

# موفقیت به روش ای اف تی

(کاخ فرصت‌ها)

نوشته‌ی گری کریگ

ترجمه‌ی فرهاد فروغمند

[www.eft.ir](http://www.eft.ir)

این ترجمه را به فرزندم ایمان تقدیم می‌کنم که با کسب

رتبه‌ی نخست در المپیاد شیمی کشوری و مدال نقره

جهانی باعث شد برخی از نکات آن را بهتر بفهمم

حلال بودن استفاده از این کتاب و فیلم همراه آن منوط به پرداخت مبلغ ۱۵۰۰۰ تومان

برای هر یک (جمعاً ۳۰۰۰۰ تومان) به یکی از حساب‌های زیر می‌باشد. اگر

اینها را از کسی گرفته‌اید و یا از هر سایتی دانلود کرده‌اید هیچ فرقی

نمی‌کند. استثنایی وجود ندارد. لطفاً خودتان را گول نزنید.

بانک ملی حساب شماره ۰۱۰۴۲۵۸۱۶۲۰۰۸

یا کارت شماره ۶۰۳۷ ۹۹۱۴ ۸۷۰۰ ۴۵۰۳

بانک ملت حساب شماره ۷۰۲۹۸۷۰۰۷۰

یا کارت شماره ۶۱۰۴ ۳۳۷۱ ۰۰۶۱ ۷۴۲۰

به نام فرهاد فروغمند

## فهرست

۵	مقدمه‌ی مترجم	
۶	مقدمه	۱
۹	نوشته‌های روی دیوارهای ذهنی ما	۲
۱۲	افکار دائمی‌ام به واقعیت تبدیل خواهند شد	۳
۱۵	جملات تاکیدی سنگ بنای کار هستند	۴
۲۰	پاسخ‌هایی که در مورد جملات تاکیدی به دستم رسیده‌اند	۵
۲۴	جملات تاکیدی در مثال کاهش وزن	۶
۲۸	پاسخ‌های دیگری که راجع به جملات تاکیدی دریافت کرده‌ام	۷
۳۷	اهداف: اگر موفقیت‌تان تضمین شده بود چه کار می‌کردید؟	۸
۴۱	اهداف: تبدیل کردن زندگی افراد به شاهکار	۹
۴۵	رویایها به زندگی ما جهت می‌دهند	۱۰
۵۲	آنتن ما	۱۱
۶۴	چهارچوب‌های ساخت جملات تاکیدی	۱۲
۷۰	نظرات و الهام‌های اعضا	۱۳
۷۷	رودی از پول	۱۴
۸۳	اظهار نظرهای بیشتری از جانب اعضای گروه	۱۵
۸۹	پول: موانع ذهنی یا "غیر ممکن‌ها"	۱۶
۹۳	بزرگترین روان‌درمان‌گر دنیا	۱۷
۹۶	از درآمد سالانه ۱۸۰۰۰ دلار به ۴۰۰۰۰۰ دلار	۱۸
۱۰۵	موانع پولی مارتا	۱۹
۱۱۰	دو روز کار کردن در هفته	۲۰
۱۱۵	وقتی به نظر می‌رسد که در شرایط محیطی "گیر افتاده‌ایم"	۲۱
۱۱۹	پرسش‌ها و نظرات اعضا	۲۲

۱۲۵	مواظب باشید که چه می‌خواهید	۲۳
۱۲۹	گوشی‌های عظیم بر روی گوش، حقوق الهی و پول گرفتن	۲۴
۱۳۳	تکرار و احساسات: خدا دایی چارلی را بیمارزد	۲۵
۱۳۶	مشکلات تجسم و مادر بزرگ افی دوباره وارد می‌شود	۲۶
۱۴۰	چه کسی قضاوت می‌کند؟	۲۷
۱۴۳	من یک عروسکم	۲۸
۱۴۵	پاسخ‌های اعضا	۲۹
۱۵۲	روش‌های تلویزیونی	۳۰
۱۶۲	درس‌هایی که از محاکمه‌ی او جی سیمسون می‌توان گرفت	۳۱
۱۶۵	دست روی ماشه‌ی احساسات گذاشتی	۳۲
۱۶۸	مراقب کلام خود باشید	۳۳
۱۷۱	بار منفی بر روی روانم	۳۴
۱۷۳	جاهای خالی را پر کنید	۳۵
۱۷۷	نتیجه‌گیری	۳۶

اولین بار وقتی بیست و چند سال داشتم با کتاب‌های مثبت‌گرایی و کمک به خود آشنا شدم. برایم گنجینه‌ی پرارزشی به نظر آمدند و بی‌اختیار مجذوب آنان گشتم.

در ابتدا می‌اندیشیدم که با مطالعه‌ی چند کتاب قادر خواهم شد از عهده‌ی بسیاری از مشکلاتم برآیم. اما چنین نشد. می‌دیدم و می‌دانستم که آن کتاب‌ها پرفروش هستند. پس لابد ایراد از من بود. مگر ممکن بود که عده‌ی کثیری از مردم چنین کتاب‌هایی را، با علم به بی‌اثر یا کم‌اثر بودن‌شان، بخرند. قطعاً باید ایراد از من باشد.

در نتیجه باز هم از آن کتاب‌ها خریدم و خواندم و این روند نزدیک به بیست سال به طول انجامید. کار به جایی رسید که در دوره‌ای از زندگی هیچ کتابی از این دست را، که به زبان فارسی به چاپ رسیده بود، نخوانده نگذاشته بودم. ضخامت مجموع آنها بی‌اغراق به بیش از دو متر رسیده بود. ولی برخی از مشکلاتم هنوز هیچ فرقی نکرده بودند.

روزی به عاقل رسیدم که لابد اشکال در ترجمه‌ها می‌باشد و بهتر آن است که به سراغ متون اصلی بروم. شاید مترجمان قصور یا تقصیری دارند و مطلب را به درستی بیان نمی‌دارند. اما باز هم فرقی نکرد.

جالب هم این بود که از همان دوران جوانی وقتی یکی از این کتاب‌ها را در دست می‌گرفتم و تا وقتی که آن را بر زمین نگذاشته بودم، حال خوب بود. ولی به محض پایان گرفتنش مشکلات با شدت تمام باز می‌گشتند.

این بود که من مانده بودم و این معمای تقریباً بیست ساله که پس اشکال کار در کجا است؟

سرانجام در سال ۱۳۸۱ با ای‌اف‌تی آشنا شدم. نوشته‌های گری کریگ به قدری برایم جذاب و تازه بودند که تا چند سال هر آنچه را که او می‌نوشت با علاقه می‌خواندم.

کتاب حاضر هم از این امر مستثنی نبود. خصوصاً به دلیل این که پاسخ آن معمایم را با دقت و صراحت می‌داد برایم خیلی جذاب بود. بارها آن را به زبان اصلی خواندم. شاید افزون بر سی بار. هر بار هم نکات جدیدی برایم روشن می‌شدند.

کار به جایی رسید که روزی به این فکر افتادم که محتوای آن را درس بدهم. عده‌ای از دوستانم، که اکثراً پزشک بودند و هیچ یک کم-سواد به حساب نمی‌آمدند، بر سر کلاس حاضر شدند. همگی از مطالب ارائه شده کمال رضایت را داشتند و نکات فراوانی از آن آموختند.

اکنون از آن زمان چند سال می‌گذرد و در این مدت بارها محتوای کتاب حاضر را تدریس نموده‌ام. سرانجام در سال گذشته و به پیشنهاد یکی از دوستان بر آن شدم که آن را هم به زبان فارسی برگردانم.

وقتی ترجمه در شرف اتمام بود دوست دیگری توصیه کرد که چنین کتابی بدون توضیحات شاید کفایت نکند. احتمال می‌رفت که برخی از مردم، همچون خودم، با مطالعه‌ی آن بعضی از نکاتش را در نیابند. این بود که برای این ترجمه فیلمی هم تهیه گردید.

فیلم مزبور به نوعی عصاره‌ی محتوای کتاب را در مدت کوتاهی بیان می‌دارد. امیدوارم که بهره‌ی لازم از آن نصیب‌تان بشود.

فرهاد فروغمند

اسفند ۱۳۹۲

مدتها بود که می‌خواستیم این کتاب را بنویسیم. از نظر من خودش نوعی ماجرا به حساب می‌آید.

مگر ماجرای بهتر از رفتن به دنبال فرصت‌ها هم وجود دارد؟ چه بینشی بزرگتر از این که ما و افرادی که به ما مراجعه می‌نمایند دریابیم که دیوارهایی که ما را محدود می‌نمایند کاغذی هستند؟ اکثر محدودیت‌های ما فقط نوعی داستان ذهنی می‌باشند. به واقع تنها چند گام ذهنی با رسیدن به کاخ فرصت‌هایی که در آن زندگی می‌کنیم فاصله داریم. ولی این حرف‌ها را که خودتان هم می‌دانید. این طور نیست؟

نگارش این کتاب آرزوی من بوده است. سال‌ها بود که به آن می‌اندیشیدم و سرانجام به این نتیجه رسیده‌ام که مخاطبی دارم (شما) که به آن گوش فرا دهد و از آن استفاده نماید. حس می‌کنم همچون هنرمندی هستم که سال‌ها می‌دانسته است که چه تصویری را می‌خواهد بکشد و اکنون آماده است تا قلم‌مویش را به کار گیرد. وی می‌داند که چه پیامی را می‌خواهد برساند و تنها کاری که باید بکند این است که آن را به تصویر بکشد. کیفیت نقاشی‌اش نشان دهنده‌ی عشقی است که به کار و مخاطبان‌ش دارد.

نگارش این کتاب برای من همین طور است. تنها فرقی که دارد این است که به جای قلم‌مو صفحه کلید و به جای رنگ و سایه، کلمات و استعارات را به کار می‌برم. عجب هیجانی دارد. بی‌صبرانه منتظرم ببینم که نوشته‌هایم چگونه از آب در می‌آیند.

تجرباتی را که در طول سالیان (یعنی از ۱۹۵۳ که سیزده سال داشتم) در کار بر روی قابلیت‌های انسان‌ها به دست آورده‌ام با شما در میان خواهم گذاشت و نظرات و بینش‌هایی به دست خواهم داد که می‌توانند زندگی شخصی و حرفه‌ای ما را گسترش دهند. در طول سال‌ها از نعمت وجود تعداد زیادی معلم تیزهوش برخوردار بوده‌ام. اکنون این فرصت را به دست آورده‌ام که آگاهی‌های آنان را در کنار هم گرد بیاورم. اخیراً هم برخی از شما آموزگار بوده‌اید. به تدریج که پیش می‌رویم شاید نظرات خودتان را هم در این میان ببینید.

هر چند که ای‌اف‌تی از نظر من پیشگام بوده است ولی این فقط یکی از ابزارهایی است که به دست آورده‌ام. غالب جستجو‌هایی که اخیراً انجام داده‌ام حول محور آن بوده است و آن را با هر آنچه که در گذشته پدید آورده بوده‌ام یکپارچه ساخته‌ام. این امر را به تدریج خواهید دید. شیوه‌های خلاقانه‌ای که برای در هم آمیختن ای‌اف‌تی با ابزارهای شناختی مشهور به کار برده‌ام به مرور در این کتاب آشکار خواهند گشت. تا جایی که می‌دانم این اولین مورد از این دست است. اگر نویسندگان کتاب‌های "تو همانی که می‌اندیشی" از مزیت دسترسی به ای‌اف‌تی برخوردار بودند اقدام به نگارش مجدد آموزه‌های خود می‌کردند. این کتاب همین هدف را دنبال می‌نماید و به نوعی نگارش مجدد کتاب‌های کلاسیکی است که در این زمینه نوشته و منتشر شده‌اند.

تصور می‌کنم که مطالعه‌ی این کتاب برای‌تان مهیج باشد و رشته‌ی روان‌درمانی را به سطح جدیدی برساند. تاکنون عده‌ی کثیری از روان‌درمان‌گران کار خود را به خارج ساختن مردم از زندان‌های احساسی محدود ساخته بودند. هر چند که این خدمتی حیاتی به

حساب می‌آید ولی خیلی با قابلیت واقعی ما فاصله دارد. هر گاه افراد از زندان خود خلاصی یابند می‌توانند آزادانه در کاخ فرصت‌های خویش به پرواز در آیند. ولی متأسفانه این همان جایی است که درمان‌گر و مراجعه‌کننده‌اش از هم جدا می‌شوند. اینجا است که درمان پایان می‌یابد و مربی‌گری کارایی شخصی آغاز می‌گردد. مراجعان ما از قابلیت‌های باور نکردنی برخوردارند و چه کسی بهتر از شما وجود دارد تا آنان را در کاخ فرصت‌های‌شان همراهی نماید؟ چرا وقتی که "موارد زندان" فرد درست شده‌اند کار را متوقف سازیم؟ چرا رهای‌شان نماییم وقتی که می‌توانیم برای مدتی طولانی مشاور آنان باشیم و کمک‌شان کنیم تا به توانگری مالی برسند، روابط خود را غنی نمایند و به دنبال فرصت‌های خود بروند؟

می‌دانید چیست؟ به مرور که به مراجعان خود درباره‌ی کاخ فرصت‌های‌شان آموزش می‌دهید به خودتان هم راجع به فرصت‌های‌تان چیزهایی می‌آموزید. این فرایند طبیعی یاد دادن است و شما را به فراتر از "محدودیت‌ها"ی‌تان می‌برد. البته در طول این مسیر با مخاطره‌ی این که به مثالی درخشان از آموزه‌های خود تبدیل گردید روبرو خواهید گشت. هیچ چیزی هیجان‌انگیزتر از این نیست که فرصت‌های خود را به واقعیت بدل سازید.

هدف من در اینجا این است که روش‌هایی را پدید آورم که همگان بتوانند از آنها بهره ببرند. هر چند که این نظرات برای شما و من مفید هستند ولی هدف غایی‌ام این است که "دنیا را تحت تاثیر قرار دهم" و بر زندگی مراجعان‌مان اثر گذارم. امیدوارم که به سطح جدیدی از بهبودی برسند و آن شادی را، که دنیا به وضوح به آن نیاز دارد، به آن ببخشند.

تا اینجا فقط مقدمه‌ی کار بوده است. بخش‌های ۲ و ۳ ما را در ایجاد شالوده‌های کار یاری خواهند داد. پس از آن یک‌ضرب به سراغ "فوت و فن"‌های آن خواهیم رفت.

پانوش: لطفاً به مرور که این کتاب منتشر می‌شود نظرات و سوالات خود را برایم با رایانامه بفرستید. بسیار مشتاقم که چنین واکنش‌هایی را از شما بشنوم...

"بله، ولی..."

"چه می‌شود اگر...؟"

"شما چگونه...؟"

"پس آن وضعیتی که در آن... چطور؟"

طرح چنین مواردی را بسیار طبیعی می‌دانم. سوال کنید و به چالش بکشید. این مجموعه به کتابی می‌ماند که در محیطی تعاملی نوشته شود. عده‌ی اندکی از نویسندگان از این مزیت برخوردار بوده‌اند که به هنگام نگارش نظرات‌شان از بازخوردهای خوانندگان نیز

بهره گیرند. این موهبت بزرگی است که موقعیتی برای تصحیح و تکمیل مفاهیم برایم فراهم می‌آید. خواهم توانست آنچه را که می‌گویم با پرسش‌ها و نیازهای خوانندگان هماهنگ سازم. فرصتی استثنایی به دست آورده‌ایم که با هم رشد کنیم. لذا خواهش می‌کنم که از آن استفاده نمایید. بگذارید از نظرات‌تان در طول مسیر با خبر شوم.

erf.ir



## ۲- نوشته‌های روی دیوارهای ذهنی ما

توجه: در بخش دوم به استعاره‌ی کاخ می‌پردازیم و برخی از شالوده‌ها را بنا می‌نهیم.

ما در کاخ فرصت‌ها زندگی می‌کنیم.

این سازه همواره در حال گسترش و پر از اتاق‌ها و تالارهایی است که سرشار از موفقیت و شادی می‌باشند. هر چند که درب این اتاق‌ها به روی همگان باز است ولی اغلب ما فقط به برخی از آنها وارد می‌گردیم. البته جلوی ورود ما را به هیچ اتاقی نمی‌گیرند. اصلاً این طور نیست!! بلکه اینها حق طبیعی ما هستند. اما این ما هستیم که تصمیم می‌گیریم فقط در آن اتاق‌هایی زندگی کنیم که در آنها راحت هستیم. به نوعی حس می‌کنیم که آن اتاق‌های دیگر که بزرگتر هم هستند به ما تعلق ندارند و مال دیگران هستند. مال پول‌دارها، متشخص‌ترها و باهوش‌ترها هستند. در محدوده‌ی آشنا (محدوده‌ی راحتی) خود می‌مانیم و فراتر از دیوارها (محدودیت‌ها)ی اتاق‌هایی که برگزیده‌ایم نمی‌رویم. چرا؟ چون باید‌ها و نبایدهای مان بر روی دیوارها نوشته شده‌اند و ما، گویی که واقعی هستند، از آنها تبعیت می‌نماییم. درآمد ما نشان‌گر آن محدودیت‌ها است. تصویری هم که از خود داریم همین طور است. در واقع به ندرت بخشی از ظاهر زندگی ما وجود دارد که تحت تاثیر نوشته‌های روی این دیوارها قرار نگیرد.

بدیهی است که کلماتی که روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند استعاره‌هایی هستند که در گفتگو با خود به کار می‌بریم. نشان دهنده‌ی رفتارها، نظرات و باورهای هستند که در طول سالیان جمع کرده‌ایم. خیلی از آنها را از والدین، پدر بزرگ‌ها و مادر بزرگ‌ها، معلمان، مربیان، مذهب، دوستان، کتاب‌ها، تلویزیون و فهرست بی‌انتهایی از "قدرت‌ها"ی زندگی‌مان گرفته‌ایم. با بررسی آنها (که در این مجموعه انجام خواهیم داد) خواهید دید که بسیاری از آنها خنده‌دار هستند. ولی باز هم به نظر می‌رسد که جلوی پیشرفت ما را می‌گیرند.

همگی ما نوشته‌های مختلفی بر روی دیوارهای خود داریم. ظاهراً به همین دلیل هم هست که محدودیت‌های متفاوتی داریم. محدودیت‌های شما با محدودیت‌های من فرق دارند چون متفاوت از "حقایقی" هستند که بر روی دیوارهای من نوشته شده‌اند. ولی در واقع آنها اصلاً "حقایق" نیستند بلکه فقط چهارچوب‌هایی اند که برای زندگی کردن برگزیده‌ایم - و - بسیاری از آنها خیالی می‌باشند. اینها باورهای هستند که دیگران به ما القا کرده‌اند و بر روی دیوارهای ما نوشته‌اند و از همان هنگام وظیفه‌شناسانه از آنها اطاعت نموده‌ایم. ولی لازم نیست که این طور باشد.

اینجا است که به مفهومی اساسی می‌رسیم که کاخ فرصت‌ها بر پایه‌ی آن بنا شده است. این مفهوم بسیار مهم و زیربنای هر چیزی است که در این مجموعه به آن خواهیم پرداخت. باید آن را بر سمت داخلی پلک‌های مان خال کوبی کنیم تا هر بار که چشمک می‌زنیم

آن را ببینیم. هر چند که حقیقت آن غیر قابل انکار است اما به قدری پنهان می‌باشد که تمایل به نادیده گرفتن آن داریم. منظورم این است که:

"دائماً در حال مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای خود هستیم."

این نوشته‌ها اصلی‌ترین مشاور ما هستند و در تمامی طول روز با آنها مشورت می‌کنیم. و چرا که نه؟ نماینده‌ی تمامی تجربیاتی هستند که در زندگی داشته‌ایم. همه‌ی "چطور"های ما را هم در بر می‌گیرند. می‌توانم و نمی‌توانم‌ها و باید و نبایدهای ما را هم شامل می‌گردد. همین طور قطعاًها و اصلاًها و نظری که راجع به انصاف داریم. رفتار مناسب و آنچه که در این دنیا درست یا غلط است نیز در آنها جای می‌گیرند. قضاوت‌ها، موفقیت‌ها و شکست‌های ما نیز در آناند. همه چیز در آنجا است- هر چیزی که آن را واقعیت می‌دانیم بر روی دیوارهای ما نوشته شده است.

برای مثال سوپ را با قاشق و نه با چنگال می‌خوریم چون پایگاه دانش ما (نوشته‌های روی دیوارهای ذهنی ما) توصیه می‌نماید که چنین کنیم. می‌دانم که این کار به صورت پنهانی انجام می‌شود ولی به این می‌ماند که بپرسم "چگونه باید سوپ بخورم؟" و نوشته‌های روی دیوارها بگویند "یک قاشق بردار". به همین دلیل است که در برخی مواقع شلوار جین می‌پوشیم و در مواقع دیگر کراوات سیاه می‌زنیم یا لباس شب بر تن می‌نماییم. دائماً برای انجام هر کاری در حال مشورت با دیوارهای خود هستیم. کلماتی که در آنجا نوشته شده‌اند نشان دهنده‌ی "حقایقی" هستند که یاد گرفته‌ایم.

تقریباً برای انجام هر کاری با این دیوارها مشورت می‌نماییم. کلمات روی آنها از موقعیت‌ها و محدودیت‌های ما می‌گویند. اغلب هم با یکدیگر در تعارض هستند. مثلاً در مورد پول شاید بگویند که "اینجا آمریکا است. سرزمین موقعیت‌ها. به دنبالش برو." ولی از سوی دیگر ممکن است بگویند که...

"برای انجام آن خیلی جوان (یا پیر) هستی."

"تحصیلات کافی نداری."

"تو زن هستی و با یک سقف شیشه‌ای محدود شده‌ای."

"تو از اقلیت‌ها هستی."

"کسانی که مخاطره می‌نمایند سرانجام شکست می‌خورند."

"پیشرفت کردن محتاج رابطه است."

بدیهی است که این فهرست خیالی می‌تواند بی‌انتهای باشد. آیا برخی از این موارد بر روی دیوارهای شما هم وجود دارند؟ اگر هر یک از آنها را باور دارید - یا به نظرتان تا حدی درست می‌آید- احتمالاً یک "محدودیت" پرهزینه و غیر ضروری را برای خود برگزیده‌اید.

پول به خودی خود هیچ ویژگی خوب یا بدی ندارد. این هم نوعی انرژی است. می‌توان از آن برای تامین هزینه‌ی جنگ و تخریب استفاده کرد یا با بهره‌گیری از آن عشق را به گوشه‌های دنیا رساند. می‌توانیم جلوی جریان آن را بگیریم یا بگذاریم به صورت نشانه‌ای از حق طبیعی توانگری ما جریان یابد. همه‌ی اینها از طریق می‌توانم‌ها و نمی‌توانم‌هایی که بر روی دیوارهای مالی ما نوشته گردیده‌اند دستور داده می‌شوند.

روزی خواهد رسید که ای‌اف‌تی به صورت هماهنگ در کسب و کار، ورزش، دانشگاه، معنویت و انواع امور انسانی به کار گرفته شود. این امری اجتناب ناپذیر است. لذا شفا دهندگان هم باید دیدگاه‌های خود را گسترش دهند. باید از دیوارهای اتاق‌های پیشین خود در کاخ فرصت‌ها بیرون روند و در اتاق‌هایی سکونت گزینند که به ساکنان‌شان اجازه‌ی رشد احساسی می‌دهند. روزی را می‌بینم که شفا دهندگان حرفه‌ای مراجعان خود را از زندان در می‌آورند و به کاخ فرصت‌ها و فراتر از آن می‌رسانند. به علاوه خود شفا دهنده را هم می‌بینم که مثالی عملی از همین گفته‌ها است. چه راهی بهتر از این که برای آموزش توانگری، شادی و آزادی احساسی خودمان در این زمینه پیشگام شویم و به سطوح جدیدی برسیم.

نحوه‌ی انجام این کار موضوع اصلی این مجموعه است. در ادامه بیشتر خواهیم گفت.

پانوش: همچنین خواهید دید که نوشته‌های روی دیوارها به صورت دائمی و بر روی سنگ حک نشده‌اند. خوشبختانه می‌توانم بگویم که تمامی آنها با گچ نوشته شده‌اند. به کمک ای‌اف‌تی می‌توان آنها را پاک و با ابزارهای دیگر جایگزین نمود. خواهید دید.

### ۳- افکار دائمی‌ام به واقعیت تبدیل خواهند شد

چند شالوده‌ی دیگر را هم باید قبل از ورود به مبحث "چگونه" ذکر کنم.

تمامی این مجموعه را می‌توان در یک جمله خلاصه کرد...

"افکار دائمی‌ام به واقعیت تبدیل خواهند شد."

به همین خلاصه می‌شود.

البته این حرف جدیدی نیست. شاید مهم‌ترین قاعده در تمامی جنبه‌های روان‌درمانی باشد. برای تاکید آن چند جمله‌ی قصار از ادبیات شناخته شده ذکر می‌کنم.

انجیل: "انسان همان طوری است که در قلبش می‌اندیشد."

رالف والدو امرسون: "انسان همان چیزی خواهد شد که می‌اندیشد."

دوره‌ی معجزات\* : "دنیایی که می‌بینید همانی است که به آن داده‌اید و چیزی بیش از آن نیست. هر چند که بیش از آن نیست ولی کمتر هم نیست. لذا برای شما اهمیت دارد. شاهده‌ی بر وضعیت ذهنی و تصویری خارجی از شرایطی داخلی می‌باشد. انسان همان طوری که می‌اندیشد مشاهده می‌کند."

هر چند که اغلب این طور نمی‌گویند ولی هدف اصلی روان‌درمانی همیشه این بوده است که کاری کنند که افکار دائمی مراجعان به شکلی تغییر نمایند که کیفیت زندگی‌شان (واقعیت آنان) بهبود یابد. هدف اولیه این بوده است که مراجعان جور دیگری به وقایع ناگوار زندگی، ترس‌ها، گناهان، غم‌ها و غیره بیان‌دیشند به این امید که از این موارد "فاصله" بگیرند و به شیوه‌ی مثبت‌تری به زندگی خود مشغول گردند. هر گاه افکار دائمی آنان تغییر نمایند واقعیت جدیدی برای‌شان به وجود خواهد آمد.

بسیاری از مراجعان از وجود کاخ فرصت‌هایی که در آن زندگی می‌کنند باخبر نیستند چون در زندان خود و با افکاری آکنده از بدرفتاری‌هایی که در گذشته با آنان شده است، خاطرات دوران جنگ، ترس، گناه و امثالهم به سر می‌برند. افکار دائمی‌شان به واقعیت آنان بدل شده‌اند و هر گاه که به دفتر کارشان وارد گردند زندان خود را نیز با خودشان می‌آورند. نوشته‌های روی دیوارهای‌شان به وضوح احساس گناه، شرم و غیره را نشان می‌دهند و اینها با حروف درشت نوشته شده‌اند و فریاد می‌زنند. البته نوشته‌های دیگری هم وجود دارند. حتی برخی از آنها طبیعت مثبت‌تری هم دارند. ولی آن نوشته‌های درشت بقیه را می‌پوشانند و به نقطه‌ی توجه افکار آنان

\* A Course In Miracles

آموزه‌های آقا و خانم هیکس. به نام آبراهام نیز مشهور است. (مترجم)

و کانون وجودشان بدل می‌گردند. به "محدودیت‌ها"ی مادام‌العمر تبدیل گشته‌اند و تا وقتی که پاک و جایگزین نشوند همین طور خواهند ماند.

به یاد "ند" می‌افتم. او مردی است که در همان شهر ساحلی که من زندگی می‌کنم سکونت دارد. وی شدیداً بدبین است و به این ویژگی خود خیلی هم می‌نازد. گفتگو با او همواره به مشکلات زندگی، دنیا و غیره ختم می‌گردد و لابد حدس می‌زنید که توانسته باشد مشکلات متعددی را در زندگی برای خود بیافریند. از سوی دیگر من خیلی خوش‌بین هستم. از نظر برخی افراد (خصوصاً ند) من رقیب قدری برای پولی‌آنا\* به شمار می‌روم. همواره در جستجوی موقعیت‌ها هستم و جالب این است که به نظر می‌رسد آنها را می‌یابم. ظاهراً ند نیز آنچه را که به دنبال آن می‌گردد (یعنی مشکلات) پیدا می‌نماید. ما دو نفر در حالی که به یک دنیا می‌نگریم آن را به شیوه‌های کاملاً متفاوتی می‌بینیم.

سال‌ها پیش من و ند در حال گفتگو راجع به فیلم راکی بودیم. به نظر من آن فیلم خیلی هیجان‌انگیز بود. درباره‌ی این بود که یک فرد معمولی چگونه خودش را از قید و بندها رها کرده و به مقام قهرمانی جهان در مسابقات بوکس سنگین وزن دست یافته است. بسیار مهیج بود. مثالی با شکوه از توانایی روح انسانی. ولی وقتی از ند نظرش را در این باره پرسیدم گفت "راجع به دو آدم بی‌کار بود که همدیگر را کتک می‌زدند".

با وجود این که فیلم یکسانی را دیده بودیم - دقیقاً همان کلمات، تصاویر، موسیقی و غیره - واکنش‌های کاملاً متضادی داشتیم. چطور چنین چیزی ممکن است؟ تنها فرقی که داشت نظرگاه متفاوت ما بود. هر یک از ما از ورای فیلتر (افکار دائمی) خود وقایع را می‌دید و معنی می‌کرد (واقعیات ما). آن فیلم هم مثل زندگی تصویری بیرونی از یک وضعیت درونی بود. تجربه‌ی هر یک از ما از آن امری کاملاً "درونی" بود. ما زندگی را به شکل تصویر/انعکاسی از چهارچوب‌های ذهنی خود می‌بینیم. افکار دائمی ما به واقعیت بدل می‌شوند.

دوستم جیم نیومن می‌گوید:

*"افکار دیروزتان وضعیت امروزتان را پدید آورده‌اند و افکار امروزتان هم آینده را برای‌تان خواهند ساخت."*

این هم راه دیگری برای این است که بگوییم "افکار دائمی‌ام به واقعیت زندگی‌ام تبدیل خواهند شد". یا می‌توان گفت "چهره‌ی شادمان تصادفی به دست نمی‌آید بلکه از افکار شادمان حاصل می‌شود". همان طور که می‌بینید اصلاً نظریه‌ی جدیدی نیست. خودتان ببینید که همیشه چطور فکر می‌کرده‌اید و همیشه هم به همان‌ها رسیده‌اید.

همان طور که قبلاً شرح داده شد همواره در حال مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای مان هستیم. در تمامی طول روز این کار را انجام می‌دهیم و کلماتی که بر روی این دیوارها برجسته‌تر هستند به افکار دائمی ما (و در نتیجه واقعیت ما) بدل می‌گردند. بدیهی است که

\*کنایه از فرد خوش‌بین. نام داستانی است که در سال ۱۹۱۳ به قلم النور پورتر برای کودکان نوشته شده است. (مترجم)

همه‌ی ما خواهان واقعیت بهتری هستیم. ترجیح می‌دهیم به لحاظ احساسی آسوده‌تر باشیم، از جنبه‌های معنوی پیشرفت نماییم و در اتاق‌های بزرگتری از کاخ فرصت‌های شخصی‌مان زندگی کنیم. لذا پیدا است که برای دستیابی به واقعیت بهتر باید افکار دائمی خود را تغییر دهیم چون با این کار واقعیت زندگی هم به صورت خودکار عوض می‌شود.

می‌دانم که این نوعی رویکرد شناختی می‌باشد و لذا برخی از قسمت‌های آن برای تان قدیمی (و البته قدرتمند) است. آنچه که در اینجا ما را به سطوح جدیدتری می‌رساند ترکیب این ابزارها با ای‌اف‌تی و رویکردهای انرژی‌کی می‌باشد. فنون ضربه‌زنی خیلی بهتر از شیوه‌های شناختی احساسات ناگوار را پاکسازی می‌نمایند. با رها شدن از آنها و با استفاده‌ی خلاقانه از ابزارهای شناختی بهتر می‌توانیم کلمات روی دیوارها را بازنویسی (جایگزین) نماییم. هر گاه کلمات محدود کننده را از روی دیوارهای خود پاک کنیم قادر خواهیم شد که آنها را با هر چیزی جایگزین نماییم. پاکسازی و جایگزین کنید. پاکسازی و جایگزین کنید. هدف این است که به عدم محدودیت برسید. اوه خدای من!

یکی از این ابزارها را دفعه‌ی بعدی مورد بررسی قرار خواهیم داد.

#### ۴- جملات تاکیدی سنگ بنای کار هستند

اگر مایلید می‌توانید کمی به من بخنید چون قصد دارم جمله‌ی مهمی بگویم که ممکن است با مقاومت‌هایی از جانب برخی خوانندگان روبرو شود. جمله‌ی مزبور این است...

"جملات تاکیدی یکی از قوی‌ترین ابزارهایی هستند که می‌توانیم از آنها برای تحول شخصیت بهره‌گیریم. بسیار قابل اتکا می‌باشند، استفاده از آنها آسان است و بر اساس منطقی غیر قابل انکار بنا شده‌اند."

هومم! پس چرا به ندرت درمان‌گری پیدا می‌شود که از آنها استفاده کند؟ فهرست دریافت‌کنندگان رایانامه‌های من مملو از انواع درمان‌گران و شفادهندگان است. تخصص‌های شما در هنرهای شفابخشی واقعاً مرا تحت تاثیر قرار می‌دهد و مواردی همچون الگوهای زبانی، ای‌ام‌دی‌آر، انرژی درمانی، کارهای جسمی و فهرستی طولانی از روش‌های دیگر را شامل می‌شود. با بسیاری از شما از طریق تلفن و رایانامه تماس داشته‌ام. برخی از شما هم در همایش‌هایم شرکت داشته‌اید. با این وجود به ندرت کسی پیدا شده است که جملات تاکیدی را ابزار موثری بدانند.

علی‌رغم این، جملات تاکیدی بخش عمده‌ای از مطالب کتاب‌های "تو همانی که می‌اندیشی" را تشکیل می‌دهند و از منطقی برخوردارند که به راحتی نمی‌توان از آن گذشت. ساده‌تر بگویم: تکرار مداوم جملات تاکیدی ذهن را وادار می‌سازد که امور را به شیوه‌ی دیگری ببیند. جملات تاکیدی بالاخره به افکار دائمی و در پی آن به واقعیت تبدیل خواهند شد. افکار دائمی ما واقعیت زندگی‌مان خواهند گردید. جملات تاکیدی مهمترین ابزار بهبود کارایی شخصی می‌باشند و به زودی از آنها استفاده خواهیم کرد.

از نظر برخی افراد جملات تاکیدی بی‌فایده‌اند و عده‌ای هم هستند که از آنها بدشان می‌آید. از دید بعضی هر چند که ایده‌ی خوبی در ورای آنها قرار دارد ولی متأسفانه ما را به مقصود نمی‌رسانند. بسیاری از مردم از آنها استفاده کرده‌اند و به دلیل این که "کارایی ندارند" آنها را کنار گذاشته‌اند. ولی واقعیت این است که کار می‌کنند و خیلی خوب هم کار می‌کنند. بسیار هم قابل اتکا هستند (شاید بیش از هر ابزار دیگر) و به واقع آنچه را که افراد تاکید می‌نمایند به واقعیت بدل می‌سازند.

ولی خوب گوش کنید! این پاراگراف خیلی مهم است.

به این علت به نظر می‌رسد که جملات تاکیدی کارایی ندارند که فرایند تاکید بخش گم شده‌ای هم دارد که کمتر کسی به آن توجه کرده است. باید ببینیم که چه چیزی واقعاً تاکید شده است و این چیز اغلب آن جمله‌ای که بیان می‌گردد نیست و در واقع در بسیاری مواقع عکس آن است. جملات تاکیدی که به کار می‌بریم در شکل دهی زندگی ما تاثیر دارند. کافی است که به گفتگوهای درونی خود توجه نماییم تا شواهدی مبنی بر این امر را ببینیم. گفتگوهایی که با خودمان داریم جملات تاکیدی مداومی را که به باورهای کنونی و رفتارهای ما مربوطند شامل می‌شوند. مکالماتی هم که هر روز با دیگران انجام می‌دهیم همین طورند. همین جملات هستند که

وضعیت کنونی را در زندگی ما پدید آورده‌اند و ما را به اتاق‌های خاصی از کاخ فرصت‌های مان محدود کرده‌اند. برای دستیابی به قدرت واقعی جملات تاکیدی باید مطمئن شویم که جملات تاکیدی واقعاً همان‌هایی هستند که طالب آنها می‌باشیم. این چالش بزرگی در پیش روی ما است و کاربرد ای‌اف‌تی نیز در همین می‌باشد. این پاراگراف را مجدداً بخوانید چون خیلی مهم است.

در اینجا منظورم را با ذکر یک مثال بیان می‌نمایم. فرض کنیم بانویی که صد کیلوگرم وزن دارد می‌خواهد با استفاده از جملات تاکیدی وزن خود را به شصت کیلوگرم برساند. وی احتمالاً جمله‌ای شبیه به این را می‌گوید...

*"وزن طبیعی من ۶۰ کیلوگرم است و من واقعاً همین قدر وزن دارم."*

بر طبق منطقی که وی به کار می‌برد اگر این جمله را تکرار نماید شرایط ذهنی مورد نظرش را پدید می‌آورد. در نتیجه خودش را به شکل دیگری خواهد دید، نحوه‌ی غذا خوردن و تحرکش به شکلی طبیعی تغییر می‌کنند و به صورت دائمی به این وزن جدید خواهد رسید. اگر این کار به شیوه‌ی درستی انجام شود نیازی به اراده نخواهد بود و عادات زندگی‌اش مطابق با کسی خواهد شد که ۶۰ کیلوگرم وزن دارد.

شخصاً مطمئنم که این شیوه کارآمد است چون خودم از آن استفاده کرده‌ام. حدود بیست سال پیش با تکرار این جمله‌ی تاکیدی ۱۵ کیلوگرم از وزنم را از دست دادم:

*"وزن طبیعی من ۸۰ کیلوگرم است و من همین قدر وزن دارم."*

ظرف شش ماه و بدون استفاده از هیچ نوع رژیم غذایی و یا اراده کردنی وزنم به هشتاد کیلوگرم رسید و مجبور شدم لباس‌های تنگ-تری بپوشم. اکنون هم وزنم ۸۱ کیلوگرم می‌باشد. اصلاً هم نمی‌توانم تصور کنم که روزی دوباره ۹۵ کیلوگرم وزن داشته باشم. خودم را به صورت یک فرد ۸۰ کیلوگرمی می‌بینم و "افکار دائمی‌ام به واقعیت زندگی‌ام بدل شده‌اند". جمله‌ی تاکیدی دیگری که استفاده می‌کردم برای ارتقای درآمد از سالی ۱۸۰۰۰ دلار به ۴۰۰۰۰۰ دلار بود. در این مورد هم هیچ اراده‌ای به کار نبردم و حتی روزانه ساعات طولانی‌تری هم کار نکردم. در آن زمان فروشنده‌ی بیمه‌ی عمر بودم و صرفاً به سراغ مشتریانی رفتم که تا قبل از آن "لقمه‌های بزرگتر از دهانم" به حساب می‌آمدند. آنها هم مبالغ بیشتری خرید کردند. به همین سادگی.

ولی اکثر افراد تجربه‌های مرا ندارند. چرا؟ چون جمله‌ی تاکیدی که به کار می‌برند آن جمله‌ی "واقعی" نیست. جمله‌ای که بیان می‌شود جملات دیگری را که از نظام باورهای او بر می‌آیند تداعی می‌کند. آن جملات به انتهای جمله‌ی تاکیدی می‌چسبند و به شکلی مخفیانه و البته قوی به جمله‌ی تاکیدی "واقعی" بدل می‌گردند.



به همان مثال بانوی ۱۰۰ کیلوگرمی باز گردیم که می‌گوید "وزن طبیعی من ۶۰ کیلوگرم است و من همین قدر وزن دارم". احتمالاً این جمله برای او دنباله‌هایی در پی دارد که می‌توانند شبیه به اینها باشند...

"ولی اگر لاغر شوی دیگران از تو انتظار خواهند داشت که همان طور بمانی."

"ولی اگر لاغر شوی باید پول زیادی را صرف خرید لباس‌های نو بکنی."

"ولی اگر لاغر شوی مردها به سراغت خواهند آمد و از تو توقعاتی خواهند داشت."

"ولی اگر لاغر شوی مردها به سراغت نخواهند آمد و آن وقت می‌فهمی که اصلاً دوست داشتنی نیستی."

"ولی اگر لاغر شوی باید از خوراکی‌های مورد علاقه‌ات دست برداری."

فهرست دنباله‌ها می‌تواند بی‌پایان باشد. آنچه ذکر شد فقط چند مثال بود. بدیهی است که اینها بر زبان نمی‌آیند و نوشته هم نمی‌شوند. ولی بازتاب‌هایی مخفی و قوی از موانع لاغر شدن می‌باشند. آیا می‌توان نهایتاً با استفاده از جملات تاکیدی بر آنها غلبه نمود؟ شاید. ولی به ندرت کسی پیدا می‌شود که پشتکار لازم را داشته باشد. چرا؟ چون اولاً نتایج فوری به دست نمی‌آورند و ثانیاً احساس ناخوشایندی خواهند داشت. چون میان جمله‌ی تاکیدی و دنباله‌های احساسی مخالف آن دائماً مجادله است. اغلب به این نتیجه می‌رسند که به خودشان دروغ می‌گویند و لذا دیر یا زود دست از آن بر می‌دارند. همان طور که می‌بینید فرایند تاکید نیاز به کمک دارد. ای‌ف‌تی باید آن دنباله‌ها را پاکسازی کند.

اینجا است که به یکی از قدرتمندترین جنبه‌های جملات تاکیدی می‌رسیم: هر گاه جمله واقعاً جا بیفتد دیگر به راحتی نمی‌توان آن را تکان داد. مثلاً فرض کنید که دنباله‌های جمله‌ی تاکیدی برای آن بانوی ۱۰۰ کیلوگرمی در نظام باورهای وی جا افتاده و ریشه دوانده‌اند. بر روی دیوارهایش شکل گرفته و به افکار دائمی او بدل گشته و در نتیجه واقعیت زندگی او را ساخته‌اند. لجبازانه سر جای خود می‌مانند و به سادگی و با "گفتگو" نمی‌توان آنها را از جا کند. جمله‌ی تاکیدی نیاز به کمک دارد. مثل این است که بخواهید آسمان - خراش امپایر استیت را با یک تکه ماکارونی از جا بلند نمایید. وی خود را به شکل زنی ۱۰۰ کیلوگرمی می‌بیند و همین است که هست! ورزش بازتابی از جملات تاکیدی موجود در ذهنش - یعنی نوشته‌های روی دیوارهایش - می‌باشد. ولی خوشبختانه هرگاه بتواند "جمله‌ی تاکیدی ۶۰ کیلوگرمی" را واقعاً جا بیاندازد به افکار دائمی‌اش تبدیل خواهد گردید و به همان محکمی که "دنباله‌های ۱۰۰ کیلوگرمی" بودند خواهد شد. از آن پس دیگر چاق شدن در مقابل افکار دائمی‌اش قرار خواهد گرفت.

اگر به گفتگوهای درونی خود توجه کنیم خواهیم دید که "محدودیت‌ها" و سایر اشکال جملات تاکیدی آشکار خواهند شد. جملاتی نظیر...

"نمی‌توانم آواز بخوانم".

"پول در آوردن در مقابل معنویت است".

"زنان نمی‌توانند در دنیایی مردانه با دیگران رقابت کنند".

"انگار که هیچ‌گاه نمی‌توانم کلمات مناسب را بیایم".

تاکید می‌شوند و ما را پیوسته در همان جایی که هستیم نگه می‌دارند. جملات تاکیدی قدرتمند هستند، خیلی هم قدرتمند. در تمامی دقایق روز هم آنها را به کار می‌بریم. از آنجایی که باورها و رفتارهای ما را منعکس می‌نمایند زندگی ما را شکل می‌دهند. همین الآن هم که در حال خواندن این سطور هستید در حال استفاده از آنها می‌باشید. با نوشته‌های روی دیوارهای خود (جملات تاکیدی فعلی خود) مشورت می‌کنید تا با آنچه که می‌گوییم موافقت یا مخالفت نمایید. آیا در حین خواندن این مطالب برای تان پیش آمده است که بگویید "بله، ولی...؟! در این صورت در حال تاکید چیزی و احتمالاً نوعی محدودیت، بوده‌اید.

به همین دلیل است که می‌گوییم جملات تاکیدی...

"... بسیار (شاید بیش از هر ابزار دیگری) قابل اتکا هستند و آنچه که تاکید می‌گردد به واقع در زندگی افراد تجلی می‌یابد".

شکی نیست که جملات تاکیدی، اگر به خوبی جا بیفتند، قدرتمندانه کار می‌کنند. تنها نکته‌اش هم این است که مطمئن شوید که همان جمله‌ی تاکیدی مورد نظر تان است که به واقع تاکید می‌گردد.

اینجا است که ای‌اف‌تی به کار می‌آید. چون ابزار پاکسازی قدرتمندی است و می‌تواند همه‌ی احساسات و باورهای منفی را که به صورت دنباله ظاهر می‌شوند خنثی نماید. با استفاده‌ی ماهرانه از ای‌اف‌تی تک‌تک موانع کارایی شخصی را می‌توان حذف نمود و دیوار پاک‌ی پدید آورد تا افکار دائمی جدید را بر روی آن نوشت. پاک و جایگزین کنید. پاک و جایگزین کنید. هر گاه که جمله‌ی تاکیدی رقیبی نداشته باشد به راحتی می‌تواند پیش بتازد. بسیار هیجان‌انگیز و متحول‌کننده است. ترکیب ای‌اف‌تی با جملات تاکیدی این امکان را می‌دهد که نظام فکری خود را بازسازی نماییم، موانع ذهنی خود را پاک کنیم و رویاهای مالی خود را جا بیاندازیم. دوستی‌ها شکفته می‌شوند و آرامش شخصی پدیدار می‌گردد.

تا به امروز ای‌اف‌تی را فقط نوعی ابزار پاکسازی دانسته‌اید و نقشی برای آن در جا انداختن رویاها قائل نشده‌اید. ولی از سوی دیگر جملات تاکیدی، با وجود این که هیچ ابزاری برای پاک نمودن دنباله‌ها با خود ندارند، تنها راه جا انداختن رویاها بوده‌اند. اکنون می‌توانیم این دو ابزار را با هم ترکیب کرده و خود و مراجعانمان را به اتاق‌های با شکوه‌تر کاخ فرصت‌ها برسانیم. مردمان رویاپرداز را دوست دارم. آنها هستند که باعث پدید آمدن خیلی چیزها می‌شوند و مثالی برای دیگران هستند. دهان تان آب افتاده است؟

دفعه‌ی بعدی بیشتر توضیح خواهم داد.

