ایم.



اگر در تصویرسازی ضعیف هستید این تمرین ساده را انجام دهید.

شیئی ساده مانند یک لامپ را جلوی چشمانتان بگیرید و بعد از ۳ ثانیه چشمانتان را ببندید و لامپ را با جزئیاتش

تصویرسازی کنید. این زمان را کم‌کم بیشتر کنید و بعد به سراغ یک شیئی پیچیده‌تری بروید. دوباره همان اعمال را تکرار کنید و سعی کنید جزئیات را به خاطر بیاورید، مرور کنید و دوباره تصویرسازی کنید. و به همین صورت مدت تصویرسازی را زیاد کنید و بدین ترتیب، ذهن خود را برای تصویرسازی آماده کرده‌اید.

نکته آخر اینکه سعی کنید تصویرسازی را با اشتیاق انجام دهید. سعی کنید که تصویرسازی را به‌عنوان یک وظیفه انجام ندهید و مانند کسی نباشید که مجبور است عملی را به‌عنوان بیگاری، و هر روز انجام دهد، بلکه طوری رفتار نمایید که تصویر سازی با لذت و اشتیاق انجام شود.

اصل اشتیاق در موفقیت:

شخصی برای متحول شدن نزد استادی رفت. برای شروع درس به همراه استاد به بیرون شهر و به سمت رودخانه به راه افتادند. استاد به آن شخص گفت که سرت را درون آب کن تا وقتی که توان داشتی در آب بمان. مرد هم همان کار را کرد. اما به محض اینکه خواست سرش را از آب بیرون بیاورد استاد با تمام قوا مانع بیرون آوردن سر مرد از آب شد تا جایی که مرد تلاش‌های آخر را کرد و برای مرگ آماده شد. بعد از آن، استاد اجازه داد تا او سرش را از آب بیرون بیاورد.

به محض آنکه مرد از آب بیرون آمد، استاد از او پرسید: زمانی که در آب بودی مشتاق چه چیزی بودی؟ مرد با صدای بلند فریاد زد: هوا، هوا!! استاد به او گفت اگر به همین اندازه خود را مشتاق تحول ببینی، موفق خواهی شد.

همه چیز را با تمام وجود بخواهید. یعنی تمام سلولهای بدن هدف و خواسته شما را فریاد بزنند.

فرض کنید در یک روز گرم تابستانی در خانه نشسته‌اید و با خود فکر می‌کنید الان یک بستنی خنک می‌چسبد! در همین افکار هستید که یکی از اعضای خانواده با تعدادی بستنی وارد خانه می‌شود. حتماً تا به حال این موضوع یا موارد مشابه آن برای شما اتفاق افتاده است و شما در آن لحظه می‌گویید کاش از خدا چیز

بهتری خواسته بودم!

آیا شما برای دریافت چیزی بهتر، به اندازه همین بستنی مشتاق هستید؟

باور کنید اگر چنین باشد، بدون شک آن را دریافت خواهید کرد.

تأثیر نیروی انتظار (پذیرش) در موفقیت و رسیدن به اهداف

آیا تا به حال شنیده‌اید کسی با انرژی‌درمانی شفا بگیرد؟

آیا تا به حال شنیده‌اید که یک هندو از گاو شفا بگیرد؟

آیا تا به حال شنیده‌اید که یک نفر از مجسمه بودا شفا بگیرد؟

تمام موارد بالا اثر نیروی انتظار است. یعنی شما خود را آماده پذیرش کرده‌اید؛ پذیرش یک دعوا یا درمان شدن توسط چیزی.

نکته بسیار مهم این است که برای رسیدن به اهداف شما نیاز دارید که خود را آماده دریافت و پذیرش آن هدف نمایید.

مطمئن باشید اگر شما آمادگی پذیرش چیزی را نداشته باشید، برای شما رخ نخواهد داد.

مثلاً هدف شما داشتن اتومبیل سانتافه است، ولی در ذهن ناخودآگاه خود می‌گویید حالا اگر نشد پراید هم ماشین بدی نیست و می‌تواند فعلاً کار مرا راه بیندازد.

یقیناً چون شما آمادگی دریافت ماشین مدل بالا را ندارید، یعنی

در خود احساس لیاقت نمی‌کنید، به آن دست پیدا نخواهید کرد. در داستان واقعی زیر می‌توانید به عینه آثار نیروی انتظار را در رفتار و اعمال هم‌نوعان خود ببینیم و با تفکر در مورد آن خود را آماده پذیرش بهترین‌ها در عالم هستی کنیم.

محققان آمریکایی، برای آزمایش به‌طور تصادفی ۳ معلم را انتخاب کردند و برای هر کدام یک کلاس ۳۰ نفره از دانش‌آموزان معمولی تشکیل دادند و در ابتدای سال تحصیلی به معلمان گفتند اینها از بهترین و باهوش‌ترین دانش‌آموزان این شهر هستند که برای تشکیل این کلاس‌ها جمع‌آوری شده‌اند. و شما نیز از معلمان نمونه این شهر هستید. پس از پایان سال تحصیلی ۱۰۰ درصد دانش‌آموزان بالاترین نمره را در شهر کسب کردند که موجب تعجب همگان شد. پس از تمام شدن سال تحصیلی به معلمان گفتند که شما معلمان نمونه نبودید و به‌طور تصادفی از بین دهها معلم انتخاب شده بودید و دانش‌آموزان نیز هیچکدام نخبه و باهوش نبوده‌اند. در ابتدا معلمان باور نکردند، ولی با دیدن نمرات سال‌های قبل دانش‌آموزان متوجه صحت گفته‌های محققین شدند.