پانوشت: اکنون وقت آن است که افکار، سوالات، چه می‌شود اگرها و چطورهای خود را برایم بفرستید. این مجموعه را بر اساس پاسخ-های شما خواهم نوشت. پس اجازه دهید که سخنان‌تان را بشنوم.

etj.ir

## ۵- پاسخ‌هایی که در مورد جملات تأکیدی به دستم رسیده‌اند

پیش از هر چیز باید از تمامی کسانی که درباره‌ی متن قبلی‌ام نظری ابراز داشته‌اند تشکر نمایم. ای کاش وقت آن را داشتم که به تک- تک افراد جواب دهم و تمامی پاسخ‌ها را هم در این کتابی که با هم در حال نگارش آن هستیم بیاورم. مطمئن باشید که تمامی پیام- های‌تان را می‌خوانم و همگی آنها، حتی آنهایی که در این نوشتار ذکر نمی‌شوند، بر آنچه که می‌نویسم اثر می‌گذارند.

با وجود این که اکنون بر جملات تأکیدی و ای‌اف‌تی تمرکز داریم ولی ابزارهای متعدد دیگری هم هستند که تا پایان کتاب به آنها هم خواهیم پرداخت. امیدوارم ابزارهایی را برای کاربران فراهم بیاورم که در تمامی گوشه و کنار طیف کارایی شخصی بتوانند نتایجی به دست دهند.

هر چند که بیشتر سوالات به نحوی ترکیب جملات تأکیدی با ای‌اف‌تی مربوط می‌شده‌اند (دفعه‌ی بعدی به این بخش خواهیم پرداخت) ولی پیام‌های دیگری هم بوده‌اند که مایلیم آنها را با شما در میان بگذارم. هر جا که مناسب دانسته‌ام نام نویسنده‌ها را ذکر کرده‌ام. پیام‌ها از این قرارند:

اول باید متنی را از مریان ویلیامسون بیاورم که عصاره‌ی کاخ فرصت‌ها در آن است. دورا میتنیک آن را برایم ارسال کرده است.

*"عمیق‌ترین ترس ما بی‌کفایتی ما نیست بلکه ما به شکلی باور نکردنی قوی می‌باشیم. این نور و نه تاریکی ما است که ما را می- ترساند. از خودمان می‌پرسیم که مگر من که هستم که درخشان، با شکوه، تیزهوش و شگفت‌انگیز باشم؟ در واقع باید ببینیم که شما چه کسی هستید. شما فرزند خدا هستید. کوچک شمردن خودتان خدمتی به دنیا نمی‌کند. این که هنر نیست که خود را کوچک به حساب آورید تا دیگران در کنار شما احساس ناامنی نمایند. به این دنیا آمده‌ایم تا شکوه خدایی را که در درون همگی ما است متجلی سازیم. این شکوه نه در برخی از ما بلکه در همگی ما وجود دارد و اگر بگذاریم که نورمان بدرخشد ناخودآگاهانه به دیگران هم اجازه داده‌ایم که چنین کنند. به مرور که از ترس‌های مان رها شویم وجود ما به صورت خودکار دیگران را نیز رها خواهد ساخت." مریان ویلیامسون*

*"دقیقاً به هدف زدی! آنچه را که گفתי وارونگی نامیده‌ام. هر کاری که بر روی تغییر می‌خواهم انجام دهم اول وارونگی‌ها را می- یابم و تصحیح می‌نمایم. همین کار را در مورد سیگار کشیدن، کاهش وزن، پول در آوردن و غیره انجام داده‌ام. همیشه باید باورهای ناخودآگاه و پنهان را پیدا و پاکسازی کرد و بعد ای‌اف‌تی را بر روی مشکل هدف گرفت. این کار را باید به محض این که یکی از آنها به ذهن رسید بکنید. تنها کافی است که چند دقیقه‌ای بر روی مشکل کار نمایید و مثلاً از خودتان پرسید "اگر لاغر شوی، سیگار نکشی یا غیره می‌ترسی چه اتفاقی در زندگی‌ات بیفتد؟" تمامی ترس‌ها از باورها ریشه می‌گیرند. آنها را نوعی وارونگی بدانید و تصحیح‌شان کنید و خواهید دید که مشکلات برطرف می‌گردند. همچنین دوست دارم از ضربات ای‌اف‌تی*

استفاده کنم تا شرایط مثبت و جدید را بیشتر تجسم نمایم. برای تثبیت آنها هم از نقاط تاپاس\* بهره می‌گیرم. نتایج عالی به دست می‌دهند." الیزابت ماس

"این نوشته‌ها خیلی مرا تحت تاثیر قرار داده‌اند. من استاد انال‌پی، هیپنوتیزم و تی‌اف‌تی هستم. مدت‌ها است که انتقاداتی را که هیپنوتیزم‌کنندگان از جملات تاکیدی می‌نمایند شنیده‌ام. به مراجعانم می‌آموزم که تصویری قوی از خود بسازند و جمله‌ی توانمندکننده‌ای را هم بارها و بارها بگویند تا باورش‌شان شود. هر گاه که تصویری را که از خودشان در ذهن دارند با تصویری سالم جایگزین کنند گفتگوهای درونی‌شان هم عوض می‌شوند و لاغر هم می‌گردند. واقعاً کارایی دارد." روزا اسمیت

"از این که گفتم جملات تاکیدی را با ای‌اف‌تی ترکیب کنید خیلی خوشم آمد. فکر می‌کنم که حتی لازم نیست پاسخ منفی داده شده به جمله‌ی تاکیدی مثبت را در ذهن خود آگاه وارد سازیم. نظرت راجع به این که با چنین جمله‌ی تصحیحی به مقاومت (وارونگی) بپردازیم چیست" با وجود این که شاید <جمله‌ی تاکیدی> را باور نداشته باشم ولی عمیقاً... و امثال آن. سپس در حالی که بر نقاط ای‌اف‌تی ضربه می‌زنید جمله‌ی تاکیدی را تکرار کنید و هر پاسخ منفی (و احتمالاً ناخودآگاهانه‌ای) را که در مورد آن به ذهن می‌رسد بدون این که آنها را بر زبان بیاورید برطرف نمایید. هر چند که شاید به کوتاه کردن سرشاخه‌ها در جنگل<sup>۱</sup> شبیه باشد ولی آیا این امکان هم هست که اگر هر روز انجام پذیرد روزی آن جنگل نابود گردد؟" ریک رایدین

"واقعاً از خواندن کاخ فرصت‌ها لذت می‌برم. وقتی هم که می‌بینم امکان تغییر برایم وجود دارد به هیجان می‌آیم. انتظارات زیادی از خودم دارم. از مفهوم "نوشته‌های روی دیوارها" هم خیلی خوشم آمد. نوعی شبیه‌سازی عالی برای واقعیت است. فرد کالو<sup>۲</sup> می‌گوید "افکار ما واقعیت زندگی ما را می‌سازند" و تو هم در بخش ۳ گفتی که افکار ما همان واقعیت زندگی ما هستند" تامس اف دیتوورست

"واقعاً از خواندن کاخ فرصت‌ها لذت خوشم می‌آید. مایلیم تجربه‌ای را که در مورد پاکسازی و جایگزینی داشته‌ام برایت شرح دهم. سعی می‌کنم خلاصه‌اش نمایم. ۱۲ سال پیش زندگی آشفته‌ای داشتم. از حملات هراس و ترس از مکان‌های شلوغ رنج می‌بردم و دو بار هم فروپاشی عصبی نصیب شده بود. بزرگترین ترسم این بود که شوهرم، ظرف ۱۰ دقیقه‌ی آینده و در حالی که در خارج از خانه به سر می‌برد، فوت کند. این ترس تمامی جنبه‌های زندگی‌ام را فرا گرفته بود. روزی شروع کردم که با خودم بگویم "او تا وقتی که به سن ۷۳ سالگی برسد نمی‌میرد". البته خیلی بر رویش کار کردم ولی واقعاً کارایی داشت. بسیار زود از آن

<sup>۱</sup> اشاره به روش تی‌ای‌تی. ترجمه‌ی کتابچه‌ی راهنمای آن در سایت eft.ir موجود است. (مترجم)

<sup>۲</sup> اشاره به جنگل خاطرات. استعاره‌ای است که گری کریگ در مورد انبوه خاطرات در نوشته‌هایش به کرات به کار برده است. (مترجم)

<sup>۳</sup> از شاگردان برجسته‌ی دکتر کالاهان. قبل از مطرح شدن ای‌اف‌تی روشی را برای بهبودی افراد ارائه داده بود که اکنون دیگر کمتر به کار می‌آید. (مترجم)

ترس وحشتناک رها شدم. لابد می‌پرسید که وقتی ۷۲ ساله گردد چه می‌کنم. خیلی ساده است. پاک و جایگزین می‌نمایم. تا به حال هم از این زاویه به آن نیاندیشیده بودم." نام نویسنده محفوظ است

"آخرین بخش نوشته‌هایت را خواندم و باید اذعان کنم که درست گفته بودی. افکار دائمی واقعیت زندگی ما را می‌سازند. جملات تاکیدی هم ابزار قدرتمندی هستند و اگر کار نکنند به این دلیل است که در تقابل مستقیم با سیستم انرژی بدن یا ناخودآگاه قرار می‌گیرند. برنامه‌هایی را که در ذهن ناخودآگاه یا سیستم انرژی بدن واقع شده‌اند با چیزهای دیگری جایگزین نمایند و خواهید دید که استفاده‌ی مکرر از جملات تاکیدی ذهن ناخودآگاه‌تان را از نو برنامه‌ریزی می‌کند. آنچه که گفتی در اساس - نه، بهتر است بگویم دقیقاً- مطابق با همان چیزی است که در هیپنوتیزم می‌گویند و عمل می‌کنند. می‌توانم به یکی از مراجعانم توصیه‌هایی (جملات تاکیدی) بدهم و رفتار او مطابق با آنها تغییر خواهد نمود. اگر این طور نشد آنگاه باید ابتدا باورهای قدیمی، خاطرات و وقایع را پاک کنم و بعد جملات تاکیدی / توصیه‌ها را جایگزین نمایم. راه‌های مختلفی برای این کار هست و می‌دانم که تو هم پاکسازی باورهای قدیمی را با استفاده از جملات تاکیدی و ای‌اف‌تی انجام می‌دهی." کلی رایان

"چقدر خوب گفتی! فکر می‌کنم بالاخره به این فکر افتادی که آنچه را که در ورای پدید آمدن ای‌اف‌تی بوده است برای‌مان شرح دهی. به نظرم گاهی مواقع خیلی برای آموزش‌های رسمی وقت می‌گذاریم و می‌اندیشیم که باید کاملاً از قواعد آموزش‌ها پیروی نمایم تا اعتباری برای آنها قائل شده باشیم. دوست نداریم فکر کنیم که آن همه سختی را به خاطر هیچ تحمل کرده‌ایم و به همین دلیل هم هست که از پذیرش نظرات جدید اکراه داریم." مارک اس کیرنز

"باورها همان نوشته‌های روی دیوارها هستند که تو هم از آنها گفتی و اغلب از تجربیاتی که در آغاز زندگی داشته‌ایم ناشی می‌گردند- شاید در متون شناختی آنها را باورهای ریشه‌ای بنامند. همان طور که گفتی خنثی ساختن باورهای منفی یکی از اهداف شیوه‌های بهبودی فردی است. این باورها اغلب جنبه‌های مختلفی دارند و وارونگی روانی را باید تصحیح نمود. اگر به باور منفی به صورت یک مشکل / احساس که شدت آن باید کاهش یابد نپردازیم جا انداختن قصدی که داریم کار دشواری خواهد شد و در این مورد کاملاً حق با تو بود. مایلیم این را هم به آموزه‌های بیفزایم که درمان‌گر هم می‌تواند با تمرکز بخشیدن به نیت خود نیت مثبت مراجعه‌کننده‌اش را تقویت نماید. این بخشی از تفاوت‌های شفا دهندگان با مشاوران / کاربران / درمان‌گران است."

پیتر لامبرو

"اغلب از برخی از مراجعانم عملاً می‌خواهم که از جملات تاکیدی استفاده نمایند. گاهی در شکل دهی آنها با مشکلاتی روبرو می‌گردم. شاید بخشی از آنها به احساسات خودم مربوط شوند: بر این باورم که آنها خیلی قوی هستند... یا شاید هم خیلی خیلی قوی. گاهی اوقات از قدرت آنها می‌ترسم. می‌دانم... چندان عقلانی نیست. فکر می‌کنم که در عمق وجودم فردی بنیادگرا هستم و این ویژگی همچون سایه به دنبال من است. لذا هر چند که در اکثر دیدگاه‌هایم بسیار آزاد اندیش به حساب می‌آیم ولی وقتی

اموری نظیر جملات تاکیدی به موفقیت منجر می‌شوند بخش کوچکی از وجودم هست که عصبی می‌شود. تاکنون هم به این فکر نیفتاده بودم که آنها را با ابزار خودم یعنی ای‌ام‌دی آر\* ترکیب نمایم. فکر می‌کنم بر روی ابزار بسیار موثری که می‌تواند به دیگران کمک کند دست گذاشته‌ای. " نام نویسنده محفوظ است

و سرانجام این نوشته‌ی مفتون کننده از بتا اسکارلاتا

"در پی مطالعاتی که انجام داده‌ام به این نتیجه رسیده‌ام که اثر دارونما (باور این که اتفاق مثبتی خواهد افتاد) با استفاده از روش علمی در ۵۰٪-۳۳٪ مواقع موثر است. ولی از سوی دیگر اثر "بی دارو"<sup>†</sup> (باور این که اتفاق ناخوشایندی خواهد افتاد) در ۵۰٪ تا ۱۰۰٪ مواقع موثر بوده است - باز هم با روش علمی. این به صورت تلویحی بدین معنی است که ما در مواقع منفی دو بار بیش از مواقع مثبت توصیه‌پذیر هستیم. (شاید به همین دلیل هم باشد که پیشگویی‌های شخصی به وقوع می‌پیوندند، مرگ‌های مرموز اتفاق می‌افتند، در عروسکی که شبیه به فرد قربانی است سوزن‌هایی فرو می‌کنند و در نتیجه‌ی آن او می‌میرد و غیره).

فکر می‌کنم که در اینجا بر چیز خیلی مهمی دست گذاشته‌ای - دنباله یا "بله، ولی" که با جمله‌ی تاکیدی همراه می‌شود شاید همان اثر "بی دارو" را داشته باشد و کاملاً اثر جمله‌ی تاکیدی مثبت را خنثی کند. هر چند که فکر می‌کنم که فرانسین شاپیرو (پدید آورنده‌ی ای‌ام‌دی آر) این باورهای منفی را "دروازه‌های پایانی" می‌نامد ولی در هر حال مفهوم مشابهی دارند. به علاوه خنثی کردن آنها با ای‌اف‌تی خیلی راحت‌تر است تا ای‌ام‌دی آر چون احتمالاً در اکثر موارد در خارج از حیطه‌ی آگاهی هستند. " بتا

اسکارلاتا

---

\* Eye Movement Desensitization and Reprocessing

شیوه‌ای که در خنثی نمودن خاطرات ناگوار مورد استفاده واقع می‌شود. (مترجم)

† nocebo

## ۶- جملات تاکیدی در مثال کاهش وزن

باز هم واکنش‌های مثبتی نسبت به این مجموعه دریافت می‌کنم. چرا؟ چون یک‌راست به درون دریای قدرت‌مان فرو می‌رویم و آن برنده‌ی درون خود را که از توانایی‌های واقعی ما خبر دارد بیدار می‌سازیم. با این کار روح‌مان سرشار از شادی می‌شود و قلب‌مان سریع‌تر می‌زند. تا به اینجا استعاره‌ی "کاخ" را شرح داده و متوجه شده‌ایم که همواره در حال مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای‌مان هستیم. این نوشته‌ها افکار دائمی ما را شکل می‌دهند و آنها هم به نوبه‌ی خود به واقعیت زندگی ما بدل می‌گردند. سپس گفتیم که جملات تاکیدی ابزاری برای نوشتن پیام‌های مختلف بر روی دیوارها هستند و خاطر نشان ساختیم که ای‌ف‌تی به خوبی می‌تواند باورهای رقیب را (که اغلب به صورت دنباله‌های جملات تاکیدی می‌آیند) پاکسازی نماید.

جملات تاکیدی فقط یکی از ابزارهای متعددی هستند که در جعبه ابزار فرصت‌های خود داریم و به تدریج که جلوتر می‌رویم درباره‌ی آنها مطالب دیگری را نیز ذکر خواهیم کرد. تا به اینجا فقط نگاه گذرای به آنها داشته‌ایم. اگر آنها را با ای‌ف‌تی ترکیب کنیم کاربردهای‌شان خیلی بیشتر می‌گردند و به تمامی گوشه‌های قابلیت‌های شخصی ما می‌رسند. در مقدمه‌ای که راجع به جملات تاکیدی نوشتیم مثالی از یک بانوی فرضی آوردم که ۱۰۰ کیلوگرم وزن داشت و می‌خواست به ۶۰ کیلوگرم برسد. تا به اینجا بیشترین درخواست‌هایی که داشته‌ام مربوط به این بوده است که نحوه‌ی رویارویی با این مشکل را بیشتر شرح دهم. بانویی (که او را جودی می‌نامم) نوشته است...

"من حدود صد کیلوگرم وزن دارم و تقریباً از همان موقعی که مورد سوء استفاده قرار گرفتم همین‌طور بوده‌ام. می‌دانم که یکی از دنباله‌هایم این است که اگر لاغر شوم مردها به سراغم می‌آیند. ولی فکر می‌کنم دنباله‌های دیگری هم در کار باشند. چگونه آنها را بیابم؟ و چگونه آنها را خنثی کنم؟"

تجربه‌ی شخصی من این است که اضافه وزن معمولاً مشکل اصلی نیست بلکه اغلب علامتی از چند مساله‌ی احساسی است که فرد را به پرخوری وا می‌دارند. نکته هم در این است که آن مسائل احساسی را بیابیم. خوشبختانه می‌توانید به هنگام استفاده از جملات تاکیدی از آن مسائل احساسی با خبر شوید و لذا جملات تاکیدی خود ابزار بسیار مهمی در این جستجو به شمار می‌روند. برای این کار قاعده‌ی ساده‌ای وجود دارد که در اینجا شرح می‌دهم. اگر جمله‌ی تاکیدی "کارایی ندارد" یعنی این که دنباله‌های آن در کارند. این قاعده را بسیار قابل اتکا می‌دانم. از آنجایی که می‌گویند که باید به جستجو پردازید در واقع اطلاعات ذی‌قیمتی را به شما می‌دهد.

همان‌طور که جودی خودش ذکر کرده است وی می‌داند که یکی از دنباله‌هایش این است که "...اگر لاغر شوم مردها به سراغم می‌آیند." اگر او به شما مراجعه نموده بود زمان کمی لازم داشتید تا این دنباله را آشکار کنید. در واقع شاید در همان یکی دو بار اولی که او جمله‌ی تاکیدی مربوط به کاهش وزن را تکرار می‌کرد این دنباله خودش را نشان می‌داد. اگر شانس بیابیم این مساله‌ی سوء استفاده تنها نوشته‌ی روی دیوار او است که با جمله‌ی تاکیدی به رقابت می‌پردازد. در این صورت می‌توان (اگر لازم باشد) آن را به



جنبه‌های مختلف تفکیک نمود و آنها را با ای‌اف‌تی پاک کرد. سپس قادر خواهیم گشت جمله‌ی تاکیدی کاهش وزن را جا بیاندازیم و در زمان مناسب یک "جودی جدید" و لاغر ظاهر خواهد شد.

ولی اگر دنباله‌های دیگری هم در کار باشند چطور؟ اگر وزن جودی انعکاسی از مسائل کلی زندگی او باشد چطور؟ اگر دنباله‌های دیگری هم وجود داشته باشند که فوراً تشخیص داده نشوند چه کار کنیم؟ خیلی ساده است. اگر جمله‌ی تاکیدی "کارایی ندارد" به راحتی می‌توانید نتیجه بگیرید که دنباله‌های دیگری هم وجود دارند. وظیفه‌ی بعدی شما یافتن آنها می‌باشد و اینجا است که مهارت کاربر خیلی اهمیت پیدا می‌نماید. این همان کاری است که روان‌درمان‌گران برای آن آموزش دیده‌اند و فنون زیادی را در این رابطه پدید آورده‌اند. ذیلاً برخی از پرسش‌هایی را که به کمک آنها می‌توان دنباله‌ها را آشکار ساخت ذکر می‌کنم. مطمئنم که شما هم جملات دیگری را سراغ دارید و تقاضا دارم که آنها را به من هم اطلاع دهید.

"اگر عدم کارایی این جمله‌ی تاکیدی یک دلیل احساسی داشته باشد آن دلیل چه می‌تواند باشد؟"

"این جمله را تمام کن: اگر وزنم به ۶۰ کیلوگرم برسد آن وقت...."

"این جمله را تمام کن: برای کاهش وزن باید...."

"این جمله را تمام کن: آنچه که در واقع می‌خواهم این است که...."

"این جمله را تمام کن: لاغر شدن مرا به یاد ..... می‌اندازد."

"این جمله را بگو و ببین چقدر به نظرت راست می‌آید: می‌خواهم اول یک کسی پیدا شود که مرا همین طور که هستم دوست داشته باشد و بعد از آن لاغر خواهم شد."

"این جمله را بگو و ببین چقدر به نظرت راست می‌آید: سایر افراد خانواده‌ام هم اضافه وزن داشته‌اند و لذا من هم باید همین طور باشم."

"این جمله را بگو و ببین چقدر به نظرت راست می‌آید: اگر دیگر (بستنی، شیرینی و غیره) نخورم مثل این است که دوستی قدیمی را از دست داده باشم."

سوال‌های فوق می‌توانند زنجیره‌ای از وقایع، باورها، رفتارها و سایر دنباله‌ها را آشکار نمایند و همین‌ها هستند که جودی را در زندگی محدود می‌سازند و موجب اضافه وزنش می‌شوند. البته با ای‌اف‌تی می‌توان به تک‌تک آنها پرداخت و از شدت‌شان کاست. ممکن است کمی زمان ببرد و به عشق، پشتکار و مهارت نیاز داشته باشد. ولی اشکالی ندارد چون فقط جودی نیست که در این راه بهره‌ای نصیبش می‌گردد. همان طور که در دوره‌ی معجزات آمده است "ورود به کشتی آرامش دو نفری صورت می‌گیرد".

به تدریج که بار احساسی ناشی از این دنباله‌ها کاهش می‌یابد زندگی جودی هم به راه راست هدایت می‌گردد. اگر اضافه وزنش واقعاً ناشی از مسائل کلی زندگی‌اش باشد آنگاه استفاده‌ی مکرر از ای‌اف‌تی احتمالاً چند "مزیت جانبی" نیز برایش به همراه خواهد داشت. موقعیت‌هایی را خواهد دید که قبلاً نمی‌دید. بیشتر می‌خندد و با دیگران بهتر کنار می‌آید. کمتر عصبانی می‌گردد یا به دنبال برتری-جویی می‌رود. خوابش بهتر و اعتماد به نفسش بیشتر می‌شود. چیزهایی را که تا پیش از این نیازموده بود امتحان می‌کند. شادتر خواهد بود ... و البته... لاغر نیز خواهد گشت.

در این مثال وسیله‌ی مشخصی برای سنجش موفقیت او در اختیار دارید - وزن جودی. نیازی نیست که به گزارش‌هایی که او از وضعیت درونی‌اش می‌دهد اتکا کنید. لازم هم نیست که حدسی بزنید. تا وقتی که آن اضافه وزن به تاریخ نپیوسته است دنباله‌هایی دارد که باید آنها را از میان ببرید - به همین سادگی. شما و جودی با هم کار می‌کنید (این نکته خیلی مهم است)، دو نفری به دنبال دلالی که در ورای مشکل چاقی‌اش قرار دارند می‌گردید و آنها را یکی‌یکی پاک می‌نمایید. در تمامی این مدت جمله‌ی تاکیدی لاغری افکار دائمی جدید او را شکل می‌دهد و او را به جهت مثبت هدایت می‌کند. فرایند کار تا حد زیادی شبیه به مسابقه‌ی طناب‌کشی است. جملات تاکیدی جودی را به سویی می‌کشند و در همین حین ای‌اف‌تی هم به تدریج از توان دنباله‌های مزاحم می‌کاهد. به مرور که مزاحمان ضعیف می‌شوند جملات تاکیدی بازی را می‌برند و نهایتاً مزاحمان مغلوب گشته و وزن جودی به ۶۰ کیلوگرم خواهد رسید. این زمانی است که هر دوی شما "احساس خوبی" خواهید داشت. ارتباط انسانی به سطح بالاتری ارتقا می‌یابد و عشق فرمان هدایت را به دست خواهد گرفت. این خیلی بیش از یکی از آن "معجزات یک دقیقه‌ای" ای‌اف‌تی است و در واقع "دلیل وجود" این حرفه یا همان پاداش واقعی آن است.

فرایند در کل بسیار ساده است. در واقع می‌توان این روش را به هر مساله‌ای و نه فقط کاهش وزن تعمیم داد. می‌توانید آن را مستقلاً و یا به همراه یکی از روش‌هایی که بلد هستید به کار برید. بدین شکل (تغییراتی را که مناسب می‌دانید در آن اعمال نمایید):

- ۱- یک جمله‌ی تاکیدی بسازید که ذهنیت شما را به سوی "خود جدید" تان ببرد. (قواعد ساخت جمله‌ی تاکیدی مناسب در بخش‌های بعدی ذکر خواهند شد)
- ۲- هر گاه جمله‌ی تاکیدی کارایی نداشته به جستجوی دنباله‌های مزاحم بپردازید.
- ۳- جنبه(های) مختلف دنباله‌های مزاحم را بیابید و شدت آنها را به کمک ای‌اف‌تی به صفر برسانید (پاک کنید).
- ۴- جمله‌ی تاکیدی را تکرار نمایید و هر گاه که لازم شد مراحل ۲ و ۳ را مجدداً انجام دهید.

به موضوع پاداش کار باز گردیم. این روش مزیتی هم به لحاظ کسب و کار می‌تواند داشته باشد. فرض کنیم که شما خود را وقف کار و اعتماد طرف مقابل را نیز جلب نموده‌اید. در این صورت یک مشتری دائمی به دست آورده‌اید. این فقط یک معامله‌ی سودآور نیست که در آن مثلاً ترس کسی را از صحبت کردن در جمع خنثی کنید و بعد دیگر هرگز او را نبینید. بلکه می‌توانید وی را به سخن‌ران قابلی

تبدیل کنید و خیلی از این که قلبش به تپش نیفتد و نفسش بند نیاید جلوتر بروید. به علاوه می‌توانید جودی (و سایر جودی‌هایی را که وجود دارند) از درگیری با مسائلی نظیر کاهش وزن بگذرانید و به اتفاق هم به موفقیت برسید. در مرحله‌ی بعد می‌توانید وضعیت مالی او را هدف بگیرید و دنباله‌هایی را که در نقش "موانع مالی" ظاهر می‌گردند خنثی نمایید. پس از آن هم موارد متعددی از خودانگاری وجود دارند و بعد هم خیلی مسائل هستند که برای مشاوره در زمینه‌ی کارایی شخصی مناسبند. به علاوه به مرور که نوشته‌های منفی روی دیوارهای او پاک و جایگزین می‌شوند احتمالاً خواسته‌های معنوی او هم رو می‌آیند. این حالت معمولاً وقتی پیش می‌آید که افراد ذهنیت منفی خود را کنار می‌گذارند. این فهرست می‌تواند باز هم ادامه یابد. این فرصت‌ها هیچ انتهایی ندارند. هر چه که مسیر بیشتری را طی کنیم باز هم راه ادامه خواهد داشت.

آنچه که در اینجا واقعاً هیجان‌انگیز می‌باشد این است که ما هم می‌توانیم "بر روی فرصت‌های خود کار کنیم" و به مثالی برای دیگران تبدیل شویم. هیچ چیزی بر انگیزاننده‌تر از این نیست که از کسی بیاموزیم که وجود خودش قدرت فرصت‌ها را به ما نشان می‌دهد. چنین کسی هم ما را متقاعد می‌سازد و هم به ما انگیزه می‌دهد. بهترین کاری که می‌توانیم برای خود و مراجعانمان انجام دهیم این است که توانایی خود را به قدری افزایش دهیم که بتوانیم آزادانه در کاخ فرصت‌ها حرکت کنیم.

در ادامه بیشتر توضیح خواهم داد.

## ۷- پاسخ‌های دیگری که راجع به جملات تأکیدی دریافت کرده‌ام

۳۶ ساعت از منزل بیرون بودم و وقتی برگشتم دیدم که تعدادی رایانامه راجع به جملات تأکیدی برایم ارسال کرده‌اند. سطح آگاهی افرادی که نوشته‌هایم را می‌خوانند به قدری بالا است که باز هم می‌خواهم بخشی از نوشته‌های آنان را با شما در میان بگذارم. سعی می‌کنم آنها را در چند بخش ارائه دهم تا از طولانی شدن هر بخش جلوگیری نمایم. هر جا که مناسب دانسته‌ام توضیحات خودم را نیز در میان نوشته‌های آنان آورده‌ام.

از جنیفر جنینگز:

هر چند که ظاهراً قصد نداری هیپنوتراپی را هم با این نحوه‌ی استفاده از ای‌اف‌تی یعنی کاخ فرصت‌ها در هم بیامیزی ولی شباهت‌های آشکاری میان آنچه که انجام می‌دهی با کار من وجود دارند. مهمترین فرق آن هم تا جایی که من می‌بینم این است که حالت خلسه را عملاً ایجاد نمی‌کنی.

من هم مثل تو بر این باورم که جملات تأکیدی ابزار قدرتمندی هستند. معمولاً هر روز خودم و مراجعانم از آنها استفاده می‌کنیم. ولی آنها را "جملات تأکیدی" نمی‌نامم. فکر می‌کنم جملات تأکیدی تا حدی "بدنام" شده‌اند. همچنین بر این باورم که برخی از مردم فکر می‌کنند که صرف به کار بردن آنها باعث می‌شود که "به خواسته‌ی خود برسند" و دیگر لازم نیست که کاری بکنند یا تغییری صورت دهند. این را هم می‌دانم که "جملات تأکیدی به تنهایی" هم در برخی موارد می‌توانند کارآمد باشند. اما فکر می‌کنم که ما هم باید عملاً کار یا کارهایی انجام دهیم تا تغییراتی پدید آیند.

گری کریگ: خیلی چیزها را باید در این زمینه کشف نمایم و من هم موافقم که دست زدن به عمل معمولاً برای دستیابی به نتایج نهایی ضروری است. ولی دریافته‌ام که این کار را نباید "به زور" و با قدرت اراده انجام داد. تجربه‌ی شخصی‌ام حاکی از آن است که این کار جریان طبیعی فرایند را متوقف می‌سازد. اگر دنباله‌ها از سر راه کنار روند و انگیزه‌ی مناسبی هم وجود داشته باشد فرد به صورت طبیعی دست به عمل خواهد زد. کسی که اضافه وزن دارد غذاهای بهتری را بر خواهد گزید، فروشنده به سراغ مشتریان بزرگتر خواهد رفت، بازی‌گر یا خواننده بهتر بر روی صحنه ظاهر خواهد شد و غیره. این بدین دلیل است که "سطح جدید" برای‌شان بیشتر قابل دسترسی به نظر خواهد رسید، آنها را به هیجان خواهد آورد و لذا آنها هم برای آن آماده خواهند شد. اگر به شکلی طبیعی چنین نکردند باید به جستجوی دنباله‌های دیگری برخیزید. همچنین می‌توانید از آنان درباره‌ی انگیزه‌های‌شان نیز بپرسید. برخی افراد جملات تأکیدی را به جای این که برای دستیابی به اهداف واقعی خود به کار برند از آنها برای رسیدن به "بایدها" استفاده می‌نمایند (که معمولاً به بن‌بست می‌انجامد). این کار وظیفه‌ی هدف‌گذاری است که هنوز به مبحث آن نرسیده‌ایم.

نام نویسنده به درخواست خودش محفوظ است

به چالش کشیدن نوشته‌های روی دیوارها را تا کجا می‌خواهی ادامه دهی؟ هر چند که فکر می‌کنم مثال‌های خوبی زدی (مثلاً توانگری) ولی به راحتی می‌توان به آنها فکر کرد و آنها را پذیرفت. کتابی عالی که اخیراً خوانده‌ام ... یعنی خدای چیزهای کوچک نوشته‌ی آهرونداتی روی فکرم را مشغول کرده است. هدف از نگارش آن به چالش کشیدن نوشته‌های فرهنگی بر روی دیوارهای مردم هند بوده است که نظام طبقاتی را مفید می‌دانند چون می‌پندارند که برخی افراد بهتر از بعضی دیگرند. نوشته‌های روی دیوارهای آنها راجع به این است که چه کسی را چه وقت و به چه میزان باید دوست داشت.

گری کریگ: کاخ فرصت‌ها درباره‌ی "کارهای درونی" خود ما است. راجع به خلق چشم‌اندازهای جدید برای افراد و نه باورهای جمعی مردمان یک کشور می‌باشد.

با این وجود نمی‌توانم جلوی خودم را بگیرم و باید بگویم که حتی نوشته‌های روی دیوارهای مردم یک کشور را هم می‌توان تغییر داد. این کار بارها انجام شده است. تغییر نظام این کشور از برده‌داری به برابری مثالی است که هنوز هم پیش چشم ما می‌باشد. چنین تغییراتی معمولاً از رویای فردی خاص (آبراهام لینکلن؟ مارتین لوتر کینگ؟) آغاز می‌گردند. رویاپردازی در هدایت ما به جهت مورد نظر خیلی اهمیت دارد. رویاپردازی می‌تواند چنان تجانسی، در درون افرادی که برای خود در زندگی ماموریتی قائلند و به این کار مبادرت می‌ورزند، پدید آورد که به دیگران هم سرایت کند و تمامی مردمان یک کشور را در بر گیرد. این امر می‌تواند تغییراتی در سطح آگاهی توده‌ی مردم ایجاد کند و گاهی اوقات هم عملاً چنین می‌کند. چیزهای اندکی وجود دارند که می‌توانند با فردی که برای خود ماموریتی قائل است رقابت نمایند چون افکار آنان با اعمال‌شان هم‌راستا هستند. آنان خستگی ناپذیرند چون هیچ تعارضی در کارهایی که انجام می‌دهند نمی‌بینند. اصول کاخ فرصت‌ها هم اگر به درستی به کار بسته شوند هدفی همچون ماموریت را در افراد ایجاد می‌کند. حتی یک فرد دارای ماموریت، که واقعاً در درون خود متجانس باشد، نیز می‌تواند در گسل‌های فکری افراد جامعه‌ای که به تن‌پروری عادت کرده‌اند زلزله‌های ذهنی پدید آورد. در اینجا صحبت از دستیابی به قدرت واقعی افراد است. ما قابلیت‌های عظیمی داریم و تنها باید آنها را بیدار نماییم.

نویسنده ادامه می‌دهد:

سوال دیگری که دارم در رابطه با پدید آوردن معنی برای زندگی یا ارتقای روحی است. ای‌اف‌تی واقعاً در بر طرف ساختن ناراحتی‌های افراد بسیار موثر است. ولی آیا گاهی اوقات، پس از استفاده از ای‌اف‌تی در حل مسأله‌ای که جلوی پیشرفت فرد را گرفته بوده است، به تغییر یا رشد شخصیت او نیز منجر می‌گردد؟ کنجکاوم بدانم که چگونه به این کار می‌پردازد.

گری کریگ: هر چند که تا به حال مشاور "تغییرات شخصیتی" نبوده‌ام ولی این قطعاً می‌تواند توقع معقولی از کاخ فرصت‌ها باشد. در واقع از طریق جملات تاکیدی، رویا پردازی و سایر ابزارها می‌توانیم چشم‌اندازی برای خود خلق کنیم که در آن برانگیزاننده، مشفق، صادق، بخشنده و واجد بسیاری ویژگی‌های شخصیتی مثبت دیگر باشیم. اگر رویکرد مناسبی به این اهداف مثبت داشته باشیم

همچون آهنربا ما را به سوی جهت مطلوب می‌کشانند. ای‌اف‌تی به قیچی می‌ماند و گره‌های احساسی را، که ما را به چشم‌اندازهای کمتر جذابی چسبانده‌اند، قطع می‌نماید.

نویسنده ادامه می‌دهد:

گری، من کمی خجالتی‌ام. لذا اگر خواستی از پاسخم در نوشته‌هایت استفاده کنی آیا ممکن است که نام مرا ذکر نکنی؟ یا شاید هم بهتر باشد که به سوالاتم به صورت کلی جواب بدهی؟ متشکرم.

گری کریگ: این جمله‌ی تاکیدی را به کار ببر: "در ابراز عقاید خیلی راحت هستم و از این کار لذت می‌برم." این فقط برای شروع کار است. بعد باید دنباله‌های آن را (اگر وجود داشته باشند) بیابی و بدین شکل در مسیر رفتن به اتاق‌های بزرگتری از کاخ فرصت‌ها قرار خواهی گرفت. این را هم از صمیم قلب می‌گویم که نظرات واقعاً مرا به فکر فرو برد. ترجیح می‌دادم که آنها را به نام خودت بیاورم.

از مریل بک:

از راهکاری که اندکی با شیوه‌ی تو تفاوت دارد برای یافتن "بله، ولی"هایی که به هنگام بیان جملات تاکیدی ظاهر می‌شوند استفاده می‌کنم. هشت سال است که کارگاهی را برگزار می‌کنم که شرکت‌کنندگان در آن می‌توانند باورهای ریشه‌ای و محدود کننده‌ی خود را بیابند و متحول سازند.

یکی از تمرین‌هایی که انجام می‌دهیم "بله، ولی" نام دارد که در آن از فرد می‌خواهیم که بعد از این که "بله" را گفت "ولی" را با اغراق بگوید. معمولاً او در ابتدا از لحن صدا و رفتار خودش به خنده می‌افتد یا از آنها خسته می‌شود و نهایتاً آماده‌ی رها ساختن آن صدا می‌گردد. به کارهای جمجمه‌ای/خارجی شباهت دارد که در آن برای این که تنش را رها سازیم ابتدا شدت آن را افزایش می‌دهیم. این تمرین را به افراد می‌آموزیم و یکی از آنها "فرد" و دیگری "تسهیل کننده" می‌شود. مثالی از آن در اینجا می‌آید:

تسهیل کننده: "باور قدرت بخش تو چیست؟"

فرد: "من همین طور که هستم دوست داشتنی‌ام."

تسهیل کننده: "آیا «بله، ولی» هم در آن وجود دارد؟"

فرد: "بله، ولی آن را باور ندارم."

تسهیل کننده: "در آن اغراق کن."

فرد: (با صدای بلند) "بله، ولی آن را باور ندارم."

تسهیل کننده: (طرز ایستادن او را نشان می‌دهد) "اغراق کن، معرکه‌ای به راه بیانداز."

و همین طور ادامه دارد تا این که...

تسهیل کننده: "باور قدرت بخش تو چیست؟"

فرد: "من همین طور که هستم دوست داشتنی‌ام."

تسهیل کننده: "آیا باز هم «ولی» داری؟"

فرد: "بله ولی خیلی چاقم."

تسهیل کننده: "در آن اغراق کن."

و به همین ترتیب ادامه می‌یابد تا "بله، ولی" از میان برود. آنگاه تسهیل کننده باور قدرت بخش را تاکید (جمله‌ی تاکیدی) و آن را تثبیت می‌نماید.

اکنون که ای‌افتی و دیگر روش‌های جدید در دسترس ما هستند اغلب می‌توانیم وقتی "بله، ولی" ظاهر می‌شود سریع‌تر به نتیجه برسیم چون کلماتی که در آنها بر زبان می‌آیند با ناراحتی‌های افراد همراه هستند. لذا اول از فرد می‌خواهیم که جمله‌ی تاکیدی را با صدای بلند بگوید و بعد "بله، ولی" را هم با صدای بلند بگوید. سپس آن را با ضربات هدف می‌گیریم تا دیگر هیچ اثری از آن باقی نماند. پس از آن با "بله، ولی" بعدی نیز همین کار را می‌کنیم تا به جایی برسیم که فقط صدای باور قدرت بخش باقی بماند و دنباله‌ای نداشته باشد.

گری کریگ: رویکرد جالبی است.

از پاتریک مک‌گیورن:

از شیوه‌ی عاشقانه‌ی ورودت به کاخ فرصت‌ها خیلی خوشم آمد. من هم توجیهی در اینجا ارائه می‌دهم که کمتر حالت عاشقانه دارد.

فرض کنیم که افکار منفی ما فضایی را در نرم‌افزار عصب‌شناختی اشغال کرده باشند. هر گاه عبارت منفی را که از جریان انرژی ممانعت به عمل می‌آورد برداریم و به حافظه‌ی بالاتر (قابلیت) برسیم قاعدتاً باید بتوانیم آن عبارت ناصحیح را که با دستورالعمل‌های مثبت نمی‌خواند جایگزین سازیم و در نتیجه جریان تثبیت و تقویت گردد. اگر رایانه را، که با عبارت ناصحیح پاک

شده و بدون این که جایگزینی صورت گرفته باشد، به حال خود رها کنیم از آنجایی که امکان دسترسی به حافظه‌ی بالاتر وجود دارد شاید عبارت ناکارآمد دیگری جای آن عبارت پیشین را بگیرد.

می‌دانم که این توضیحات فاقد عظمت و شجاعت شیوه‌ی تو در بیان کاخ فرصت‌ها هستند. ولی شاید، ساز و کار زیر سقف ارابه-های شاهانه‌ای که به دنبال آنها هستیم تا به کمک آنها به دروازه‌های کاخ برسیم، همین طور باشد.

گری کریگ: از این زاویه به موضوع نگاه نکرده بودم. بر این باورم که استعارات راه خیلی خوبی برای بیان نظرات می‌باشند. استعاره‌ی تو هم خوب است. شاید بتوان نام سمفونی نرم‌افزار را بر آن نهاد. ☺

از تیم راو:

از ۱۲ سال پیش که با جملات تاکیدی آشنا شدم بارها به کمک آنها "به هدف رسیده‌ام یا نرسیده‌ام". دنباله‌های بسیار زیادی را نادیده گرفته‌ام یا به آنها نپرداخته‌ام و لذا نتایجی که از به کار بردن جملات تاکیدی به دست آورده‌ام چندان خوب نبوده‌اند. به همین دلیل هم علاقه‌ام را به آنها از دست دادم و حتی آنها را بی‌فایده خواندم. خدا مرا ببخشد!

گری کریگ: به جمع ما خوش آمدی! خیلی‌ها هستند که از جملات تاکیدی روی بر گردانده‌اند. دلش تا حدی این است که دنباله‌ها را نادیده گرفته‌اند و از سوی دیگر اهداف واقعی خود را مورد تاکید قرار نمی‌دهند بلکه به بایدهای خود می‌پرداخته‌اند. کسی که باید در کسب و کارش پیشرفت کند چون پدرش چنین گفته است با کسی که واقعاً می‌خواهد شرکت معظمی بسازد تا هم خودش پول‌دار شود و هم محصول یا خدمت بهتری به دیگران عرضه نماید خیلی فرق دارد. یکی از آنها حوصله‌ی آدم را سر می‌برد و دیگری موجب اشتیاق است. بایدها سرانجام از سطل آشغال جملات تاکیدی سر در می‌آورند و خواسته‌ها به آهnbایی تبدیل می‌شوند که ما را به سوی فرصت‌های مان می‌کشانند. جملات تاکیدی به واقع خالق فردای ما هستند. آنهایی که تاکنون مورد استفاده قرار داده‌ایم (یعنی آنهایی که به صورت خودکار به کار می‌بریم یا همان نوشته‌های روی دیوارهای مان) وضعیت کنونی ما را شکل داده‌اند. جملات تاکیدی کنونی نیز فردای ما را شکل خواهند داد. فرقی هم نمی‌کند که جملات تاکیدی را آگاهانه انتخاب کنیم یا خیر.

تیم ادامه می‌دهد:

به مقاله‌ای که در مورد "تخصصی کردن" کسب و کارها نوشته بودی فکر می‌کردم. قصد دارم مرکزی برای ترک سیگار ایجاد نمایم و گفتم شاید تو نظری در این باره داشته باشی. آیا بر اساس تجربیاتت سیگاری‌ها "جنبه‌های متعددی" در پشت عادت خود دارند؟ یا این که اکثریت آنها فقط می‌خواهند که سیگار را ترک و کنند و "همین و بس"؟ یا این که در مورد افراد مختلف فرق می‌کند.



گری کریگ: به تجربه دریافته‌ام که سیگاری‌ها دو دسته‌اند: ۱- آنهایی که جسماً معتاد شده‌اند و چیز دیگری در ورای آن وجود ندارد و ۲- آنهایی که جسماً معتاد شده‌اند و از سیگار (و یا سایر مواد) برای آرام کردن موقتی اضطراب دائمی ناشی از موارد طرد شدگی، بدرفتاری‌ها، ترس‌ها، گناهان و غیره که ریشه در گذشته دارند استفاده می‌نمایند. دسته‌ی اخیر "جنبه‌های متعددی" را به همراه می‌آورند و لذا برای کار دراز مدت بر اساس اصول کاخ فرصت‌ها مناسبند.

کاهش وزن هم تا حد زیادی شبیه به همین است. پس از این که تمامی دنباله‌ها خنثی شدند جمله‌ی تاکیدی نظیر "من از دست سیگار رها گردیده‌ام" همراه با هدف‌گذاری، روی‌پردازی با هدف و سایر "فنون کاخ" خواهند توانست نتیجه‌ای عاید سازند. فرد سیگاری دیگر به سیگارش نیاز نخواهد داشت و احساساتی که در ورای آن بوده‌اند با "اثرات جانبی" مثبت و تغییر دهنده‌ی زندگی جایگزین میشوند.

از بنا اسکارلاتا:

تا به حال جملات تاکیدی را به شیوه‌ای که تو گفته‌ای به کار نبرده‌ام ولی از جملات تاکیدی لوئیز هی، خصوصاً آنهایی که به اعضای مختلف بدن مربوط می‌گردند و یا به دلیل احساسات منفی و عدم تعادل انرژی تنش و فشار را در خود ذخیره کرده‌اند برای مراجعانم استفاده نموده‌ام.

گری کریگ: منظور کتاب "شفای زندگی" نوشته‌ی لوئیز هی\* می‌باشد.

از ال کنتلی:

آنچه که در مورد جملات تاکیدی گفته‌ای به طور کلی درست است. وقتی کار می‌کنند که باورهای ریشه‌ای به شکلی هماهنگ با آنها تغییر نمایند. ولی اغلب کارایی ندارند چون مردم آنها را مثل نوعی ذکر فقط تکرار می‌کنند و اصلاً به آنها یا باورهای ریشه‌ای و قدیمی که در اثر آنها رو می‌آیند نمی‌اندیشند. باورهای ریشه‌ای خیلی سمج هستند و اگر مواظب نباشیم باز می‌گردند.

فکر می‌کنم که جملات تاکیدی را باید به بخش متفکر روان متصل نمود. اگر بدون تفکر تکرار شوند تغییری به بار نخواهند آورد.

یک شیوه‌ی مثبت اتصال دادن آن به بخش متفکر این است که از خود پرسید "آیا واقعاً درست است که وزن من باید ۱۰۰

کیلوگرم باشد؟" طرح این پرسش می‌تواند پاسخ‌هایی را به دنبال داشته باشد و بعد شاید لازم آید که بر روی آن پاسخ‌ها کار

کنید. پس از آن است که فرد می‌تواند جمله‌ی تاکیدی کارآمدی بسازد.

---

\* کتاب مزبور به قلم شیوای خانم گیتی خوشدل به فارسی برگردانده شده است. اگر قصد استفاده از آن را دارید باید به تفاوت‌های فرهنگی میان ما و جوامع غربی و خصوصاً اصطلاحات متفاوتی که در زبان‌های ما و آنان وجود دارند توجه کنید. (مترجم)

گری کریگ: وقتی افراد بدون فکر چیزی را شبیه به ذکر تکرار می‌کنند یکی از این موارد می‌تواند وجود داشته باشد: (۱) جمله‌ی تاکیدی بازتابی از یک باید و نه یک خواسته است، (۲) جمله‌ی تاکیدی نشان دهنده‌ی گام خیلی بلندی است و از باورهای کنونی فرد خیلی فاصله دارد یا (۳) وقت آن است که جمله‌ی تاکیدی را به شکل دیگری که برای فرد بیشتر برانگیزاننده باشد تغییر دهیم.

از دارلینگ گراسیلا ویلناتاما:

خیلی دلم می‌خواهد که درباره‌ی آن مثال اضافه وزن مطلبی را بیان نمایم.

لزوماً هر کسی که اضافه وزن داشته باشد پرخوری نمی‌کند. در واقع بهتر است که اول دلایل ارگانیک آن بررسی شوند. تغییرات هورمونی در زنان، برخی شرایط غده‌ی تیروئید، مسائل ژنتیکی، بعضی مسائل مربوط به انسولین و خیلی چیزهای دیگر هم هستند. به علاوه اگر فرد همه‌ی کارهای درست را انجام می‌دهد و باز هم وزنش بنا به یکی از دلایل فوق کاهش نمی‌یابد ممکن است بخواهد با کمتر خوردن خودش را تنبیه کند در حالی که مساله اصلاً این نیست. در این صورت، بسته به نوع شخصیت فرد، امکان بروز بی‌اشتهایی یا پرخوری وجود دارد.

ممکن است برخی افراد هم باشند که متخصص روان‌درمانی نباشند و از این ابزارهای فوق‌العاده و بینشی که در اختیارشان می‌گذاری استفاده کنند. قبلاً روان‌درمان‌گر بوده‌ام و به من آموخته‌اند که در چنین مواردی اول وضعیت جسمانی را بررسی نمایم. ولی همه‌ی مردم در زندگی خود این کار را نمی‌کنند. مطمئن هم نیستم که سایر متخصصان نیز به همین شیوه مطلب را آموخته باشند. از دیدگاه کسب و کار عده‌ی کسانی که در این دسته قرار می‌گیرند خیلی کم است. ولی مساله فقط وزن نیست بلکه خیلی چیزهای دیگر هم می‌توانند باشند و لذا لازم است قبل از این که از ابزارهای ای‌اف‌تی استفاده شود از عدم وجود ریشه‌ی جسمانی مشکل مطمئن شد.

گری کریگ: به نکات مهمی اشاره کردی. هر چند که دیدگاه من بیشتر به "مشکلات جسمی اغلب از مسائل احساسی ناشی می‌شوند" گرایش دارد ولی قطعاً استثناهایی هم وجود دارند.

از مریلین گوردون:

چند سالی است که از روشی به نام بازگشت به اصل استفاده می‌کنم که خیلی سریع دنباله‌ها یا آنچه را که ما "مخرب‌های درونی" می‌نامیم آشکار می‌سازد. شیوه‌ی کار بدین صورت است:

به فرد می‌گویم که قصد دارم جمله‌ای را ذکر کنم و از تو می‌خواهم که آن را به پایان برسانی. شاید به نظرت کمی منفی بیاید ولی این کار به دلایل درمانی انجام می‌شود. جمله این طور شروع می‌شود: "نمی‌خواهم (لاغر شوم، ناخن‌هایم را دیگر نجوم،

خاطرات دردناکم را بی‌اثر سازم و غیره) چون... " از فرد می‌خواهم که به ادامه‌ی جمله فکر نکند و صرفاً هر آنچه را که به ذهنش می‌رسد بگوید.

گاهی اوقات پاسخ بلافاصله می‌آید و در برخی مواقع هم لازم می‌شود که عمیق‌تر کار کنیم.

روند کار کلاً چیزی شبیه به این می‌شود:

"نمی‌خواهم از خوردن شیرینی دونات دست بکشم چون که..."

"آنها را دست دارم."

"آنها را دوست دارم چون که..."

"احساس خوبی به من می‌دهند."

"و به آن احساس خوب نیاز دارم چون که..."

"گاهی اوقات اصلاً احساس خوبی نمی‌کنم..."

"و اصلاً احساس خوبی نمی‌کنم چون که..."

"فکر می‌کنم که هیچ ارزشی ندارم."

کار ما به همین ترتیبی است که دیدید و طولی نمی‌کشد که به هدف می‌رسیم. روش جالبی است و خیلی هم عمیق و سریع می‌باشد.

از بسیاری از خوانندگان:

نمی‌دانم "تفکیک جنبه‌ها" به چه معنی است.

گری کریگ: این عبارتی است که به هنگام استفاده از ای‌اف‌تی برای پاکسازی "دنباله‌ها" بی‌ی که پس از جملات تاکیدی ظاهر می‌شوند به کار برده‌ام. بسیاری از مشکلات احساسی که با ای‌اف‌تی به آنها پرداخته‌ایم از بخش‌هایی مربوط به هم یا "جنبه‌ها" تشکیل می‌گردند. برای مثال اگر کسی خاطره‌ی ناگواری از یک تصادف داشته باشد شاید بتوان آن خاطره را به چنین مواردی تفکیک نمود: (۱) ترس از نزدیک‌تر شدن چراغ‌های خودرو (۲) صدای ترمز خودرو (۳) خشم نسبت به رانندگان. تا وقتی که به تمامی این جنبه‌ها به طور کامل پرداخته نشود ممکن است برخی قسمت‌های خاطره باز هم او را بیازارند.

در نگارش این مجموعه ناچارم فرض را بر این بگذارم که خوانندگان با ای‌اف‌تی آشنا هستند. چون در غیر این صورت باید مطالبی را که برای اکثریت خوانندگان آشنا به حساب می‌آیند تکرار نمایم. متشکرم که نقطه نظرم را درک می‌کنید.

erf.ir

## ۸- اهداف: اگر موفقیت تان تضمین شده بود چه کار می کردید؟

با وجود این که در نوشته‌های قبلی‌ام از جملات تاکیدی خیلی تعریف کرده‌ام ولی باید خاطر نشان سازم که معمولاً به تنهایی کاربرد چندانی ندارند. برای مثال فردی که با بی‌حالی و بی‌حوصلگی تکرار می‌نماید "من شاد هستم، من شاد هستم، من شاد هستم" حتی اگر تمامی دنباله‌هایش را بیاید و آنها را کاملاً از روی دیوارهایش پاک کند باز هم بعید است که بتواند در زمره‌ی شادترین افراد جهان به حساب آید. چرا؟ برای این که در این مثال شادی هدف برانگیزاننده‌ای نیست. کار او نوعی تلاش برای دستیابی به "چقدر خوب می‌شود اگر" است و فاقد علاقه و انگیزه‌ی لازم می‌باشد. هر چند که شاید این نحوه‌ی استفاده از جملات تاکیدی به شادی و ثروت بیشتر منتهی گردد ولی چنین بهبودی احتمالاً بیشتر از پاکسازی نوشته‌های روی دیوارها به کمک ای‌اف‌تی و نه از جمله تاکیدی "من شاد هستم" ناشی می‌شود.

برای این که جمله‌ی تاکیدی بیشترین تاثیر را بگذارد موضوع آن باید آن قدر کشش داشته باشد که روان فرد را در خود غرق کند و به هدفی تبدیل شود که تیر جمله‌ی تاکیدی بر آن بنشینند. همچنین باید یکی از خواسته‌های اصلی فرد و نه یک باید باشد. این همان جایی است که اکثر افراد به هنگام استفاده از جملات تاکیدی در آن گیر می‌کنند. اغلب اهداف بزرگی را که در واقع بایدهایی هستند در آنها قرار می‌دهند. بایدها اهداف افراد دیگری هستند که به نظر از آن ما می‌آیند. آرزوی والدین ما برای این که به دانشگاه برویم نوعی باید است البته مگر این که واقعاً آن را برای خودمان هم بخواهیم. فشار جامعه برای ازدواج کردن و تطبیق یافتن با بسیاری مسائل هم نشان دهنده‌ی بایدهای بالقوه‌ای می‌باشد. هر گاه بایدها را در جملات تاکیدی قرار دهیم دیر یا زود دست از ادامه‌ی کار می‌کشیم چون واقعاً به آنها علاقه‌ای نداریم. این امر اصلاً حاکی از عدم کارایی جملات تاکیدی نیست. بلکه نشان‌گر آن است که اهداف مناسبی را بر نگزیده‌ایم.

برخی افراد به اشتباه از جملات تاکیدی برای رسیدن به اهدافی استفاده می‌کنند که خیلی فراتر از باورهای کنونی آنها می‌باشند. اینها بایدها هستند و دیر یا زود از دور خارج خواهند شد. اهداف خیلی متعالی نظیر رئیس جمهور شدن، پایان دادن به گرسنگی در سطح جهان یا برنده‌ی جایزه‌ی نوبل شدن خیلی باارزش هستند و برخی افراد آنها را در محدوده‌ی نظام باورهایشان می‌یابند. اگر برای شما چنین است به دنبالشان بروید. اشکالی ندارد. ولی برای دیگران و خصوصاً برای کسانی که به لحاظ احساسی آشفته‌اند هدف مناسب‌تر شاید این باشد که به هنگام یک مصاحبه‌ی استخدامی احساس کنند که باارزش هستند یا به راحتی دست از نوشیدن مشروبات الکلی بردارند. ورزشکاران هم می‌توانند بهتر به توپ ضربه بزنند یا آمار پرتاب‌های آزاد خود را بهبود بخشند. دانش‌آموزان شاید بخواهند که دقت افزون‌تری داشته باشند یا مهارت‌های اجتماعی خود را ارتقا بدهند. درمان‌گران نیز می‌توانند جذبه‌ی بیشتری در خود ایجاد کنند، اشتیاق افزون‌تری نسبت به درمان از خود نشان دهند یا مهارت‌های شهودی خود را ارتقا بخشند.

اهداف باید همان خواسته‌های ما باشند. همچنین باید در نظام باورهای ما قابل دسترسی بوده و کمی هم "محدوده‌ها"ی کنونی ما را گسترش دهند. اگر اهداف در حیطه‌ی باورهای قابل دسترسی نباشند نهایتاً آنها را بی‌ثمر خواهیم دانست و دست از آنها بر خواهیم داشت. اصلاً چرا باید در شرایطی که اصلاً باور نداریم که سفر به کره‌ی مریخ امکان‌پذیر است جملات تأکیدی را برای این که روزی به آنجا سفر نماییم به کار ببریم؟ به علاوه اگر جملات تأکیدی ما را به سطح بالاتری نرسانند پس هیچانی هم در کار نخواهد بود. چه کسی اهمیت می‌دهد که درآمد سالانه‌اش از ۵۰۰۰۰ دلار به ۵۱۰۰۰ دلار برسد؟ قطعاً عده‌ی زیادی این طور نیستند. ولی چشم‌انداز دستیابی به ۶۰۰۰۰ دلار، ۸۰۰۰۰ دلار و ۱۰۰۰۰۰ دلار به سرعت افراد را به هیجان می‌آورد. هر وقت هم که به این سطوح برسیم آنگاه خیلی آسان‌تر می‌توان ۱۵۰۰۰۰ دلار یا ۲۰۰۰۰۰ دلار را هم در نظر گرفت و به همین ترتیب می‌تواند ادامه یابد.

اینجا است که هیبت واقعی خود را می‌بینم و به سوی اتاق‌های بزرگتری از کاخ فرصت‌ها به راه می‌افتیم. دستیابی به چند موفقیت در این راه سطح بینش ما را بالاتر می‌برد. پس از مدتی هم "محدوده"های قدیمی برای‌مان به لطیفه تبدیل می‌گردند و آنها را داستان‌های خیالی خواهیم شمرد. به این می‌ماند که مکشی در اتاق‌های بزرگتر ایجاد شده باشد که ما را از درب‌های محدوده‌های کنونی‌مان به سوی خود می‌کشد. هر گاه از آن اتاق‌های قدیمی بیرون برویم دیگر به آنجا بر نخواهیم گشت. اگر کسی به درآمد سالی ۲۵۰۰۰۰ دلار عادت کند که دیگر به دنبال ۵۰۰۰۰ دلار در سال نخواهد بود. اگر فردی به شرکت در مجالس عادت کند دیگر به عادت خجالتی بودن خود باز نخواهد گشت و این فهرست به همین ترتیب ادامه خواهد داشت.

اکثر ما اهداف برانگیزاننده‌ای نداریم چون به چیزی در زندگی علاقمند نیستیم. فقط روزها را می‌گذرانیم. بعضی اوقات از زندگی لذت می‌بریم و برخی اوقات هم نه. برخاستن از خواب و مسواک زدن فقط نوعی کار است. ولی این که با اشتیاق از رختخواب خارج شویم و پی هدف خود برویم چیزی است که فقط بعضی افراد آن را تجربه می‌کنند. فرق میان افراد عادی و آنهايي که حرکت می‌کنند در همین هدف بر انگیزاننده - ماموریت زندگی - است. باعث جهش در هر گام می‌شود و برق چشمان‌مان هم از همان می‌آید. در هر مرحله‌ای از زندگی که باشیم همین "امر درونی" است که تفاوت میان سعادت و بدبختی را مشخص می‌سازد. به یاد گفته‌ی دوگ هوپر می‌افتم:

"دو نفر از میان میله‌های زندان به بیرون نگرستند. یکی از آنها لجن دید و دیگری ستاره‌ها را."

اغلب اوقات اهداف براگیزاننده‌ی ما در پشت نوشته‌های روی دیوارهای ما پنهان می‌شوند. همین نوشته‌ها هستند که توانایی‌ها، عدم توانایی‌ها، بایدها، نبایدها و سایر "محدودیت"های‌مان را مشخص می‌سازند. شاید بر روی دیوار ما نوشته شده باشد که....

"خودت را در میان جمع شاخص نکن. هیچ کسی از خودنمایی خوشش نمی‌آید."

"بر خلاف جریان آب شنا نکن."

"اگر خیری به کسی برسانی فقط موجب افزایش توقعات او خواهد شد."

"جایگاه خودت را بدان."

"هر کسی که خیلی پول دار شود رفقاییش را از دست خواهد داد."

"در مورد هیچ چیزی زیادی هیجان زده نشو چون به ناامیدی می‌انجامد."

با این وجود باز هم بخش‌های نیم سوخته‌ای داریم که اگر باد به آنها بوزد مشتعل خواهند شد. نکته این است که باید روشی برای یافتن آنها داشته باشید. یکی از راه‌های این کار این است که از ای‌اف‌تی بدین شکل استفاده نمایید: "با وجود این که به نظر می‌رسد در اینجا گیر کرده‌ام ...." یا "با وجود این که چنین موانعی در راه ماموریت زندگی‌ام دارم ...." و امثالهم. اگر هر روز از چند دور ای‌اف‌تی بر روی این موارد استفاده کنید "چرخ آسیاب ماموریت" به گردش در خواهد آمد. اصلاً نمی‌گویم که چه چیزهایی را ممکن است در آن بیابید.

راه دیگر ایجاد انگیزه‌ی واقعی این است که برخی سوال‌ها را برای جستجوی اهداف از خود بپرسید. ذیلاً چند مثال ذکر می‌شوند تا به آنها فکر کنید:

"در کودکی چه رویاهایی داشتید که بعدها از آنها دست برداشتید؟"

"دوست داشتید شبیه چه کسی بشوید؟"

"دوست دارید چه کاری بکنید که تا به حال موفق به آن نشده‌اید؟"

"اگر موفقیت‌تان تضمین می‌شد چه کار می‌کردید یا چه کسی می‌شدید؟"

اینها سوال‌هایی عالی و سکوی پرواز به سوی زندگی بدون محدودیت می‌باشند. اگر آنها را سرسری بخوانید معنی واقعی‌شان را در نخواهید یافت. ولی اگر کاغذ و قلمی بردارید و چند شب وقت خود را صرف آنها بنمایید، درباره‌ی آنها با دوستان‌تان گفتگو کنید، در حین رانندگی به آنها بیاندیشید و امثالهم موقعیت‌های زیادی به ذهن‌تان خواهند رسید.

اما در ابتدا باید به قوه‌ی خیال خود کمی پر و بال بدهید. یادم می‌آید که سال‌ها پیش از مادر ایدرین\* سوالی پرسیدم. وی در آن هنگام ۷۸ سال داشت و وقتی از او پرسیدم "مری، اگر موفقیت تضمین شده بود چه کار می‌کردی؟" اندکی فکر کرد و گفت "در یک مغازه‌ی باکلاس کار می‌کردم". کمی صبر کردم و بعد گفتم "مری، این جواب سوال من نبود. تو آنچه را که می‌توانستی انجام دهی به من گفتی. ولی با توجه به تجربیات و پیش زمینه‌هایت اگر می‌توانستی کمی از محدوده‌ی خودت پا را فراتر بگذاری چه می‌کردی؟ می‌"

\* ایدرین فولی دستیار گری کریگ بوده و در پدید آوردن ای‌اف‌تی یاری‌اش داده است. (مترجم)

خواهم بدانم که چه رویایی در سر داشته‌ای. محدودیت‌هایت را از سر بیرون کن و بگو اگر موفقیت واقعاً تضمین می‌شد چه می‌کردی. "مری راست نشست، چشمانش برقی زد و گفت "خواننده می‌شدم". این رویای او بود و می‌توانست یک هدف واقعی باشد. این همان چیزی بود که اگر به دنبالش می‌رفت او را به هیجان می‌آورد. بالاخره جواب سوالم را داد.

آیا شما هم می‌خواهید خواننده شوید؟ اگر این "محدودیت‌ها"ی را که بر خود فرض کرده‌اید نداشتید واقعاً دوست داشتید با زندگی خود چه بکنید و چه هدفی را با اشتیاق دنبال نمایید؟ می‌دانم. می‌دانم. شاید (هنوز) عملی نباشد. ولی این فقط شروع کار است. می‌توانیم اهداف کوچکتری را که به نظر انجام پذیرتر می‌آیند در جملات تاکیدی بگذاریم و راه را به سوی رویای خود باز کنیم. همیشه راهی وجود دارد. در ادامه‌ی این مجموعه مفهوم "آنتن" را شرح خواهم داد. این همان ساز و کار درونی ما است که با کمال وفاداری راه آنچه را که می‌خواهیم انجام دهیم برای ما می‌یابد.

امیدوارم متوجه شده باشید که قصد داریم به کجا برویم. در حال قدم گذاشتن در سرزمین موقعیت‌ها می‌باشیم.



## ۹- اهداف: تبدیل کردن زندگی افراد به شاهکار

نامه‌های فراوانی در پاسخ به نوشته‌ی اخیرم دریافت کردم. اکثراً پرسیده بودند که آیا وجود "ماموریت"، برای این که جمله‌ی تاکیدی از هدف پشتیبانی موثری به عمل آورد، ضروری است؟ سوال خوبی است. آنچه را که نوشته بودم یک بار دیگر خواندم و دریافتم که چگونه برخی به این نتیجه رسیده‌اند. ولی منظورم اصلاً این نبوده است.

هر چند که ماموریت را می‌توان بالاترین نوع اهداف دانست ولی لزوماً اشتیاق ناشی از آن موجب تغییر در فرد نیست. اما یک خواسته‌ی واقعی چنین می‌کند. هدف من برای ۱۵ کیلوگرم لاغر شدن انجام ماموریت نبود. حتی چند برابر کردن درآمد نیز این طور نبود. ولی هر دوی آنها برایم مهم بودند و همین اهمیت آنها بود که باعث شد از جملات تاکیدی به خوبی استفاده نمایم. جمله‌ی تاکیدی اگر خواسته‌ی برانگیزاننده‌ای را در کنارش نداشته باشد احتمالاً کار چندانی از پیش نخواهد برد.

برخی افراد به دشواری می‌توانند اهدافی برای خود بیابند. شاید به قدری عمر خود را در زندان‌های احساسی صرف کرده باشند که پدید آوردن یک هدف برانگیزاننده برای‌شان بی‌ثمر - و فقط نوعی تمرین احمقانه - جلوه نماید. به علاوه شاید چنین نوشته‌هایی هم بر روی دیوارهای خود داشته باشند...

"افراد جاه‌طلب، زورگو و طماع هستند."

"پایت را از گلیمت درازتر نکن."

"چرا وقتت را برای انجام کاری غیر ممکن تلف کنی؟"

صرف نظر از این که دلیل دشوار شمردن هدف برای یک فرد چه باشد می‌توان او را یاری داد. اگر ای‌اف‌تی را حتی بدون جملات تاکیدی یا اهداف هم به کار برید باز هم قادر است در بسیاری زمینه‌ها موجب آسودگی او شود. سال‌ها است که این کار را انجام می‌دهیم و با رسیدن به آسودگی تغییرات شناختی مثبتی هم پدید می‌آیند. اینها هم به نوبه‌ی خود راه را برای پذیرش اهداف و در نتیجه جملات تاکیدی باز می‌کنند. مردم با استفاده از ای‌اف‌تی آزاد و سبک‌بار می‌شوند. اهداف برای‌شان منطقی‌تر جلوه می‌کنند و حتی خوشایند می‌گردند.

اینجا است که مراجعه کننده‌ای که برای درمان آمده است متقاضی بهبود کارایی شخصی می‌شود. درمان‌گر هم می‌تواند موضوع کارش را تغییر دهد و به کسی که تا قبل از این احساس بدبختی می‌نمود کمک کند که شاهکاری از زندگی خودش بسازد. ولی در ابتدا باید گام‌های کوچکی برداشت. هر دفعه یک هدف برای خود تعیین و با جملات تاکیدی آن را تقویت نمایید. در صورت لزوم تغییراتی را در آن اعمال و یا به کلی عوض کنید. در ابتدای کار باید پیروزی‌های کوچکی به دست آورید و بعد به سراغ موارد بزرگتر بروید. بخش -

هایی از نوشته‌های روی دیوارها را پاک و با جملات تاکیدی جایگزین کنید. بسازید، عشق بورزید و بخندید. رسیدن به سطوح جدید را جشن بگیرید و همین طور ادامه دهید. به اتاق‌های جدیدی از کاخ فرصت‌ها وارد شوید. در طول مسیر با دیگران همراه گردید و با مراجعان خود رشد نمایید. اهداف خودتان را نیز مشخص کنید و جملات تاکیدی لازم را بسازید. از جملات تاکیدی برای دستیابی به شادی، توانگری و آزادی در کار و زندگی‌تان بهره‌گیری کنید. به مثالی برای دیگران تبدیل شوید. مثال زنده‌ای برای مراجعان تا از این بابت از شما تقلید نمایند. ولی مواظب باشید چون شاید این برای‌تان به ماموریتی بدل گردد (لبخند).

دفعه‌ی بعد "خیال‌پردازی هدفمند" را شرح خواهم داد. این سومین بخش از سه‌گانه‌ای است که برای کشاندن شادمانه‌ی فرد به سوی بهترین جایگاه در کاخ فرصت‌هایش مطرح می‌گردد. دو بخش اول جملات تاکیدی و اهداف بودند. به اینها "سه‌گانه‌ی شادمانه" می‌گوییم.

پانوش: ذیلاً برخی از پیام‌هایی را که اخیراً دریافت کرده‌ام برای استفاده‌ی شما می‌آورم. نظرات متفاوتی راجع به موضوع ابراز داشته‌اند.

از ارول شوبات:

در سال ۱۹۷۸ به کارگاه یک هفته‌ای کن کایز رفتم. باید ۱۲ مسیری را که او می‌گفت کاملاً به خاطر می‌سپردیم. در پایان کارگاه هر چند که از رویکرد او خیلی خوشم آمده بود ولی تصمیم گرفتم که روش خودم را بر اساس بهترین نظرات بنویسم. لذا علاوه بر استفاده از جملات تاکیدی برای کار بر روی مسائل شخصی آن جملات را بر روی نوار هم ضبط کردم و بارها و بارها گوش دادم. بهترین احتمالات را به گونه‌ای که گویی هم اکنون واقعیت زندگی مرا تشکیل می‌دهند می‌نوشتم. بر این باورم که این رویکرد بسیار قوی و مفید بوده است. لذا باید این سفری را که برای رسیدن به کاخ فرصت‌ها ترتیب می‌دهی مورد تایید قرار دهم.

یک چیزی دیگر هم هست که باید بگویم. از کن کایز نحوه‌ی ساخت جملات تاکیدی و مفهوم دست برداشتن از آنها را نیز یاد گرفتم. ساخت جملات تاکیدی برای رسیدن به چیزی است که می‌خواهید: به ثروت و توانگری بیشتری می‌رسم. ولی دست برداشتن از جملات تاکیدی به معنی پذیرش واقعیت است: وقتی قیمت سهامم پایین می‌رود نیز آرامش خودم را حفظ می‌کنم.

از کوئنتین کالورت:

با استفاده از رویکردی که شرح می‌دهم به کمک جملات تاکیدی به نتایج خوبی بر روی خودم و مراجعانم دست یافته‌ام. یک دفترچه‌ی سیمی برای این کار دارم. وقتی آن را باز می‌کنم صفحات سمت چپ و راست هر دو سفید هستند.

در سمت چپ با ضمائر اول شخص، دوم شخص و سوم شخص می‌نویسم. مثلاً:

"من ۸۰ کیلوگرم وزن دارم و قوی، سالم و راضی هستم."

سپس:

"کوئنتین تو ۸۰ کیلوگرم وزن داری و قوی، سالم و راضی هستی."

و بعد:

"کوئنتین ۸۰ کیلوگرم وزن دارد و قوی، سالم و راضی است."

دریافته‌ام که ما به هر سه صورت برنامه‌ریزی شده‌ایم و در تلاش برای برنامه‌ریزی مجدد هم باید به هر سه صورت پردازیم.

در صفحه‌ی مقابل نیز اولین پاسخی را که به هنگام نوشتن هر جمله‌ی تاکیدی به ذهنم می‌رسد می‌نویسم. مثلاً:

"من ۸۰ کیلوگرم وزن دارم و قوی، سالم و راضی هستم."

بعد بلافاصله اولین چیزی را که به ذهنم خطور می‌نماید می‌نویسم:

"این حرف احمقانه و مزخرف است."

بدین ترتیب جنبه‌های منفی و ناخودآگاه مربوط به آن (دنباله‌ها) در می‌آیند.

در هر بار استفاده هر سه ضمیر را حداقل هر کدام ده بار به کار می‌برم. سعی می‌کنم روزی دو سه بار این کار را تکرار نمایم و

آن قدر ادامه می‌دهم تا یک هفته‌ی تمام همگی پاسخ‌هایی که به ذهنم می‌رسند مثبت باشند.

فکر می‌کنم که این راهکار با استفاده از ای‌اف‌تی به زمان خیلی کمتری نیاز داشته باشد و با آن راحت‌تر بتوان جنبه‌های منفی را

خنثی و جنبه‌های مثبت را جایگزین کرد.

به تجربه دریافته‌ام که وقتی این شیوه برای خودم یا مراجعانم کارایی خوبی نشان نمی‌دهد به معنی این است که هنوز بر روی

بزرگترین دنباله کار نشده است و لذا در سطحی بسیار عمیق مقاومت می‌نماید. شاید هم ما هنوز آماده‌ی انجام این کار یا

برداشتن گام بعدی نباشیم.

از تام شیلدز:

می‌توانیم به جای این که اهداف را بر پایه‌ی نظام باورهای کنونی خود بنا نماییم آنها را، بر اساس آنچه که واقعاً می-

خواهیم، بسازیم و بعد نظام باورها را به نحوی تغییر دهیم که با آنها سازگار شود. سپس می‌توانیم اهداف را خرد کنیم و

راهبردها، وظایف و مراحل دستیابی و موفقیت‌های ریزتری بسازیم تا به آنچه که واقعاً می‌خواهیم برسیم. شاید این مطالب را در نوشته‌هایت ندیده باشم. به نظر می‌رسید که در آغاز نوشته‌هایت نوعی محدودیت برای فرصت‌های ما قائل شده بودی. [گری کریگ: اوه خدای من! اصلاً چنین قصدی نداشته‌ام. سعی دارم که به عدم محدودیت برسیم. از بابت هر گونه عدم انتقال درست مطالب پوزش می‌طلبم.] ولی آخرین بخش نوشته‌هایت با نظرات من هماهنگ بود.

گسترش کاخ: اکنون وقتی مردم از من می‌پرسند که دفتر کارت کجا است پاسخ می‌دهم که تمامی دنیا محل کار من است. حدس می‌زنم که گام بعدی کهکشان‌ها باشند 😊

از فرانسیس کاکس:

مجموعه نوشته‌های کاخ فرصت‌ها عالی است. وقتی مبحث برطرف ساختن دنباله‌ها را شرح دادی دری به روی نظرات جدید برایم باز شد. مایلم شیوه‌ی کاری را که با آن به موفقیت‌هایی رسیده‌ایم برایت بگویم. یکی از دوستانم که از علاقمندان ادگار کیسی است روزی به این جمله‌ی تاکیدی از او برخورد:

"شعور مسیح [ع] که در درون من است به پا می‌خیزد و همین برای جواب‌گویی به نیازهای ذهن، جسم و روح من کافی است."

من و برخی افراد دیگر دریافته‌ایم که با استفاده از جمله‌ی زیر می‌توان به تغییرات شگرفی دست یافت:

"با وجود این که دچار ..... هستم «جمله‌ی تاکیدی ادگار کیسی .....» ولی خودم را می‌پذیرم...." یا هر ادامه‌ی دیگری که به نظر مناسب می‌آید.

".... به پا می‌خیزد" فرایندی مداوم است و به لحاظ عقلی هم قابل قبول می‌باشد و دنباله‌ای نیز در پی ندارد. عبارت "شعور مسیح

[ع]" هم تبعات قدرتمندی دارد. در اینجا منظورم لزوماً معنای انجیلی مسیح [ع] نیست.

## ۱۰- رویاها به زندگی ما جهت می‌دهند

در دوران کودکی از قوه‌ی تصور خود خیلی استفاده می‌کردیم. هیچ محدودیتی هم نداشتیم. می‌توانستیم پرواز نماییم یا به طرفه‌العینی سیندرلا یا سوپرمین شویم. حتی می‌توانستیم تصور کنیم که در یک کاخ، حتی شاید کاخ فرصت‌ها (اوهوم!) ساکن هستیم. چه لذتی داشت! آنچه که تصور می‌کردیم برایمان پدید می‌آمد.

ولی دیر یا زود کسی در زندگی ما پیدا شد و تصورات ما را با چنین دیوار نوشته‌هایی به هم ریخت....

"وقتت را با خیال پردازی تلف نکن و به فکر واقعیت‌های زندگی باش."

"سرت را از زیر برف در بیاور."

"خیال بافی بس است. با این کارها به جایی نخواهی رسید."

بسیاری از ما این "توصیه‌ها" را پذیرفتیم و دیگر چندان به خیال‌بافی نپرداختیم. چقدر بد. چرا؟ چون استفاده‌ی هدفمند از خیال‌بافی یکی از قوی‌ترین ابزارهایی است که برای حرکت آزادانه در کاخ فرصت‌ها در اختیار داریم. اگر رویاهای خود را با جملات تاکیدی، اهداف و ای‌اف‌تی ترکیب کنیم به آهنربایی تبدیل خواهد شد که ما را هر چه بیشتر به سوی هیجان‌فرداهایمان می‌کشاند. خوشبختانه هنوز هم از قوه‌ی تصور برخورداریم و می‌توانیم از آن در خلق آینده‌هایی شگفت‌آور بهره‌گیریم. فقط کافی است که گرد و خاک آن را بگیریم.

سال‌ها پیش همایش‌هایی را به نام *توبوس خود را برانید* برگزار می‌نمودم. آنچه که در آنجا می‌گفتم گونه‌ی قدیمی‌تری از همین چیزی است که امروز نام کاخ فرصت‌ها را بر آن گذاشته‌ام. فیلم یکی از همایش‌های یک‌روزه‌ام را در اختیار دارم و برای این که قدرت رویاپردازی را به شما نشان دهم بخشی از متن پیاده‌شده‌ی گفتگوهای آن همایش را در اینجا می‌آورم. در یکی از بخش‌های بعدی این مجموعه این ابزار را با سایر مفاهیم کاخ در هم خواهیم آمیخت. اکنون با هم به رویاپردازی به عنوان یک ابزار مستقل نگاهی می‌اندازیم.

لطفاً نکات زیر را در نظر داشته باشید...

۱- مغز فرقی بین آنچه که واقعی است و آنچه را که به وضوح خیال‌بافی شده است نمی‌داند. لذا می‌توانیم ذهن خود را با استفاده‌ی هدفمند از رویاپردازی شرطی نماییم. حتی می‌توانیم عملاً تجربیاتی را که به وقوع نپیوسته‌اند (به شکلی که انگار واقعی بوده‌اند) برای خود خلق کنیم.

۲- رویاها لزوماً به واقعیت بدل نخواهند شد بلکه ما را در جهاتی هدایت می‌نمایند.

متن پیاده‌شده‌ی بخشی از همایش "توبوس خود را برانید"

گری: هنوز هم از جملات تاکیدی، روش‌های تلویزیونی و تبلیغاتی استفاده می‌کنم. ولی مهمترین ابزاری که شخصاً به کار می‌برم چیزیه که الآن براتون می‌گم. حتی خودم هم تا سال‌ها نفهمیده بودم که از اون استفاده می‌کنم. اسمشو هم رویاپردازی می‌ذارم.

بیاین با یه تمرین شروع کنیم. لطفاً هر چی دستتونه کنار بذارین و روی صندلی بشینین. دست‌های خودتونو جلو بگیرین و تصور کنین که لیمویی رو که از وسط نصف شده در دست دارین. لیمو رو به شکلی بگیرین که روی آبدارش به سمت‌تون باشه.

از قوه‌ی تصورتون استفاده کنین و اونو تاجایی که می‌تونین واضح در نظر بگیرین. با انگشتاتون لمسش کنین. به لبه‌ی بریده شده‌ی پوستش نگاه کنین و لیزیشو هم حس کنین. چه حسی دارین؟ الآن اونو به سمت دماغ‌تون بیارین و بو کنین. [گری نفسی می‌کشد] می‌تونین اونو بو کنین؟ پابینش بیارین.

الآن می‌خوام که گازش بزنین. لابد حدس می‌زدین که به اینجا هم می‌رسیم. این طور نیس؟ فقط از پیش گفتم تا آماده باشین. برای این که این تمرینو درست انجام بدین و منظور از اونو هم خوب درک کنین باید به بهترین وجهی از قوه‌ی خیال خودتون استفاده کنین. یعنی باید لیمو رو حسابی گاز بزنین نه این که فقط کمی اونو بمکین. یه گاز حسابی. آماده؟ یک، دو، سه، گاز بزنین.... آههه حالا بجویین. چطوره؟ این طوری انجامش بدین، ایش‌ش‌ش.

خوب... حالا اونو از دهن‌تون در بیارین. چند نفرتون حس کردین که آب دهن‌تون راه افتاده؟ [عده‌ای دست‌ها را بالا می‌برند] اوه، می‌بینم که اکثریت این طور بودن. دلیلش اینه که واقعاً از قوه‌ی تخیل خودتون استفاده کردین و اونو به وضوح تصور کردین.

قبل از این که ادامه بدیم باید اشتباهی رو که در صفحه‌ی بیست جزوه‌تون اومده تصحیح کنین. "آزمایش لیمو" رو در اونجا می‌بینین؟ زیرش نوشته شده "مغز تفاوت ..... را درک می‌کند". این اشتباهه. باید می‌نوشت "مغز تفاوت ..... را درک نمی‌کند". لطفاً تصحیحش کنین تا جمله این طور بشه که "مغز تفاوت آنچه را که واقعی است با آنچه را که به وضوح تصور شده است درک نمی‌کند".

حالا ازتون می‌پرسم که آیا لیمو واقعی بود؟ ولی از نظر ذهن‌تون واقعی بود. این طور نبود؟ ولی لیمو واقعی نبود بلکه در خیال شما بود. اما مغز شما نمی‌تونست فرق این دو حالت رو تشخیص بده. با وجود این که لیمو واقعی نبود ولی آب دهن‌تون راه افتاد. انگار که مغز فرمان داده بود که "اوه، قراره کمی اسید وارد دهنم بشه. بهتره بزاق ترشح کنم تا اونو خنثی کنه." این نحوه‌ی کار مغزه. فرق بین اونچه که واقعیه رو با اونچه که به وضوح خیال کردیم نمی‌دونه. البته ذهن‌تون فرق این دو رو می‌دونه. ولی مغز به عنوان

عضوی از بدن این فرق رو نمی‌دونه و هیچ تفاوتی قائل نمی‌شه. از این تجربه استفاده‌های زیادی می‌کنیم چون همه‌ی قسمت‌های رویا پردازی بر همین مفهوم استواره.

یه مثال دیگه از شیوه‌ی کار این پدیده می‌زنم. هر چند که پژوهشی رو که براتون شرح می‌دهم بارها در نقاط مختلف تکرار شده ولی اونچه که اینجا می‌گم در اوهایو انجام شده. جزئیاتش تا حدی در نوارهای آموزشی جک کنفیلد اومدن.

از تعدادی از دانشجویها خواستن که در زمین بسکتبال پرتاب آزاد انجام بدن. اونا رو به سه دسته که به لحاظ توانایی تقریباً برابر بودن تقسیم کردن. برای این که بهتر مطلب رو درک کنین شما حاضران رو به سه دسته تقسیم می‌کنم.

این دسته گروه ۱ رو تشکیل می‌دن. شما قرار نیست که در سی روز آینده اصلاً پرتاب آزاد تمرین کنین. در این مدت به کلی قید بسکتبال رو بزنین و به سایر کارهای خودتون مشغول باشین.

این دسته گروه ۲ رو تشکیل می‌دن و شما باید هر روز تمرین کنین. هر روز به ورزشگاه برین و تعداد مشخصی پرتاب آزاد داشته باشین.

این دسته هم گروه ۳ رو تشکیل می‌دن. شما هم باید هر روز تمرین کنین... ولی فقط در ذهن‌تون. در این سی روز اصلاً نباید به توپ دست بزنین. جایی بشینین و تصور کنین که پرتاب آزاد انجام می‌دین. البته هر پرتاب آزاد باید به درستی تصور بشه و توپ هم وارد حلقه بشه. در خیال خودتون حتماً می‌تونین اونو انجام بدین. توپ‌ها رو در این سی روز به صورت خیالی وارد حلقه کنین.

بعد از سی روز هر سه دسته کنار هم جمع شدن تا پرتاب آزاد داشته باشن. کسانی که تمرین نکرده بودن هیچ پیشرفتی هم نداشتن. جای تعجبی هم نداره. عده‌ای که با توپ واقعی تمرین کرده بودند ۲۴٪ پیشرفت داشتن. ولی اونایی هم که فقط به صورت ذهنی تمرین کرده بودن ۲۳٪ پیشرفت نصیب‌شون شده بود. یعنی تقریباً برابر. چرا این طور شده بود؟ چه کسی می‌تونه جواب منو بده؟ چرا گروهی که اصلاً به توپ دست نزده بودن و فقط در ذهن‌شون تمرین کرده بودن تا این اندازه پیشرفت کرده بودن؟

یکی از حضار: محدوده‌های راحتی.

گری: بله. یادتون باشه که مغز فرقی بین واقعیت و خیال قائل نمی‌شه. پس وقتی افراد دسته‌ی سوم تصور کردن که به تمرین پرتاب آزاد مشغولن با همین کار اتصال‌های عصبی لازم رو در مغزشون ایجاد کردن و باعث پیشرفت خودشون شدن. حاصل تلاش‌شون رو هم توی زمین بسکتبال دیدن.

مغز فرقی بین واقعیت و اونچه که به وضوح تصور شده قائل نیس. پس در اینجا چه نتیجه‌ای در مورد تصورات واضح می‌گیریم؟ اگه می‌خواین "خود جدیدی" بسازین می‌تونین با تصور واضح اون به اونجا برسین. هدف از رویا پردازی هم همینه. به وضوح "خود جدید" تون رو تصور کنین.

می‌خواین به سطح جدیدی از فروش برسین؟ اول اونو تصور کنین. وزن جدیدی می‌خواین؟ اول تصور کنین. می‌خواین مطب جدیدی باز کنین؟ اول تصور کنین. رولز رویس جدیدی می‌خواین؟ خودتون رو تصور کنین که پشت فرمونش نشستین، می‌رونین، بنزین می‌زنین و پولش هم انگار که اصلاً اهمیتی براتون نداره.

خود جدیدتون رو.... به وضوح .... تصور کنین و مغزتون شروع به هدایت شما در اون جهت می‌کنه. بعد از مدتی دیگه از شرایطی که دارین راضی نمی‌شین و خودتونو به شکل جدیدی می‌بینین و به شیوه‌ای هم رفتار می‌کنین که به اون برسین.

#### مثال ۱ - هوم ران\* مجازی

گری: در اینجا مثالی از تجربیات خودم میارم. وقتی کلاس دوم بودم خیلی دوست داشتم که بعد از مدرسه بیس‌بال بازی کنم. بازی هم در سطح متوسط بود. نه بهترین بازیکن محله بودم و نه بدترین. گهگاه پیش می‌اومد که ضربه‌ای عالی می‌زدم.... و توپ درست به همون جایی که می‌خواستم می‌رفت و اون وقت با چهره‌ای خندون در جایگاه اول وایمی‌ستادم.

بعد از بازی به خونه می‌رفتم.... تا اونجا حدود ۱۵۰۰ متر فاصله بود. ولی اون مسیر رو راه نمی‌رفتم. می‌دویدم. می‌دونین که پسرهای کم سن و سال قوه‌ی تصور قوی دارن. تصور می‌کردم.... خیال پردازی.... درباره‌ی اون ضربه‌ی عالی که به توپ زده بودم. به خودم می‌گفتم که این فقط یک ضربه‌ی عالی نبود. توپ رو تصور می‌کردم که درست به جای مورد نظر می‌ره و می‌دیدم که از روی سر بازیکنان تیم مقابل رد می‌شه. خیلی هم بالاتر از اونا. به سختی می‌شد توپ رو دید.

تمامی این کارها رو در حال دویدن به طرف خونه و با حرکت دادن چوب بیس‌بال فرضی انجام می‌دادم. تق! تق! با دست چپ هم می‌زدم. تق! در همه‌ی طول مسیر تا رسیدن به خونه. واقعاً حس می‌گرفتم. به وضوح اونا رو تصور می‌کردم و حتی حرکات بدنی

\*اصطلاحی در ورزش بیس‌بال



مناسبی هم داشتم. واقعاً هم می‌تونستم حس کنم که به توپ ضربه می‌زنم. با خودم می‌گفتم... "واووو" .... یا چیزی شبیه به اون. حتی امروز هم وقتی بهش فکر می‌کنم به هیجان میام.

وقتی هم که به خونه می‌رسیدم درباره‌ی اون به مادرم می‌گفتم. ولی تا اون موقع دیگه فقط به ضربه به توپ نبود. تبدیل به یه هومران عالی شده بود و توپ حتی به یه محله‌ی دیگه رفته بود. خدا پیامرز مادرم هم اصلاً سرزنشم نمی‌کرد و چیزهایی شبیه به اونچه که خیلی‌ها می‌گن به من نمی‌گفت ... مثل "اوه، بی‌خود خیال‌بافی نکن، تو که واقعاً اون طور ضربه نزدی". بلکه در عوض می‌گفت "اوه، چقدر عالی. خوشحالم که این طور ضربه زدی". منو تشویق هم می‌کرد. خدا رو شکر! خوشحالم که اون قوه‌ی تخیلم رو خراب نکرد و منو از عرش به زیر نکشید.

و این جور خیال‌بافی‌های "ضربه زدن به توپ" رو هر روز انجام می‌دادم. به وضوح اونو تصور می‌کردم؟

حضار: بله

گری: مغز تفاوت بین تصورات واضح و تجربیات واقعی رو درک می‌کنه؟

حضار: نه.

گری: اگه به دفعات کافی به توپ ضربه بزنین دیر یا زود در این کار ماهر می‌شین؟

حضار: بله.

گری: بله و من هم همین طور شدم و بالاخره هم روزی رسید که یک ضربه‌ی هومران زدم.

اینجاس که به مهمترین بخش ماجرا می‌رسیم. دو راه برای واکنش ذهنی نسبت به ضربه‌ی هومران داشتم. یکی از اونا این بود که بگم "خوب، لابد شانس آوردم. معمولاً این طور نیستم. البته این من بودم که ضربه زدم و ضربه‌ی هومران خوبی هم بود. ولی دیگه این طور نمی‌شه یا اگه هم بشه باز هم شانس آوردم. گهگاهی این جوری نمی‌کنیم؟ از سطح معمولی خودمون بالاتر می‌ریم.... و به سطح دیگه‌ای می‌رسیم.... و بعد با گفتن "این دفعه رو شانس آوردم. این خود همیشگی من نبود." خودمونو خراب نمی‌کنیم؟

ببینین در اینجا جمله‌ی تاکیدی اینه که "این خود همیشگی من نبود. این واقعاً من نبودم که اون کار رو کردم. یه دفعه شانس آوردم و بالاتر از سطح خودم عمل کردم." ولی از اونجایی که بارها در خیالم هومران زده بودم سیستم خودم رو برای رسیدن به

اون روز موعود آماده کرده بودم. ذهناً آماده‌ی اون بودم. رسیدن بهش هم جای تعجبی نداشت. از نظر من... هیچ ربطی به شانس نداشت.

در نتیجه وقتی واقعاً ضربه‌ی هومرانم رو زدم فکر می‌کنین که به خودم چی گفتم؟ گفتم "هی، وقتش رسیده بود." این عین واقعیه. ببینین خودم رو به صورت یک ضربه زن حرفه‌ای در اینجا [گری به سرش اشاره می‌کند] ساخته بودم. این که واقعیت بیرونی با افکار تطبیق کنه فقط به زمان نیاز داشت. ولی وقتی که عملاً هومران رو زدم برام تجربه‌ای غیر معمول به حساب نیومد. خیلی طبیعی بود. به اندازه‌ی کافی در مغزم ضربه زده بودم که این کار برام بدیهی شده بود.