دلیل علمی این قضیه همان اثر نیروی انتظار (پذیرش) در بهبود عملکرد است؛ زیرا چون دانش‌آموزان، معلمان را به‌عنوان نمونه و در مقابل معلمان، دانش‌آموزان را به‌عنوان نخبه قبول کرده بودند، در نتیجه هر یک از طرفین انتظار عملکرد بالا از یکدیگر را

داشتند و همین امر باعث بهبود عملکرد دو گروه شده بود.

اثر نگرانی و وابستگی به نتیجه در موفقیت

وجود نگرانی بر حواسمان تأثیر منفی می‌گذارد و کارایی ما را به حداقل می‌رساند.

فرض کنید هر روز صبح ساعت ۶ از خواب بیدار می‌شوید و با آرامش کامل آماده رفتن به محل کار می‌شوید. ولی یک روز نیم-ساعت دیرتر از خواب بیدار می‌شوید و چون دیرتان شده، شما دچار نگرانی می‌شوید. آن وقت عملکرد شما به شدت کاهش می‌یابد.

مثلاً حس بینایی شما به حداقل توان می‌رسد؛ لباس خودتان را پیدا نمی‌کنید به دنبال دسته کلید خود می-گردید و در آخر همسرتان را به کمک می‌طلبید تا او آنها را برای شما پیدا کند.

اگر برای رسیدن به هدف، به نتیجه وابسته باشیم، استرس ناشی از رسیدن یا

نرسیدن به هدف، باعث بروز نگرانی در ما می‌شود و عملکرد ما را پایین می‌آورد.

باید در نظر داشت که
برای رهایی از نگرانی
باید هدف‌گذاری کرده و
برای آن برنامه‌ریزی
کنیم، ولی به نتیجه
وابسته نباشیم.

باید در نظر داشت که برای رهایی از نگرانی باید هدف‌گذاری کرده و برای آن برنامه‌ریزی کنیم، ولی به نتیجه وابسته نباشیم.

چند نکته کوچک ولی مهم در راه رسیدن به اهداف

از عبارت منفی استفاده نکنید و فقط مثبت‌اندیش و مثبت‌گو باشید. زیرا کلمات مثبت غذای بسیار مناسبی برای تغذیه ذهن ناخودآگاه می‌باشند.

همدیگر را مسخره نکنید، چون اولین کسی که ضرر می‌کند خود شما هستید. (تأثیر در ذهن ناخودآگاه)

همدیگر را با القاب زشت صدا نکنید. (تأثیر در ذهن ناخودآگاه)
پشتکار داشته باشید. با تمرین و پشتکار می‌توانید در زمینه مورد علاقه خود نابغه شوید. (علم امروز می‌گوید ۹۵ درصد مردم دنیا حداقل در یک زمینه نابغه هستند، البته اگر بخواهند و مورد آموزش قرار بگیرند)

هر موسیقی و آهنگی را گوش ندهیم. آمار نشان می‌دهد ۹۵ درصد موسیقی‌های جهان منفی هستند. (تأثیر در ذهن ناخودآگاه)
به مشکلات فکر نکنید، آرامش خود را حفظ کرده، و فقط به راه‌های حل مسئله فکر کنید.

این عبارت را ده بار با دقت بخوانید:

مواظب افکارم باش که به گفتار تبدیل می‌شود، مواظب گفتارم باش که به افعال تبدیل می‌شود؛ مواظب افعالم باش که تبدیل به شخصیت می‌شود و مواظب شخصیتم باش که سرنوشت تو را رقم می‌زند.

سخن آخر:

دوستان عزیز مطمئن باشید اگر در زندگی هدف داشته باشید و بدانید که به کجا می‌خواهید برسید . دیگر لازم نیست هر صبح بی انگیزه از رخت خواب خود جدا شوید و به سرکار بروید.
مطمئن باشید دیگر شنبه‌ها برای شما بدترین روز هفته نخواهد بود اگر هدف داشته باشید .
هدف به انسان روحیه ، انگیزه و انرژی مضاعفی خواهد داد که در تمامی روزها و ساعتها بدون خستگی و بی حوصله گی به کار و تلاش خواهید پرداخت .

برای خرید کلیک کنید



مشکل بسیاری از مردم برای نرسیدن به اهداف نداشتن پول یا وقت کافی نیست، بلکه نداشتن برنامه ریزی روزانه مناسب است!

آیا می‌خواهید شما هم جز کسانی باشید که براحتهی امور روزانه خود را مدیریت می‌کنند؟
آیا می‌خواهید با برنامه ریزی در هفته ۹ ساعت وقت اضافه داشته باشید؟
آیا می‌خواهید در طول یک دوره نحوه عملکرد خود را ارزیابی کنید؟

نرم افزار سیمیا ۲

با استفاده صحیح از نرم افزار سیمیا ۲ در طول یک دوره زمانی مشخص شما جز کسانی خواهید شد که به سادگی امور روزانه خود را مدیریت کرده و میتوانند عملکرد کاری خود را به طور کاملا شفاف ارزیابی نمایند.

برای اطلاعات بیشتر [اینجا کلیک کنید](#)

یا به سایت <http://simineh.com> مراجعه نمایید