ضربه‌های هومران به "خود واقعیم" تبدیل شدن. در ادامه هم به بازیکن خیلی خوبی بدل شدم. بعدش هم فوتبالیست خوبی شدم و این روند همین طور ادامه داشت.

مهمترین بخش این ماجرا خیال پردازیش بود. شک دارم که بدون اون در ورزش به جایی می‌رسیدم و شاید هرگز ضربه‌ای بهتر از معمولی به توپ نمی‌زدم. به اون پسر نوجوون اجازه داده بودن که خیال پردازی بکنه. این کار منو در جهت خاصی پیش برد.

اسم این ماجرا رو "هومران مجازی" می‌ذارم چون به خوبی قدرت خیال پردازی رو نشون می‌ده. هومران مجازی شما در چیه؟ کجا چیزی رو به وضوح تصور کردین و بعد توی زندگی تون ظاهر شده؟ چه سطح جدید یا هومران مجازی می‌تونین برای خودتون ایجاد کنین که شما رو در جهت جدیدی هدایت کنه؟

به یاد می‌آرم که سال‌ها بعد در ۱۳ یا ۱۴ سالگی می‌خواستم در پست سانتر تیم نیویورک یانکیز بازی کنم. خیلی هم راجع بهش خیال بافی می‌کردم. کار به جایی رسید که حتی برای میکی منتل تاسف می‌خوردم چون قرار بود کارش رو ازش بگیرم و یه کسی باید این خبر بد رو بهش می‌داد. میکی هم آدم نازنینی بود و من نمی‌خواستم شخصاً این خبر رو بهش بدهم.

لابد می‌خواین بدونین که پس چرا در پست سانتر تیم نیویورک یانکیز بازی نکردم. هر چی باشه خیلی درباره‌اش خیال پردازی کرده بودم. مگه این طور نبود؟ پس چرا در زندگی به این موفقیت نرسیدم؟

سوال خوبیه. خوشحالم که پرسیدین. لابد شنیدین که می‌گن "روایاها به واقعیت می‌پیوندن". ولی من این رو قبول ندارم... حداقل نه به شکلی که می‌گن. دقیق‌تر اینه که بگیم "روایاها ما رو در جهات خاصی هدایت می‌کنن".

هزاران پسر جوون بودن که می‌خواستن در پست ساتر تیم نیویورک یانکیز بازی کنن. هزاران نفر هم هستن که آرزو دارن رئیس جمهور ایالات متحده بشن. ولی در هر زمان فقط یه نفر می‌تونه به این جایگاه‌ها برسه.

رویایی که درباره‌ی گرفتن شغل میکی منتل ازش داشتم منو در جهت خاصی هدایت کرد... یعنی به سمت ورزش و این جهت-گیری خیلی هم برام مفید بود.

هرگز خودم رو برای عدم دستیابی به اون موفقیت عالی سرزنش نکردم. ولی خیلی افراد این طور می‌کنن چون قبول کردن که اگه رویاهاشون با تمامی جزئیات به واقعیت تبدیل نشن پس حتماً خودشون هستن که اشکالی دارن.

دفعه‌ی بعدی بیشتر توضیح خواهم داد.

قبل از این که ادامه دهیم بد نیست ببینیم که به کجا رسیده بودیم.

معلوم شد که هر چند در کاخ فرصت‌ها زندگی می‌کنیم ولی تمایل داریم در اتاق‌هایی به سر بریم که محدوده‌های آنها بر روی دیوارهای ما به شکل می‌توانی‌ها، نمی‌توانی‌ها، بایدها و نبایدها نوشته شده‌اند. اینها جملات تاکیدی کنونی ما هستند (که دائماً در حال مشورت با آنها هستیم) و ما را در همین جایی که هستیم نگه می‌دارند. اینها همان افکار دائمی ما هستند که برای‌مان به واقعیت بدل گردیده‌اند.

اگر قرار است به واقعیت جدیدی برسیم (وزن، سلامتی، روابط، کسب و کار، درآمد، معنویت و غیره) ابتدا باید افکار دائمی خود را جا بیندازیم. هدف واقعی خود (خواسته‌ها و نه بایدها) را می‌توان در جملات تاکیدی گذاشت و آنها را بر روی دیوارهای خود نوشت. این کار، \*اگر\* دنباله‌ها به وسیله‌ی ای‌اف‌تی خنثی شده باشند، ما را به سوی واقعیت جدیدی هدایت می‌کند. هر گاه جملات تاکیدی رقیبی نداشته باشند راه برای این که ما را تقویت نمایند باز می‌شود. استفاده‌ی هدفمند از قوه‌ی تصور یا خیال‌پردازی بر قدرت فرایند می‌افزاید.

به زودی همه‌ی این مطالب را با موارد واقعی و نحوه‌ی کار عملی در هم خواهیم آمیخت و چند ابزار دیگر هم به اینها اضافه خواهیم نمود. ولی فعلاً فقط بنیان‌ها را پی می‌ریزم تا ابتدا به درک مشترکی برسیم و بعد بر مبنای آنها بنای کار را بسازیم. لذا باید یک مفهوم دیگر را نیز، که آن را آنتن می‌نامم، به شما معرفی کنم.

آنتن نامی استعاره‌ی است که بر بخشی از مغز که به آن ساختار مشبک می‌گویند گذاشته‌ام. این بخش که به اندازه‌ی مهره‌ی تسبیح و از جنس "ماده‌ی خاکستری" است مسئول پالایش انبوه ورودی‌های حسی، که در هر لحظه از زندگی‌مان دریافت می‌داریم، می‌باشد و فقط به آن بخش‌هایی که آنها را مهم می‌پنداریم اجازه می‌دهد که به حیطة‌ی آگاهی ما بیایند. عطیه‌ای می‌باشد که وجود آن برای‌مان عادی شده است. خوشبختانه استفاده‌ی مناسب از جملات تاکیدی، اهداف و رویاپردازی در جهت‌گیری آنتن ما موثر می‌باشد و لذا می‌توانیم بر جنبه‌های مختلف واقعیت جدید و در حال شکل‌گیری خود بهتر "تمرکز" کنیم.

آنتن واقعاً یکی از مهمترین ابزارهای "کاخ" است چون راه رسیدن به هدف جدید را برای ما می‌یابد. این امر خصوصاً برای کسانی که تا وقتی "چگونه"ی کاری را ندانند دست به آن نمی‌زنند اهمیت دارد. عملاً به معنی انجام کار از آخر به اول است چون خلق واقعیت از طریق جملات تاکیدی و خیال‌پردازی به طور خودکار آنتن را تحریک می‌کند و آن هم به نوبه‌ی خود "چگونه" را پیدا نماید. آن را این گونه توصیف می‌کنم که "راه انجام هر کاری که می‌خواهید بکنید هم اکنون وجود دارد و شما تنها باید آن را بیابید". این قابلیت شگفت‌انگیزی است که در همگی ما وجود دارد.

برای این که مفهوم آنتن را بهتر شرح دهم بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش "اتوبوس خود را برانید" را در اینجا می‌آورم.

بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش اتوبوس خود را برانید

گری: آنجلا، قصد دارم سوالی ازت بکنم. الآن من و تو با هم صحبت می‌کنیم و تو به من توجه داری. درسته؟ [آنجلا سرش را تکان می‌دهد] و به اونچه که می‌گم گوش می‌دی. درسته؟ [آنجلا می‌گوید بله] آیا موقع گوش دادن به من حواست به نفس‌هات هست؟

آنجلا: نه.

گری: الآن چطور؟

آنجلا: بله.

گری: بله. چون توجهت رو به اون جلب کردم. الآن که در حال گفتگو با من هستی آیا حواست به حسی که در پای چپت داری هست؟

آنجلا: خوب، بله. الآن که اونو گفتمی بله.

گری: الآن که در حال گفتگو با من هستی آیا از ضربان قلبت خبر داری؟

آنجلا: بله.

گری: ولی یه دقیقه پیش این طور نبود. درسته؟

آنجلا: بله.

گری: [خطاب به حضار] همون طور که می‌بینین تعداد بی‌شماری ورودی حسی داریم که دائماً بر ما می‌بارن. همه‌ی انواع تصویرها و صداها و حس‌هایی که از درون بدن داریم دائماً در حس‌های ما رو می‌کوبن. یه جایی خوندم که بعضی روانشناس‌ها تخمین زدن که حدود دو میلیون ورودی در هر ثانیه داریم.

اگه مغز شما قرار بود که در هر ثانیه به دو میلیون ورودی توجه کنه که حسایی خل می‌شدین. این طور نیست؟ پس لابد مغز یه راهی برای تمایز گذاشتن داره و می‌گه "این موضوع مهم نیست. فقط به اونچه که مهمه توجه می‌کنم و به بقیه کاری ندارم". اون بخشی از مغز رو که این کار رو می‌کنه ساختار مشبک می‌گن. هر چند که به اندازه‌ی یه دونه‌ی تسیحجه ولی وظایف زیادی داره.

اون وظیفه‌ای که در اینجا برای ما مهمه اسمش سیستم فعال سازی مشبکه و من اسم آتنن رو روی اون گذاشتم. به شکلی طراحی شده که بتونه بفهمه که چه چیزی برای ما مهمه. [گری به میان جمع می‌رود]

گری [خطاب به گوردون]: اسمت چیه؟

گوردون: گوردون.

گری: گوردون. گوردون ویلیامز، درسته؟ ازت می‌خوام که فرض کنی الان توی این اتاق یه مهمونی بزرگه و همه در حال حرف زدن با هم هستن. صداهای افراد همه‌همه‌ای درست کرده و تو هم درگیر گفتگوی رو در رو با من هستی. دو نفری به موضوع علاقه داریم، به همدیگه هم اعتماد داریم و گرم صحبت هستیم. حالا بذار ببینم. آن و مایک رو که اونجا نشستن می‌شناسی؟ [گری به آن و مایک که در سه متری آنها نشسته‌اند اشاره می‌کند]

گوردون: الان بله.

گری: خوب، الان که من و تو با همدیگه حرف می‌زنیم احتمال داره که بفهمی هر کس دیگه‌ای که تو این اتاقه چی می‌گه؟  
گوردون: نه.

گری: خوب، می‌دونی آن و مایک راجع به چی حرف می‌زنن؟

گوردون: نه.

گری: حالا فرض کنیم که موقعی که من و تو در حال حرف زدن هستیم آن به مایک می‌گه "گوردون ویلیامز". می‌تونی این حرفشو تشخیص بدی؟

گوردون: بله. حتماً.

گری: می‌خوام بدونم که چه جوری این کارو می‌کنی؟ صداشو می‌شنوی؟

گوردون: گوشام تیزه.

گری: گوشات تیزه. هیچ وقت نمی‌تونم پیش بینی کنم که توی این همایش‌ها چی می‌شنوم [حضار می‌خندند] گوشات تیزه. خب، می‌تونی اسمشو این بذاری. ولی یه جوری از بین صداها کلمه‌ای که در هر دقیقه توی این اتاق به زبون میان تو همین دو کلمه‌ای رو که آن گفت انتخاب کردی. تازه آن برات کاملاً غریبه اس. درسته؟

گوردون: درسته.

گری: [خطاب به حضار] چند نفر از شما فکر می‌کنین که متوجه اسمتون می‌شین؟ [همگی دست‌ها را بالا می‌برند] [خطاب به گوردون] ممنون گوردون می‌تونی بشینی. [خطاب به حضار] براش دست بزنین. [صدای کف زدن می‌آید] خوب، چه جوری انجامش می‌دین؟ می‌خوام چه جوریشو بدونم. منظورم اینه که این یه هدیه‌ی الهیه. این طور نیس؟  
یک زن: اسممونو که یه میلیارد بار شنیدیم.

گری: خب، یه میلیارد بار شنیدینش. درسته. ولی کلماتی مَث "اون" یا "و" و امثال اونا رو هم خیلی شنیدین. درسته؟  
زن: بله.

یک مرد: مهمه.

گری: بله! برای شما مهمه. ببینین آنتن‌تون ساخته شده تا چیزایی رو که براتون مهم هستن مشخص کنه. اسم‌تون براتون مهمه. همین طور حرفایی که کس دیگه‌ای در موردتون می‌زنه هم مهمه. برای همینه که وقتی کسی در یه مهمونی اسم‌تونو می‌بره آنتن-تون اونو می‌گیره.

چند نفر از کسانی که اینجا هستن مادرن؟ [عده‌ای دستهای خود را بالا می‌برند] خب، مادرها، اجازه بدین یه صحنه‌ای رو براتون مجسم کنم. بعد از اولین زایمان از بیمارستان به خونه اومدین. پدر بچه باید سر کارش بره و شما مجبورین تا جایی که می‌تونین به کارهای خونه برسین و به بچه هم که باید برسین. وقتی پدر بچه بر می‌گرده شام رو آماده کردین و شب می‌شه. به خاطر وضعیت‌تون خیلی خسته هستین. به بچه شیر می‌دین. کهنه‌شو عوض می‌کنین و می‌ذارینش توی تختش توی اتاق خودش. خودتون

هم کنار پدرش می‌خوابین و به خواب عمیقی هم فرو می‌رین. اون قدر عمیق که اگه یه کامیون هم از وسط اتاق رد بشه احتمالاً صداشو نمی‌شنوین.

بعد از دو ساعت و در حالی که در خواب خیلی عمیق هستین صدای ضعیفی از اتاق بچه میاد مَث این [گری صدای ضعیفی که شبیه به صدای نوزاد است از خود در می‌آورد.... حصار می‌خندند] صدای نق بچه. حالا مادرها بگن، می‌شنوین؟  
مادرها: بله.

گری: خوب، چه جوری این طور می‌شه؟ اگه قرار باشه که صدای کامیون رو نشنوین پس چه جوری این صدا رو میشنوین؟  
زن: آنتن ما.

گری: آنتن شما. بله. پس آنتن تون با وجود این که در خواب عمیق هستین چیزای مهم رو براتون می‌گیره. حالا بذارین بیرسم که آیا پدر بچه هم اون صدا رو می‌شنوه؟

حصار: [بعضی می‌گویند بله و دیگران می‌گویند نه]

گری: پدر معمولاً می‌شنوه؟

شروود: من می‌شنوم.

گری: خوب، یه پدری اینجا هست که اونو می‌شنوه [برایش دست می‌زنند]

جودی: آخه اون خیلی مرد نازنینیه. [می‌خندند]

گری: [خطاب به شروود] اگه نمی‌شنیدی شروود به معنی این بود که یه جای کارت اشکالی داره. درسته؟ چون دیگه خیلی نازنین نمی‌شدی. [خطاب به جمع] ولی معمولاً پدرها نمی‌شنون. می‌خوام بدونم چرا نمی‌شنون. به نظر شما دلیلش اینه که آدمای شیطون صفتی هستن؟

زن: بله! [صدای خنده] همیشه هم منکر صدا می‌شن.

گری: منکر می‌شن. دیگه به چه دلیلی نمی‌شنون؟



مرد: لزومی نداره.

گری: درسته. لزومی نداره. چون معمولاً مادر به بچه رسیدگی می‌کنه. پدر هم پیش خودش می‌گه "فردا باید برم سر کار. دلیلی نداره که هر دومون بی‌خواب بشیم. به هر حال مادرش که داره ازش مراقبت می‌کنه". پدر احتمالاً نمی‌شنوه چون آنتنش در این مورد فعال نیست. می‌دونه که آنتن مادر کارشو انجام می‌ده. حالا بذارین بپرسم که اگه به دلایلی مادر مجبور بشه شب بیرون از خونه باشه و پدر توی خونه پیش بچه باشه چطور؟ حالا پدر می‌شنوه؟

حضار: بله.

گری: حتماً آنتنش فعال می‌شه. این طور نیست؟ آنتن به هدیه‌ی الهیه. همیشه هم ازش استفاده می‌کنیم و وجود اونو بدیهی می‌دونیم. معمولاً حتی خبر هم نداریم که می‌تونیم از قدرتش برای مصارف خاصی استفاده کنیم. ولی واقعاً می‌تونیم. وقتی جملات تاکیدی رو به کار می‌برین در واقع به جوری به ذهن‌تون می‌گین که این "خود جدیدتون" چه جوریه. مثلاً این بدن جدیدی که می‌خواین چه جوریه. تا حالا توجه کردین که وقتی مجله یا روزنامه می‌خونین بعضی مقاله‌ها توجه‌تون رو جلب می‌کنن؟ اونایی که جلب توجه می‌کنن همونایی هستن که آنتن‌تون گرفته. آنتن بقیه رو ندید می‌گیره. اگه از این ابزارها استفاده کنین و آنتن‌تون رو فعال کنین اطلاعات جدیدی که تا به حال اصلاً اونو رو نمی‌دیدین به چشم‌تون میان.

اینه که اگه از این ابزارها برای دستیابی به وضعیت جسمی یا وزن جدیدی استفاده می‌کنین به طور خودکار اهمیت اونو رو هم به سطح جدیدی می‌رسونین. به معنای واقعی کلمه به آنتن‌تون دستور می‌دین که به دنبال چیزایی که می‌تونن کمکی بکنن باشه. به همین دلیل که وقتی مجله می‌خونین بیشتر احتمال می‌ره که مقاله‌ای درباره‌ی سلامتی یا وزن چشم‌تون رو بگیره. چنین مقالاتی تا قبل از این شاید از نظرتون دور می‌موندن ولی حالا خودتون رو به شما نشون می‌دن.

آنتن شما هشیاری فوق‌العاده‌ای نسبت به هدف جدید براتون درست می‌کنه. افکاری که راجع بهش دارین شروع به تغییر می‌کنن و به همین ترتیب اونچه که می‌دیدین و می‌شنیدین هم عوض می‌شن. زیبایی کار آنتن هم در همینه. این امور پنهانی اتفاق می‌افتن و به همین دلیل هم هست که باید مشاهده‌گر باشین.

آنتن کاری می‌کنه که نسبت به چیزایی که تا پیش از این اصلاً اونو رو نمی‌دیدین هشیار بشین. اون چیزها قبلاً هم جلوی چشم‌تون بودن ولی چشم‌تون رو نمی‌گرفتن. می‌خوام این طور بگم که "راه هر کاری که می‌خواین انجام بدین همین الان هم وجود داره و

شما فقط باید اونو پیدا کنین". این جمله رو در آخر صفحه‌ی ۱۹ جزوه هم آوردم. لطفاً دورش خط بکشین. "راه هر کاری که می-  
خواین انجام بدین همین الان هم وجود داره ولی خارج از آگاهی شماست. بذارین آنتن اونو براتون پیدا کنه."

الآن با ذکر چند مثال شیوه‌ی رسیدن به اونو براتون شرح می‌دم.

مثال: تعداد مشتریانم بیش از آن است که بتوانم جواب‌گوی آنها باشم.

گری: در سال ۱۹۸۳ می‌خواستم از دره‌ی پورتولا واقع در کالیفرنیا به سی‌رنج توی همون ایالت برم. چند نفرتون می‌دونن که سی-رنج کجاس؟ [عده‌ای دست‌ها را بالا می‌برند] اوه، می‌بینم که اکثراً می‌دونن. بالای ساحل سانوماست. تازه زن دومم رو طلاق داده بودم و برای دومین بار پول هنگفتی به زن سابقم باید می‌دادم. دیگه خیلی پولی در بساط نداشتم [خنده]. واقعیتیه. ولی ترجیح می‌دادم پول بدم تا این که با اون همه آشفتگی احساسی و دعوا بر سر پول زندگی کنم. طلاق به لحاظ احساسی هم خیلی پر هزینه اس.

تازه کار خیلی جدیدی رو شروع کرده بودم. چند صد هزار دلاری هم به عنوان سرمایه‌گذاری از چند تا از دوستانم گرفته بودم. سختی کار در این بود که تصمیم گرفته بودم به سی‌رنج برم که جمعیتش فقط ۳۰۰ نفر بود. ولی باید در مورد برنامه‌هایی که توی ذهنم بود و صدها هزار دلاری که باید سرمایه‌گذاری می‌شد با افراد صحبت می‌کردم. مشکل این بود که اون آدم‌ها توی سی‌رنج زندگی نمی‌کردن. بلکه توی سانفرانسیسکو بودن که دو ساعت و نیم با اونجا فاصله داشت.

از اون شراکت کوچولویی هم که داشتم اون قدری پول در نمی‌آوردم که بتونم هزینه‌های رفت و آمدم رو بدم و می‌دونستم که باید یه جوری مشتری پیدا کنم. برای همین هم یه جمله‌ی تاکیدی ساختم به این مضمون که "بیشتر از توانم مشتری دارم".

حالا آیا این به نظر شما برای کسی که توی یه جای دور افتاده‌ای زندگی می‌کنه خیلی عجیبه که بگه "بیشتر از توانم مشتری دارم" و انتظار هم داشته باشه که مشتری‌های پول‌دار پیدا بشن و ارزش خرید بکنن؟ شما حاضرین این کار رو بکنین؟

مرد: من شاید.

گری: خب، شما شاید. خب، شاید یکی دو نفر حاضر باشن. چند نفرتون واقعاً این کار رو می‌کنن؟ [دو سه نفر دست بالا می‌برند] چند نفرتون هم بیشتر به این مساله فکر می‌کنن؟ [عده‌ی بیشتری دست بالا می‌برند] خب، ولی من به گفتن جمله‌ی تاکیدی ادامه دادم.

البته وقتی به سی رنج رفتیم می‌دونستم که می‌تونم هر روز با ماشین تا سانتاروزا برم و اونجا کارم رو انجام بدم. تا اونجا به ساعت و نیم راهه. ولی در واقع باید تا سانفرانسیسکو می‌رفتم (که با برگشتش می‌شه ۵ ساعت). این دیگه خیلی زیاد بود که بخوام هر روز این کار رو بکنم. ولی باز هم جمله‌ی تأکیدی رو تکرار می‌کردم و تصور می‌کردم که چنین اتفاقی می‌افته.

یادتون میاد که بهتون گفتم وقتی مجله می‌خونین بعضی چیزها به دفعه به چشم‌تون میان. خوب، من هم داشتم به جور هشیاری برای خودم درست می‌کردم که مشتری‌هام بیشتر از اون باشن که بتونم از عهده‌شون بر بیام. در واقع باید بگم که حتی در خیالم اونا رو تصور می‌کردم که بهم زنگ هم می‌زنن. من نباید به اونا زنگ می‌زدم. اونا بودن که به من زنگ می‌زدن.

توجه دارین که من اصلاً نمی‌دونستم که اون مشتری‌ها قراره از کجا بیان. اصلاً نمی‌دونستم. فقط اینو می‌دونستم که راه هر کاری همین الان هم وجود داره و آنتنم اونو برام پیدا می‌کنه. فقط باید توی ذهنم به اون اهمیت می‌دادم. ابزارهام هم اون جمله‌ی تأکیدی و خیال‌بافی بودن.

یکی از روزها، بعد از این که به سی رنج رفته بودم، داشتم کتاب‌های انگیزشی خودمو نگاه می‌کردم که یه کتابی که حداقل ۵۰ دفعه خونده بودمش چشممو گرفت. درباره‌ی فلسفه کسب و کار و نظرات بن فیلدمن بود. اون یه فروشنده‌ی خیلی موفق بیمه‌نامه بوده. توی اون کتاب یه نظری نوشته شده بود که بارها اونو دیده بودم ولی تا اون موقع بهش توجه نکرده بودم. بهش توجه نکرده بودم چون آنتنم قبلاً مت اون موقع تنظیم نشده بود.

اون نظر اینه. وقتی بن فیلدمن می‌خواست با رئیس شرکتی حرف بزنه می‌رفت سراغ منشی، اصلاً هم از قبل خبر نمی‌داد که قراره به اونجا بره، بعد ۵ تا اسکنا صد دلاری به منشی نشون می‌داد. یه یادداشت هم به منشی می‌داد که روی اون نوشته بود "حاضره اون اسکناها رو با ۵ دقیقه وقت آقای رئیس معامله کنه."

فکر می‌کنید که منشی چی جواب می‌داد... "نه؟" معمولاً منشی فوراً بلند می‌شد و یادداشت و پول‌ها رو به اتاق رئیس می‌برد. در نتیجه بن تونست خیلی از مشتری‌های بالقوه‌اش رو به راحتی ببینه. بر طبق اونچه که توی کتاب نوشته همه هم پولشو پس می‌دادن. اونا واقعاً پول رو لازم نداشتن. بلکه از این فکر جالب خوش‌شون اومده بود و به همین خاطر هم به بن وقت می‌دادن.

حالا من هم توی همون شرایط بودم... یعنی ورشکسته. البته نباید بگم ورشکسته ولی اون قدر هم پول نداشتم که هر بار پنج اسکنا صد دلاری رو کنم. ولی همون طور که می‌بینین آنتنم به کار افتاده بود و اون ماجرای که بارها اونو خونده بودم باعث شد که از خودم بیرسم "هزینه‌ی واقعی یه تماس مهم برای فروش چقدره؟"

حالا از بین شما که اینجا نشستین اونایی که فروشنده هستن بگن چقدر می‌ارزه که بتونین رو در رو با کسی که می‌دونه راجع به چی می‌خوان باهاش حرف بزنین صحبت کنین... اونا به موضوع علاقه مندین... پول هم دارن که چیزی رو که دارین بخرن... و شما همین که تونستین وارد دفترشون بشین نشون می‌ده که اعتمادشون جلب کردین؟

معمولاً چند تا تماس برای فروش باید بگیرین تا بالاخره کسی رو که می‌خوان پیدا کنین؟ چند تا؟

زن: بیشتر از ده تا.

گری: بیشتر از ده تا؟ تجربه‌ی من می‌گه بین ۵۰ تا صد تا. به هر حال هر تعداد هم که باشه به معنی تعداد زیادی تماس و صرف کلی وقته. وقت هم که با ارزشه.

این شد که با ایده‌ای که آنتنم پیدا کرد فهرستی از کسانی رو که در سانفرانسیسکو بالقوه مشتری من بودن پیدا کردم و اسم و آدرسشونو یادداشت کردم. بعد یه نامه براشون نوشتم به این مضمون که "جناب آقای جانسون. این رو با ۲۰ دقیقه از وقتتون معامله می‌کنم" و یه صد دلاری نو هم توی پاکت گذاشتم. یه نامه‌ی دیگه هم کنارش گذاشتم که در اون گفته بودم که راجع به چی می‌خوام حرف بزنین و چرا ارزش وقت ملاقات می‌خوام.

اون نامه‌ها رو به اونا دادم و فکر می‌کنین بعدش چی شد؟ باهام تماس گرفتن. نصفشون هم پولو پس دادن و گفتن "هی، راستش من پولو نمی‌خوام ولی از ایده‌ات خوشم اومد." از اون نصف دیگه هم بیشترشون باهام تماس گرفتن. فقط سراغ اونایی رفتم که در همون هفته‌ی اول جوابمو داده بودن. ولی توجه دارین که بیشترشون باهام تماس گرفته بودن. بعدش دو سه روز پشت سر هم به سانفرانسیسکو می‌رفتم و هر روز هفت هشت قرار ملاقات داشتم. این کارها که تموم می‌شد دوباره از اول شروع می‌کردم.

این جوری یه کسب و کار ۲۰ میلیون دلاری درست کردم. اون مشتری‌ها وقتی منو می‌دیدن لبخند می‌زدن و منو به داخل دفترشون دعوت می‌کردن. قهوه هم بهم می‌دادن. البته من قهوه نمی‌خوردم ولی اونا به هر حال قهوه برام می‌ریختن. حالا بذارین ازتون بپرسم که آیا راه داشتن مشتری به تعدادی بیشتر از اونچه که بتونم از عهده‌اش بر بیام وجود داشت؟

حضار: بله.

گری: اول کار روش تمرکز کرده بودم؟

حضار: نه.

گری: باید خوب روی اون تمرکز کنین. جملات تاکیدی و خیال بافی‌ها آنتنم رو فعال کردن و بعدش هم اون ایده رو برام پیدا کرد. راستی اینو هم بگم که برای انجام هر کاری لزوماً فقط یه راه وجود نداره. اگه به آنتن‌تون فرصت بدین راه‌های دیگه‌ای رو هم براتون پیدا می‌کنه.

مرد: چند نفر اسکناس صددلاری رو نگه داشتن و حاضر نشدن تو رو ببینن؟

گری: بعضی‌هاشون. شاید ۲۰ نفر از صد نفر پول رو نگه داشتن.... یا گفتن اصلاً چنین چیزی به دست‌شون نرسیده.... یا گفتن که یکی از کارمنداشون اونو برداشته.... یا چیزایی شبیه این. ولی از طرف دیگه خیلی از کسانی که بهم وقت ملاقات دادن صد دلاری رو هم بهم پس دادن.

مرد: با پست سفارشی براشون می‌فرستادی؟

گری: بله، با پست سفارشی. موقع دریافتش باید امضا می‌دادن. این جورى به نظر می‌رسه که نامه‌ی مهمیه. با خودشون می‌گفتن "اینو کی فرستاده؟ گری کریگ؟.... این دیگه کیه؟.... پست سفارشی؟ نکنه احضاریه‌ی دادگاه باشه؟ بهتره بازش کنم." این جورى منشی اونو باز می‌کرد و با خودش می‌گفت عجب. بعد اونو به رئیسش می‌داد. بهم زنگ می‌زدن و به ملاقات‌شون می‌رفتم. معمولاً این جورى اتفاق می‌افتاد. بعضی‌هاشون هم منو نمی‌دیدن و صد دلاری رو هم نگه می‌داشتن. بعضی‌هاشون هم منو می‌دیدن و صد دلاری رو بهم پس می‌دادن. نتیجه این شد که هر گفتگوی به درد بخور برام حدود صد دلار هزینه بر داشت. ارزونه. اگه خوب فکر کنین می‌بینین که خیلی ارزونه. هر چند که ظاهراً کلی پوله ولی اگه همه چیز رو در نظر بگیرین می‌بینین که خیلی هم ارزونه. راه هر کاری که بخواین انجام بدین همین حالا هم وجود داره. فقط باید بهش توجه کنین.

مثال: چک در صندوق پستی

یه مثال دیگه می‌خوام براتون بزنم چون این موضوع خیلی مهمه. بعضی‌ها تون اسم دوگ هوپر رو شنیدین. دوگ آدم خوش-برخوردی بود. چند سال پیش فوت کرد و قبل از مرگش این حرف‌هایی رو که الان براتون می‌گم زد. اسم این سخن‌رانی‌شو گذاشته بود "تو همانی که می‌اندیشی".

یه روز به سراغ جعبه‌ی پست دم در خونهاش رفته بود و چیزایی رو که به دست‌همه‌ی ما می‌رسن از اون در می‌آورد.... م‌ث نامه-های بی‌خودی و قبض‌های مختلف. با خودش گفت "من درباره‌ی قدرت فکر سخن‌رانی می‌کنم. حالا می‌خوام اونچه رو که می‌گم

اینجا به عمل در بیمارم.... می‌خوام چک با پست برام برسه". البته قبلاً هم براش پیش اومده بود که براش چک با پست بفرستن ولی نه به اون شکل مداومی که اون می‌خواست. نمی‌دونست اون چک‌ها از کجا باید بیان. دلیل و مبلغ شون رو هم نمی‌دونست.

ولی می‌دونست که می‌تونه با فکرش کاری کنه که براش به طور مداوم چک بیاد. هر چند که از کلمه‌ی "آنتن" استفاده نمی‌کرد ولی با مفهومش به خوبی آشنا بود و می‌دونست که راه هر کاری که بخواین انجام بدین همین الآن وجود داره. فقط باید بهش توجه کنین. این شد که هر روز پیش خودش تجسم می‌کرد که براش با پست چک می‌فرستن.

خب، بینم چند نفر از شماها فکر می‌کنین که اصلاً چنین کاری ممکنه؟ می‌خوام بدونم [چند تن دست‌های خود را بالا می‌برند] چقدر احتمال داره که کسی در خیالش تصور کنه که براش با پست چک می‌فرستن و واقعاً هم این اتفاق بیفته؟ چقدر احتمال داره؟

حضار: یک در هزار.

گری: گفتین یک در هزار؟ خب، اگه قبلاً از نحوه‌ی استفاده از آنتن خبر نداشتین قاعدتاً چنین حرفی می‌زنین. ولی تجربه‌ی من می‌گه که احتمالش خیلی هم زیاده. البته به شرط این که در ایجاد افکار جدید مداومت داشته باشین. راه هر کاری که می‌خواین بکنین همین حالا هم وجود داره. فقط باید بهش توجه کنین.

خلاصه این جووری شد که دوگ شروع کردن به تجسم کردن و هر شب که از سر کار به خونه می‌اومد از زنش می‌پرسید "آیلین، چکی با پست برام اومده؟" اینو هم بگم که به زن و دو تا پسرانش نگفته بود که داره با افکارش کاری می‌کنه که براش با پست چک بفرستن. دلیلش اینه که این جووری آدم‌هایی که چنین کارهایی رو "مزخرف" می‌دونن نمی‌تونن انتقاد کنن. برای همین هم به زنش نگفته بود.

هر شب از زنش می‌پرسید "چکی با پست برام اومده؟" زنش هم جواب می‌داد که "نه". هر شب همین رو می‌پرسید که "آیلین، چک برام اومده؟" بعد از مدتی هم زنش دیگه می‌گفت "نه" و دیگه حوصله‌اش حسابی سر رفته بود. پسرانش هم فکر می‌کردن که این کارش یه کم عجیبه و یکی از پسرانش به اون یکی گفته بود که "شاید بابا مخش تاب برداشته."

[خنده]

ولی مهم اینجاس که اون از قدرت کاری که می‌کرد خبر داشت و برای همین هم ادامه‌اش می‌داد. در اون مدت هم هیچ اتفاق خاصی نیفتاد. هیچ چکی هم براش پست نشد. حتی یه سر نخ هم به دست نیاورد. ولی باز هم به تجسمش ادامه داد. باز هم بهش فکر می‌کرد چون می‌دونست که با این کار بالاخره اونچه که می‌خواد اتفاق می‌افته.

حدود شیش ماه بعد یه روز توی دفتر ناشر یه روزنامه‌ی محلی بود که براشون هر هفته مقاله‌های "تو همانی که می‌اندیشی" می‌نوشت. در اون مقاله‌ها ماجراهای آدمایی رو می‌گفت که با فکرشون کاری کرده بودن که به چیزایی برسن. یعنی مث همین چیزایی که الآن توی این کارگاه می‌گیم. مقاله‌های به درد بخوری بودن.

ناشر به دوگ گفت "می‌دونی، بعضی از خواننده‌های ما برامون نامه نوشتن و کپی مقاله‌های قبلی تو رو خواستن". همین! [گری دست‌هایش را به هم می‌کوبد] آنتنش فوری اونو گرفت. این راه گرفتن چک از طریق پسته. این طور شد که یه کتاب کوچیک از مقاله‌های قبلیش درست کرد. از اون به بعد هم در آخر هر مقاله‌ای که می‌نوشت یه پاورقی اضافه می‌کرد که "هر کی مقاله‌های قبلی رو می‌خواد یه پولی برای دوگ هوپر به آدرس فلان بفرسته" و این جور می‌شد که از اون به بعد براش چک پست می‌کردن.

شنیدم که دوگ هوپر اولین بار هفت سال بعد از این که "اولین چک پستی" به دستش رسیده بود این ماجرا رو تعریف کرده بود. در اون هفت سال شاید فقط پنج شیش روز براش چک نرسیده بود. جالبه، نه؟

همون طور که می‌بینین راه هر کاری که می‌خواین انجام بدین همین الآن هم وجود داره. فقط باید بهش توجه کنین. متوجه منظورم می‌شین؟ این داستان‌ها کاملاً واقعین. ولی اول باید ابزارهاتون رو مرتب کنین تا آنتن‌تون بتونه کار کنه. از مسیرتون هم نباید منحرف بشین.

## ۱۲- چهارچوب‌های ساخت جملات تاکیدی

وقت آن است که برخی چهارچوب‌های ساخت جملات تاکیدی را پی‌ریزی نماییم. از طرق مختلف به من خبر رسیده است که برخی از شما چهارچوب‌های خود را برای این کار دارید و با موفقیت هم از آنها استفاده کرده‌اید. بعضی افراد دیگر هم این طور نیستند. چهارچوب‌هایی که من ارائه می‌نمایم خیلی ساده هستند:

- ۱- باید یک خواسته و نه یک باید را مورد تاکید قرار دهید.
- ۲- باید "می‌خواهم" و نه "نمی‌خواهم" را مورد تاکید قرار دهید.
- ۳- باید باور داشته باشید که خواسته‌ی شما واقعاً امکان‌پذیر است.
- ۴- هدف‌تان باید نوعی "گسترش" به حساب آید و آن قدر بزرگ باشد که شما را به هیجان آورد.
- ۵- جملات تاکیدی را به صورت اول شخص و با زمان حال بگویید.
- ۶- آنها را با خیال‌پردازی تقویت کنید. خیال‌پردازی در زمان حال می‌تواند قوی‌ترین ابزار جا انداختن افکار دائمی جدید باشد.
- ۷- هر از چند گاهی تغییراتی در جملات به وجود آورید تا برای‌تان خسته کننده نشوند.
- ۸- اعمال سایرین را در جملات تاکیدی خود نگذارید. مثلاً بگویید "مردم به سوی من جذب می‌شوند چون فرد خون‌گرمی هستم" نه این که "جان مرا دوست دارد".
- ۹- آنها را برای دیگران فاش نسازید. گفتن اهداف به دیگران اغلب موجب انتقاد و قضاوت آنان می‌گردد.

برخی جزئیات قواعد فوق (و چند جمله‌ی تاکیدی ساده) را از متن پیاده شده‌ی همایش اتوبوس خود را برانید می‌آورم. سایر جزئیات در بخش‌های بعدی این کتاب خواهند آمد.

بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش اتوبوس خود را برانید

گری: [خطاب به حضار] چند راه مناسب برای این که کسی با خودش حرف بزنه وجود داره. اگه به صفحه‌ی یازده جزوه‌تون نگاه کنین بعضی از قواعد این کار رو می‌بینین.

لابد یادتون می‌آد که بهتون گفته بودم که سال‌ها پیش اولین باری که در همایش PACE شرکت کرده بودم اولین ابزاری که یاد گرفتم جملات تاکیدی بودن. اون موقع می‌خواستم درآمدم از سالی ۱۸۰۰۰ دلار بیشتر بشه و برای همین هم بود که همیشه به خودم می‌گفتم "من دائماً و به سادگی سالی ۴۰۰۰۰ دلار در می‌آرم". موقع تکرار این جمله هم خودم رو تصور می‌کردم که در مقابل مشتری‌های کله گنده خیلی راحت. [نکته: خیال‌پردازی بخش خیلی قدرتمندی از فرایند افزایش درآمد من بود. آن "لقمه-



های بزرگ‌تر از دهانم" در واقع دنباله‌های اصلی‌ام بودند. هیچ کار متفاوتی رو هم آگاهانه انجام ندادم و فقط شروع کردم به رفتن به سراغ مشتری‌های بزرگ‌تر و بزرگ‌تر. دیگه کمتر و کمتر خودم رو در مقابل اونا کوچیک احساس می‌کردم.

درآمدم ظرف یک سال به ۴۰۰۰۰ دلار رسید. در نتیجه جمله‌ی تاکیدی رو اول به ۶۰۰۰۰ دلار و بعد به ۸۰۰۰۰ دلار تغییر دادم. درآمد هم همین طور زیاد می‌شد. خیلی هم ساده بود. هیچ کاری رو هم آگاهانه به شکل متفاوتی انجام ندادم. مثلاً به خودم نگفتم که "خب، حالا دوره‌ی جدیدی توی زندگیم شروع می‌شه. تصمیم می‌گیرم که در سال جدید این طور باشم. هر روز صبح سر ساعت شیش از خواب بلند بشم و قبل از ساعت ۹ صبح با حداقل پونزده مشتری تماس می‌گیرم. آخر هفته‌ها هم کار می‌کنم. تصمیم می‌گیرم که...." راستی فکر می‌کنین که این جور تصمیم‌گیری‌ها چقدر دووم دارن؟

حضار: نه چندان.

گری: اینجا باید تغییرش بدین [گری به سرش اشاره می‌کند] هر وقت اینجا تغییر کنه هر چیز دیگه‌ای که باید انجام بدین راحت انجام می‌شه. نیازی هم نیس که صبح زود از خواب بلند شدن هم توش باشه و از این قبیل اراده کردن‌ها. به صورت طبیعی در جهت مناسب حرکت می‌کنین و چیزایی که می‌خوانین به راحتی اتفاق می‌افتن. همه‌ی اینا با استفاده از جملات تاکیدی به دست میان.

حالا چند تا قاعده‌ی ساخت جملات تاکیدی درست رو براتون می‌گم. اول این که باید بخواین. شاید این براتون خیلی بدیهی باشه و بگین که اصلاً چرا حرفشو بزنین؟ چون اغلب چیزایی که فکر می‌کنیم می‌خوایم خواسته‌های واقعی ما نیستن.... بلکه باید هامون هستن. همون بایدهایی که توسط مسافره‌های اتوبوس‌مون به ما رسیدن.

این چیزیه که اغلب در مورد مردها و پول می‌بینم. به مردها همیشه گفتن که باید پول در بیان. زندگی توی این دنیا همین جوریه دیگه.... این جوریه که شما را می‌شناسن.... بهتون محبت می‌کنن.... یعنی با پول در آوردن که شخصیت برجسته‌ای پیدا می‌کنین و توی جامعه می‌تونین سرتون رو بالا نگه دارین.... یعنی باید کلی پول در بیارین.

ولی چیزی که بعضی از مردها می‌خوان اینه که برن توی یه کلبه‌ی جنگلی بشینن و پرنده‌ها رو نگاه کنن. از نظر اونا پول یه بایده. توجه داشته باشین که اصلاً منظورم این نیس که اهداف مالی داشتن کار بدیه. خودم هم از این جور اهداف دارم. منظورم اصلاً این نیس. منظورم اینه که اگه بخواین از جمله‌های تاکیدی برای رسیدن به یه چیزی استفاده کنین.... و پول فقط یه مثاله.... و به سرعت اشتیاق‌تون رو از دست بدین همین خودش یه سر نخه که دارین یه باید و نه یه خواسته‌ی واقعی رو تاکید می‌کنین.

این چیزها برای خواسته‌های شما کار می‌کنن نه برای بایدهاتون. راه این که بفهمین که دارین یه باید رو تاکید می‌کنین اینه که ببینین آیا به استفاده از جملات تاکیدی ادامه می‌دین و هدف واقعاً شما رو به هیجان میاره و از رسیدن بهش کیف می‌کنین یا نه. پس اولین چیز اینه که باید خواسته‌ی خودتون باشه.

دوم این که باید باور داشته باشین که واقعاً امکان پذیره. از یکی از کسانی که در همایش قبلی شرکت کرده بود پرسیدم هدف-هاش چی هستن. جواب داد "می‌خوام سالی یه میلیون دلار در بیارم". توجه داشته باشین که این آقا هیچ وقت بیشتر از ماهی دو هزار دلار در نیآورده بود. ازش پرسیدم که آیا این به نظرت غیر واقعی نیس؟ آیا واقعاً امکانش هس؟ و اون گفت "خب، هر چیزی ممکنه". این حرفش درسته؟ هر چیزی ممکنه؟ یعنی ممکنه که اون بتونه سالی یه میلیون دلار در بیاره؟ بله. ممکنه. حالا آیا واقع‌گرایانه هم هس؟

زن: نه برای اون.

گری: درسته. ببینین بسته به شرایطتون داره. اگه یه میلیون دلار واقعاً دور از دسترس‌تونه... یعنی از باورهای واقع‌گرایانه‌تون خیلی دوره... به استفاده از جملات تاکیدی ادامه نمی‌دین. چون واقعاً براتون باور کردن نیستن. باید یه چیزی رو انتخاب کنین که اون قدر شما رو به هیجان میاره که بخواین یه خورده محدوده‌ی فعلی‌تون رو گسترش بدین ولی اون قدر هم دور نباشه که نتونین باور کنین که امکان پذیره. خلاصه اگه بخواین... اون وقت همه‌ی اینا برای این که براتون کار کنن آماده هستن.

یه قاعده‌ی مهم دیگه توی موضوع جملات تاکیدی اینه که باید اونا رو به صورت اول شخص و در زمان حال بگین. این جمله‌ی تاکیدی چه اشکالی داره؟ "به زودی سالم می‌شم". اول شخصه، نه؟ پس چه اشکالی داره که بگیم "به زودی سالم می‌شم"؟ مرد: زمان حال نیس.

گری: بله. زود یعنی کی؟ شاید زود هیچ وقت نرسه. بهتره بگیم "سلامت من مثال زدنیه". این اول شخص و زمان حاله. این طور نیس؟ از قضا این یکی از جمله‌های تاکیدی مورد استفاده‌ی خودمه.

یه نکته‌ی دیگه. آیا اگه الان سلامتتون مثال زدنی نباشه به معنی اینه که دارین به خودتون دروغ می‌گین؟ یه جورایی بله. اگه بخواین می‌تونین اسم‌شو دروغ بذارین. ولی این کارتتون نشون می‌ده که نکته رو نگرفتین. بهتره این طور بپرسین که آیا دارم با این نیت خودم رو برنامه‌ریزی می‌کنم؟ بله، البته. شیوه‌ی درست نگاه کردن به اون همینه.

قاعده‌ی بعدی. باید خواسته‌هاتون رو بگین نه اونایی رو که "نمی‌خواین". وقتی توی دانشگاه استنفورد درس می‌خوندم توی زمین گلش هم بازی می‌کردم. در نزدیکی سوراخ سوم و بین اون جایی که توپ رو می‌ذاریم و چمن یه نهر آب هست.

وقتی توپ رو می‌زدم با خودم می‌گفتم "توی نهر نری ها!" چند نفر از شما که اینجا هستین گلف باز هستین و همین کار رو می‌کنین؟ [عده‌ای دست‌ها را بالا می‌برند] "توی نهر نری ها! توی شن‌ها هم گیر نکنی ها! هر جا می‌خوای برو فقط توی آب نرو!"  
درسته؟ وقتی می‌گین "توی نهر نری ها!" چه تصویری توی ذهن‌تون ایجاد می‌شه؟

حضار: نهر آب.

گری: نهر آب. بله. این پدیده‌ایه که زیاد می‌بینین. ذهن ناخودآگاه فرقی بین بخش‌های مثبت و منفی جمله قائل نمی‌شه و فقط نهر آب رو می‌بینه. فکر می‌کنین چند دفعه توپ افتاد توی نهر آب؟ خیلی.

همون طور هم ادامه می‌دادم تا این که بالاخره یه کسی پیدا شد و بهم گفت "گری، این چیزها رو به خودت نگو. فقط چمن‌ها رو توی ذهنت تجسم کن. نهر آب هم توی تجسمت نباشه." من هم همین کار رو کردم. نمی‌گم که دیگه توپ‌هام توی آب نرفتن ولی اوضاعم خیلی بهتر شد. اغلب هم از نهر آب رد می‌شدم. گهگاه توپم توی آب می‌افتاد ولی معمولاً این طور نمی‌شد. و همه‌اش هم به اونچه که به خودم می‌گفتم مربوط می‌شد.

همون طور که می‌بینین خواسته‌ام رو نمی‌گفتم. بلکه اون چیزی رو که "نمی‌خواستم" می‌گفتم. این طور نیس؟ حالا بگین این جمله-  
ی تاکیدی چطوره؟ "من چاق نیستم". جمله‌ی خوبیه؟ چرا نه؟ کلمه‌ی اصلی در "من چاق نیستم" چیه؟  
حضار: چاق.

گری: چاق. درسته. به جای اون اینو بگین "وزن طبیعی من ۸۰ کیلوئه و من همین قدر وزن دارم." قبلاً وزن من ۹۵ کیلو بود. فقط با استفاده از همین جمله‌ی تاکیدی به ۸۰ رسیدم... الآن هم همین قدر وزنمه... و همین قدر مونده‌ام. اون موقع سال ۱۹۸۰ بود و من هنوز همون قدر وزنمه.

خب، توی صفحه‌ی ۱۲ چند تا قاعده‌ی دیگه هم می‌بینین. اینا رو نوشتم تا بعداً مرورشون کنین. توی صفحه‌ی ۱۳ هم چند تا مثال از جمله‌های تاکیدی آوردم. اینا جمله‌بندی‌هاشون خوبه و می‌تونین ازشون استفاده کنین. اگه براتون مناسبن استفاده کنین. اگه هم دقیقاً به کارتون نمیان تغییرشون بدین یا جمله‌های خودتونو استفاده کنین.

## چند مثال از جملات تاکیدی

در اینجا چند مثال از جملات تاکیدی ذکر می‌گردند. توصیه می‌کنم که جملات خودتان را بسازید چون برای تان بیشتر معنی می‌دهند. جملات زیر مطابق با قواعد گفته شده هستند و اگر فکر می‌کنید که برای تان مناسبند می‌توانید از آنها استفاده نمایید.

### سلامتی

"سلامتی من مثال زدنی است."

"من را جین صدا بزنید." (منظور جین فوندا یا هر شخص دیگری که می‌خواهید او را الگوی خود قرار دهید می‌باشد)

"راحت و آسان راه می‌روم." (برای کسی که در راه رفتن مشکل دارد)

"فشار خونم زیر \_\_\_\_\_ می‌ماند."

"وزن طبیعی من \_\_\_\_\_ کیلوگرم است و من همین قدر وزن دارم."

"همین الان تمرین‌های ورزشی صبحگاهم را انجام دادم و احساس نشاط می‌کنم."

### پول

"به سادگی و به طور مداوم سالانه \_\_\_\_\_ دلار درآمد دارم."

"تعداد مشتریانم بیش آن است که بتوانم از عهده‌ی آنها برآیم."

"در رشته‌ی خودم بسیار حرفه‌ای هستم و عده‌ی زیادی به دنبال خدماتی که ارائه می‌دهم می‌باشند."

### زندگی

"فقط به چیزهای سالم اجازه می‌دهم که وارد بدنم شوند."

"اختیار اینجا با من است و من آزادم."

"من الگویی برای کسانی که می‌خواهند اختیار زندگی خود را به دست گیرند می‌باشم."

### روابط

"مردم به سویم جذب می‌شوند چون خون گرم و دوست داشتنی‌ام."

"هر کسی ویژگی‌های خوبی دارد و من به سادگی آنها را می‌بینم."

"من جذاب هستم و این را هم خوب می‌دانم."

"من آرزوی هر مرد/زن هستم."

## سایر

"همیشه در بازی گلف امتیاز زیر ۸۰ می‌آورم."

"همیشه با خودم صادق هستم و آنچه که می‌گویم با باورهایم سازگار می‌باشد."

"در هر چالشی موقعیتی می‌بینم."

"خوش خنده‌ام و بخش شیرین هر چیز را می‌بینم."

"به هر جا که می‌روم تفاوتی ایجاد می‌کنم."

"ناخن‌هایم سالم و محکم هستند."

"این مسافرت به برزیل درست همان طوری است که تصور کرده بودم."

"نگارش کتابم به پایان رسیده است و از این بابت به خودم می‌بالم."

"فرد منظمی هستم و لذا احساس خوبی نسبت به خودم دارم. هر چیزی هم سر جای خودش قرار دارد."

"تکمیل فهرست کارهایی که هر روز باید انجام دهم احساس خوبی به من می‌دهد."

"در کنار افرادی که تازه با آنها آشنا شده‌ام راحتی و منتظر ملاقات بعدی با آنها می‌باشم."

"آرامش همدم من و بخشایش دوستم می‌باشد."

برخی از افکار الهام‌بخش و نظرات و سوالات کسانی که عضو سایت می‌باشند در اینجا ذکر می‌گردند.

از استیو ولز (ساکن استرالیا)

دو راه برای مقابله با باورهای منفی و "دنباله‌ها" پیدا کرده‌ام.

اول این که از شیوهی درمان برانگیزاننده\* استفاده می‌کنم و لذا در یافتن باورهای غیر منطقی و افکار منفی و سپس اغراق نمودن در آنها مهارت دارم. طرح افکار مخالف با یک جمله‌ی تاکیدی اصلاً کار دشواری نیست. آنچه که چالش برانگیز می‌باشد این است که مواردی را بیابیم که فرد خاصی را تحت تاثیر قرار دهند. وقتی مراجعانم شروع به حرف زدن می‌کنند بلافاصله به جستجوی افکار منفی و محدود کننده‌ی آنها می‌پردازم - و معمولاً وقتی حرف می‌زنند مواردی که به ذهنم می‌رسند بیشتر راجع به پول هستند. اگر هم این طور نباشد می‌توانم به سراغ موارد معمولی‌تری بروم که برخی از آنها را در فهرستی که راجع به اضافه وزن آورده‌ی ذکر نموده‌ی و آنها را یکی یکی می‌آزمایم تا ببینم که او چه واکنشی نشان می‌دهد. مراجعه کننده همچنین در می‌یابد که تشخیص اینها از چه اهمیتی برخوردار است و باید بار منفی ناشی از آنها را نیز خنثی نماید.

اخیراً علاوه بر این که افکار منفی ممانعت کننده را تشخیص می‌دهم و از فرد می‌خواهم که آنها را هم با ضربات ای‌اف‌تی هدف بگیرد از جملات تاکیدی مثبت و خصوصاً آنهایی که فرد در آنها قوی نیست نیز به هنگام ضربه زدن استفاده می‌کنم. چون صرف گفتن جمله‌ی تاکیدی واکنش منفی او را در پی دارد و لذا ضربه زدن بر روی آن می‌تواند از بار ناشی از آن بکاهد. به علاوه ممکن است برخی دنباله‌ها یا افکار مقابله کننده نیز به حیطةی ذهن خود آگاه بیایند.

معمولاً از مراجعه کننده می‌خواهم که جمله‌ی تاکیدی را بر زبان آورد و میزان درستی آن را در مقیاس صفر تا ده بسنجد. سپس از او می‌خواهم که در حین ذکر جمله‌ی تاکیدی بر خود ضربه بزند. همیشه پس از این کار یا جمله بهتر در ذهن او جا می‌افتد و یا این که برخی افکار منفی و ممانعت کننده رو می‌آیند که در این صورت آنها را نیز می‌توان با ضربات ای‌اف‌تی هدف گرفت.

کارکرد این رویکرد دوطرفه خیلی عالی است. برای مثال اخیراً با یک بازیکن حرفه‌ای بیس‌بال کار کردم و ترکیبی از درمان برانگیزاننده و ای‌اف‌تی را برایش مورد استفاده قرار دادم (کمی هم ان‌ال‌پی به آنها افزودم تا نتیجه بهتر جا بیفتد). وی با

---

\*Provocative Therapy

بکارگیری این روش‌ها قادر شد رکورد ضربات ابتدایی را در لیگ بشکنند و جایزه‌ی بهترین پرتاب‌گر سال در لیگ استرالیا را نیز از آن خود نمایند. از این موضوع بسیار هیجان زده شده است و قصد دارد وقتی که به آمریکا باز می‌گردد این روش‌ها را در آنجا هم به کار گیرد و به موفقیت دیگری در لیگ‌های مهم‌تر دست یابد. (اجازه‌ی فاش ساختن این مطالب را هم به من داده است.)

گری کریگ: این مثالی عالی از تثبیت موارد مثبت به هنگام استفاده از ای‌اف‌تی برای پاکسازی موانع منفی دستیابی به توان بالقوه‌ی واقعی می‌باشد. همین الان مکالمه‌ی تلفنی طولانی مدتی با این بازیکن بیس‌بال (که اکنون در استرالیا به سر می‌برد) داشتم و وی به من اطلاع داد که ای‌آرای (نرخ بازدهی پرتاب‌ها)ی او از ۳,۳\* قبل از\* کار با استیو به کمتر از ۱,۰ پس از آن رسیده است. اگر با بیس-بال آشنا باشید می‌فهمید که چنین پیشرفتی چشمگیر به حساب می‌آید. مثل این است که امتیازات گلف از ۹۰ به ۷۸ برسد. بارها گفته‌ام که یکی از ویژگی‌های ای‌اف‌تی، که کمتر به آن توجه شده است، استفاده از آن بر روی کارایی‌ها می‌باشد. یکی از دلایل نگرش کاخ فرصت‌ها نیز تاکید بر همین قابلیت‌هایی است که بسیاری از کاربران آنها را نادیده می‌گیرند.

استیو ادامه می‌دهد: از خواندن این کتابت خیلی لذت می‌برم. باز هم آن را ادامه بده.

از دبوراً میتنیک

همین الان از فردی که دیروز و امروز به من مراجعه کرده است این متن را دریافت داشتم....

"شاید اشتباه می‌کنم ولی به هر حال پیشنهاد من این است.... در جلسات تلفنی مایلم با استفاده از جملات تاکیدی فصل جدیدی از زندگی‌ام را آغاز نمایم. دیروز به اندازه‌ی کافی "مسائلی" پاکسازی شدند و امروز فکر می‌کنم که آمادگی مرحله‌ی بعدی را دارم. دوست دارم به سایر موارد زودتر برسیم. آیا در فاصله‌ی بین روزهای اول تا چهارم مارس وقت خالی داری؟"

فکر می‌کنم که یک مراجعه کننده برای بهبود کارایی شخصی نصیب شده است.

گری کریگ: این مثال خوبی از حرکت افراد به سوی حیطه‌ی کارایی شخصی می‌باشد. این فرد به اندازه‌ی کافی مسائلی را با ای‌اف‌تی بر طرف ساخته است و اکنون اهداف، جملات تاکیدی و امثالهم برایش کشش دارند. به تدریج که افکار دائمی جدید جا می‌افتند دنباله‌هایی که رقیب آنها به حساب می‌آیند نیز خود را می‌نمایانند. بدیهی است که کار بیشتری باید انجام پذیرد. ولی این بار فرد دیگر از مرحله‌ی "واوو، چقدر خوب است که دیگر این مشکل را ندارم" گذشته و به مرحله‌ی "واوو، ببین دارم پرواز می‌کنم" رسیده است. به دنبال موقعیت‌ها رفتن خیلی لذت‌بخش‌تر از پاکسازی مشکلات می‌باشد.

نام نویسنده به درخواست خودش محفوظ است

اول این که می‌خواهم بدانی که با خواندن مجموعه‌ی "کاخ" همواره سر حال می‌آیم.

یادم می‌آید که مطالبی راجع به مادر ایدرین و خوانندگی‌اش نوشتی. من هم قبلاً که جوان‌تر بودم ترانه می‌نوشتیم و در یک گروه موسیقی ساز می‌زدیم. هرچند که خداوند صدای خوبی به من داده است ولی به دلیل عدم اعتماد به نفس و ترس از خواندن بر روی صحنه این قابلیت را به خوبی درک نکرده بودم. راه آسان‌تر برایم این بود که قبل از هر اجرا کمی مشروب بنوشم. این کار برایم به عادت تبدیل شد (که خوشبختانه اکنون آن را ترک کرده‌ام) و به سایر جنبه‌های زندگی‌ام نیز سرایت نمود و منجر به آشفتگی‌های متعددی برای من و همسرم گشت. اکنون وقتی می‌خوانم یا گیتار می‌زنم او به یاد آن روزها می‌افتد و عصبی می‌شود. به کمک ای‌اف‌تی در حال کار بر روی این موضوع هستیم.

این مجموعه‌ات میل به دنبال کردن رویاهایم و استفاده از \*تمامی\* استعدادهای خدادادی‌ام را دوباره بیدار نموده است چون الان دیگر می‌دانم که می‌توانم به کمک ضربات ای‌اف‌تی به هر ترسی که مانع راهم شود بپردازم.

گری کریگ: این پیام از همان نوعی است که مرا به هیجان می‌آورد چون نشان می‌دهد که این مجموعه ما را به سوی رویاهایمان هدایت می‌کند. همگی ما می‌توانیم در برابر رایانه‌های خود بنشینیم و تا ابد راجع به "می‌توانستم" های خود حرف بزنیم. ولی تا وقتی که دست به عمل نزنیم باز هم فرصت‌ها ما را سر در گم خواهند نمود. تنها چند جمله‌ی تاکیدی تا شروع سفرمان فاصله داریم. باید خودمان را از محدودیت‌ها تخلیه کنیم و به مثالی برای دیگران تبدیل شویم. از این که می‌بینم این نوشته‌ها موجب برانگیختن آرزوهایی در افراد می‌گردند به هیجان می‌آیم. واقعاً که چه هیبتی دارد! تصور کنید که اگر تمامی ۹۳۰ نفری که در این فهرست هستند ستاره‌ها را هدف بگیرند به چه دستاوردهای عظیمی خواهند رسید؟ بی‌صبرانه منتظرم که این موارد را در روز ۲۳ آوریل در لاس‌وگاس درس بدهم. لطفاً شما هم بیایید. با هم "کاخ" را زنده خواهیم کرد.

از نانسی (نام خانوادگی‌اش را ننوشته است)

آیا می‌توانم این طور فرض کنم که استفاده از جملات تاکیدی مثبت با شیوه‌ی متداول بکارگیری ای‌اف‌تی فرق دارد؟ قبلاً این طور یاد گرفته بودم که به هنگام ضربه زدن باید نگرانی‌هایم را با صدای بلند بر زبان آورم و در انتهای هر دور هم ببینم که آیا از شدت نگرانی کاسته شده است یا خیر. آیا تاکید بر جنبه‌های مثبت کاری است که بعد از ای‌اف‌تی انجام می‌دهید؟

گری کریگ: سوال خوبی است. می‌دانم که خصوصاً افرادی که تازه با ای‌اف‌تی آشنا شده‌اند در این مورد کمی سر در گمند. جملات تاکیدی مثبت که در کاخ فرصت‌ها به آنها پرداخته گردیده است بخشی از روش ای‌اف‌تی نیستند. ای‌اف‌تی برای بر طرف نمودن احساسات ناخوشایند ساخته شده است و لذا جملات آن نیز هم‌راستا با همین جهات منفی هستند. از سوی دیگر شیوه‌هایی که در کاخ فرصت‌ها مطرح می‌گردند برای جا انداختن افکار مثبت به وجود آمده‌اند و جهت‌گیری مثبت هم دارند. هر چند که در این مجموعه هر



دوی آنها را با هم به کار می‌گیریم ولی در واقع اهداف مستقلی را دنبال می‌کنند. ای‌اف‌تی منفی‌ها را حذف و "کاخ" بر مثبت‌ها تاکید می‌کند.

### و سرانجام چند نظر فکوران از پت کرینگتون راجع به جملات تاکیدی

از شیوه‌ای که در مورد استفاده از جملات تاکیدی در پیش گرفته‌ای واقعاً هیجان زده شده‌ام. این کار به تنهایی "کاخ" را به اثر مهمی تبدیل خواهد کرد. وقتی می‌بینم که ما هم بخشی از آن هستیم و می‌توانیم به اتفاق هم بنای مستحکم‌تری بسازیم که رویه‌ی کاری بسیاری از درمان‌گران را تغییر دهد به هیجان می‌آیم.

اجازه بده برخی مسائل را که عمیقاً در قلبم جای دارند برای بازگو نمایم. اینها درباره‌ی تاثیرات خارق‌العاده‌ای هستند که استفاده از جملات تاکیدی، از سال ۱۹۸۶ که ارزش آنها را درک کردم، بر کار و زندگی‌ام گذاشته‌اند.

از آنجایی که دریافته‌ام که برخی افراد نسبت به استفاده از جملات تاکیدی اگرچه دارند نام و شکل آنها را کمی تغییر داده‌ام. با این وجود جملات تاکیدی سنگ بنای کار روان‌درمانی‌ام در ۱۳ سال گذشته بوده‌اند. هر چند که شاید این نظر را نداشته باشی ولی به تجربه دریافته‌ام که شکل سنتی جملات تاکیدی در مقایسه با روش "تصمیم‌ها" که قصد دارم آن را برای شرح دهم تاثیر کمتری دارد. شاید دلیلش این باشد که در جملات تاکیدی رایج موضوع به صورت مطلق بیان می‌گردد (به قدری بر زمان حال بودن آن تاکید می‌شود که بخشی از وجود فرد آن را نمی‌پذیرد) و همین امر، به نظر من، دنباله‌ها را وارد کار می‌کند. البته این تنها دلیل یا دلیل اصلی وجود دنباله‌ها نیست و تو هم دلایل عمیق‌تری را به زیبایی شرح داده‌ای. ولی من با خودم می‌گویم که اصلاً چرا در پی دردرس باشیم؟ اگر بتوانیم جملات تاکیدی را جذاب‌تر نماییم پس باید همین کار را بکنیم!

در سال ۱۹۸۰ در دوره‌ی آموزشی شگفت‌انگیزی که رابرت فریتز برگزار می‌کرد شرکت نمودم و آن را به قدری ادامه دادم که یکی از مدرسان دوره‌ی پیشرفته‌ی آن شدم و ظرف پنج سال در کارگاه‌های متعددی آن را به صدها تن آموزش دادم. خاطرات بسیار خوبی از آن دوران دارم. متأسفانه آن دوره‌ها دیگر ارائه نمی‌شوند چون هشت سال پیش تصمیم گرفتند که رمز و راز آنها را بزدایند. این کار را به قصد جذب بیشتر مشتری در میان شاغلان کسب و کارها و صنایع انجام دادند. نتیجه هم این شد که وقتی جذبه‌ی روحانی آن از دست رفت بهترین مدرسان آن هم از ادامه‌ی کار منصرف شدند. ما دسته‌دسته استعفا دادیم و لذا آنچه که قرار بود به "فناوری خلاقیت" تبدیل گردد از طرف کسب و کارها و صنایع مورد استقبال واقع نشد. آن دوره‌ها به محض این که اتصال معنوی در آنها انکار گشت جذابیت خود را از دست دادند.

پس از آن به جای این که "تصمیم‌ها" را به شرکت کنندگان در کارگاه‌ها بیاموزم آن را در مطب خصوصی‌ام به کار گرفتم. از همان زمان به یکی از ستون‌های کارم بدل شده است و اغلب به کمک آن می‌توانم تحولاتی در زندگی مراجعانم به وجود آورم.

به وسیله آن نه فقط علائم را تخفیف می‌دهم بلکه آنان قادر می‌گردند که "به جزئیات بپردازند" و برخی نگرش‌های مهمی را که در جریان روان‌درمانی به آنها رسیده‌اند دائمی سازند. تخمین می‌زنم که در حال حاضر ۶۵ درصد جلسات را با ساخت نوعی "تصمیم‌های شخصی" جدید به پایان می‌برم و مراجعان آنها را با خود به منزل می‌برند و مطابق با دستورالعمل آن دوره‌ها به کار می‌گیرند. این شیوه بازدهی روان‌درمانی را، حدس می‌زنم که شاید تا حدود دو برابر، افزایش می‌دهد. ابزاری عالی برای شفابخشی است.

اجازه بده که برایت شرح دهم که "تصمیم‌ها" چیستند و چگونه آنها را می‌سازم. فرق "تصمیم" با جملات تاکیدی سنتی در این است که عمداً تصمیم را هم وارد معادلات می‌کند. مثلاً:

جمله‌ی تاکیدی برای دستیابی به یک آپارتمان مطلوب می‌تواند چیزی شبیه به این باشد: "در یک آپارتمان زیبا، آفتاب‌گیر و جادار سکونت دارم". جمله‌ی تصمیمی جایگزین آن می‌تواند بدین شکل باشد: "تصمیم می‌گیرم که در یک آپارتمان زیبا، آفتاب‌گیر و جادار زندگی کنم". عبارت تصمیم می‌گیرم همیشه در ابتدای جمله تاکیدی واقع می‌شود.

شاید با خود فکر کنید که "خوب، مگر فرقی هم می‌کند؟" در پاسخ می‌گویم که:

کسی را که جمله‌ی تاکیدی را می‌گوید در صندلی راننده می‌نشانند. تعهد او اکنون درگیر شده است. می‌تواند اراده‌اش را به کار گیرد و به انجام تصمیم‌هایی متعهد گردد. بر این باورم که با این کار نفس به اختیار خود درگیر تعهد می‌شود و می‌توان گفت که خودش را مورد تاکید قرار می‌دهد (عجب تناقضی در کار است و چه کودتایی می‌شود). شیوه‌ی سنتی استفاده از جملات تاکیدی، در مقایسه با این روش، نفس و "حس واقعیت" را، به شکلی که آگاهی فرد از زمان حال درک می‌نماید، کنار می‌گذارد. این کار می‌تواند به کلی در تقابل با جمله‌ی تاکیدی باشد. (مثلاً شاید فرد الآن در آپارتمانی فرسوده، کوچک و کم‌نور زندگی می‌کند.) اغلب با این کار ناهنجاری شناختی پدید می‌آید و در این حالت معمولاً جمله‌ی تاکیدی کنار گذاشته می‌شود.

البته این بدین معنی نیست که نمی‌توان از شیوه‌ی سنتی جملات تاکیدی در بسیاری از موقعیت‌های درمانی، خصوصاً اگر فرد در حالت نیمه خلسه باشد استفاده نمود. (کما این که در حین بکارگیری اکثر روش‌های مبتنی بر انرژی چنین می‌شود، خودتان این را بررسی کنید!). ولی در بسیاری موارد دریافته‌ام که استفاده از تصمیم برای اهداف درمانی معمولی (بدون فروبردن در حالت خلسه) موثرتر است.

مزیت دیگر آن در رابطه با "دنباله‌ها" است و می‌دانید که اینها تقریباً همیشه حضور دارند. گری، حق با تو است و اغلب می‌توان با تغییر کلمات جمله‌ی تاکیدی و در واقع وارد ساختن دنباله‌ها در جملات تاکیدی به آنها نیز پرداخت. البته مشروط بر این که آنها را بشناسیم (همان طور که خاطر نشان کرده‌ای همیشه این طور نیست و یافتن آنها نیازمند انجام برخی کارهای کارآگاهی

است.) برای مثال فرض کنیم که شما و فرد مراجعه کننده با بررسی‌هایی که انجام داده‌اید متوجه شده‌اید که وی از سکونت در یک آپارتمان زیبا و آفتاب‌گیر اکراه دارد چون در این صورت فردی که در زندگی‌اش نقش مهمی دارد (شاید یکی از اعضای خانواده‌اش؟) ممکن است به خاطر احساس حسادت و نفرت دیگر او را دوست نداشته باشد. در این حالت می‌توانید برای این دنباله‌ی خاص با چنین جمله‌ی تاکیدی خنثی کننده‌ای بسازید:

"تصمیم می‌گیرم که در حین سکونت در یک آپارتمان زیبا، آفتاب‌گیر و بزرگ کاملاً حس کنم که دوستم دارند."

اگر پس از تغییر جمله به دلیل این که وی نمی‌تواند تحت هر شرایطی باز هم حس کند که دوستش دارند و لذا بکار بردن جمله-ی تصمیمی برایش دشوار باشد در این صورت ای‌اف‌تی (یا روش دیگری که مبتنی بر انرژی باشد) می‌تواند به کار آید و مانع را برطرف سازد. در این حالت پس از انجام کار با انرژی می‌توانیم یک چنین جمله‌ی تصمیمی بسازیم:

"تصمیم می‌گیرم که مورد عشق واقع شدن برایم آسان و طبیعی به نظر آید" یا "تصمیم می‌گیرم حس کنم که دوستم دارند" یا هر جمله‌ی تصمیمی دیگری که به مسائل مربوط به استحقاق داشتن پیردازد. فرد جمله‌ی تصمیمی را که بر روی برگه‌ای (برای مراجعان معمولاً آبی‌رنگ) و به ابعاد ۷,۵×۱۲,۵ سانتی‌متر نوشته شده است (به عنوان هدیه‌ای از طرف درمان‌گر) با خود به منزل می‌برد و از آن برای تقویت کارهایی که در زمان درمان انجام شده‌اند استفاده می‌نماید.

گهگاه ممکن است جمله‌بندی‌های تصمیمی از نظر برخی افراد همچون فرافکنی هدف به آینده باشد و لذا در مقایسه با استفاده از جملات تاکیدی به شیوه‌ی سنتی و مستقیم کمتر به آن راغب گردد. ولی تجربه‌ی شخصی‌ام حاکی از آن است که معمولاً این طور نمی‌شود و ذهن ناخودآگاه کلمات تصمیمی را به این شکل "نمی‌خواند". تعداد دفعاتی را که جمله‌ی تصمیمی توسط یکی از شرکت کنندگان در کارگاه‌های آموزشی، مراجعه کنندگان، دوستان یا خودم ساخته شده و "به واقعیت پیوسته است" نمی‌توانم بشمارم. زمان وقوع آن می‌تواند دو ساعت پس از ساخت جمله، سه هفته بعد از اولین استفاده‌ی روزانه یا یک سال بعد باشد.

به یاد می‌آورم که کسانی که در یکی از کلاس‌هایم شرکت کرده بودند تصمیم گرفتند که سال بعد در همان موقع دوباره همدیگر را ببینند. سال بعد هر کسی فهرستی از تصمیم‌هایی را که نوشته بود با خود به همراه آورد و نتایج حاصل را با گروه در میان گذاشت. با وجود این که هدف برخی از تصمیم‌ها ایجاد تغییرات اساسی در زندگی افراد بود ولی پس از انجام محاسبات متوجه شدیم که آن افراد در کل به هفتاد درصد از "چیزهایی" که خواسته بودند (اعم از اخلاق، روابط، تغییرات شغلی، رفتارها، مالکیت‌های مادی، موفقیت، عشق و غیره) رسیده بودند. هفتاد درصد! تازه آن تصمیم‌هایی را که تا حدی به نتیجه رسیده بودند، پیدا بود که در راهند یا با مداومت بیشتر بر روی تصمیم در آینده محقق خواهند گشت به حساب نیاورده بودیم. اینها کاملاً با تجربیات شخصی خودم هم مطابقت دارند. اخیراً که به سراغ برگه‌هایی که تصمیم‌های جاری‌ام را بر روی آنها نوشته بودم رفتم

(سی و چند تصمیم مختلف - معمولاً کارهایم را در حد کمال انجام می‌دهم) آنها را که به واقعیت پیوسته بودند یا پیدا بود که در راهند شمردم. عده‌ی آنها به شصت درصد کل تصمیم‌هایم می‌رسید و این فقط برای یک دوره‌ی چهار ماهه بود. چنین نتایجی حاکی از آنند که ساختن جمله‌ی تصمیمی بر رابطه‌ی واقعی میان "خود" کوچک ما و جهان هستی اثر می‌گذارد و اینها به نوعی پیام‌آورانی از جانب خدا هستند.

آنچه که در اینجا می‌گویم برای تمامی جملات تأکیدی اعم از تصمیمی یا قالب‌بندی مجدد واقعیت کنونی به شیوه‌ی سنتی استفاده از جملات تأکیدی صدق می‌کند. شخصاً شیوه‌ی سنتی استفاده از جملات تأکیدی را در چهارچوب درمانی بسیار موثر می‌دانم و آن را برای این کار بر می‌گزینم. برای مثال وقتی روش پیشرفته و شهودی تو (گری) را به کار می‌گیرم متوجه شده‌ام که اگر از جملات تأکیدی مستقیم استفاده نمایم و هیچ پیرایه، "تصمیم" یا چیز دیگری بر سر راه فرایند نباشد می‌توانم یک‌راست به سراغ اصل مطلب بروم و کسی را که با او کار می‌کنم عمیقاً و کاملاً حس نمایم. به نظر می‌رسد که جملات تأکیدی لری نیمز هم که در روش بی‌اس‌افاف\* آنها را شرح می‌دهد به خوبی کار می‌کنند. لذا دلیلی ندارد که به هیچ یک از این روش‌ها به هر شیوه، راه، منش یا شکلی آب بیندیم. تصمیم‌ها هم فقط یک گزینه‌ی دیگر هستند که می‌توان به کمک آنها اثربخشی خود را، در مواقعی که باور فرد نسبت به فرایند تأکید نیاز به تقویت دارد، بیشتر نمود.

همین اندازه توضیح درباره‌ی جملات تأکیدی کافی است. هر چند که برخی جزئیات دیگر هم هستند که به هنگام استفاده از روش تصمیم‌ها آنها را برای فرد جذاب‌تر و پرکشش‌تر می‌کنند ولی شرح آنها را برای فرصتی دیگر باقی می‌گذارم. چقدر خوب است که جایی برای گفتن همه‌ی این حرف‌ها وجود دارد. "کاخ" برای همگی ما رهایی‌بخش خواهد بود.

---

\* ترجمه‌ی کتاب راهنمای آن را می‌توانید به قلم اینجانب از سایت ای‌اف‌تی دریافت دارید. (مترجم)

چند قسمت بعدی "کاخ" را به موضوع پول و "آگاهی ما از توانگری" اختصاص خواهیم داد. نوشته‌های روی دیوارهای ذهنی ما مملو از محدودیت‌های مالی هستند و همگی آنها را می‌توان پاکسازی و جایگزین نمود. توانگری مالی حق همه است و فقط افکار دائمی ما هستند که راه دسترسی به پول را بر روی مان بسته‌اند. "دیگران"، "نظام" یا هر چیز دیگر جلوی جریان پول به سوی ما را نگرفته‌اند (هر چند که این طور به نظر می‌رسد و این توهم بزرگی است). پت ازبورگ در همین رابطه برایم چنین نوشته است:

"گری عزیز، از مطالعه‌ی کاخ فرصت‌ها بسیار لذت می‌برم. متشکرم! خاطر نشان کردی که وقتی از جملات تأکیدی استفاده می‌کنیم (و در مواقع دیگر) "نوشته‌های روی دیوارها" ما را از اهدافمان باز می‌دارند. کاملاً درست است! یک موردی را که دریافته‌ام برای ما یعنی "یاری دهندگان و شفا دهندگان" صدق می‌نماید این است که "اگر آن چه را که می‌خواهم (خصوصاً پول، تشخیص و رفاه) بگیرم دیگر نمی‌توانم واقعاً فردی مفید/ معنوی باشم" یا چیزی شبیه به این. انکار که یک حالت این یا دیگری است و لذا مردم در آن گیر می‌کنند. ظاهراً تو نمونه‌ی زنده‌ای از این هستی که پول و تشخیص لزوماً منافاتی با "مفید بودن/ معنوی بودن" ندارد و حتی می‌تواند آنها را تقویت هم بنماید. آیا ممکن است که در یکی از نوشته‌های آتی بیشتر توضیح دهی که چگونه به اینجا رسیدی؟"

ضمن تشکر از پت به خاطر پرسش‌ها و پشتیبانی‌هایش، ذیلاً خلاصه‌ای از متن پیاده شده‌ی همایش چگونه اتوبوس خود را برانید را در اینجا می‌آورم. پس از آن به چیزی که آن را رود پول می‌نامم می‌پردازم. این نوشته‌ها باید بتوانند پرسش‌های پت را پاسخ دهند و این موضوع را که پول و شیوه‌ی درک ما از آن چگونه بر جمع کردن و استفاده از آن تأثیر می‌گذارند روشن نمایند.

بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش اتوبوس خود را برانید

گری: مستطیل زیر رو نگاه کنین که نوشته "مادر و پدرم همیشه می‌گفتن که..." در اونجا چهار خط ناتمام می‌بینین. اولی نوشته "پول دارها ..... هستن". لطفاً اون جمله رو با "کسایی که خیلی پول در می‌آرن ..... هستن" عوض کنین.

این تمرین به "مادرم همیشه می‌گفت که ..... " شبیهه و در اون اولین جوابی رو که به ذهن تون می‌رسه می‌خوایم. اینه که لطفاً اون چهار جمله رو با کلمات و عباراتی که به ذهنتون خطور می‌کنن پر کنین. این جور بعضی از مسافره‌های یواشکی تون معلوم می‌شن. برای پر کردن همه‌ی اون چهار تا جمله فقط ۲۰ ثانیه وقت بهتون می‌دم. آماده‌این؟ شروع کنین. [حضار به مدت ۲۰ ثانیه می‌-

[نویسند]

حالا بهم بگین که برای جمله‌ی اول چی نوشتین و من جواب‌هاتون رو روی تخته می‌نویسم. برای "پول‌دارها ..... هستن" چی نوشتین؟ اول کدوم‌تون می‌گه؟

حضار: از خستگی از حال رفتن.

گری: از خستگی از حال رفتن. پول‌دارها از خستگی از حال رفتن.

حضار: قرار بود اینجا بنویسیم "کسایی که خیلی پول در میارن..."

گری: درسته، ببخشین. این جوری انجامش می‌دیم. [گری یک علامت دلار در بالای تخته می‌کشد] خب، حالا... "کسایی که خیلی پول در میارن ..... " از خستگی از حال رفتن. دیگه چی؟

حضار: [جواب‌های متعددی می‌دهند که گری آنها را بر روی تخته می‌نویسد]

گری: "فاسد هستن". دیگه چی؟ "جانماز آب می‌کشن"، "خوش شانسن"، "چی گفتین؟ عجیب"، "آزادن"، "بخشنده هستن"، "با ارزشن"، "صادق نیستن"، "موفقن"، "جاه طلبن"، "به سختی کار می‌کنن"، "دیگران رو به کار وادار می‌کنن"، "قدرتمندن"، "خودخواهن"، "خب، همین قدر بسه.

فکر می‌کنین که چرا ازتون خواستم که این کار رو بکنین؟ حدس بزنین؟

خانم: نمی‌تونم حرف‌هایی رو که اینجا شنیدم باور کنم.

گری: چرا؟

بانو: هر چی که گفتن منفی بود. من هم که همش می‌گفتم در کارشون تمرکز دارن اصلاً حرفم رو ننوشتی.

گری: نوشتم، ولی تمومش نکردم. "تمرکز" رو اونجا نوشتم، درسته؟ جاه طلب هم بد نیست. یه کسی هم گفت "با ارزش" که بد نیست. ولی در کل حق با توئه. خیلی از جواب‌ها منفی هستن.

[خطاب به حضار] لطفاً به اونچه که برای هر جمله نوشتین توجه کنین. اونا سرخ‌های محدودیت‌های شما در اون جنبه از زندگی هستن.

منظورم اینه که اگه قرار باشه که خیلی پول در بیارین و "از خستگی از حال برین" در این صورت اگه یه موقعیت شغلی جدید براتون پیش بیاد که بتونین خیلی پول در بیارین چی کار می‌کنین؟ اگه بخشی از باورتون این باشه که از خستگی از حال می‌رین اون وقت مسافره‌های اتوبوس‌تون می‌گن که "اوه، مواظب باش، تو که نمی‌خوای از حال بری! می‌دونی که مردم در اثر کار زیاد سخته می‌کنن!" آیا این تاثیری می‌ذاره؟

حضار: بله.

گری: درسته که کسایی که خیلی پول در می‌آرن از خستگی از حال می‌رن؟

حضار: [بعضی می‌گویند بله و بعضی می‌گویند خیر]

گری: آیا بعضی از کسایی که خیلی پول در میارن از خستگی از حال می‌رن؟

حضار: بله

گری: آیا بعضی از کسانی که فقیرن هم از خستگی از حال می‌رن؟

حضار: بله

گری: خب، خودتون قضاوت کنین. [صدای خنده می‌آید]

اگه فکر کنین که برای درآمد زیاد باید از خستگی از حال برین اون وقت سفر به طرف پولدار شدن رو در حالی انجام می‌دین که پاتون روی ترمزه. فرقی هم نمی‌کنه که این یکی از باورهای اصلی‌تون باشه یا نه. اگه این از دهن شما در اومده پس بخشی از نظام باورهای شماست. وقتی هم که در اون جهت فکر می‌کنین به صورت یک محدودیت عمل می‌کنه.

[گری از روی تخته می‌خواند] "فاسدن"، "جانماز آب می‌کشن". چند نفر از شما دوست دارن که بقیه‌ی مردم دنیا درباره‌ی اونا فکر کنن که "جانماز آب می‌کشن"؟ [هیچ کسی دستش را بالا نمی‌برد] اگه بخشی از نظام باورهای شما این باشه که "جانماز آب کشیدن" با خیلی پول در آوردن مربوطه آیا در این صورت این مانعی بر سر راه پولدار شدن هست؟

حضار: بله.

گری: آیا آدم‌های فقیری هم هستن که "جانماز آب بکشن"؟

حضار: بله.

گری: این یکی چطور؟ خوش شانسن. این یعنی چی؟

مرد: اگه کسی خوش شانسن باشه گاهی وقت‌ها به این معنی که اونچه رو که به دست آورده به راحتی بهش رسیده.

گری: درسته. من نمی‌خوام بگم که شما در اینجا چطور فکر می‌کنین چون هر کدوم از ما می‌تونه مفهوم متفاوتی از این کلمات رو در نظر داشته باشه. یه معنی خوش شانسی هم اینه که برای کسب درآمد زیاد باید خوش شانسن بود. حالا اگه کسی باور داشته باشه که برای این که خیلی پول در بیاره باید خوش‌شانسن باشه اون وقت شاید این باور رو هم داشته باشه که مهارت‌های لازم برای اونو نداره.

شاید هم با خودش بگه که.... "باید بهم به ارث برسه یا در بخت آزمایی برنده بشم. در غیر این صورت هیچ وقت بهش نمی‌رسم چون تواناییش رو ندارم. باید خوش‌شانسن باشم تا بتونم خیلی پول در بیارم." آیا این هم یه مانعه؟

حضار: بله.

گری: اوه، البته که مانعه. این مانع بزرگیه که می‌گه "تواناییش رو ندارم. نمی‌تونم تا اونجا پیش برم. استحقاقش رو ندارم".

حالا بذارین چیزهایی رو بگم که به ندرت در این همایش‌ها می‌شنوم. این همایش رو بارها با افراد مختلف برگزار کردم و به ندرت پیش میاد که چیزی شبیه به این رو بشنوم.... "کسایی که خیلی پول در می‌آرن سنگ بنای جامعه‌ی ما هستن. اونا شغل ایجاد می‌کنن. نوآورن و محصولاتی رو می‌سازن که زندگی رو برای ما آسون‌تر می‌کنه".

البته کلمه "بخشنده" رو هم در اینجا روی تخته می‌بینم ولی به ندرت چیزی می‌شنوم که به وضوح اونچه که گفتم باشه.

حالا اگه دیدگاه‌تون در مورد کسی که پول‌داره تغییر کنه و بشه کسی که نقش مثبتی در جامعه داره و باید ازش قدردانی بشه اون وقت چی می‌شه؟ اهداف‌تون در اون جهت چه تغییری می‌کنن؟ اگه فرد پول‌دار چنین آدمی باشه اون وقت افکارتون چطور می‌شن؟

حضار: انگیزه‌ی بیشتر.



گری: درسته. چون پولدار شدن جذاب تر می شه. نه؟ ولی تا وقتی که این مسافرها رو توی اتوبوس داشته باشیم که به هر چیزی لگد می زنن [گری به فهرستی که روی تخته نوشته شده اشاره می نماید] بعیده که در اون جهت چندان پیشرفتی بکنیم.

راستی اینو هم بگم که این فهرست نکات منفی تقصیر شما نیست. این چیزها رو جامعه ای به ما داده که تمایل داره چیزهای منفی به خورد ما بده. شاد هلمستتر یکی از اون مجموعه نوآرهایی رو که در اونجا می بینن تهیه کرده به اسم "وقتی که با خودتان حرف می زنید چه بگوئید!". توی او نا گفته که وقتی به سن ۱۸ سالگی می رسیم ۱۴۰۰۰۰۰ بار نه شنیدیم.

## رودی از پول

پول نه خوب است و نه بد. درک ما از آن هم صرفاً باوری می باشد که در ذهن ما جای گرفته است. پول نوعی انرژی است که می تواند هزینه ی هر کاری را، از اقدامات خداپسندانه گرفته تا قتل عام مردم، تامین نماید. اگر پول را معادل آز بدانیم مانع جریان آن به سوی خود می گردیم و چنانچه آن را معادل جریان آزاد توانگری بدانیم راه خود را به سوی ما خیلی راحت تر می یابد.

پول فراوان و در همه ی جهات اطراف ما هست. یک لحظه مقدار پولی را که در طول هر سال به دستتان می رسد و از آن می رود در نظر بگیرید. اکثر آن را نگه نداشتید، درست است؟ فقط از آن برای خرید غذا، لباس و غیره / استفاده کردید و هزینه ی اجاره یا رهن را دادید. پول شما به کالاها و خدماتی که مورد استفاده قرار داده اید تبدیل شده و با این کار از دست شما به دست دیگران جریان یافته است. حتی آن پولی را هم که در بانک گذاشته اید به دیگران و برای مقاصدی متفاوت وام داده اند.

حال مجموع پول هایی را تصور کنید که به دست همه ی افراد خانواده و همسایه ها و همکاران تان می رسند. خیلی پول می شود، این طور نیست؟ دائماً هم جریان دارد و به جویباری می ماند. اکنون جمع پول هایی را در نظر بگیرید که وارد مغازه ی بقالی محل یا بانکی که با آن سر و کار دارید دارید می گردند. شرکتی را هم که از آن خودرو خریده اید، اداره ی برق و مخابرات را نیز به آنها بیفزایید. الان دیگر صحبت از رودی از پول است که در همه جا جریان دارد. روزی در کناری بنشینید و آن را مشاهده نمایید. به ندرت می توان جایی را پیدا کرد که در آن پول از دستی به دست دیگر نرسد. در واقع هیچ کسی هم آن را نگه نمی دارد. همه فقط از آن استفاده می کنند و آن را در جایی می گذارند که به نام آنها باشد. حساب های بانکی این چنین هستند. املاک، سهام، شرکت های سرمایه گذاری و امثال آنها نیز همین طورند.

اکنون تمامی پول هایی را که به دست دولت محلی یا ایالتی می رسند در نظر بگیرید. رود باز هم عریض تر می شود. اگر پول هایی را هم که به دولت فدرال ایالات متحده می رسند به آنها بیفزاییم چطور؟ ژاپن، کانادا، استرالیا، خاورمیانه و همه ی کشورهای اروپایی را هم به آنها اضافه نمایید. پول عظیمی می شود. اکنون بقیه ی دنیا را هم به حساب آورید. هر روز تریلیون ها دلار در سراسر جهان دست به

دست می‌گردد و در این فرایند کالاها و خدمات گوناگونی ایجاد می‌شوند. رود پول هم مثل توانگری معنوی نامحدود است. هیچ راهی هم برای اندازه‌گیری بزرگی آن وجود ندارد.

من و شما در کنار این رود ایستاده‌ایم و جریان آن را می‌بینیم. به قدری هم عریض است که سمت دیگر آن را نمی‌توانیم مشاهده نماییم. عمق آن نیز به حدی است که هیچ کسی نمی‌تواند انتهای آن را بیابد. از آن ما است تا به همراه دیگران از آن استفاده نماییم. برخی از ما با طرز فکر کمبود به آن نزدیک می‌شویم. فقط به اندازه‌ی یک قاشق چای‌خوری از آن بر می‌داریم که به سختی می‌تواند نیازهای ما را برآورده سازد. به نوعی می‌اندیشیم که اگر بیشتر "برداریم" به دام آز می‌افتیم و مقدار کمتری برای دیگران باقی می‌ماند. اصلاً هم نمی‌فهمیم که هر چه بیشتر از آن استفاده نماییم مقدار بیشتری هم خلق می‌نماییم. هر چه بیشتر از آن بهره‌گیریم از طریق چیزهایی که می‌خریم توانگری افزونتری برای دیگران پدید می‌آوریم. هر چه بیشتر از آن استفاده نماییم آزادی بیشتری هم خواهیم داشت و می‌توانیم عشق خود را نثار مردم دنیا کنیم.

بعضی از مردم با یک فنجان به کنار رود پول می‌آیند. این از قاشق چای‌خوری بهتر است. دیگران با ظرف بیست لیتری می‌آیند. من با استخر شنا به سراغ آن می‌روم. راس پرو با دریاچه و بیل گیتس با گراند کانیون به سراغش می‌روند. ولی هیچ یک از ما تاکنون نتوانسته است آن را اندازه بگیرد. پول از طریق ما جریان می‌یابد و هر چیزی را، از شغل گرفته تا نرم‌افزارهایی که دنیا را تغییر می‌دهند و فیلم‌های آموزشی ارزان قیمت ای‌افتی (اینها هم دنیا را تغییر می‌دهند) خلق می‌نماید.

همان طور که گفتم پول نه خوب است و نه بد. فقط انرژی فراوانی است که در رودی جریان و در دسترس همه‌ی ما قرار دارد. خوبی و بدی آن تنها در مفاهیم نوشته شده بر روی دیوارهای ما است. افکار دائمی ما به واقعیت زندگی مان بدل می‌گردند.

## ۱۵- اظهار نظرهای بیشتری از جانب اعضای گروه

اظهار نظرهایی را که اخیراً از جانب اعضا به دستم رسیده‌اند همراه با نظرات خودم در اینجا می‌آورم. فکر می‌کنم که برای‌تان مفید باشند.

از مارک کیرنز

کم‌کم دارم مفهوم رود پول را که شرح دادی می‌فهمم. در این صورت پول چیزی جز گسترش فیزیکی انرژی معنوی نیست. اگر چنین باشد به دشواری می‌توانم یکی را بپذیرم و دیگری را رد کنم.

گری کریگ: به نکته‌ی خوبی اشاره کردی! پول هم مثل عشق است. می‌تواند آزادانه در درون و اطراف ما جریان یابد یا این که می‌توانیم با رفتارها، باورها و سایر نوشته‌های روی دیوارهای مان جلوی آن را بگیریم.

ما رابطه‌ی جالبی با پول داریم و خیلی در مورد آن قضاوت می‌کنیم. برخی از ما فکر می‌کنند که برای به دست آوردن آن باید به سختی کار نمود و اگر دیگران بدون کار سخت به آن می‌رسند لابد از طریق نامشروع بوده است. بعضی دیگر می‌اندیشند که فقط افراد حریص آن را جمع می‌کنند یا اگر کسی می‌خواهد بیش از "سهم عادلانه"ی خود داشته باشد باید حق دیگران را بخورد. گاهی اوقات درباره‌ی افراد ثروتمند بر اساس این که خیلی پول دارند قضاوت می‌کنیم و بعد بر می‌گردیم و در مورد افراد فقیر هم به دلیل این که خیلی کم پول دارند به داوری می‌پردازیم. گاهی اوقات از ثروتمندان متنفر می‌شویم چون فکر می‌کنیم که شانس آورده‌اند یا چیزی دارند که ما نداریم و در مواقع دیگر از فقرا متنفریم چون "با کمک‌های مردم زنده‌اند". تعارض بر سر پول می‌تواند از یک سو به نابودی دوستی‌ها و از سوی دیگر به بهبود روابط منجر گردد.

پول، پول، پول. رفتاری که پیرامون آن داریم مملو از ناهنجاری‌ها است. از آنجایی که به نظر می‌رسد امنیت ما به آن وابسته است موضوعی احساسی هم می‌باشد. باید "با خانواده‌ی جونز" هم‌تراز باشیم و با این وجود گاهی اوقات آنها را به خاطر آنچه که دارند یا نحوه‌ی استفاده از اموال‌شان مورد سرزنش قرار می‌دهیم. مرسدس بنز ما می‌تواند برای‌مان احساس شادی و موفقیت به همراه بیاورد. ولی اگر دیگری مرسدس بنز داشته باشد شاید احساس حقارت کنیم.

آیا می‌دانید که در رابطه‌ی ما با پول چه چیزی واقعاً جالب است؟ این رابطه یک‌طرفه می‌باشد. هر چند که ما خیلی درباره‌ی پول قضاوت می‌کنیم و دچار احساسات می‌شویم ولی پول هیچ احساس یا قضاوتی در مورد ما ندارد. پول اصلاً نمی‌داند که ما با آن چه رفتاری می‌نماییم. علاوه بر این اهمیتی هم نمی‌دهد. هیچ اهمیتی به نوشته‌های مربوط به امور مالی که بر روی دیوارهای ما هستند نمی‌دهد. تلاش‌ها، رنج‌ها، تعارض‌ها و غیره‌هایی که در مورد پول داریم همه "مسائل درونی" ما هستند. در واقع ما اصلاً هیچ رابطه‌ای با پول نداریم. بلکه رابطه‌ای یک طرفه در درون خودمان و "درباره"ی پول داریم. باورهای مالی ما توسط والدین، معلمان، واعظان و کلاً

جامعه بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند و ما این نوشته‌ها را دائماً می‌خوانیم. هر چند که به قصه‌های پریان می‌مانند ولی ما آنها را در مورد پول "حقیقت" می‌پنداریم. منتظر ما هستند تا پاک و جایگزین شوند

از رالف واکر

امروز بعد از ظهر پس از این که فیلم "یک طرح ساده" را دیدم به خانه آمدم. فیلم خوش ساخت و وحشتناکی بود. ماجرای کشف ۴۴۰۰۰۰۰ دلار پول نقد بود که در لاشه‌ی هواپیمایی که در برف سقوط کرده بود پیدا شده بود و باعث فساد کامل کسانی که آن را یافته بودند و اشخاص دیگری که به قضیه مربوط بودند گردید! درس اخلاقی "سنگینی" راجع به مضرات پول می‌داد!

و بعد که به سراغ اینترنت رفتم درس اخیر تو را دیدم!

این فیلم و فیلم "فارگو" که چند ما قبل دیدم احتمالاً نوشته‌های زیادی روی دیوارهای مردم درباره‌ی "بدی" پول به وجود آورده‌اند! امروز حتی متوجه شدم که تا حدی آنها را پذیرفته‌ام و بعد با خودم اندیشیدم که "هی، باز هم که داری وارد مبحث پول ریشه‌ی همه‌ی شرارت‌ها است می‌شوی!"

گری کریگ: فیلم‌ها، کتاب‌ها، تلویزیون و غیره مملو از نوشته‌های منفی بر روی دیوارهای مالی ما هستند. اغلب هم حاوی "پیامی" راجع به این که پول چگونه باعث فساد و جنایت می‌شود و خانواده‌ها را به نابودی می‌کشاند است. اما پول هیچ یک از این کارها را نمی‌کند. بلکه واکنش مردم نسبت به پول است که همه‌ی این مسائل را به بار می‌آورد. جالب هم این است که شواهد زیادی هم وجود دارند که نشان می‌دهند پول کارهای خوبی هم می‌تواند انجام دهد. همه جا در اطراف ما هست. تریلیون‌ها دلار در بنیادهای خیریه وجود دارد که برای یافتن راه‌های گسترش شفا در سراسر جهان خرج می‌شود. ماجراهای خیلی جالبی هم در آنها است. ولی فیلمی به نام "بنیاد ثروتمندی که به فقرا کمک می‌کند" احتمالاً در جدول فیلم‌های پرفروش جایی پیدا نمی‌کند. هر چند که ماجراهای تاثیرگذاری راجع به هدایای مالی در همه جا پیدا می‌شوند ولی اینها اغلب به رسانه‌ها راه نمی‌یابند.

درکی که ما از پول داریم (و بخش اعظم آن توهم می‌باشد) از وقتی که قدمان شصت سانتیمتر بوده (اغلب توسط افراد غیرمتخصص) بر روی دیوارهای ما نوشته شده است. این آگاهی مشکوک از مسائل مالی را "مزخرفاتی برای ساده‌لوحان" می‌نامم. این نحوه‌ی برنامه‌ریزی خیلی پرهزینه است و اغلب ما در تمامی طول زندگی بهای آن را پرداخت می‌کنیم. هر چند که کاملاً قابل پاک کردن و جایگزینی می‌باشد ولی اول باید آن قصه‌های مالی را تشخیص دهیم.

از بری جی

فقط می‌خواستم از تو تشکر کنم چون عمیقاً تحت تاثیر آنچه که راجع به جملات تاکیدی نوشته بودی قرار گرفتم. آنچه را که به شکلی غیر مداوم حس و بر اساس آن عمل می‌کردم به رشته‌ی تحریر در آورده بودی. با بیان صریح و وضاحت ساختار و "مجوز روانشناختی" به من دادی تا به شیوه‌ی منظمی بر جملات تاکیدی تمرکز نمایم. حقیقتاً در حال تبدیل شدن به درمان‌گر نهایی هستم.

گری کریگ: به خاطر همه چیز متشکرم. در واقع ما همیشه در حال استفاده از جملات تاکیدی هستیم. در گفتگوهای درونی و مکالمات روزمره‌ی ما خودشان را نشان می‌دهند و ما را "در همان جایی که هستیم" نگه می‌دارند. تنها وقتی مسئولیت فرایند تغییر را می‌پذیریم می‌توانیم رهبر ارکستر سمفونی خود شویم و کتاب خود را بنویسیم.

از مری شریدان

بابت نوشته‌های کاخ متشکرم. براساس تجربیاتی که به دست آورده‌ای تعداد بهینه‌ی جملات تاکیدی / اهداف در هر زمان چقدر است؟ آیا بهتر است که در هر زمان تنها بر یک چیز تمرکز کرد یا این که هدف گرفتن چند چیز هم به همان اندازه موثر است؟

گری کریگ: این یک تصمیم شخصی است. خودم بیشتر تمایل داشته‌ام که هر بار فقط بر یکی دو مورد تمرکز نمایم. ولی افرادی را هم می‌شناسم که ۱۰ یا ۲۰ مورد را با هم یکپارچه می‌سازند و همه را نیز با هم انجام می‌دهند. بستگی به میزان اشتیاق و بزرگی خواست شما دارد.

از ویرجینیا سابدرا

نوشته‌هایت را خیلی دوست دارم. آنچه که با لیمو نشان دادی عالی بود و من نیز همان کار را با مراجعان و کسانی که در کلاس-هایم شرکت می‌کنند انجام می‌دهم. آنچه که در پی می‌آید را هم به مراجعان و شاگردانم می‌دهم. هر چند که احتمالاً قبلاً هم آن را دیده‌ای ولی در هر حال آن را در اینجا می‌آورم.

مراقب افکار خود باشید چون به کلمات تبدیل می‌شوند.

مراقب کلمات خود باشید چون به اعمال تبدیل می‌شوند.

مراقب اعمال خود باشید چون به عادات تبدیل می‌شوند.

مراقب عادات خود باشید چون به ویژگی‌های شخصیتی تبدیل می‌شوند.

مراقب ویژگی‌های شخصیتی خود باشید چون به هدف زندگی تبدیل می‌شوند.

کاری که در "کاخ" انجام می‌دهی سرآمد است و قطعاً بهترین چیزی می‌باشد که تاکنون درباره‌ی جملات تاکیدی نوشته شده است.

مایلم برخی نکات را راجع به "قدرت کشش" جملات تاکیدی در اینجا ذکر نمایم. با آنچه که نوشته بودی کاملاً موافقم! جملات تاکیدی باید "کشش" داشته باشند تا موثر باشند. یک جمله‌ی تاکیدی کسل کننده به آگهی کسل کننده‌ای می‌ماند که به راحتی آن را نادیده می‌گیرید، به سراغش نمی‌روید و اثر ناچیزی بر شما می‌گذارد. در واقع جمله‌ی تاکیدی هم نوعی آگهی می‌باشد که برای خودتان که در اینجا مصرف کننده هستید ساخته شده است. کسی که باید آن را بپذیرد خود شما هستید. چون شما باید خریدار آن هدفی باشید که می‌خواهید به آن برسید.

این مفهوم باعث شد که زبان جمله‌ی تاکیدی (با به نامی که بر آن گذاشته‌ام یعنی "تصمیم") حتی‌الامکان رنگارنگ، پرکشش و جذاب باشد. این شیوه برای بسیاری افراد به خوبی کار کرده است. نحوه‌ی انجام آن از این قرار می‌باشد:

هر جا که امکان داشته باشد و مفهوم کلی جمله‌ی تاکیدی از دست نرود ترجیح می‌دهم که چند قید و صفت قوی به جمله بیفزایم. قیدها و صفت‌ها را به نحوی بر می‌گزینم که حتی‌الامکان جذابیت جمله‌ی تاکیدی را زیادتر نمایند. می‌خواهم همچون آهنربا فرد را به سوی هدفی که به دنبال آن است بکشانم. تکرار جمله‌ی تاکیدی باید به قدری برایش لذتبخش باشد که او بخواهد که به خاطر همین لذت هم که شده است آن را مکرراً تکرار کند.

مثلاً:

فرض کنید که شخصی می‌خواهد در رابطه‌ای که با یکی از افراد خانواده‌اش دارد موثرتر باشد و طرف مقابل تمایل چندانی به گوش سپردن به گفته‌های این شخص ندارد. یک جمله‌ی تاکیدی مناسب می‌تواند این گونه باشد:

"به نحوی با او صحبت می‌کنم که حرف‌هایم را بفهمد." این جمله شاید به تنهایی خیلی هم موثر و نیازی به هیچ تغییری نداشته باشد.

ولی گونه‌ی پرکشش‌تر آن می‌تواند بدین شکل باشد:

"راه خلاقانه‌ای می‌یابم تا نکات مورد نظرم را به او بفهمانم." (کلمه‌ی خلاقانه نوعی حس تعلیق را به جمله می‌افزاید - شاید به این فکر بیفتیم که "راه خلاقانه" چه می‌تواند باشد؟)

و می‌توانیم با گفتن جمله‌ی زیر نوع دیگری از کشش را در آن پدید آوریم:

"با یافتن راه‌های نو، آمیزی برای فهماندن مطلب به او موجب شگفتی خودم می‌شوم." ("شگفتی" کلمه‌ای است که می‌تواند ما را به سوی استفاده از جمله‌ی تاکیدی بکشاند. "نو، آمیز" هم حس کنجکاوی ما را بر می‌انگیزاند و خیلی هم مثبت است.)

با ایجاد چنین تغییری در جمله‌ی تاکیدی نیز می‌توان "کشش" آن را بیشتر کرد:

"راه ساده و لذت‌بخشی برای این که او منظورم را بفهمد پیدا می‌نمایم."

استفاده از کلمه‌ی "ساده" شیوه‌ای عالی برای اثربخشی جمله‌ی تاکیدی است چون ما اغلب تمایل داریم که همه چیز را بیش از آن حدی که لازم است پیچیده کنیم. ولی وقتی کار ساده می‌شود وظیفه‌ی خود را به انجام می‌رسانیم. (همین الآن هم با استفاده از جمله‌ی تاکیدی که کلمه‌ی ساده در آن آمده است این مطالب را می‌نویسم و احساس خوبی هم دارم!)

در همین رابطه باید این را هم بیفزایم که یکی از مفیدترین جملات تاکیدی همه منظوره‌ای را که بلام توسط یکی از دوستانم و خطاب به یکی از همکارانش که در حال گذراندن یک دوره‌ی آموزشی بود اظهار گردید. او گفت "آسان بگیر" و همین جمله‌ی کوتاه به نحوی عالی جواب داد. طرف مقابل هم آرام شد و از آن به بعد از گذراندن آن دوره لذت برد.

این یک جمله‌ی تاکیدی همه منظوره برای آسان شدن امور است: "آسان بگیر."

یا

"آن را آسان می‌گیرم."

یا

اگر به صورت تصمیمی بیان شود: "تصمیم می‌گیرم که آن را آسان بگیرم."

این جمله‌ی تاکیدی را می‌توان در مورد تقریباً هر موضوعی به کار برد تا زندگی شیرین‌تر و جالب‌تر شود. شخصاً نیز همواره از آن استفاده می‌نمایم و تغییرات زیادی در نحوه‌ی برخوردم با مسائل پدید آورده است. در واقع باید بگویم که همین الآن تصمیم گرفتم که بیش از پیش آن را در زندگی روزمره‌ام به کار ببرم.

کلمه‌ی دیگری که می‌تواند کشش زیادی به جمله‌ی تاکیدی بدهد "جالب" است. مثلاً:

"نکات جالبی در انجام تمرین‌های ورزشی بر روی تردمیل می‌یابم."

یا

"یافتن ایده‌های جدید برای این پروژه کار جالبی است."

ما از هر کاری که جالب باشد خوش‌مان می‌آید و به صورت مقاومت ناپذیری به سوی آن کشیده می‌شویم.

راه دیگر افزایش کشش جملات تاکیدی استفاده از چنین صفت‌هایی می‌باشد:

راحت، خوشایند، نبوغ‌آمیز، خلاقانه، ایمن و غیره

همچنین می‌توان از کلمات دیگری برای توصیف رفتار یا نتیجه‌ی مورد نظر استفاده نمود.

هرگاه مزایای لذت‌بخش نمودن جملات تاکیدی را در یابید خواهید دید که راه‌های بی‌پایانی برای این که بدون مقاومت به سوی

هدف مورد نظر کشیده شوید به ذهن‌تان می‌رسند. اگر این کار را بکنید نیمی از جنگ را برده‌اید.

گری، از این که می‌بینم جملات تاکیدی را در جایگاهی که لایق آن هستند قرار داده‌ای هیجان زده شده‌ام! این عجب کتابی خواهد

شد!



## ۱۶- پول: موانع ذهنی یا "غیر ممکن‌ها"

همین چند دقیقه پیش یک گفتگوی تلفنی طولانی با باربارا کانتنر که نوشتاری از او در پی می‌آید داشتیم. عصاره‌ی پرسش‌های او به پول و موانع ذهنی یا "غیر ممکن‌ها" مربوط می‌گردد.

صورت‌نامه منتظر چنین چیزی بوده‌ام. می‌دانم که از میان صدها خواننده‌ی این مطالب عده‌ی زیادی هستند که وقتی نظرات مرا درباره‌ی ایجاد توانگری به وسیله‌ی جملات تاکیدی، خیال‌پردازی و سایر انواع تفکرات می‌خوانند غر و لند می‌کنند. مطمئنم که برخی افراد مرا غیر واقع‌بین، به دور از واقعیات و ایده‌آل‌گرا می‌دانند. لطفاً اجازه دهید که نظرات‌تان را بشنوم. "بله، ولی"‌های خود را به اطلاع برسانید. بگویید که اصول کاخ چه کمبودهایی دارند و بگذارید جواب‌تان را بدهم. بگویید که در چه مواردی با اینها مشکل دارید. "چه می‌شود اگر"‌ها و چالش‌های خود را به من بگویید. نمی‌خواهم فقط بنشینید و بخوانید. اگر مقاومتی را حس می‌کنید بگذارید از آن مطلع شوم. به همین ترتیب است که یاد می‌گیریم. لطفاً شماره‌ی تلفن خود را هم ذکر نمایید تا در صورت لزوم به شما زنگ بزنم.

پاسخ من به باربارا را در لابلای نوشته‌ی او که خیلی هم سنجیده و محترمانه است می‌بینید. همه‌ی ما به او مدیونیم که برای اولین بار چنین چالشی را مطرح کرده است.

از باربارا کانتنر

سلام گری. آنچه را که در مورد کاخ می‌نویسی خیلی دوست دارم و اندیشه‌هایت را در مورد جملات تاکیدی حیرت‌آور می‌دانم. من نیز همچون بسیاری افراد دیگر از آنها به خاطر "ظاهری" و "غیر واقعی" بودن صرف نظر کرده بودم و لذا امکان استفاده از آنها را نداشتم. این که دنباله‌ها را با ضربات خنثی نمایم ایده‌ای عالی می‌باشد.

در مورد پول هم باید بگویم که با خیلی از مطالبی که تو و دیگران نوشته بودید موافقم. ولی چیزی در این میان وجود دارد که مرا می‌آزارد. فکر می‌کنم که واقعیت این است که (به هر دلیلی که هست و به خاطر گستردگی موضوع جای بحث آن در اینجا نیست) ما خیلی خوب می‌خوریم و می‌پوشیم، خانه و تحصیلات خوبی داریم و اعضای عالی‌رتبه‌ی جامعه‌ی انسانی هستیم. حتی مراجعه کنندگان "فقیر"م نیز که با اعانات دیگران زندگی می‌نمایند به ندرت آنچه را که در سایر نقاط جهان شیوه‌ی زندگی تجملی و غیر قابل تصور به حساب می‌آید ندارند- سامانه‌ی گرمایشی، آب لوله‌کشی، یخچال، تلویزیون شخصی، تلفن خانگی و غیره. من خیلی سفر کرده‌ام - به امریکای جنوبی و مرکزی، روسیه، جمهوری‌های شوروی سابق و هند رفته‌ام - و از نزدیک دیده‌ام که زندگی در جهان سوم یا هر اسم دیگری که دوست داریم بر آن مناطق بگذاریم چگونه است. همچنین خیلی هم به مسائل محیط زیست و شاخه‌های مختلف آن علاقمندم.

مساله‌ی مهمی که برای من در "بیاپید همگی هر قدر پول که استحقاق داریم / می‌خواهیم در بیاوریم" وجود دارد این است که اگر من این کار را بکنم، همه‌ی ما این کار را بکنیم، همه‌ی کسانی که در ایالات متحده و اروپا سکونت دارند این کار را بکنند، همه‌ی ثروتمندانی که در سراسر دنیا به همین شیوه‌ای که به آن عادت نموده‌ایم زندگی کنند، یا بخواهند که این طور زندگی کنند، در این صورت دیگر امکان ندارد که بقیه هم پا جای پای ما بگذارند. "ظرفیت" کره‌ی زمین این قدر نیست و متأسفانه محدودیت‌های کاملاً واقعی در برابر رشد وجود دارند.

گری کریگ: تمامی اینها را قبول دارم. در واقع باید بگویم که چالش‌هایی در سراسر دنیا وجود دارند. گرسنگی، فقر، جنگ و نابرابری- های مادی فقط چند نمونه از اینها هستند.

همه‌ی اینها هم نیازمند تغییر هستند. ولی سوال این است که چگونه آنها را تغییر می‌دهید؟ آیا قوانینی وضع می‌کنید؟ آیا این کار مفید خواهد بود؟ قوانین به تنهایی چه تغییراتی را می‌توانند پدید بیاورند؟ برای مثال آیا می‌توان قانونی در ایالات متحده وضع نمود که بر اساس آن حضور فقر منع شده باشد و انتظار داشته باشیم که پی کار خودش برود؟

تغییر بادوام از یک فکر شروع می‌شود. فکر مدتی می‌جوشد و بعد گسترش می‌یابد. گاهی اوقات به ماموریتی برای افراد تبدیل می‌گردد. گاندی ماموریتی در زندگی‌اش داشت. آبراهام لینکلن و مارتین لوترکینگ نیز همین طور (این آخری آن را رویا می‌نامید). این کارها همگی اول در قالب اندیشه بوده‌اند. تغییر با فکر آغاز می‌شود و این امر چه در مورد تغییر در ساختارهای اجتماعی و چه در مورد درآمد ما صدق می‌نماید.

باربارا ادامه می‌دهد:

عمیقاً بر این باورم که در مقایسه با شیوه‌های مسرفانه‌ای که ما در پیش گرفته‌ایم راه‌های متعدد، بهتر و معقول‌تری برای انجام اموری نظیر گرم کردن منازل، تولید مواد غذایی، حمل و نقل و غیره وجود دارند. ولی حرکت از وضعیت فعلی به سوی آنها با مشکلات خیلی جدی روبرو خواهد شد. نمی‌خواهم بدبین باشم و فقط سعی دارم "واقع‌بین" باشم. اغلب ما که در ایالات متحده زندگی می‌کنیم باید درک کنیم که بار "پول" ما یا اگر مفهوم گسترده‌تر آن را به کار بریم ثروت (مادی) ما بر پشت افراد فقیر و خیلی فقیری که در سایر نقاط جهان زندگی می‌نمایند قرار گرفته است. یا بر پشت آن حیوانات معصوم و گیاهانی قرار دارد که در مناطق آنها استخراج معادن، چوب‌بری، آلوده‌سازی و کشتار صورت می‌پذیرند. متأسفانه نیروی محرکه‌ی ثروت این نظام سرمایه‌داری که ما از ثمرات آن برخورداریم از آنجاها می‌آید.

گری کریگ: بله! همه‌ی این موارد درست هستند. "واقع‌بینانه" هم هستند. در بسیاری موارد (نه همیشه) ثروت مادی خود را به شیوه‌های "شدیداً مسرفانه‌ای" به دست می‌آوریم و گاهی اوقات (نه همیشه) این کار را با گذاشتن بار بر "پشت افراد فقیر" و همین‌طور گیاهان و حیوانات انجام می‌دهیم. بله! بله! بله! مگر کسی می‌تواند در صحت چنین مواردی بحث کند؟

ولی گوشه‌هایی از یک "محدودیت" غیر ضروری را هم در اینجا می‌بینم. باربارا، این یک مورد شخصی است که در نوشته‌هایت و همین‌طور در گفتگوی تلفنی که با هم داشتیم بازتاب داشته است. وقتی صحبت از ایجاد درآمد بیشتر برای خودت می‌شود نوشته‌هایی را بر روی دیوارهایت می‌بینم که چیزی شبیه به این را می‌گویند: "کسب درآمد خیلی زیاد کاری غیر اخلاقی است چون این کار با ضرر رساندن به فقرا و محیط زیست انجام می‌پذیرد". توجه داشته باش که هیچ انتقادی از تو نمی‌کنم. این دنباله خیلی در بین مردم شایع است. متشکرم که این فرصت را به من دادی که آن را با افرادی که در این فهرست هستند در میان بگذارم.

به یاد داشته باش که پول خنثی است و هیچ نظری درباره‌ی هیچ چیزی ندارد. به کلی هم از رفتارهای افراد نسبت به خودش بی‌اطلاع است و اهمیتی هم به این امر نمی‌دهد. همین است که هست. بعضی از مردم به خاطر احساس عدم ایمنی به صورت خستگی‌ناپذیری به دنبال آن می‌روند و صرف نظر از این که کار آنها چه بلایی بر سر دیگران یا محیط زیست می‌آورد آن را جمع می‌نمایند. اگر هم روزی به نکات مزبور آگاه شوند کار خود را به نحوی توجیه می‌کنند.

سایر افراد، نظیر تو، آن را به شیوه‌های سازنده‌ای به کار می‌گیرند. الزامی وجود ندارد که "به ضرر افراد و محیط زیست" انجامش دهی. بلکه حتی می‌توانی هزینه‌های آگاه‌سازی مردم از مشکلات محیط زیستی را تامین کنی. می‌توانی برنامه‌هایی طراحی کنی که جهت‌گیری آنها به سوی تغییر و عدالت برای همگان باشد. اگر هم بخواهی می‌توانی هزینه‌های رشد معنوی دیگران را تامین نمایی. پول بیشتر گزینه‌های افزون‌تری را در دسترس قرار خواهد داد. این که راه متجاوزان طماع یا نوع‌دوستان معنوی را بروی بستگی به خودت دارد. ولی تا وقتی که ایجاد همه‌ی توانگری‌های مالی را با تخریب محیط زیست و سوء استفاده از فقرا معادل بدانی سر جای باقی خواهی ماند. این دنباله تو را "در همان جایی که هستی" نگه خواهد داشت و به صحبت درباره‌ی مشکل به جای کسب پول کافی برای تامین هزینه‌ی تلاش‌هایت به منظور ایجاد تغییر واقعی "محدود" خواهد ساخت. پول نه خوب است و نه بد. فقط نوعی انرژی است. می‌توان با طمع‌ورزی یا با معنویت از آن استفاده کرد. امکاناتی برایت فراهم می‌آورد، همین و بس. این که با آن امکانات چه کاری انجام دهی بستگی به خودت دارد.

باربارا ادامه می‌دهد:

پس این مباحث مرا به کجا می‌برند؟ با این همه کشمکش که با آنها دارم مطمئن نیستم که در پایان به کجا می‌رسم. چطور ممکن است که کسی به شکلی معقول و سبک‌بار و بر اساس اصول اخلاقی که عمیقاً به آنها معتقد است زندگی نماید (و درک علمی هم داشته باشد) و در عین حال به خودش اجازه ندهد که در ورطه‌ی روانشناسی محرومیت و ریاضت‌کشی بیفتد. این که

کسی با قیافه‌ی اخم‌آلود و با رعایت اخلاقیات خود از گرم کردن خانه، راندن خودرو و خوردن هر چیزی که خودش نکاشته است و امثال این امور بپرهیزد قطعاً کار درستی نیست. هر دو سوی این طیف به سختی می‌توانند افراد را گیر بیندازند.

گری کریگ: به تجربه دریافته‌ام که "زندگی به شکلی معقول و سبک‌بار و بر اساس اصول اخلاقی که شخص عمیقاً به آنها معتقد است" هیچ ربطی به مقدار پولی که در می‌آورد ندارد و فقط این طور به نظر می‌رسد. هرگاه از این طرز فکر بگذری و ببینی که ارتباط میان اینها افسانه‌ای بیش نیست آنگاه اولین گام‌ها را برای خروج از آن اتاق تنگ و رسیدن به اتاق‌های وسیع‌تری که در کاخ فرصت‌ها در انتظار تو هستند بر خواهی داشت.

از نظر من ورشکستگی اخلاقی هیچ ربطی به ثروت مادی افراد ندارد. آیا افراد فقیری که اخلاق را رعایت نمی‌کنند در دنیا وجود دارند؟ قطعاً. آنها هم نظیر همتایان ثروتمندشان دروغ می‌گویند، تقلب می‌کنند و می‌دزدند. آیا افراد فقیری که به معنویات گرایش داشته باشند در دنیا وجود دارند؟ باز هم قطعاً. آنها نیز همچون همتایان ثروتمند خود - و مثل تو- به دیگران احترام می‌گذارند و عشق می‌ورزند.

باربارا، پیدا است که در ورای نگرانی‌های عشق و انرژی داری و اینها در نوشته‌هایت به خوبی منعکس شده‌اند. دنیا به افرادی با انگیزه‌های تو بیشتر نیاز دارد. شاید هم این "ماموریت" واقعی تو در زندگی باشد. در این صورت می‌توانی با چنین جمله‌ی تاکیدی آغاز نمایی: "من فردی دوست‌داشتنی هستم که برای تغییرات مثبت در این دنیا به صورت مجرای مالی عمل می‌کنم." سپس راجع به آن خیال‌پردازی کن. خودت را به وضوح در آن جایگاه تصور کن. اگر همین الآن در آنجا باشی چه می‌بینی، می‌شنوی و حس می‌کنی؟ از این کار لذت ببر. رویاپردازی کن. بچه شو. بگذار آنتنت امکانات متعددی را که در دسترس هستند به تو نشان دهد. احمق شو و به فراتر از "واقعیت" خودت برو. نمی‌خواهم بگویم که در آنجا ممکن است چه چیزهایی پیدا کنی.

خیلی‌ها از من خواسته‌اند که جزئیات جملات تاکیدی و خیال‌پردازی‌هایی را شرح دهم که باعث افزایش شدید درآمد شده‌اند. دفعه‌ی بعدی این کار را خواهم کرد. ولی اول باید بعضی پیش‌زمینه‌ها را، که به آنچه که در ادامه خواهد آمد مربوطند، به اطلاع‌تان برسانم.

افتخار من این است که بزرگترین روان‌درمان‌گر دنیا را می‌شناختم و به وسیله‌ی او تربیت شده‌ام. جالب هم این است که او هیچ آموزش رسمی در روان‌درمانی ندیده است و اصلاً هم با عبارات "درمان‌گری" نظیر دستاورد ثانویه، پی‌تی‌اس‌دی و امثالهم آشنا نبوده است. در واقع فکر می‌کنم که به عمرش حتی یک کتاب روانشناسی هم نخوانده باشد. حتی از دبیرستان هم نتوانست فارغ‌التحصیل شود چون وقتی فقط ۱۶ سال داشت مرا به دنیا آورد!

مامان بزرگترین هدیه‌ای می‌باشد که خدا به من داده است. مدت‌ها قبل از این که به فکر کاخ فرصت‌ها بیفتم او در حال نگارش چیزهای خوب بر روی دیوارهای من بوده و این کار را بی‌وقفه انجام می‌داده است. هر بار که کاری می‌کردم که حتی اندکی موفقیت‌آمیز بود مامان واقعاً به شگفت می‌آمد و این احساس خود را بارها و بارها و با عباراتی درخشان به من یادآور می‌گشت. هر چند که من به هنگام تولد چیزی بیش از مواد اولیه‌ی معمولی نداشتم ولی او اصلاً نمی‌توانست بفهمد که چرا چنین فرزند بسیار "با استعدادی" به دنیا آورده است. شاید دلیلش این بوده باشد که او از خانواده‌ای بسیار فقیر که چهار فرزند داشتند و از پدر هم محروم بودند آمده بود. شاید مادرش به آن بچه‌ها (و از جمله مادر من) گفته بوده که آرزو می‌کرده است که آنان هرگز به دنیا نمی‌آمده‌اند و از این که برای تامین مخارج خانواده مجبور است خانه‌های مردم را بشوید متنفر می‌باشد. شاید هم دلیلش این بوده باشد که مادرم همواره احساس کمبود می‌کرده چون آن قدر پول نداشته است که زیرشلواری برای خودش بخرد و لذا سایر بچه‌های مدرسه او را تحقیر و طرد می‌نموده‌اند. اغلب وقتی کاری نداشت در گوشه‌ای از حیاط مدرسه به تنهایی می‌نشست.

یادم می‌آید که روزی از مدرسه به خانه آمدم (آن موقع کلاس سوم بودم) و با غرور به مادرم گفتم که در مسابقه‌ی املای لغات سوم شده‌ام. البته قبول دارم که این برای دانش‌آموزی که در کلاسی ۲۵ نفره درس می‌خواند موفقیت مهمی به حساب می‌آید. ولی از نظر مامان این یکی دیگر از دستاوردهای بی‌پایان "پسر معجزه‌گرش" بود. بدیهی است که موضوع را به تمامی همسایه‌ها و دوستان اطلاع داد و در ماه‌های بعد کسانی که به ملاقات ما می‌آمدند از پسر معجزه‌گر سوال‌هایی شبیه به این می‌پرسیدند که مثلاً "گاراژ را چطور می‌نویسند؟" و وقتی هم که من جواب می‌دادم با تشویق‌های بیشتری روبرو می‌شدم.

این قبیل امور در دورانی که بزرگ می‌شدم همیشه جریان داشتند. مامان در همه‌ی مسابقات ورزشی که داشتم حاضر می‌شد و صرف نظر از نحوه‌ی بازی‌ام مرا تشویق می‌نمود. بابا نیز همین کار را می‌کرد ولی او کمتر از مادرم اهل حرف زدن بود. حتی در روزهایی که خوب نبودم نیز مادرم نکات مثبتم را به من یادآور می‌شد. مثلاً می‌گفت: "اگر در دور چهارم آن توپ را نمی‌گرفتی امتیاز تیمت از این هم بدتر می‌شد. خودت متوجه نیستی که چقدر کارت عالی بوده است."

من این طور بزرگ شدم. با وجود این که چند باری هم به خاطر شیطنت تنبیه گردیدم ولی هیچ گاه به دلیل این که بچه‌ی بدی هستم مرا تنبیه نکردند. بلکه صرفاً رفتارم به اصلاح نیاز داشت. همیشه هم این را به وضوح به من می‌گفتند. به علاوه هر چند که مطمئنم که والدینم باید چند باری بر سرم داد کشیده باشند ولی اصلاً چنین چیزی را به یاد نمی‌آورم. نوشته‌های مثبت روی دیوارهایم به قدری محکم و دور از دسترس دیگران بودند که موارد منفی به ندرت به مدت طولانی مرا تحت تاثیر قرار می‌دادند.

شما دوست دارید که پسر (یا دختر) معجزه‌گر را چگونه با حروف درشت بر روی دیوارهای تان بنویسند؟ آیا چنین چیزی موجب القای باور به توانایی‌های خودتان می‌شود؟ آیا بر توانایی شما در حرکت آزادانه در این دنیا تاثیر می‌گذارد؟ آیا شما نیز با چنین تصویری از خودتان زندگی می‌کنید و دنیایی را در اطرافتان می‌سازید که بازتابی از باورهای تان می‌باشد؟ قطعاً همین طور است. این همان کاری است که همه‌ی ما انجام می‌دهیم. مراجعانمان نیز همین طورند. اگر می‌خواهید بدانید که چه چیزهایی شخصیت یک فرد را شکل داده‌اند فقط کافی است که نوشته‌های روی دیوارهای او را بخوانید.

هرگاه نوشته‌های روی دیوارهای ما بر سر جای خود قرار گیرند به تفسیر ما از "حقیقت"ی که درباره‌ی خودمان و دنیا داریم تبدیل می‌شوند. وقتی جوان هستیم دیگران و خصوصاً والدین نوشته‌ها را ایجاد می‌نمایند. لذا والدین اغلب مهم‌ترین روان‌درمان‌گران ما هستند. دست نوشته‌های آنان در سراسر روان ما وجود دارند. اگر آن نوشته‌ها همچون نوشته‌های من حمایت کنند بیشتر به تمرکز بر امکانات و نه مشکل‌ها گرایش خواهیم داشت. کلماتی مثل "نمی‌توانم" و "باید" اثرات محدودی بر ما خواهند داشت. کمتر "محدودیت‌ها" را باور می‌کنیم. یک بار دیگر می‌گویم که مادرم بزرگ‌ترین هدیه‌ای بوده است که در زندگی گرفته‌ام.

موارد فوق را از این جهت به شما می‌گویم که بدانید وقتی شروع به استفاده از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی برای افزایش درآمد نمودم تعداد موارد خاطرات ناگوار، باورها و ترس‌هایی که می‌شد با ای‌اف‌تی بر روی آنها کار کنم چندان زیاد نبودند. البته این را هم باید بگویم که ماجرای مزبور مربوط به سال‌ها قبل از آن می‌گردد که فکر پدید آوردن ای‌اف‌تی به ذهنم خطور نماید. در آن زمان صرفاً روی نوشته‌های منفی را با انبوهی از نوشته‌های مثبت می‌پوشاندم.

لذا آنچه که ذیلاً در باب کاربردهای مالی "اصول کاخ" می‌آورم فاقد ای‌اف‌تی می‌باشد. هر چند که استفاده از ای‌اف‌تی برای من ضروری نبوده ولی احتمالاً برای خیلی از افراد چنین است. مثال من فقط استفاده از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی را شامل می‌گردد که اگر به خوبی انجام پذیرند خیلی هم قوی خواهند بود.

پانوش: مادرم نحوه‌ی استفاده از رایانه را نمی‌داند و لذا نامش در فهرست کسانی که این رایانامه‌ها را دریافت می‌دارند نیست. پرینت این بخش را به او می‌دهم. مطمئنم که از عنوان "بزرگترین روان‌درمان‌گر دنیا" خوشش می‌آید و می‌توانم حدس بزنم که چنین واکنشی نشان خواهد داد "آه، عزیزم، تو چقدر خوب می‌نویسی. ببین چه کارهای خوبی می‌توانی انجام دهی."

به نظر شما او عالی نیست؟ عجب هدیه‌ای دارم!

eft.ir

افکار دائمی ما به واقعیت‌های ما تبدیل می‌گردند. این پیام اصلی این مجموعه است.

شواهد آن در همه جای اطراف ما و خصوصاً در زمینه‌ی مالی یافت می‌شوند. نوع مشاغل ما، نحوه‌ی دریافت پول (حقوق، درصد، پاداش، مشوق و غیره) و مقدار پولی که در می‌آوریم انعکاس مستقیمی از کیفیت خالص افکار مالی دائمی ما می‌باشند. بهتر است این طور بگوییم که آنها بازتاب مستقیمی از آمیخته‌ای از افکار مالی قدرت‌بخش ما و هم‌تاهای محدود کننده‌شان هستند.

در اینجا خلاصه‌ای از بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش "چگونه اتوبوس خود را برانید" را می‌آورم که این مطلب را به خوبی شرح می‌دهد.

#### بخشی از متن پیاده شده‌ی همایش چگونه اتوبوس خود را برانید

گری: من تعدادی مسافر اهل کسب و کار هم در اتوبوسم دارم که ارزش بررسی کردن رو دارن. وقتی سی سالم بود در کار فروش بیمه‌نامه بودم و سالی ۱۸ هزار دلار در می‌آوردم و فکر می‌کردم که کاراییم خیلی کمتر از قابلیت‌های بالقوه‌ی منه. یه روز یه آقای به دفتر کار ما اومد تا درباره‌ی همین چیزایی که الان داریم با هم حرف می‌زنیم حرف بزنه. من می‌دونستم که اون داره درست می‌گه. شیفته‌ی حرفه‌اش شده بودم و به تک‌تک کلماتش توجه می‌کردم.

بعد از سخنرانیش منو به کناری کشید و گفت "گری، تو الان داری سالی ۱۸ هزار دلار در میاری. دوست داری چقدر در بیاری؟" من هم گفتم که "سالی چهل هزار دلار". این یعنی بیشتر از دو برابر اون مقدار. این طور نیست؟ بعدش اون گفت "خب، تو در حالی که پات رو روی ترمز گذاشتی داری رانندگی می‌کنی".

تا اون موقع کسی حرفی به این درستی به من نزده بود. به صورت شهودی هم می‌دونستم که اون درست به هدف زده بود. اون برای این که موضوع رو برام روشن‌تر کنه ازم خواست که بهش بگم که یه آدم پولدار از نظر من چه جور آدمیه.

گری: یه مرد پولدار؟ [گری به میان جمعیت می‌رود] البته این سوال عجیبی بود ولی من به هر حال جواب دادم که "خب، اون یه مرده، یه جورایی چاق و چله‌اس، میان سالی و یه سیگار بزرگ هم می‌کشه". اینجا کسی سیگار داره؟ [ایدترین یک سیگار می‌آورد] [خطاب به دان] دان، می‌شه تو نقش همون آدم پولداره رو برام بازی کنی. می‌خوام مٹ یه مرد پولدار به نظر بیای.

دان: با کمال میل.



گری: [خطاب به حضار] خب، دان حالا اون آدم پولداره می‌شه. [خطاب به دان] این سیگار رو بگیر. من فکر می‌کنم که پولدارها سیگار رو مٹ گروچو دست‌شون می‌گیرن یعنی این جوری. [خطاب به حضار] پس این همون آدم پولداره‌ی منه. نه تنها این سیگار بدبو رو می‌کشه بلکه یه لیموزین دراز هم داره که همه چیز رو آلوده می‌کنه. توی یه خونه‌ی خیلی بزرگ هم زندگی می‌کنه. صداقت هم نداره و برای این که پولدار بشه هر کسی رو که بتونه له می‌کنه.

اگه از هر کدوم از شما که اینجا هستین بخوام که یه آدم پولدار رو برام توصیف کنین چند نفرتون حداقل بخشی از این توصیف منو انجام می‌دین؟ چند نفر؟ [خیلی‌ها دست بالا می‌برند] جالبه، نه؟ به هر حال این تصویری بود که من توی ذهنم داشتم.

اگه چنین تصویری توی ذهنم داشته باشم - یعنی یه فکر دائمی ناخودآگاهانه درباره‌ی این که پولدار بودن یعنی چی - آیا این می‌تونه ترمز من در راه رسیدن به اونجا باشه؟ آیا من در حالی که پام روی ترمزه اتوبوسم رو می‌روم؟ قطعاً همین طوره. حالا متوجه می‌شین. وقتی که کسب و کارم خوب شد آیا به نظرتون توصیف "آدم پولدار" به ذهنم رسید و یه مسافری گفت که "تو که نمی‌خواهی دیگران در موردت قضاوت بدی بکنن؟ می‌خواهی؟"

دان: نه.

گری: خطاب به حضار: البته که نه... و تا وقتی هم که اون مسافر در اتوبوس مالی من روی صندلی جلو نشسته باشه من به هیچ جایی نمی‌روم. [خطاب به دان] می‌شه تو بیای اینجا روی صحنه و نقش اون آدم پولداره رو برای من بازی کنی. حالا می‌خوام به سراغ یکی دیگه از مسافرای اتوبوسم برم. این یکی می‌گه که "فروشنده‌ها عوضی‌ان". [خطاب به یک خانم] می‌شه بلند بشی؟

تا وقتی که در یک جایی از اتوبوسم این باور رو داشته باشم که فروشنده‌ها عوضی هستن آیا می‌تونم در حد توانم در کار فروشنده‌گی موثر باشم؟ اصلاً این جور باورها فقط باعث ترمز می‌شن. این بود که وقتی می‌خواستم کسب و کارم رو به کسی معرفی کنم و روی در اتاقش تابلوی "برای فروش مزاحم نشوید" رو می‌دیدم چه چیزی به ذهنم می‌رسید؟ من عوضی‌ام، درسته؟

حضار: بله؟

گری: این پدر منه. [خطاب به سامانتا] می‌شه بلند بشی سامانتا؟ [خطاب به حضار] می‌شه برای پدرم دست بزنین؟ [صدای کف زدن می‌آید]

بدرم هیچ وقت کسب و کاری برای خودش نداشت. همیشه برای دولت کار می‌کرد و کسب و کار خودش رو هیچ وقت به راه نیانداخت. وقتی که شاید حدود ۱۲ سالم بود سر میز شام می‌نشست و در مورد کسای که سر کار دیده بود عصبانی می‌شد. از بس که عصبانی می‌شد موقع حرف زدن شقیقه‌هاش تکون می‌خوردن. از بالا رفتن قیمت‌ها هم حرف می‌زد و این جوری می‌گفت "تنها دلیل این که قیمت‌ها رو بالا می‌برن اینه که - به این توجه کنین - «اونا فقط به فکر سود خودشون هستن» [گری لبش را گاز می‌گیرد] متوجه شدین؟ «سود» [صدای خنده می‌آید].

حالا وقتی که اون این حرف‌ها رو جلوی یه پسر بچه‌ی ۱۲ ساله می‌زد این حرف‌هاش چه جور پیامی به من می‌دادن؟  
حضار: سود بردن بده.

گری: آیا این هم به یه فکر دائمی در اتوبوس من تبدیل می‌شه؟ آیا سد راه منه؟  
حضار: بله.

گری: قطعاً همین طوره و توی پس‌زمینه‌ی ذهنمه. اسمش رو می‌ذارم باور پنهانی.

این مرلینه. [خطاب به مرلین] می‌شه یه دقیقه بلند بشی لطفاً؟ [خطاب به حضار] این هم یه مسافر دیگه اتوبوس منه. اسمشو می‌ذارم "امریکا کشور قشنگیه" چون این مسافر می‌گه "تو در امریکا زندگی می‌کنی که کشور آزادیه. نظام اقتصاد آزادش هم بالاترین استاندارد زندگی رو در طول تاریخ بشریت فراهم کرده. پس تو هم مشارکت کن." چند نفر از شما که اینجا هستین چنین مسافری دارین؟ [خیلی‌ها دست بلند می‌کنند] این مسافر خوب و مثبتیه. درسته؟ بله. این سرزمین موقعیت‌هاست و تو هم بخشی از اون.

[خطاب به نانسی] می‌شه بلند بشی؟ [خطاب به حضار] نانسی هم یکی دیگه از مسافرای منه و می‌گه "اگه خیلی پول در بیاری اون وقت به خیلی‌ها کمک می‌کنی". چند نفر از شما چنین مسافری دارن؟ [دست‌هایی بالا می‌روند]

همون طور که می‌بینین من در مورد پول خیلی مسافر دارم. بعضی از این مسافرها خوب هستن و از تلاشهایی که برای کسب و کارم می‌کنم حمایت می‌کنن و بقیه‌شون پا روی ترمز من گذاشتن. حالا می‌خوام یه سوالی ازتون بکنم. وقتی در زندگی یه موقعیت مالی برام پیش میاد - مثلاً یه تصمیمی باید بگیرم یا با کسی تماس بگیرم یا هر چیز دیگه‌ای - و هر دو دسته مسافر هم در اتوبوسم هستن اون وقت چی کار می‌کنم؟

حضور: مضطرب می‌شی.

گری: اضطراب... قطعاً. ولی من یه کار دیگه هم می‌کنم. جوهری عکس العمل نشون می‌دم که تا جایی که بتونم هر دو دسته‌ی مسافرهام رو راضی کنم. از یه طرف اون قدر پول در میارم که به این واقعیت که باید حامی بعضی‌ها باشم و در امریکا زندگی می‌کنم و غیره برسم. ولی اون قدر هم پول در نمی‌آرم که به خاطر این که آدم پول‌دار و حقه‌باز و عوضی و غیره هستم احساس گناه بکنم. و اگه گفتین که اون مقدار برای من چقدر بود؟ سالی ۱۸۰۰۰ دلار. [صدای خنده می‌آید] شما می‌خندین ولی قضیه برای من خیلی هم جدی بود. به مقدار پولی که در می‌آرین نگاه کنین. حد تعادل بین مسافره‌ای مالی خوب و بد شما در همون جاست.

لطفاً برای همه‌ی مسافره‌ای ما دست بزنین. [صدای دست زدن می‌آید]

آن "تعادل بین مسافره‌ای مالی خوب و بد" نظیر تعادل بین افکار تقویت‌کننده و محدودکننده‌ی ما در مورد پول است. همه‌ی ما افکار تقویت‌کننده و محدودکننده‌ی مالی داریم و پولی که در می‌آوریم به اندازه‌ی نقطه‌ی تعادل بین این دو نیروی متضاد می‌باشد. اکنون کار ما باید این باشد که آن نقطه‌ی تعادل را جا به جا نماییم. می‌توانیم به کمک ای‌اف‌تی افکار محدودکننده را کم یا حذف و افکار تقویت‌کننده را هم با خیال‌پردازی و جملات تاکیدی قوی کنیم. بدین ترتیب نقطه‌ی تعادل به سمت توانگری مالی حرکت می‌کند. به تدریج که افکار محدودکننده کم‌رنگ می‌شوند و افکار تقویت‌کننده شدت می‌گیرند آگاهی ما از مسائل مالی و همین‌طور تصمیم‌گیری‌ها و رفتارها و غیره باعث می‌شوند که موقعیت‌های جدیدی را (از طریق آنتن) ببینیم و زندگی ما به لحاظ مالی با این نقطه‌ی تعادل جدید هماهنگ می‌شود. اینها فقط نظریه نیستند بلکه واقعاً عملی می‌باشند. افکار دائمی ما به واقعیت تبدیل می‌شوند.

حالا با من به دهه‌ی ۱۹۷۰ یعنی وقتی که ۳۰ سالم بود بیایید. آن موقع فروشنده بیمه‌نامه بودم و سالی ۱۸۰۰۰ دلار در می‌آوردم. حالا می‌خواهیم ببینیم که با استفاده از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی روی ذهنم چه کار کردم که درآمدم بدون اراده و تلاش بیشتر و هیچ یک از این قبیل امور به ۴۰۰۰۰۰ دلار برسد. اینها مربوط به ۲۵ سال قبل از به وجود آمدن ای‌اف‌تی می‌شوند. لذا در آن هنگام ای‌اف‌تی را نداشتم که از عهده‌ی "بله، ولی..."ها یعنی دنباله‌هایی که بعد از جملات تاکیدی پیدا می‌شدند برآیم. خوشبختانه در مورد من شدت آن دنباله‌ها به قدری کم بود که به سادگی توانستم مقادیر زیادی نوشته‌های مثبت به روی آنها بنویسم. ماجرای که الان قصد دارم برای تان شرح دهم هر چند که فاقد ای‌اف‌تی است ولی قدرت جملات تاکیدی و خیال‌پردازی را به خوبی نشان می‌دهد.

در سال ۱۹۷۰ از دانشگاه استنفورد فارغ التحصیل شده و دوره‌ی خدمت سربازی‌ام را هم گذرانده بودم و پنج سال می‌شد که در کار بیمه‌ی عمر بودم. درآمد ۱۸۰۰۰ دلاری من هم به سختی می‌توانست کفاف زن و سه فرزندم را بدهد. هر چند که می‌دانستم که قابلیت‌های خیلی بیشتری دارم ولی به دلایلی کارهای لازم را انجام نمی‌دادم. کسب درآمد بیشتر یک خواستنی واقعی و نه یک باید

برای من بود. چون نیاز داشتم که مشکلاتی را که پدرم تجربه کرده بود من دیگر نداشته باشم. در خانه‌ی ما پول هیچ وقت زیادی نبود و خشم پدرم و کار کردن و کار کردن و کار کردنش در شغلی که از آن خوشش نمی‌آمد باعث شده بود که به تنش و زخم معده و امثالهم دچار گردد. به خاطر آن همه فشاری که باید تحمل می‌کرد دائماً در حال فشردن دندان‌هایش به هم بود. از نظر من پول بیشتر به معنی رهایی از آن موارد بود. ولی با این وجود به لحاظ مالی به جایی نمی‌رسیدم و فقط داشتم از این لحاظ پا جای پای پدرم می‌گذاشتم.

بعد یک روز دیک اوکلی را در همایش PACE دیدم. او همان کسی بود که به من گفت که موقع رانندگی همیشه پایم روی پدال ترمز است. به من کمک کرد تا جمله‌ی تاکیدی بسازم و به وسیله‌ی همان‌ها توانستم از نردبام مالی بالا روم. آن جمله چیزی شبیه به این بود....

"من به سادگی و پیوسته سالی ۴۰۰۰۰ دلار در می‌آورم."

حال بیایید این جمله را تجزیه کنیم. اولاً این هدف همان طور که قبلاً هم گفتم یک خواستگی واقعی بود. این مهم است. ثانیاً سالی ۴۰۰۰۰ دلار هر چند که بیش از دو برابر درآمد بود ولی باز هم در محدوده‌ی نظام باورهایم قرار داشت. به قدری بزرگ بود که مرا به هیجان بیاورد و در عین حال آن قدر هم کوچک بود که در نظام باورهای مربوط به کارهایی که می‌توانم انجام بدهم جای گیرد. به علاوه در قالب اول شخص و به زمان حال بود و انگار که همین حالا هم آن را انجام داده بودم. این مهم است چون داشتم افکار دائمی جدیدی را برای خودم شکل می‌دادم. باید کاری می‌کردم که نظامم به این باور برسد که این تصویر واقعی من در همین الان می‌باشد - نه این که روزی در آینده به آن می‌رسد. این را دروغ گفتن به خودم نمی‌دانستم. بلکه شکل دادن عامدانه به افکار مالی خودم به حساب می‌آوردم. این دو خیلی با هم فرق دارند و اگر می‌خواهید پیشرفتی داشته باشید باید این تمایز را قائل شوید.

از نظر من قسمتی که در جمله‌ی تاکیدی واقعاً جذاب بود کلمات "به سادگی و پیوسته" بودند. لطفاً توجه داشته باشید که نمی‌گفتم "هر کاری را که لازم باشد می‌کنم" یا از هیچ عبارت دیگری که معنی "اراده کردن" داشته باشد استفاده نمی‌نمودم. به نظر من اگر برای چیزی به سراغ اراده برویم احتمال رسیدن به آن خیلی کم می‌شود. ممکن است با "فشردن دندان‌ها به هم و گره کردن مشت و انجام دادن هر کاری که باید انجام گردد" موقتاً به هدف برسیم ولی در اغلب موارد به وضعیت اول‌مان بر می‌گردیم. چرا؟ چون افکار دائمی خود را عوض نکرده‌ایم. در نتیجه آن افکار دائمی ما را به همان "واقعیت" قبلی بر می‌گردانند. اراده اگر هم ما را به نتیجه‌ای برساند موقتی خواهد بود. متأسفانه همین است که هست.

این بود که روزی بیست سی بار آن جمله را می‌گفتم. صبح‌ها آن را روی یک تکه کاغذ می‌نوشتم. موقع صبحانه آن را دو سه بار می‌گفتم. موقع کارم هم که زیاد رانندگی می‌کردم بارها و بارها ذکر می‌نمودم. شب‌ها هم که پوره‌ی سیب زمینی و لوبیا می‌خوردم آن را

می‌گفتم و قبل از خواب هم تکرارش می‌کردم. از نظر من جمله‌ی قشنگی بود. وضعیتی را نشان می‌داد که واقعاً آن را می‌خواستیم و باور هم داشتیم که امکان پذیر است.

در ابتدا جمله را خیلی معمولی می‌گفتم. هیچ مهلتی هم برای خودم نگذاشته بودم که تا آن موقع به هدفم برسیم. نمی‌دانستم که چقدر طول می‌کشد تا ذهنم آماده شود و روی آن "نوشته‌های قدیمی" چیزهای جدیدی ثبت گردند. این بود که فرصت کافی به آن دادم. میزان تماس با مشتری‌هایم را افزایش ندادم و زودتر هم سر کار نرفتم و دیرتر هم به خانه نیامدم. همان کاری را انجام دادم که همیشه می‌کردم و سالی ۱۸۰۰۰ دلار هم در می‌آوردم و گذاشتم که آماده‌سازی ذهنی مرا به صورت طبیعی در جهت درست پیش ببرد.

چند نفر هم الگویم بودند که خیلی به آنها علاقه داشتم. دو تن از آنان از کسانی بودند که در همان شرکت بیمه‌ای که من کار می‌کردم شاغل بودند. نامشان مرو داود و جیم پلیساک بود. آنها خیلی در کار خود موفق بودند و سالانه بین ۸۰۰۰۰ تا ۱۰۰۰۰۰ دلار در می‌آوردند. به نظر هم خیلی راحت و سر حال می‌آمدند. کارشان را "به سادگی و پیوسته" انجام می‌دادند. اگر آنها می‌توانستند پس من هم باید می‌توانستم.

بعد روزی شروع به نوشتن کتاب خاطراتی درباره "من جدید" نمودم. هیچ کسی به من نگفته بود که این کار را بکنم. به فکر خودم رسید. همه‌ی جزئیاتی را که من جدید می‌توانست داشته باشد در آن می‌نوشتیم. درباره‌ی این که وقتی آن چک‌های درشت را دریافت می‌کنم چه احساسی دارم و وقتی که وام بانکی را بازپس می‌دهم و انگار که مبلغش اصلاً برایم اهمیتی ندارد چه احساسی دارم می‌نوشتیم. خیال‌بافی می‌کردم که در خودروی جدیدم که روکش صندلی‌هایم چرمی بود نشسته‌ام. درباره‌ی این می‌نوشتیم که خطاب به بقیه‌ی کارکنان شرکت بیمه سخنرانی می‌کنم و همچون مرو داود و جیم پلیساک به آنان یاد می‌دم که چه کار باید بکنند.

بعد شروع به خیال‌پردازی راجع به آنها کردم. هیچ کسی این را به من نگفته بود. خودم آن را شروع کردم. انجامش هم واقعاً برایم لذت‌بخش بود. بیشتر هم این کار را موقع رانندگی از این محل ملاقات به آن محل ملاقات انجام می‌دادم. در بزرگراه که رانندگی می‌کردم ذهنم به آن حالت "میانه" می‌رفت که اغلب در آن خیال‌پردازی می‌کنیم. اسمش را "هیپنوتیزم بزرگراهی" گذاشته بودم. تنها فرق آن هم این بود که من عمداً خیال‌پردازی‌های خودم را به سمت هدف مالی "به سادگی و پیوسته" می‌کردم. قوه‌ی تصور ما، اگر به خودمان اجازه‌ی استفاده از آن را بدهیم، چیز خیلی جالبی است. طولی نکشید که درآمد از سالی ۴۰۰۰۰ دلار بیشتر شد. من در ذهنم مشهورترین متخصص بیمه‌ی عمر در سراسر کشور بودم و دائماً از من برای سخنرانی دعوت می‌نمودند. بیست نفر هم کارمند داشتم که کسب و کارهایی را که ایجاد می‌کردم انجام می‌دادند. عجب کیفی داشت! داشتم فقط خیال‌پردازی می‌کردم؟ نه! کاری خیلی بیشتر از آن انجام می‌دادم. بینش خودم را به سطح بالاتری ارتقا می‌دادم و آن نقطه‌ی تعادل بین افکار تقویت‌کننده و

محدودکننده‌ام را به منطقه‌ی جدیدی می‌رساندم. تغییر همین طور ایجاد می‌شود. با یک فکر و بعد با یک رویا شروع می‌شود. بعد آن رویا ما را به جهت جدیدی سوق می‌دهد. چقدر درست، ساده و اساسی است.

بعد از حدود دو ماه که این کار را کردم هیچ تغییر اساسی در درآمد ایجاد نشده بود. ولی متوجه شدم که افکار منفی که قبلاً در مورد مسائل مالی داشتم کم‌رنگ شده بودند:

۱- پول‌دارها حریص هستند

۲- دیدگاه پدرم راجع به سود و

۳- فکر این که فروشنده‌ها عوضی هستند.

جالب بود. این همان کاری است که ای‌اف‌تی هم خوب انجام می‌دهد ولی من صرفاً مقادیر زیادی نوشته‌های مثبت روی آن نوشته‌های منفی گذاشتم و به نظر می‌آید که همین کافی بوده باشد. هر چند که هنوز کمی از آن "عوضی بودن" در فکرم باقی مانده بود ولی خیلی با آن چه که قبلاً بود فرق داشت.

در واقع هنوز هم مقداری از آن طرز فکر "عوضی" را در مورد فروشنده‌ها دارم. ولی حالا دیگر فرق دارد. اکنون فکر می‌کنم که بعضی از فروشنده‌ها عوضی هستند. ولی فروشنده‌های حرفه‌ای (نظیر خودم) این طور نیستند. قبلاً فکر می‌کردم که "همه‌ی فروشنده‌ها عوضی هستند". ولی حالا فکر می‌کنم که فروشنده‌هایی که "افکار و گفتارشان یکی نیست عوضی هستند". اما بقیه‌ی آنها خدمات باارزشی ارائه می‌دهند. این طرز تمایز گذاشتن منطقی (و واقعی) به نظر تان چطور است؟ با استفاده از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی به وجود آمد و تبدیل به یکی از پایه‌های موفقیت کسب و کارم شد. این نوعی قالب‌بندی جدید و اساسی برای من بود که به صورت طبیعی و در اثر تفکر هدف‌مند در خارج از "محدوده‌ام" اتفاق افتاد.

لطفاً توجه داشته باشید که اصلاً وقتی صرف این نکردم که بفهمم "چگونه" به آنچه که تاکید و خیال‌پردازی می‌کنم برسم. این کار اشتباه بزرگی است. اغلب افراد سعی می‌کنند قبل از این که افکارشان را در جهت مناسبی سوق دهند بفهمند که چگونه باید آن کار را بکنند. بعد هم اگر "چگونه"ی قابل قبولی پیدا نکنند دیگر به خودشان زحمت استفاده از جملات تاکیدی و بقیه‌ی کارها را نمی‌دهند. چه کسی می‌خواهد چیزی را تاکید کند که در آخر به یک "چگونه"ی غیر قابل قبول منجر می‌شود؟

در مورد من "چگونه" به معنی تماس‌های بیشتر برای فروش بود. (اوق!) باید صبح‌ها زودتر از خواب بلند می‌شدم، آخر هفته‌ها هم کار می‌کردم، از وقتی که به خانواده‌ام تعلق داشت می‌زدم و (این یکی از همه بزرگتر است) به آدم‌های پول‌داری زنگ می‌زدم که "لقمه‌های بزرگتر از دهانم" بودند (وای). اوه خدای من! چطور می‌شد به سراغ صاحبان کسب و کارهایی بروم که کارمند داشتند و درآمد

ماهانه‌شان بیش از درآمد سالانه‌ی من بود؟ اصلاً چرا آنها باید به حرف من گوش می‌دادند؟ من خیلی جوان بودم. تجربه‌ی کافی هم نداشتم. در سطح آنها نبودم. به آن دسته از آدم‌های موفق‌تری که "بزرگتر از من بودند" تعلق نداشتم.

آیا یک کار "درونی اساسی" را در اینجا حس می‌کنید؟ امیدوارم که آن را حس نمایید. آن موقع برایم کاملاً واقعی به نظر می‌آمد چون به وضوح بر روی دیوارهایم نوشته شده بود. آن طور که من درک می‌کردم این همان "حقیقت" بود. شاید حس می‌کردم که به اندازه‌ی کافی خوب هستم (به خاطر چیزهایی که مامان بر روی دیوارهایم نوشته بود) ولی "به اندازه‌ی کافی بزرگ نبودم" (به خاطر سایر نوشته‌های روی دیوارهایم).

این بود که اگر می‌خواستم زودتر از موعد "چگونه" را بفهمم ناامید می‌شدم و شاید هم هیچ وقت شروع نمی‌کردم. ولی در عوض تشخیص دادم که با شکل دادن به افکارم (بدون این که فرایند را با "چگونه‌ها" محدود کنم) می‌توانم به آنتنم اجازه بدم که برایم کار کند. کار من فقط این بود که توپ را بیاندازم و این کار را با هدف‌گیری جملات تاکیدی و خیال‌پردازی درباره‌ی یک خواستنی واقعی (هدف) انجام دادم. بقیه‌ی فرایند و از جمله "چگونه"ی آن به صورت طبیعی خودش انجام می‌شد.

سه ماه که از شروع فرایند گذشت دیدم که تماس گرفتن با مشتری‌های بالقوه و بزرگتر دیگر به شدت قبل برایم حالت منفی ندارد. به نظر امکان‌پذیر می‌آمد. هر چند که ظاهراً شکل‌دهی افکارم مرا در جهت مطلوب سوق داده بود ولی هنوز آماده نبودم که به آن "آدم-های گنده" زنگ بزنم. بعد آنتنم راه حل این را هم نشانم داد. اصلاً چرا تصور نکنم که در حال زنگ زدن به آن "آدم‌های گنده" هستم و انگار که آنها هم سطح من هستند؟ اگر می‌توانستم با سایر جنبه‌های زندگی‌ام این کار را بکنم پس چرا با این یکی نتوانم؟ این بود که شروع به خیال‌پردازی راجع به صحبت کردن با صاحبان کسب و کارها نمودم. گویی که آنها برادرانم بودند و در مشروب فروشی محل نشسته بودیم و با هم حرف می‌زدیم (نظیر همان کاری که وقتی جوان‌تر بودم انجام می‌دادم). اغلب این خیال‌پردازی‌ها را انجام می‌دادم و در طول فرایند دیدم که کار برایم راحت‌تر می‌شود و دوستان زیادی هم پیدا کردم.

اینها را بارها و بارها تصور کردم. عکس صاحبان کسب و کارها را از روزنامه‌ها می‌بریدم و به نحوی با آنان حرف می‌زدم که انگار برادرانم هستند. مطمئنم که ای‌اف‌تی خیلی سریع‌تر می‌توانست مرا به مقصد برساند ولی آن موقع ای‌اف‌تی را نداشتم. بالاخره کاری کردم که محدوده‌ی راحتی‌ام به این سطح برسد و شروع به تماس گرفتن با صاحبان کسب و کارها نمودم. البته سن کم و بی‌تجربگی و غیره هم مسائلی بودند که در این مسیر برایم مشکل ایجاد کردند ولی در عین حال اشتیاق و توانایی و بی‌پروایی هم به کمک آمدند.

این بود که تماس گرفتن با صاحبان کسب و کارها برایم به کار لذت‌بخشی تبدیل شد و خیلی از آنان مشتریان و دوستانم شدند. کار کردن با آنها در عمل خیلی لذت‌بخش‌تر از کار کردن با کسانی مثل خودم، که سالی ۱۸۰۰۰ دلار در می‌آوردند، بود. آنها تصمیم‌گیرنده‌های بهتری بودند و تصمیم‌هایشان نیز همیشه به سیاست‌گذاری‌های مهم‌تر مربوط می‌شدند. خلاصه این که به این فکر افتادم که چرا انجام این کار را این قدر به تاخیر انداخته بودم. تماس گرفتن با "آدم‌های گنده" عملاً کار ساده‌ای شده بود. طولی نکشید که

خودم را هم سطح آنها و مشاور ورزیده‌ای به حساب می‌آوردم. از آن به بعد دیگر هیچ وقت به عقب نگاه نکرده‌ام. تا به امروز هم هیچ کسی روی کره‌ی زمین نیست که او را "بزرگتر از خودم" به حساب بیاورم. ممکن است بعضی‌ها پول‌دارتر یا مشهورتر یا هر چیز دیگری باشند. ولی این باعث نمی‌شود که بزرگتر از من باشند.

لابد می‌توانید تصور کنید که ظرف یک سال درآمد به ۴۰۰۰۰۰ دلار رسید. این بود که سطح درآمدم را در جملات تاکیدی برای کسب "ساده و پیوسته" تا ۶۰۰۰۰۰ دلار بالا بردم. بعد هم تا ۸۰۰۰۰۰ و ۱۰۰۰۰۰۰ و بالاخره آن را تا ۴۰۰۰۰۰۰ دلار بالا بردم تا به جایی رسیدم که از این موضوع خسته شدم و فهمیدم که هدف‌های دیگری هم در زندگی دارم (که ماهیت معنوی دارند) و ترجیح می‌دهم که به دنبال آنها بروم.

هر پله‌ای که درآمدم بالا می‌رفت سطح "آگاهی از توانگری" من هم بالا می‌رفت و بالاخره به این نتیجه رسیدم که پول چیزی جز نوعی انرژی نیست و منعکس‌کننده‌ی افکار فرد درباره‌ی این موضوع است. بعد فهمیدم که این قضیه برای همه چیز صدق می‌نماید. هیچ چیزی معنایی به جز آنچه که ما به آن می‌دهیم ندارد. این برای پول، دوستی، ازدواج، بچه‌دار شدن و مسابقه‌ی فوتبال روزهای یکشنبه صادق است. این چیزها بسته به این که چه بر روی دیوارهای ما نوشته شده باشد خوب یا بد، لذت‌بخش یا خسته‌کننده، سبک یا سنگین و غیره هستند.

معنی همه‌ی امور بر روی دیوارهای ما نوشته شده است. آنها افکار دائمی ما هستند و چه خوش‌تان بیاد و چه نه افکار دائمی به واقعیت زندگی ما تبدیل می‌شوند.



ظرف هفته‌ی گذشته چندین سوال و چالش درباره‌ی "اصول کاخ" و نحوه‌ی بکارگیری آنها دریافت نمودم. از شما متشکرم. چند بخش بعدی را به پاسخ به موارد مذکور اختصاص خواهم داد چون "مثال‌های واقعی" به دست می‌دهند.

اولین مورد را "مارتا" نوشته که با موانع پولی روبرو است. او می‌گوید...

"یکی از "بله، ولی‌ها"ی من در مورد کسب پول زیاد این است که به لحاظ مالیات بر درآمد در رده‌ی بالاتری قرار گیرم. در نتیجه..."

۱- اگر پول بیشتری در بیاورم باید مالیات بیشتری بپردازم.

۲- اگر پول بیشتری در بیاورم ممکن است در رده‌ی مالیاتی بالاتری قرار بگیرم و آنگاه بخش بزرگتری از درآمد را بابت مالیات بدهم.

۳- هر چند که بخشی از مالیاتی که می‌دهم صرف چیزهای خوبی مثل جاده سازی و اطعام فقرا می‌شود ولی قسمت اعظم آن صرف تخریب می‌گردد. به گزارش هیاتی از مجمع ملی قانون‌گذاری در سال مالی ۱۹۹۶، ۲۴/۴ درصد از مالیات‌ها یا ۲۷۹ میلیارد دلار برای مخارج نظامی جاری خرج شده و ۱۸/۵ درصد یا ۲۲۲ میلیارد دلار هم صرف بازپرداخت بدهی‌های ناشی از مسائل نظامی گردیده است. در نتیجه ۴۲/۹ درصد از بودجه‌ی دولت فدرال در سال مالی ۱۹۹۶ به مصارف نظامی مربوط می‌گشته است."

لذا اگر مارتا از یک جمله‌ی تأکیدی نظیر این استفاده نماید "من به سادگی و پیوسته ..... دلار در سال در می‌آورم" آنگاه دنباله‌های فوق‌الذکر جلوی او را می‌گیرند، باعث تعارض در او می‌شوند و جمله‌ی تأکیدی را پس می‌زنند.

در مورد پول چنین دنباله‌ای خیلی هم متداول می‌باشد و لذا تصمیم گرفتم که اول به آن بپردازم. البته از لابلای کلماتی که او نوشته است می‌توانم دنباله‌ی دیگری را هم ببینم که بعداً به آن خواهم پرداخت. ولی در مرحله‌ی اول برای مارتا کسب درآمد بیشتر به معنی پرداخت مالیات افزونتر برای تأمین مخارج تخریب است. اول باید به همین موضوع پرداخته شود تا جملات تأکیدی بتوانند او را به سوی فردهایی ببرند که در آنها توانگری مالی بیشتری داشته باشد.

آیا باورهای او درست هستند؟ قطعاً همین طور است. من که کسی را نمی‌شناسم که با آنها مخالف باشد و به نظرم باید به خاطر نگرانی‌هایی که دارد به او احترام گذاشت. ولی نحوه‌ی برخورد او با این مسأله‌ی بزرگ اجتماعی فقط به محدود کردن میزان درآمدش منحصر می‌گردد. صدای چندان بلندی برای اصلاحات مالی/ نظامی از این شیوه به گوش نمی‌رسد. عملاً تنها کسی که تأثیری واقعی از این نوع "فداکاری برای نجات جامعه" می‌پذیرد خود مارتا است. نوشته‌های روی دیوارهای مارتا کاری کرده‌اند که او از درآمد بیشتر

نفرت یا حتی احساس گناه داشته باشد. به ارتباط میان اینها خوب فکر کنید. اگر او پول بیشتری در بیاورد به احساس نفرت یا گناه افزون‌تری خواهد رسید و چنانچه پول کمتری در بیاورد فقیر خواهد گشت. این معامله‌ای است که او نمی‌تواند در آن برنده باشد. هیچ یک از ساکنان کره‌ی زمین و حتی خود مارتا نیز از آن بهره‌مند نخواهد گردید.

رویکرد من در اینجا این است که ارتباط او را با عواقب منفی ناشی از درآمد بیشتر مجدداً قالب‌بندی کنم. ولی در ابتدا مایلیم با استفاده از ای‌اف‌تی بر روی هر گونه احساس نفرت و یا گناهی که در او جای گرفته است راه را برای کارهای بعدی باز نمایم. این که از وضعیت مالیات/ امور نظامی مطلع و در مورد آن نگران باشیم با این که احساس نفرت و گناه غیر واقع‌بینانه داشته باشیم خیلی فرق دارد. شاید این طور شروع کنم...

"با وجود این که از پرداخت مالیات افزون‌تر متنفرم و نمی‌خواهم در تخریب بیشتر سهمی داشته باشم..."

"با وجود این که به خاطر تخریب‌های ناشی از پولی که بابت مالیات می‌دهم احساس گناه می‌کنم..."

به یاد داشته باشید که ما فقط احساسات غیر ضروری و محدود کننده‌ی او را حذف می‌نماییم و کاری با واقعیت قضیه نداریم. حدس می‌زنم که با استفاده از ضربات ای‌اف‌تی بر روی این موضوع مسیرهای دیگری که آنها نیز به موانع پولی مربوط می‌شوند به روی ما باز می‌گردند و در نتیجه امکان کار بر روی موارد دیگری نیز فراهم آید.

هر گاه احساس‌های نفرت و گناه (و هر مساله‌ی دیگری که در حین کار بروز نماید) کاهش یابند آنگاه آماده‌ی کشف قالب‌بندی‌های جدید از طریق مکالمه خواهیم بود. این را هم بگویم که هر گاه از شدت احساسات درگیر کاسته شده باشد قالب‌بندی کار نسبتاً ساده‌ای خواهد گشت. البته قالب‌بندی‌ها باید دیدگاه‌های زیست‌محیطی فرد را نیز رعایت نمایند.

برای مثال ممکن است قوانین مالیاتی را بکاوم و بخشی از حقوق قانونی مارتا را به او یادآوری کنم که می‌تواند حدود نیمی از مالیاتش را به موسسات خیریه‌ای که از پرداخت مالیات معافند بدهد. این بدین معنی است که او می‌تواند درآمدش را دو برابر نماید و نیمی از آن را به خیریه‌ای بدهد که در راه اعتلای صلح در جهان می‌کوشد. بدین ترتیب همان مقدار درآمد (و مالیاتی) که به آن عادت کرده است برایش باقی می‌ماند و او به لحاظ مادی به سازمانی کمک کرده است که هدفش کاهش بکارگیری شیوه‌های مخرب توسط جامعه می‌باشد.

به علاوه اگر او واقعاً در میل به پایان بخشیدن به تمایلات تخریب‌گرانه در این دنیا جدی باشد می‌تواند سازمان خیریه‌ی خودش را بنا نهد و میلیون‌ها دلار برای اهداف صلح‌جویانه از خیرین پول بگیرد. چنانچه کارمند سازمان خیریه‌ی خودش بشود در آن صورت از معافیت‌های مالیاتی بیشتری بهره‌مند خواهد گردید و همین امر می‌تواند باعث شود که بدون پرداخت مالیات بیشتر از سطح زندگی بالاتری برخوردار گردد. در ضمن سازمان خیریه‌اش می‌تواند تمامی هزینه‌های سفر، غذا، خودرو و غیره‌ی او را نیز که برای دستیابی به

هدفش ضروری هستند بپردازد. به علاوه میلیون‌ها دلاری هم که از خیرین می‌گیرد از مالیات معاف می‌شوند. لذا او می‌تواند با تلاش - هایش منابع مالی قابل توجهی را از دستگاه‌های نظامی دور نماید. شاید هم روزی برسد که دریابد اعطای حقوق ماهانه‌ی بیشتر به خودش و در نتیجه پرداخت مالیات بر درآمد بیشتر از این بابت، در مقایسه با آن منابعی که آنها را از دسترس مالیات بگیرها دور کرده است، اهمیتی ندارد.

نکته‌ی جالبی که در این قالب‌بندی‌ها وجود دارد این است که همچون تمامی قالب‌بندی‌های موثر کاملاً درست هستند. در واقع اصلاً جای بحث ندارند. اگر "دنباله‌ی مربوط به قرار گرفتن در رده‌ی مالیاتی بالاتر" عملاً تنها مانع مارتا باشد در این صورت او می‌تواند از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی استفاده کند تا خودش را به سوی آینده‌ی هیجان‌انگیزی - و حتی شاید نوعی ماموریت زندگی - بکشد. او می‌تواند از چنین جملات تاکیدی استفاده نماید:

"من به عنوان رئیس هیئت مدیره‌ی بنیاد اهداف صلح‌جویانه به خوبی از ۵ میلیون دلار از منابع‌مان برای ایجاد تاثیر مثبت بر زندگی همگان استفاده می‌کنم."

می‌تواند خیال‌پردازی نماید و خودش را هم اکنون در آن وضعیت ببیند و این موارد را تصور کند ۱- تصمیماتی که همین الان می‌گیرد ۲- چهره‌ی مردم وقتی کشورشان به صلح می‌رسد ۳- احساساتی که در اثر انجام این کارها نصیب خودش می‌گردند ۴- حضور در شبکه‌های تلویزیونی و غیره. به یاد داشته باشید که رویاها لزوماً به واقعیت بدل نمی‌گردند بلکه شما را در جهات مورد نظرتان هدایت می‌کنند.

هر گاه ای‌اف‌تی او را از احساسات محدود کننده‌ی اصلی‌اش رها سازد او می‌تواند آزادانه هر چه را که بخواهد تاکید و راجع به آن خیال‌پردازی نماید. بدیهی است که این همان "پاک کردن و جایگزینی" نوشته‌های مالی روی دیوارهای مارتا خواهد بود و افکار دائمی جدید او به واقعیت جدیدش بدل خواهند گشت. به تجربه دریافته‌ام که او احتمالاً می‌تواند به کلی از احساسات قبلی‌اش دست بردارد و به خودش اجازه دهد که به درآمد سالانه‌ی ۵۰۰۰۰۰ دلار یا بیشتر برسد. هر گاه آنتنش فعال گردد "چگونه‌ها"ی کار هم پدیدار خواهند شد، گزینه‌های بیشتری پیش رویش قرار خواهند گرفت و طولی نمی‌کشد که در محل جدیدی در خیابان توانگری ساکن خواهد گردید.

اگر دنباله‌های دیگری در کار نباشند مارتا می‌تواند راه خودش را برود. در این صورت ای‌اف‌تی نوشته‌های مالی منفی را از روی دیوارهای او پاک کرده و رهایی از باورهایی را که شدیداً به آنها نیاز داشته نصیبش نموده است. بدین ترتیب جملات تاکیدی و خیال - پردازی‌ها هم می‌توانند کار "جایگزینی" را انجام دهند و کلماتی را در ذهنش بنشانند که او را به سوی فردایی که خودش برمی‌گزیند هدایت نمایند.

ولی همان طور که قبلاً هم گفتیم رگه‌هایی از یک دنباله‌ی دیگر را نیز در کلمات او می‌بینیم. البته شاید اشتباه کنم ولی اگر جملات تاکیدی گفته شده و خیال‌پردازی‌ها "کار نمی‌کنند" به این دلیل است که یک یا چند دنباله‌ی دیگر در حال رو آمدن هستند. حدس می‌زنم که این دنباله در پس‌زمینه‌ی افکار مارتا حضور داشته باشد:

"باید برای پولی که در می‌آورم به سختی کار کنم و خیلی بدم می‌آید که بخش بزرگتری از پولی را که برایش عرق می‌ریزم به دولت بدهم."

جمله‌ی "باید برای پولی که در می‌آورم به سختی کار کنم" نوشته‌ی متداولی بر روی دیوارهای ما می‌باشد. اکثر ما را از بچگی این طور تربیت کرده‌اند که باید برای پول به سختی کار کنیم. خیلی از ما نوشته‌هایی بر روی دیوارهای مان داریم که می‌گویند "به سختی کار کن تا پولت حلال باشد\*." قبول دارم که این به نظر خیلی خوشایند می‌آید ولی قصه‌ای بیش نیست. این فقط یک زندان مالی است که خودمان ساخته‌ایم. این جمله می‌گوید که اگر برای پولی که در می‌آوریم آن قدر کار نکنیم که از حال برویم آنگاه صداقت نداریم و تنبل، خوش‌شانس، مادی یا چیزی منفی هستیم. مزخرف است.

بگذارید منظور خودم را از "به سختی کار کردن" به وضوح بیان نمایم. از نظر من به سختی کار کردن یعنی این که برای کاری که در آن قدرت را نمی‌دانند خودت را هلاک کنی تا سر برج حقوقی بگیری. اوه، خدای من، چقدر بدبختی! ولی از سوی دیگر کسی که مشتاقانه هدفی را در زندگی‌اش دنبال می‌کند شاید ساعات کاری‌اش خیلی بیشتر از کسی باشد که در زندان "کار سخت" محبوس شده است. ولی از نظر من او کار نمی‌کند بلکه سرگرم بازی است.

اگر من هم با محدودیت "کار سخت" زنجیر شده بودم جمله‌ی تاکیدی اولیه‌ام که می‌گفت "به سادگی و پیوسته \_\_\_\_\_ دلار در سال در می‌آورم" فوراً بی‌اثر می‌شد. "به سادگی و پیوسته" با باور به "کار سخت" جور در نمی‌آیند.

جالب این است که خیلی از روان‌درمان‌گران نیز نوعی از این محدودیت را در نوشته‌های روی دیوارهای خود دارند. خیلی از آنان فکر می‌کنند که برای کار کردن باید ساعتی فلان قدر بگیرند و تعداد مشخصی مراجعه‌کننده در روز داشته باشند. بدین ترتیب با محدودیتی روبرو می‌شوند چون تعداد ساعات کاری در هر روز حدی دارد. به علاوه این طرز فکر سایر راه‌ها را، نظیر ارائه‌ی مشاوره به شرکت‌ها، آموزش و سخنرانی به کلی می‌بندد. می‌توان کارگاه‌هایی برگزار نمود که در آن به طور هم‌زمان بر روی ۵۰ تن کار شود (این امر قطعاً با استفاده از ای‌اف‌تی عملی است). می‌توان روی بهبود کارایی ورزشکاران کار کرد یا حتی خدای نکرده دستمزد را نه بر اساس تعداد ساعات بلکه بر حسب نتیجه تعیین کرد. بدیهی است که راه‌هایی بیش از اینها وجود دارند. بگذارید آنتن تان "چگونه‌ها" را برای تان بیابد. کار لذت‌بخشی خواهد بود. احتمالاً فقط یکی از راه‌ها را از میان راه‌های متعددی که در دسترس شما بوده‌اند برگزیده‌اید. اگر چنین است چرا؟ ربطی به نوشته‌های روی دیوارهای تان که ندارد؟ دارد؟

---

\* A hard day's work for an honest day's pay

همه‌ی ما "محدودیت‌هایی" به صورت نوشته‌های روی دیوارهای مان داریم و اگر از جملات تاکیدی و خیال‌پردازی به خوبی استفاده کنیم می‌توانیم آن محدودیت‌ها را آشکار سازیم. زیبایی روش‌های مورد استفاده در کاخ فرصت‌ها نیز در همین است. ولی توجه داشته باشید که "محدودیت‌ها" را فقط باید مشاهده و نباید از آنها انتقاد نمود. هر چه باشد اکثریت عظیمی از آنها توسط والدین، معلمان، دوستان و سایرین و با نیت خیر بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند. در آن هنگام سن کمی داشتیم و هر آنچه را که می‌گفتند بدون این که دریابیم که اینها "محدودیت‌ها"ی خیالی خود آنها است می‌پذیرفتیم. ولی دیگر لزومی ندارد که آنها را نگه داریم. تازه داریم می‌فهمیم که امکان تعویض آنها هم وجود دارد. چقدر خوب.

حسابی سر حال آمده‌ام!

همین چند دقیقه پیش در حال گفتگوی تلفنی با کریستین وینسر، که در استرالیا سکونت دارد، بودم. او مثالی زنده و تازه‌نفس از نحوه‌ی کارکرد کاخ فرصت‌ها را برایم شرح داد. عالی بود! او از ترکیبی از ای‌اف‌تی و خیال‌پردازی/اهداف برای ایجاد تغییرات موثر استفاده کرده و جالب این که این کار را قبل از مطالعه‌ی کاخ فرصت‌ها انجام داده است! همین است که مرا سر حال می‌آورد. اصول کاخ کاملاً مطابق با عقل سلیم هستند. وی به صورت کاملاً طبیعی و حتی بدون این که نام آنها را بداند به درون روش‌ها "افتاد" و آنها بدون کمترین تلاش و اراده‌ی کردنی او را به پله‌های بالاتری از نردبام موفقیت بردند. چقدر زیبا است.

در اینجا می‌خواهم ماجرای کریستین را در قالب اصول کاخ و نحوه‌ی استفاده او از آنها را (بدون اطلاع از وجودشان) برای‌تان شرح دهم. قضیه از این قرار است که چند روز پیش این رایانامه را از کریستین دریافت نمودم...

"به علاوه می‌خواستم برایت بنویسم که چقدر از مشاهده‌ی فیلم‌های آموزشی دوره‌ی پیشرفته‌ی ای‌اف‌تی و رشد ناشی از آنها لذت می‌برم. اقدام به برگزاری کارگاه‌های عمومی نموده‌ام، با دو گلف‌باز حرفه‌ای کار کرده‌ام و پیوسته از نتایجی که مردم به دست می‌آورند متحیر می‌شوم. همه‌اش هم به خاطر فیلم‌های عالی تو بوده است. اکنون می‌توانم خرج خانواده‌ام را با تنها دو روز کار در هفته با ای‌اف‌تی در بیاورم و بقیه‌ی اوقات کاری‌ام را صرف مطالعه و تماس با سایر کسانی که در حیطه‌ی کار با انرژی مشغولند بنمایم."

برای آگاهی از فرایند درونی که باعث شده است بتواند "با تنها دو روز کار در هفته با ای‌اف‌تی خرج خانواده‌اش را در بیاورد" به او زنگ زدم. جالب‌تر از همه برایم این بود که او چگونه توانسته است در حالی که بسیاری افراد دیگر ساعات طولانی کار می‌کنند تا بتوانند از عهده‌ی مخارج زندگی برآیند او این قدر بی‌دردسر به کمک ای‌اف‌تی خرجش را در می‌آورد. چه چیزی او را به این جایگاه رسانده بود؟ با بسیاری از کاربران صحبت کرده‌ام و ناله‌ها (باورها)ی آنها را در مورد این که چرا نمی‌توانند به موفقیت برسند شنیده‌ام. برخی از آنان می‌گویند که مراجعان خود را خیلی سریع شفا داده‌اند. عده‌ی دیگری ادعا می‌نمایند که ضربه زدن از نظر مردم کار خیلی عجیبی است. سایرین هم به رقابت، مدیریت مراقبت از افراد و فهرستی طولانی از دلایل "بیرونی" برای عدم موفقیت مالی خود اشاره می‌کنند. ولی به تجربه دریافته‌ام که علل واقعی معمولاً در "امور درونی" کاربران قرار دارند.

می‌دانستم که موفقیت کریستین به نوشته‌های روی دیوارهایش (امور درونی‌اش) مربوطند و می‌خواستم از چند و چون آنها آگاه شوم. وی گفت که آنچه که باعث آغاز همه چیز گردیده بود مشاهده‌ی فیلم‌های دوره‌ی پیشرفته‌ی ای‌اف‌تی بوده است (راهنمایی). بهتر است این طور بگوییم که او در فاصله‌ی زمانی میان موفقیت‌های قبلی که با ای‌اف‌تی به دست آورده بود و مشاهده‌ی فیلم‌های دوره‌ی

پیشرفته انگیزه‌ی کافی برای سرآمد شدن در این رشته را کسب کرده بود. به طور خلاصه می‌توان گفت که او رویایی را پرورانده بود. این یک خواسته - خواسته‌ی واقعی - بود. وقتی رویا یا ماموریتی داشته باشیم دیگر نیازی نیست که به صورت منظم به خیال‌پردازی یا استفاده از جملات تاکیدی بپردازیم. آن کارها به صورت خودکار و کاملاً رنگی انجام می‌شوند. هر چند که خیال‌پردازی و استفاده منظم از جملات تاکیدی ابزارهای مهمی در این فرایند محسوب می‌گردند ولی نیروی رانش اصلی از رویا می‌آید. در اینجا سخن از هدف - ماموریت - و دلیل برخاستن از رختخواب در صبح‌گاه است. وقتی رویاهایی داشته باشیم همواره در افکارمان حاضر می‌باشند. آنها را تصور و در ذهن خود تمرین می‌نماییم. دائماً از آنها حرف می‌زنیم و همان‌ها هستند که ما را به سوی فردایی جدید می‌کشانند.

نکته‌ی جذاب ماجرای کریستین در این است که رویایش به طور خودکار آن چیزهایی را که دنباله می‌نامیم - همان "بله، ولی"هایی که خیلی از "افکار درونی" ما را نابود می‌سازند - رو آورده بود. وی تشخیص داد که آنها سد راهش می‌شوند و لذا به کمک ای‌اف‌تی و با پشتکار به آنها پرداخت. رویای او این بود که کارگاه‌های آموزش ای‌اف‌تی برگزار نماید. ولی همان طور که برایم شرح داد باورهایی که در این راه با رویایش به رقابت بر می‌خاستند قدیمی و محکم بودند. برخی از آنها در زیر ذکر می‌شوند...

"مردم از من خوش‌شان نمی‌آید. گرم سخن نمی‌گویم. در نتیجه مرا به عنوان مدرس اصلی نمی‌پذیرند."

"مردم به من اعتماد ندارند."

"من فردی مذهبی هستم و لذا باید همواره متواضع باشم و به گناهانم اعتراف نمایم."

موارد فوق برای این که در سطل آشغال ریخته شوند چطورند؟ اگر چنین بارهای سنگینی داشته باشید به سختی می‌توانید پرواز کنید. این بود که او به ضربه زدن پرداخت و بسیاری از جنبه‌های مربوط به آنها را کشف نمود. بر روی آنها نیز ضربه زد. پاک‌شان کنید! پاک‌شان کنید! در تمامی این مدت هم رویایش به صورت کاملاً رنگی در ذهنش جریان داشت. جایگزین کنید! جایگزین کنید! نهایتاً موارد جدیدی بر روی دیوارهایش نوشته شدند و خودانگاری جدیدی برایش پدید آمد که با رویایش هم‌راستا بود. فرایند مزبور کلاً دو الی سه ماه به طول انجامید.

کم‌کم داریم به قسمت‌های جذاب‌تر موضوع می‌رسیم. در اینجا صحبت از تغییرات اندک نیست که مثلاً او بتواند در ابراز نظراتش کمی راحت‌تر باشد. هر چند که اینها هم خوب هستند ولی منظورم چیز خیلی بزرگتری می‌باشد. صحبت از تغییرات شگرف در خودانگاری است به نحوی که هیچ یک از آن دنباله‌های مستحکم دیگر نتوانند مانع او شوند. او اکنون از دست آنها آزاد شده است و فکر می‌کند که مردم سخنانش را باور می‌نمایند. این خیلی مهم است. مهم‌تر از آن هم این است که افکار و اعمالش هماهنگ شده‌اند. او دیگر خودش را یک مدرس معمولی نمی‌داند بلکه در انتظار برگزاری کارگاه بعدی است چون این کار او را به هیجان می‌آورد. آن کریستین متواضعی که همیشه در حال اعتراف به گناهانش بود دیگر وجود ندارد چون دلیل بودن چنین کسی از میان رفته است. نوشته‌های

روی دیوارهایش که خود قبلی او را می‌ساخته‌اند با نوشته‌های دیگری جایگزین شده‌اند که اجازه می‌دهند کریستین جدید و با اعتماد به نفس بیشتر جایگاه حقیقی خودش را در این دنیا اشغال کند.

خانم‌ها و آقایان، نحوه‌ی کار اصول کاخ این گونه است. ما در کاخ فرصت‌ها زندگی می‌کنیم. قابلیت‌هایی به بزرگی کوه داریم (و از آنها خبر هم داریم) ولی توسط نوشته‌های روی دیوارهای مان – که اغلب خیالی هستند – از آنها بازداشته می‌شویم. هر چند که به لحاظ منطقی از نادرستی آنها آگاهیم ولی به لحاظ احساسی آنها را باور داریم. در همان آغاز این مجموعه هم گفتم که دیوارهای ما از جنس کاغذ هستند و با گچ بر روی آنها نوشته شده است. اگر تنها چند جلسه ضربه زدن و یکی دو رویا را پشت سر بگذاریم می‌توانیم یک-راست از میان موانعی که فقط در خیال ما جای دارند عبور نماییم.

اگر بخواهم واقع‌بینانه حرف بزنم باید بگویم که اغلب مردم به کسب مهارت‌هایی برای رسیدن به جایگاه بهتری در کاخ فرصت‌هایشان نیاز دارند. این فرایند همیشه به همان راحتی و سرعتی که برای کریستین پیش آمد نخواهد بود. اکثر مردم برای تشخیص دنباله‌های خود کمک لازم دارند و حتی شاید برای یافتن هدف نیز کمک بخواهند. اینجا است که کاربر ورزیده وارد می‌شود. مهارت‌های ابتدایی ای‌اف‌تی را قطعاً می‌توان آموخت و بیشتر درمان‌گران نیز از آنها برخوردارند. ولی بزرگترین مهارتی را که می‌توان به دیگران نشان داد (لطفاً طبل بزنید) مثال خود ما است. ما باید به نمونه‌ای از آنچه که درس می‌دهیم تبدیل گردیم. اگر خودمان در مسیر حرکت آزادانه در این دنیا نباشیم چگونه می‌توانیم این کار را به دیگران بیاموزیم؟

قبل از این که به کریستین زنگ بزنم رایانامه‌ای برایش فرستادم و از موفقیت‌هایی که در کار با گلف‌بازها کسب نموده بود پرسیدم. به دنبال شواهد بیشتری راجع به بهبود کارایی در ورزش برای ارائه به کسانی که این رایانامه‌ها را دریافت می‌دارند بودم. وی این طور نوشت...

"سلام گری. یکی از آن گلف‌بازان حرفه‌ای بانویی بود که معمولاً در یک بازی ۹ سوراخه به امتیاز حدود ۴۲ می‌رسد. به خاطر مسئولیت‌هایی که در مربی‌گری و برگزاری دوره‌ها دارد فقط سالی پنج بار مسابقه می‌دهد. فرد دیگر آقای بود که از همان ابتدا که وارد باشگاه حرفه‌ای‌ها شدم راجع به رفتارش به من هشدار داده بودند. به من گفته بودند که در رفتار با او مراقب باشم چون خیلی تهاجمی است و زود از کوره در می‌رود. معمولاً هم در حین بازی این طور می‌شد.

قبل از این که با او کار کنم ۱۵ دقیقه در خودرو ماندم و بر روی خودم ضربه زدم و لذا به هنگام کار با او آرام بودم. در واقع باید بگویم که به قدری آرام بودم که گویی با دوستان قدیمی‌ام ملاقات می‌کنم.

وقتی در اطراف سوراخ اول بودیم ۲۰ دقیقه وقت صرف کردم تا اصول اولیه، وارونگی روانی و نقاط اصلی را برایش شرح دهم. آنها به خوبی از افکار منفی خود آگاه بودند و به راحتی می‌توانستند جملات تصحیح را بسازند. کمی هم از این که باید در مقابل



دیدگان همگان این کارها را بکنند خجالت می کشیدند و لذا به ایشان گفتم که اگر بخواهند می توانند فقط بر مشکل تمرکز نمایند و بر روی نقطه‌ی تیموس ضربه بزنند. به تدریج که به نقاط دیگر رسیدیم دریافتیم که آن آقا خیلی به خودش فشار می آورد و آنچنان بر نقاط می کوبد که گویی می خواهد آنها را بشکند. از آنجایی که فکر نمی کردم که این شیوه کارایی داشته باشد از او خواستم که آرام تر باشد و صرفاً بگذارد که "خودش اتفاق بیفتد". از او خواستم که از این جمله هم استفاده کند "با وجود این که خیلی به خودم فشار می آورم..." به نظر رسید که برایش مفید واقع گردید. آن بانو هم در یکی از مراحل ضربه‌ی بدی زد و لذا از او پرسیدم که چه اتفاقی برایش افتاده است. وی توضیح داد که شاید چوب مناسبی را بر نداشته باشد و اکنون دیگر برای تعویض آن دیر شده است. از او پرسیدم که آیا این بدین معنی است که نمی تواند به هنگام زدن ضربات به خوبی تمرکز کند و او حرف مرا کاملاً تایید نمود. پس از این که بر روی این موضوع کار کردیم و او به نظر خیلی راضی می آمد.

نتیجه‌ی کار این شد که آن بانو به امتیاز ۳۶ که برایش بی سابقه بود رسید و آن آقا هم در هر مرحله بهترین ضربات را زد (که از نظر خودش عالی بود) و در تمامی مراحل هم لبخندی بر لب داشت. وقتی که توپش به جای دشواری می رفت به راحتی با یک ضربه آن را از آنجا در می آورد و به مسیر اصلی و چمن باز می گشت. هر دوی آنها خیلی به هیجان آمده بودند و با وجود این که قبلاً به آنها گفته بودم که این جلسه مجانی خواهد بود می خواستند همان جا دستمزد مرا بپردازند. بدیهی است که از پذیرش آن امتناع نمودم. در آن مدت از کارم خیلی لذت بردم و اطلاعات زیادی هم درباره‌ی گلف و کلاً کارایی به دست آوردم. قرار شد که آنها در عوض دستمزدی که می خواستند به من بدهند همایش هایی را برایم برگزار نمایند.

همراه با عشق

کریستین

پانوش: با استفاده از ای اف تی هر روز پیشرفت می کنم و در بهترین دوران زندگی ام به سر می برم."

آنچه را که خواندید برای تاکید بر استفاده از ای اف تی بر روی افزایش کارایی در ورزش آوردم. بارها بر طبل این موضوع کوبیده ام. ولی عده‌ی کمی از کسانی که نامشان در فهرست دریافت کنندگان این رایانامه ها است وارد زمین گلف شده اند. امکان کار در اینجا فراوان و بدیهی است. در نتیجه نمی دانم که چرا تنها معدودی از شما در این جهت حرکت کرده اید. آیا دنباله هایی دارید که بگویند...

"من تجربه‌ی کافی ندارم."

"اکنون خیلی سرم شلوغ است. شاید ماه بعد."

"من درمان گرم (در حالی که بر سینه‌ی خود می کوبند) نه مربی ورزش."

"من به آنجا تعلق ندارم."

... یا شاید هم ماجراهای خیالی و پر هزینه‌ی دیگری در کار هستند؟

چندی پیش مجموعه‌ای راجع به کسب و کار نوشتم که هنوز به پایان نرسیده است. سرانجام آن را هم تمام خواهیم نمود. ولی تا آن هنگام می‌توانید آنچه را که تحت عنوان "گلف‌بازی" در بخش سوم مقالات "ایجاد و بهبود کسب و کار"\* نوشتم بخوانید. به هنگام مطالعه‌ی آن از خودتان بپرسید که "چرا این کار را نمی‌کنم؟" و به پاسخ‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسند توجه نمایید چون شما را به سوی کشف دنباله‌هایی که دارید هدایت می‌کنند. ضربه بزنید. ضربه بزنید.

etix

## ۲۱- وقتی به نظر می‌رسد که در شرایط محیطی "گیر افتاده‌ایم"

از روزا اسمیت متشکرم که سوالی را که خیلی از ما درباره‌ی مسائل مالی داریم مطرح کرده است. او از مواقعی می‌گوید که به نظر می‌رسد در برخی شرایطی که مانع کسب درآمدهای هنگفت می‌شوند گیر کرده‌ایم. مثال‌های آن می‌تواند افرادی باشند که می‌گویند...

"من معلمم و به آنچه که نظام آموزشی به من می‌پردازد محدود می‌گردم."

"من درمان‌گرم و فقط می‌توانم به ازای هر ساعت کار مقدار محدودی در بیاورم."

"اگر پول زیادی در بیاورم آنگاه خانواده/ کلیسا/ دوستان/ خدا فکرها را بدی راجع به من می‌کنند."

"ناچارم که روی صندلی چرخ‌دار بنشینم و لذا موقعیت‌هایم محدود می‌شوند."

همه‌ی اینها را دور بریزید چون چیزی بیش از نوشته‌های روی دیوارهای افراد نیستند. چه کسی گفته است که معلم فقط باید سر کلاس درس دهد و یا اصلاً معلم بماند؟ چرا درمان‌گر باید خودش را به دریافت مبلغ مشخصی به ازای هر ساعت کار بر روی یک نفر محدود سازد؟ چرا او به طور هم‌زمان بر روی عده‌ی زیادی کار نمی‌کند و یا کار خودش را از طریق نگارش کتاب و یا برنامه‌های رادیویی و تلویزیونی انجام نمی‌دهد؟ آیا درست است که اگر پول زیادی در بیاورید دیگران برای شما ارزش کمتری قائل می‌گردند؟ از کجا این را می‌دانید؟ اگر پول کمتری در بیاورید درباره‌ی شما چه فکری خواهند نمود؟ دقیقاً چقدر باید در بیاورید تا همه‌ی دوستان-تان و خدا را راضی کنید؟ آیا صندلی چرخ‌دار واقعاً به لحاظ مالی مانع به حساب می‌آید. هر چند که چنین کسی نمی‌تواند قهرمان بیس‌بال شود ولی کجا نوشته‌اند که مدیر شرکت، سخنران، کارآفرین یا استاد بازاریابی اینترنتی باید حتماً پا داشته باشد؟

می‌دانم که این "محدودیت‌ها" به نظر واقعی می‌آیند. انگار که شرایط محیطی دائماً بر زندگی ما تاثیر می‌گذارند و محدودیتی پس از محدودیت دیگر می‌آفرینند. هر چند که اینها تماماً "امور درونی" هستند ولی به راحتی می‌توان باورشان نمود. البته شرایط محیطی وجود دارند ولی تا وقتی که افکار دائمی ما این "گیر افتادن‌ها" را ابدی به شمار می‌آورند آنها هم واقعیت زندگی ما خواهند ماند.

روزا معمایی همچون موارد فوق را طرح می‌کند که هر مادر شاغلی می‌تواند درگیر آن باشد. مشکل روزا این طور است...

"برای این که موفق شوم باید از وقتی که به فرزندانم اختصاص دارد بزنم."

به نظر معقول می‌آید. این طور نیست؟ چگونه ممکن است مادری در کسب و کارش غول شود و در عین حال تا حد قابل قبولی فرزندانش را نادیده نگیرد؟ او "تعارض"ش را در نامه‌ای که برایم نوشته است این طور شرح می‌دهد...

گری عزیز

از مطالعه‌ی این مجموعه خیلی خوشم می‌آید. محتوای آن برای من صدق می‌کند و با اصولی که به مراجعان و فرزندانم آموزش می‌دهم سازگار است. از ما خواستی که چالش‌هایی را برایت مطرح کنیم. هر چند که خودم چالشی ندارم ولی وقتی که ماجرای تو و مادرت را می‌خواندم یکی از محدودیت‌های خودم را کشف نمودم. از آنجایی که مدت‌ها است که با آن روبرو هستم و شاید دیگران نیز از طرح آن بهره‌ای ببرند آن را با تو در میان می‌گذارم.

هدف من به عنوان زنی که فرزندان خردسالی دارد این است که پیام‌هایی قوی و آکنده از عشق بر روی دیوارهای فرزندانم بنویسم. حداکثر سعی خودم را هم می‌کنم. برایم هم خیلی مهم است که فرزندانم همواره بدانند که به آنان عشق می‌ورزم و برایم باارزش هستند. می‌خواهم که در حین رشد هر کاری را که مایلند انجام دهند و من در هر حال بزرگترین طرفدار آنها خواهم ماند.

حال به سراغ باور یا تصمیم محدود کننده‌ای که یک بار دیگر با آن برخورد نموده‌ام می‌روم. کسب موفقیت و توانگری مالی بدون این که از وقتی که به فرزندانم باید اختصاص یابد بزنم کار دشواری است. کسب و کار بسیار موفقی را در خانه به راه انداختم و به هنگام اداره‌ی آن می‌توانستم در کنار فرزندانم نیز باشم. این کار را با استفاده از جمله‌ی تاکیدی "پول در زندگی من فراوان است" انجام دادم. ولی پس از ده سال مرا فرسوده کرد و لذا تصمیم گرفتم که سرگرمی‌ام (یعنی رشد فردی و معنوی) را به شغل تبدیل نمایم. اکنون به کارم عشق می‌ورزم اما (هنوز) نمی‌توانم پول کافی برای مخارجم در بیاورم. باز هم جمله‌ی "پول در زندگی من فراوان است" را تکرار می‌کنم. ولی دنباله‌ای که برای آن یافته‌ام این است که "برای موفق شدن باید از وقتی که به فرزندانم اختصاص می‌دهم بزنم". اما من هر دو را می‌خواهم. هر چند که آموزش‌های لازم را، برای کمک به کسانی که با چنین تعارضاتی دست به گریبان هستند، دیده‌ام ولی نتوانسته‌ام آنها را از روی دیوارهای خودم پاک نمایم. وقتی که داشتم متنی را که درباره‌ی مادرت نوشته بودی می‌خواندم به این فکر افتادم که "من هم می‌خواهم همین طور باشم" و بعد دنباله‌ای به ذهنم رسید که "اگر برای حضور در جلسه‌ی بازاریابی با عجله از خانه بروی که نمی‌توانی این طور باشی". تعداد اندکی از زنان را می‌بینم که هم در شغل خود و هم در خانه موفق باشند. از آنجایی که تصمیم گرفته‌ام از این پس این گونه افراد را بیشتر ببینم همین طور خواهد شد. بابت بینشی که ارائه دادی متشکرم و از دریافت پاسخت خوشحال خواهم گشت.

همراه با عشق

روزا اسمیت

اول باید این نکته را روشن نمایم که مادرم در تمامی سال‌های شکل‌گیری شخصیت‌م کار می‌کرده است. به هنگام جنگ جهانی دوم که نوپا بودم قطعات هواپیماها را پرچ می‌نمود و پس از آن تا سال‌ها مسئول بازبینی خریدهای مردم از مغازه‌ها بود. مقدار وقتی که مادرم

با من صرف می‌کرد چندان نقشی در موضوع نداشت. بلکه مهم کیفیت آن بود. صادقانه بگویم که اگر او همیشه در کنارم می‌بود به خاطر دخالت در استقلال از دستش ناراحت می‌شدم.

مساله‌ی دومی که باید ذکر کنم این است که به نظر می‌آید که روزا در مسیری درست و به دنبال رویایش رفته است. او تصمیم گرفته که سرگرمی (روبای) رشد فردی و معنوی را به شغلش بدل سازد ولی هنوز نتوانسته است پول کافی از آن به دست آورد. او در حال قدم گذاشتن در راهی است که آن را بزرگترین عرصه‌ی کسب و کار در قرن بعد می‌دانم. مگر روزا محصول یا خدمتی بزرگتر از این، که آنها را با قابلیت‌های خود آشنا سازد، می‌تواند به مردم عرضه دارد؟ وقتی در می‌یابیم که بسیار برتر از نوشته‌های دروغین روی دیوارهای خود هستیم آنگاه می‌توانیم در بهترین جای کاخ فرصت‌ها سکنی گزینیم. از آن به بعد هم هر چیزی ممکن می‌گردد.

اکنون چالش روزا این است که روبای خود را به کسب و کار پر درآمدی تبدیل نماید و در عین حال وقت با کیفیتی را هم به فرزندانش اختصاص دهد. تا زمانی که او نوشته‌هایی روی دیوارهایش داشته باشد، مبنی بر این که پول در آوردن باید به قیمت صرف نظر کردن از مادر خوب بودن باشد، قطعاً شواهد لازم را خواهد دید. تا زمانی هم که این باور بخشی از "حقیقت" او را تشکیل دهد محدود خواهد ماند. افکار دائمی او نیز همچون همه‌ی ما به واقعیت زندگی‌اش بدل خواهند گردید. تا وقتی که این باورهای محدود کننده تغییر نیافته‌اند احتمالاً او با تعداد زیادی "چگونه" که انتظارش را می‌کشند برخورد خواهد نمود.

آنتن‌های ما یکی از بزرگترین نعماتی هستند که با ما عطا شده‌اند. اگر از آنها به صورت هدفمند استفاده نماییم در مورد تقریباً هر چه که بخواهیم "چگونه"های خلاقانه و متعددی برای ما می‌یابند. اکثر ما سعی داریم قبل از این که وارد حیطه‌ای جدید و هیجان‌انگیز شویم "چگونه"ی آن را پیدا کنیم. این به معنی وارونه ساختن روند انجام کار است. چرا وقتی که آنتن‌های ما می‌توانند تعداد زیادی راه‌های جایگزین و مطلوب به ما ارائه دهند خودمان را به "چگونه"هایی که در حال حاضر می‌توانیم بیابیم محدود سازیم؟ محدود کردن خود به فهرست مختصری که نیم‌کره چپ مغز به ما می‌دهد به گذر از تنها یکی از راهروهای سوپرمارکت می‌ماند.

جمله‌ی تاکیدی فعلی روزا این است که "پول در زندگی من فراوان است". هر چند که تا وقتی که کارایی دارد استفاده از آن خوب است ولی به طور مشخص به "محدودیت" پول در برابر فرزندان که او با آن روبرو است نمی‌پردازد. اگر او جمله‌ی تاکیدی‌اش را به نحوی گسترش دهد که این چالش را نیز در بر گیرد آنگاه آنتنش بر روی این موضوع خاص نیز کار خواهد کرد. استفاده از جمله‌ی تاکیدی زیر را به مبتدیان توصیه می‌نمایم...

"به سادگی و پیوسته و در حالی که محیط خانواده‌ام سرشار از عشق و بالندگی است ..... دلار در می‌آورم."

لطفاً توجه داشته باشید که مقدار مشخصی درآمد باید در آن باشد تا جمله‌ی تاکیدی ملموس‌تر گردد. اگر من باشم آن را با خیال-پردازی‌های مداوم تقویت می‌نمایم. در ابتدا شاید او فقط خودش را در آن وضعیت به طور کلی و بدون جزئیات خاصی تصور کند و تنها

به حس ناشی از آن برسد. ممکن است تصور کند که ۱۰۰۰۰۰ دلار در حساب بانکی‌اش موجود است و ارتباطی بسیار قوی با فرزندانش دارد.

هنوز لازم نیست که او بداند که "چگونه" همه چیز در سر جای خودش قرار خواهد گرفت. نکته‌ی اصلی هم در همین جا است. هر وقت آگاهی‌اش فعال گردد "چگونه‌ها" نیز پدیدار خواهند شد. شاید او بتواند با ارائه‌ی شیوه‌ی خودش در تربیت فرزندان به عنوان متخصص مسائل کودکان شناخته شود. شاید هم برای اولین بار در کشور برنامه‌ی خاص "ای‌اف‌تی برای بچه‌ها" را تهیه نماید و مردمان سراسر دنیا بتوانند از طریق تلفن با او تماس بگیرند و برای مشکلاتی که کودکان‌شان در مورد خشم، ناتوانی در یادگیری و غیره دارند از او یاری بخواهند. شاید هم فرزندانش بتوانند بخشی از کارهایی را که روزا با کودکان انجام می‌دهد بر عهده گیرند.

شاید روزا مقاله‌ی جالبی را که تا قبل از آن توجهش را جلب نمی‌نمود در روزنامه‌ای ببیند یا گفتگوی دو نفر ایده‌ی هیجان‌انگیزی را برایش تداعی کند. افکاری به ذهن روزا خواهند رسید. برخی از آن راه‌ها ممکن است به بن‌بست ختم شوند. شاید هم یکی دو بار سرش به سنگ بخورد. به یاد داشته باشید که رویاها لزوماً به واقعیت بدل نمی‌گردند بلکه ما را در جهت کلی هدایت می‌کنند. راه‌های کاملاً جدیدی که تا پیش از این حتی به خواب هم نمی‌دیده است برای او باز خواهند گشت.

از آنجایی که از آنتن خیلی کمتر از قابلیت‌های آن استفاده می‌شود یک بار دیگر بر اهمیتش تاکید می‌کنم. ما را طوری بار آورده‌اند که برای حل مسائل به نیم‌کره‌ی چپ مغز خود اتکا کنیم و اول "چگونه‌ها" را بیابیم و بعد به سراغ کسب موفقیت برویم. ولی این نیم‌کره‌ی راست مغز است که راه‌های خلاقانه را برای ما می‌یابد و اینها هستند که مهمند. همان‌هایی که برای روح ما آواز می‌خوانند و ما را از انجام وظایف دنیوی به سوی جادوی ماموریت زندگی می‌برند.

## ۲۲- پرسش‌ها و نظرات اعضا

برخی از اعضا نظرات و سؤالاتی درباره‌ی اصولی که تا به اینجا در این مجموعه بیان شده‌اند ارسال داشته‌اند. متن آنها و پاسخ‌های خودم را در زیر می‌آورم. ارزش مطالعه را کاملاً دارند چون اصول کاخ را به خوبی صیقل می‌دهند.

از تیلور اسپارکس

اغلب این طور شنیده‌ام که طرح "خواسته" در جمله‌ی تأکیدی باعث می‌شود که موضوع برای همیشه در حالت "خواستن" بماند و هرگز به "داشتن" تبدیل نگردد. آیا نظری در این مورد داری؟

پاسخ گری کریگ: به تجربه دریافته‌ام که استفاده از "خواستن" در جملات تأکیدی (مثل "من می‌خواهم ثروتمند شوم") ما را به صورت دائمی در حالت خواستن هدف و نه دستیابی عملی به آن نگه می‌دارد. جملات تأکیدی که شخصاً از آنها استفاده می‌کنم همیشه به شکل اول شخص و با زمان حال هستند و گویی که همین الان به واقعیت بدل گردیده‌اند. بدین ترتیب ذهنم توقع دارد که به هدف برسم و به آنتم اجازه می‌دهد که به دنبال "چگونه" بگردد. این نوعی شرطی کردن افکار است تا آنها بتوانند راهی برای این که به واقعیت جدید ما بدل شوند بیابند. هر گاه افکار دائمی جدیدی را واقعاً در خود جای دهیم ذهن ما به صورت طبیعی و عادی (و بدون اراده کردن) افکار و واقعیت‌های ما را با یکدیگر هماهنگ می‌نماید.

تیلور ادامه می‌دهد:

مساله‌ی دومی که می‌خواستم طرح کنم این است که با استفاده از آموزه‌های کاخ در حال بازنویسی نوشته‌های مالی خودم می‌باشم. متأسفانه باور دارم که هر گاه سهامی را بخرم تقدیر چنان می‌شود که بهای آن سقوط کند. از آنجایی که این نه نوعی ترس یا اضطراب بلکه باور من است چگونه می‌توانم این شرایط منفی را با استفاده از ای‌افتی پاک نمایم؟

پاسخ گری کریگ: این سوال برایم جذابیت خاصی دارد چون بخش عمده‌ای از زندگی حرفه‌ای‌ام را صرف اداره‌ی یک شرکت سرمایه‌گذاری کرده‌ام. بازار سهام هر روز تحت تاثیر تصمیمات میلیون‌ها تن از مردم قرار می‌گیرد. برخی از آنها بر این باورند که بهای سهام خاصی بالا می‌رود و در همان حال عده‌ی دیگری معتقدند که بهای آن کاهش خواهد یافت. هر دو دسته هم بر اساس باورهای خودشان وارد بازار می‌شوند. هر چند که شدیداً به این که باور تنها یک نفر بتواند بر باور بقیه‌ی افراد غلبه کند مشکوکم ولی این امکان را منتفی نمی‌دانم. با این وجود در طول سی سالی که به این کار مشغول بوده‌ام نتوانسته‌ام کسی را بیابم که بتواند به طور پیوسته این کار را انجام دهد.

اگر واقعاً بهای سهامی که می‌خری همواره سقوط می‌کند لطفاً مرا هم در جریان بگذار. چرا؟ چون راه‌هایی برای سود بردن از سهامی که بهای آنها در حال سقوط است وجود دارند (مثلاً فروش قبل از خرید\* یا خریداری آپشن). در نتیجه هر وقت تو سهامی را می‌خری من بر روی سقوط آن سرمایه‌گذاری می‌کنم. البته خودت هم می‌توانی چنین کاری را انجام دهی و اگر واقعاً توانایی غلبه بر باور سایرین را داری از سرمایه‌گذاری در جهت عکس سود خوبی خواهی برد. من نیز همین‌طور. قالب بندی جالبی است، نه؟

لطفاً اجازه بده که در اینجا حدس‌هایی بزنم و مواردی را "فرض" نمایم. شاید مسالهی اصلی حول این که آیا تو واقعاً "لیاقت" موفقیت مالی را داری یا نه بچرخد. تجربه‌ای هم که از بازار سهام به دست آورده‌ای شاید فقط نشان دهنده‌ی آن باور عمیق باشد. ما نوشته‌های مستحکم و متعددی بر روی دیوارهایمان در مورد جنبه‌های "شیطانی" اندوختن پول داریم. هر چند که قصه‌های خنده‌داری به شمار می‌روند ولی در هر حال به محتویات جیب ما رحم نمی‌کنند. آنها چنین حقایقی را به ما یادآوری می‌نمایند ۱- پول در آوردن با معنویت منافات دارد ۲- فقط مردم طماع ثروتمند می‌شوند ۳- پول ریشه‌ی تمامی شرها است ۴- تو هم مثل پدرت باید به سختی و به مدت طولانی برای پولی که در می‌آوری کار کنی و غیره و غیره. اینها حوصله‌ی مرا سر می‌برند و دلیل اصلی نگارش مجموعه‌ی کاخ فرصت‌ها می‌باشند.

برای این که به باوری که در مورد "تقدیر سقوط بهای سهامت" داری بپردازی شاید بهتر باشد با طرح چنین پرسش‌هایی از خودت به دیدگاهی بررسی...

"چرا مقدر شده است که «سهام من» در بازار پر رونقی که بهای اکثر سهام در آن رو به افزایش است سقوط کند؟ آیا عجولانه یا بدون اطلاعات کافی سرمایه‌گذاری می‌نمایم؟ آیا کم تجربه هستیم؟"

"اگر می‌توانم باعث سقوط بهای سهام مردم چرا نمی‌توانم سبب افزایش قیمت آنها بشوم؟"

"اگر پول زیادی در بیاورم آنگاه خانواده دوستان، والدین و غیره در مورد من چه فکری خواهند کرد؟"

پاسخ به این پرسش‌ها (و موارد دیگری که به ذهنت می‌رسند) می‌تواند باعث یافتن دنباله‌های ذهنی‌ات، که قابل خنثی کردن به وسیله‌ی ای‌اف‌تی هستند، گردد. علاوه بر این آیا در تصور کردن توانگری مالی هم مشکلی داری؟ اگر چنین است دلایل این دشواری‌ها را هم پیدا کن و خواهی دید که با این کار دنباله‌های بیشتری را خواهی یافت. هر گاه به شکل موثری به این دنباله‌ها بپردازی دیگر این که "مقدر شده که سهامت سقوط کند" مسالهی برایت به حساب نخواهد آمد. بنا بر تجربیاتی که کسب کرده‌ام شخصی مثل تو احتمالاً از تاسیس شرکت خود، بیش از امید بستن به کاری که از نظر اکثر مردم نوعی قماربازی است، پول در خواهد آورد.

---

\*Short sell



در پایان این نکته را هم باید بگویم که صرف نظر از این که مسأله‌ی "لیاقت" در مورد تو صدق کند یا نه قطعاً برای خیلی از خوانندگان صحت دارد. افکار دائمی ما به واقعیت زندگی‌مان تبدیل می‌گردند و این کار را هم به شیوه‌ی قدرتمندی انجام می‌دهند. مثلاً دوستی دارم که شرکتی ایجاد کرد و چند سال پیش آن را به مبلغ ۱۱ میلیون دلار فروخت. ولی او به این "پول بادآورده" عادت نداشت و لذا شروع به ولخرجی نمود و با سرمایه‌گذاری‌های احمقانه و شرط‌بندی روی اسب‌ها آن را هدر داد. وی اکنون به دنبال کار می‌گردد. افکار دائمی او درباره‌ی داشتن (یا لیاقت داشتن) آن مقدار پول با حجم پول بادآورده‌ای که نصیبش شده بود همخوانی نداشت. نتیجه‌ی غیر قابل اجتناب هم این بود که میزان پولی که در اختیار داشت باید به سطحی که با افکارش سازگار بود تنزل می‌یافت.

از نائومی کاتن

سوال کوتاهی دارم. شاید هم آنچه را که گفته‌ای خوب درک نکرده‌ام. فکر می‌کنم که در یکی از نوشته‌های اخیرت این طور گفته بودی که برای موفقیت صرفاً از جملات تاکیدی و دستورالعمل‌های کاخ فرصت‌ها استفاده کرده‌ای و برای خنثی نمودن "دنباله‌ها" از ای‌اف‌تی بهره‌ای نبرده‌ای. آیا درست است؟ اگر چنین است چه تفاوتی با استفاده از ای‌اف‌تی دارد؟ من هنوز تجربه‌ی چندانی از کار با ای‌اف‌تی به دست نیاورده‌ام ولی با این وجود در حال کشف "دنباله‌ها" به کمک آن هستم و آن را هم خیلی مفید یافته‌ام.

پاسخ گری کریگ: این سوالی است که خیلی از اعضا از من پرسیده‌اند. ظاهراً نوعی سر در گمی درباره‌ی استفاده از جملات تاکیدی همراه با ای‌اف‌تی و استفاده از جملات تاکیدی همراه با روش‌های کاخ فرصت‌ها وجود دارد. هدف از جملات تاکیدی مورد استفاده در ای‌اف‌تی با هدف از بکارگیری آنها در کاخ فرصت‌ها فرق دارد. جملات تاکیدی ای‌اف‌تی (تصحیح) گرایش منفی دارند چون مقصود آنها این است که به مشکل (سردرد، ترس، گناه، خاطره‌ی ناگوار و غیره) پرداخته شود. این بدین دلیل است که تمرکز بر مشکل به هنگام انجام ای‌اف‌تی ضروری می‌باشد. از سوی دیگر جملات تاکیدی کاخ فرصت‌ها ماهیت خیلی مثبتی دارند چون به سوی واقعیتی جدید و مطلوب نشانه می‌روند و ما را در جهت فردهای توانگرانه‌تر و مثمرتری می‌کشانند.

به عبارت دیگر جملات تاکیدی ای‌اف‌تی (تصحیح) به سوی منفی نشانه‌گیری می‌کنند چون هدف از استفاده از آنها هم این است که نوشته‌های منفی روی دیوارهای‌مان را پاک کنیم. ولی جملات تاکیدی کاخ مثبت را هدف گرفته‌اند چون می‌خواهند نوشته‌های مثبتی را بر روی دیوارهای ما بنشانند.

از مری هاموند نیومن

هر چند که هر روز از ایافتی به همراه اچ‌بی‌ال‌یو\* در کارهای درمانی و آموزش‌هایم استفاده می‌کنم ولی از وقتی که نگارش کاخ فرصت‌ها را آغاز نموده‌ای دریافته‌ام که افکار محدودکننده را بهتر می‌توانم بیابم و با ضربات ایافتی آنها را تغییر دهم. خصوصاً از این که می‌توانیم از دست باورهای ریشه‌ای و محدودکننده‌ای مثل "نوبت من که می‌شود هیچ چیزی به درد نمی‌خورد و این مشکل نیز هرگز حل نخواهد شد" رها شویم بسیار خرسندم.

پاسخ‌گری کریگ: یکی از مهارت‌های مهمی که از بکارگیری اصول کاخ نصیب من نیز شده این است که افکار محدودکننده را بهتر می‌توانم بیابم. وقتی که واقعاً دریافتم که افکار دائمی‌ام به واقعیت زندگی‌ام بدل می‌گردند آنتنم شروع به یافتن شواهد آن در همه جا نمود. تشخیص "محدودیت‌ها"ی دیگران و خودم راحت‌تر شدند. باورهای ما (افکار دائمی ما) بر گفتگوی درونی ما غالبند و خود را در مکالمات معمولی ما نشان می‌دهند. به کرات خود را در چهره‌ای ما نشان می‌دهند و اگر به خوبی بر آنها تمرکز کنیم می‌توانیم به کمک ایافتی آنها را از روی دیوارهای مان پاک نماییم. گفتگوهایی با افراد متعددی داشته‌ام که در جریان آنها توانسته‌ایم "محدودیت‌ها"ی طرف مقابل را به خوبی تشخیص دهیم. این تجربه‌ای روشن‌گر (و سرگرم‌کننده) می‌باشد. مطمئنم که تو هم می‌دانی که می‌توان از برخی از نوشته‌های روی دیوارهای ما نمایش‌نامه‌های خنده‌دار خوبی برای تماشاخانه‌های برادوی تهیه نمود.

مری ادامه می‌دهد:

در مورد مسائل مربوط به کاهش وزن باور محدودکننده‌ی دو طرفه و جالبی را در فردی پیدا کرده‌ام: "هر بار که مواظب غذا خوردنم هستم تا از وزنم کاسته شود چاق‌تر می‌شوم". هر چند که اکنون به نظر می‌رسد که باور مذکور پاک شده باشد ولی نمی‌دانم که به چه موارد دیگری مربوط بوده است؟

پاسخ‌گری کریگ: مطمئن نیستم که چگونه متوجه شده‌ای که پاک گردیده است. از نظر من شاهد قطعی موضوع این است که وزنش بدون اراده کردن و صرفاً در اثر جملات تاکیدی مناسب و خیال‌پردازی کاهش یابد. می‌توانی از او بخواهی که این جملات را تکمیل کند...

"مشکل من در وزن کم کردن این است که..."

"برای این که وزنم کم شود باید..."

"نمی‌خواهم دست از (بستنی، ماکارونی و غیره) بردارم چون..."

مری ادامه می‌دهد:

در مورد مسائل مالی و در کار با افرادی که با بحران مالی روبرو هستند و می‌خواهند در زندگی خود به توانگری دست یابند نمی‌دانم از کجا شروع کنم.

پاسخ گری کریگ: همیشه باید از وضعیت فعلی مردم کار را شروع کنیم. اگر همه‌ی حواس‌شان به این است که چگونه پول کرایه خانه و قبض تلفن و غیره را در این ماه بدهند آنگاه بعید است که به جمله‌ی تاکیدی "من به سادگی و پیوسته سالانه صد هزار دلار در می‌آورم" واکنش مناسبی نشان دهند. احتمالاً خیلی زود دست از این جمله برمی‌دارند چون فراتر از باورهای کنونی‌شان است. به یاد داشته باشید که جملات تاکیدی و خیال‌پردازی‌ها لزوماً به واقعیت بدل نمی‌گردند بلکه ما را در جهاتی هدایت می‌نمایند.

هر چند که همیشه با استفاده از ای‌اف‌تی به موفقیت سریع دست نمی‌یابیم ولی جهت‌گیری جدیدی پیدا می‌نماییم. توصیه می‌کنم که فرد مذکور هر کاری را که در شرایط فعلی لازم است انجام دهد و از ای‌اف‌تی هم برای کاستن از تنش‌هایی که مانع پیشرفتش می‌گردند استفاده نماید. پس از آن از او می‌خواهم که به کمک ای‌اف‌تی سطح جدیدی از توانگری مالی را که در محدوده‌ی باورهایش قرار دارد بسازد. شاید چنین جمله‌ای برایش مناسب باشد: "شغلی با درآمد ثابت دارم و کارفرمایم نیز وجود مرا برای کار ضروری می‌داند" یا "مشتریانی را که مشتاق خدماتم هستند جذب می‌کنم و به راحتی از آنان می‌خواهم که پیش پرداخت بدهند".

از پگ اولسن

فقط می‌خواستم بدانی که از مطالعه‌ی کاخ فرصت‌ها بسیار لذت می‌برم. مطالبی عالی و مفید در آن هستند که برای کار با مراجعانی که به نظر می‌رسد در شرایطی گیر افتاده‌اند قابل تاملند. همیشه از جملات تاکیدی در کار با مراجعانم استفاده کرده‌ام چون به این می‌ماند که یک بطری پر از آب گل‌آلود را در زیر شیر آب تمیزگیری و بگذاری به تدریج آب آن عوض شود. بدین ترتیب آب گل‌آلود جای خود را به آب پاک می‌دهد. ذهن ناخودآگاه را به سان همان بطری می‌دانم که به تدریج با پیام‌های گسترش‌دهنده‌ی زندگی به جای نوارهای منفی‌بافی قدیمی آکنده می‌گردد. مثل همان مشابه‌سازی تو در مورد نوشته‌های روی دیوارها است.

به نظرم "دنباله‌ها" همان "هیات مزخرفات"ی است که می‌تواند به قدری در زندگی افراد قدرتمند شود که حاکم بر همه چیز آنان گردد. اگر پیام‌های هیات مذکور را به وسیله‌ی ای‌اف‌تی خنثی نماییم آنگاه جملات تاکیدی می‌توانند به بخشی از پیام‌های گسترش‌دهنده‌ی زندگی بدل شوند. در غیر این صورت کاملاً احتمال دارد که دست از آنها بر داریم و با خود فکر کنیم که جملات تاکیدی هم کارایی لازم را ندارند. ولی اصلاً این طور نیست!

پاسخ گری کریگ: از تشبیه‌هایت خیلی خوشم آمد. متشکرم.

بله، به سادگی می‌توانیم دست از آنها برداریم و با خود فکر کنیم که جملات تأکیدی کارایی لازم را ندارند. این همان اشتباهی است که خیلی از مردم مرتکب می‌گردند. در واقع ما دائماً در حال تأکید کردن باورهای کنونی خودمان هستیم. کافی است که با دقت به گفتگوهایی که با دیگران و در درون خودمان داریم گوش بسپاریم. آنها همان افکار دائمی ما هستند که واقعیات کنونی زندگی‌مان را رقم زده‌اند. جملات تأکیدی مناسب همیشه کارایی دارند. فقط باید بدانیم که عملاً در حال تأکید چه چیزی هستیم و چگونه دنباله‌های مزاحم را از روی دیوارهای‌مان پاک کنیم.

etj.ir

مری شریدان متن فکوره‌انه‌ای را به نام "کاخ مواظب باش که چه می‌خواهی" برایم فرستاده است. ضمن تشکر از مری متن او و پاسخ خودم را در زیر می‌آورم.

از مری شریدان

گری عزیز،

بالاخره فهمیدم که در مورد کاخ فرصت‌ها چه چیزی سد راهم می‌شود.

بیست سال پیش که برای اولین بار از اروپا به کالیفرنیا آمدم و رشکسته بودم. در لندن روش‌های معنوی / روانشناختی / ذهنی- جسمی یاد گرفته بودم و تصمیم گرفتم که دریافت مقداری پول را تجسم کنم. تصور کردم که در یک تاریخ معلوم مقدار مشخصی پول در حساب جاری‌ام وجود دارد و مقدار دیگری هم، که از آن اولی بیشتر است، بعد از آن به حساب پس اندازم واریز می‌شود. در ابتدا و تا مدتی تجسم مزبور را به کرات انجام می‌دادم. اما به تدریج در این کار سست شدم تا این که به جایی رسید که فقط گهگاه به یاد می‌آوردم که باید بر روی این هدفم کار کنم.

در همان روزی که تجسم کرده بودم که مقدار معینی پول در حساب جاری‌ام باشد چکی به همان مبلغ دریافت نمودم. آن چک را شرکت بیمه، بابت این که خودروی من هفته‌ی پیش در یک تصادف به کلی از میان رفته بود، به من پرداخت می‌کرد.

در روزی هم که تجسم کرده بودم که مقدار معینی پول در حساب پس اندازم دارم همان مبلغ را به آن واریز نمودم. پول آن از بازپرداخت هزینه‌های درمانی ناشی از همان تصادف و توسط شرکت بیمه تامین شده بود.

بر این باورم که می‌دانم چه فکر می‌کنی... دنباله‌های ناخودآگاه در مسیرم قرار گرفتند و، علاوه بر پول، آن تصادف را هم جذب کردند. احتمالاً حق با تو است. ولی نتیجه‌ی نهایی این شد که واقعه‌ی مزبور مرا ترساند. از این قدرتم می‌ترسم که آنچه را که می‌خواهم به قدری شدید به سمتم می‌کشاند که باعث آسیب می‌گردد و همین امر در توانایی و تمایل من برای تجسم آنچه که می‌خواهم مداخله می‌نماید. حتی فکر می‌کنم که در برخی موارد مانع از این می‌شود که بتوانم آگاهانه بدانم که چه می‌خواهم.

حتی وقتی هم که تقریباً آماده‌ی درس گرفتن از اشتباهاتم و تلاش مجدد هستم در می‌یابم که ترس از "اشتباه کردن" و جذب فجایع بیشتر مرا در همان جایی که هستم نگه می‌دارد. از کجا بدانم که تجسم‌هایم به وقایع دردناکی منجر نخواهند گردید؟ دفعه‌ی اولی هم که آن طور شد نمی‌دانستم که چگونه در حال جذب آن می‌باشم.

امیدوارم به یاد آوردن آن واقعه و دیگران را بدین شکل در جریان آن قرار دادن مرا در حرکت به جلو یاری دهد.

پاسخ گری کریگ: مری، از تو به خاطر این که نگرانی‌هایی را که در مورد خلق امور به وسیله‌ی افکار/ جملات تاکیدی داری به ما گفתי متشکرم. لطفاً بگذار این را هم بگویم که هر چه که خلق می‌کنیم بازتابی از افکار ما می‌باشد. هر چند که ذکر مقدار مشخصی پول در جمله‌ی تاکیدی کار خوبی به حساب می‌آید ولی بعید است که جملات تاکیدی مربوط به پول و تصادف‌ها دست به دست هم بدهند. مثلاً من بارها اهداف پولی خودم را در جملات تاکیدی قرار داده‌ام و حتی یک بار هم نشده است که پول در آوردم با تصادف مقارن گردد. اگر پول در آوردن با تصادف مربوط بود تا به حال باید می‌مردم یا به نقص عضو دچار می‌گشتم.

از نظر من تصادفی که داشتی یک موقعیت و نه یک مشکل می‌باشد و نشان دهنده‌ی دنباله‌هایی است که در مورد لیاقت پول‌دار بودن داری. بدیهی است که نمی‌توانم از این مساله به طور قطع آگاه شوم چون از روان تو خبر ندارم. ولی اگر نوشته‌هایی را درباره‌ی عدم استحقاق پول بر روی دیوارهایت ببینم متعجب نخواهم گشت. شاید چیزی شبیه به این داشته باشی: "کسانی که پول دارند باید تنبیه شوند چون \_\_\_\_". البته این فقط حدس من است و برای این آن را مطرح می‌کنم که برای تو و سایر کاربران ای‌اف‌تی کمکی باشد. شاید پیام قدرتمندی را به تو داده‌اند. این جمله را با خودت بگو: "شاید استحقاق آن تصادف را داشته‌ام چون \_\_\_\_" و ببین چه رو می‌آید. سپس آن دنباله‌ها را با ای‌اف‌تی خنثی و راه را برای توانگری مالی باز کن. تا وقتی نوشته‌هایی بر روی دیوارهایت داشته باشی که بگویند "پول بیشتر به معنی تصادف افزون‌تر می‌باشد" بعید است که بتوانی در محله‌ی ثروتمندان زندگی کنی. وقوع تصادفات ضروری نیست. مواردی همچون فقر، اضافه وزن، تنهایی و غیره نیز همین طورند. اینها فقط واقعیاتی هستند که از افکار دائمی زاینده می‌گردند.

حق با تو است! چنین چیزی ترسناک است. البته مگر این که بفهمیم که در ذهنت چه می‌گذرد. هرگاه قدرت واقعی افکار خود را تشخیص دهیم آنگاه شایسته خواهد بود که نحوه‌ی کاربرد و جهت‌دهی آنها را نیز بیاموزیم. کاخ فرصت‌ها هم کلاً در همین رابطه است. اگر به افکار خود اجازه دهیم که به صورت تصادفی شکل بگیرند آنگاه تحت سلطه‌ی آنها قرار خواهیم گرفت و نه برعکس. ولی ما از قدرت‌هایی برخورداریم که از این دنیای سه‌بعدی خیلی فراتر می‌روند. فقط باید از آنها استفاده کنیم و به آنها جهت دهیم تا واقعیات شخصی ما را که از باورهای کنونی‌مان نشأت می‌گیرند خلق نمایند. به نظرم این حقیقت مسلمی است که به تجربه به آن رسیده‌ام و حتی جای بحث هم ندارد. اما از نظر بعضی از مردم این چیزی غریب است که به خوبی نمی‌تواند مورد موشکافی علمی و سه‌بعدی قرار گیرد. برایم مهم نیست چون در هر حال درست است. قدرت واقعی افکار ما بسیار زیاد می‌باشد. قابلیت‌های پرشکوهی هم داریم که فقط با "محدودیت‌ها"ی نوشته شده بر روی دیوارهای مان جلوی آنها گرفته می‌شود.

این موضوعی است که شوق نوشتن را در من بر می‌انگیزد و لذا می‌خواهم ماجرای از زندگی خودم را برای تان بازگو نمایم. همان طور که اکثر شما می‌دانید من هیچ آموزش رسمی در زمینه‌ی روانشناسی ندیده‌ام. هیچ مدرکی هم در این مورد ندارم. ولی آموزش‌های گسترده‌ای دیده‌ام که اغلب آنها به صورت خودآموزی و بسیار عملی بوده‌اند. بدین ترتیب به بینش‌های متعددی دست یافته و توانسته‌ام به کارگردان سرنوشت‌م بدل‌م گردم. آموزش‌هایم از ۱۳ سالگی شروع شدند و ظرف ۴۵ سال بعد به شدت ادامه داشته‌اند.

در ۱۳ سالگی دنیایم حول محور بیس‌بال می‌چرخید. هر چند که در آن زمان هیچ چیزی درباره‌ی جملات تاکیدی نمی‌دانستم ولی درس‌های متعددی در مورد قدرت خیال‌پردازی گرفتم. دائماً درباره بیس‌بال خیال‌پردازی می‌کردم. در ذهنم ضربات عالی می‌زد، توپ را به شیوه‌های چشمگیری دریافت می‌کردم، هوم‌ران‌های فراوانی داشتم و به خاطر بازی‌ام جوایز فراوانی می‌گرفتم و تشویق می‌شدم. خیال‌پردازی‌هایم خیلی مشخص بودند. مثلاً تصور می‌کردم که توپی را که دیک فارلی به سرعت به سویم پرتاب کرده است می‌زنم. دقیقاً تصور می‌نمودم که توپی را که می‌زنم به کجا می‌رود. گاهی اوقات خیلی بالا می‌رفت و در مواقع دیگر ارتفاع خیلی کمی داشت. چنین مواردی دقیقاً همان طور که تصور کرده بودم اتفاق افتادند. تصادف بود؟ کسی که انگیزه‌ای ندارد شاید چنین فکری بکند ولی این فقط محدودیت خود او است. تصویری که در خیال‌پردازی داشتم با واقعیتی که پدید آمد کاملاً یکسان بود. از نظر من این هیچ ربطی به تصادف نداشت.

در ۱۶ سالگی در اولین جایگاه برای تیم ریورساید که در لیگ ستارگان کالیفرنیا شرکت داشت بازی می‌کردم. قرار بود دیدار نهایی مسابقات ستارگان ساحل غربی را برگزار کنیم و تیم برنده به مسابقات جهانی شیکاگو برود. بازی شب هنگام انجام می‌شد. در نتیجه تمام روز را بی‌کار بودیم و من هم به همین دلیل عصبی شده بودم. یادم می‌آید که آن روز بعد از ظهر مسابقات لیگ منطقه‌ای را از تلویزیون تماشا کردم. صحنه‌ی خیلی جالبی را در آن بازی دیدم که به قدری مرا تحت تاثیر قرار داد که آن را بارها در ذهنم تمرین (خیال‌پردازی) کردم تا اگر روزی چنان موقعیتی برایم در بازی پیش بیاید همان طور عمل نمایم.

در اواخر بازی هم صحنه‌ی دیگری پدید آمد که آن هم مرا تحت تاثیر قرار داد. در آن مورد هم خیال‌پردازی کردم.

آن شب در جریان بازی هر دو صحنه دقیقاً به همان شکلی که آنها را در تلویزیون دیده و راجع به آنها خیال‌پردازی کرده بودم اتفاق افتادند. هر کسی که بخواند آنها را تصادف بداند. ولی از نظر من آنها خلق عینی همان چیزی، که به وضوح در خیالم دیده بودم، در دنیای واقعی بودند. برای صحنه‌ی اول احتمال وقوع چنین تصادفی شاید یک در تریلیون باشد و اگر صحنه‌ی دوم را کسی تصادف بداند باید کتاب‌های آمار و احتمالات را از نو بنویسد.

آنچه که به وقوع پیوست قرینه‌ی همان تصاویری بود که آنها را با جزئیات در خیالم دیده بودم. انگار که با نیروی فکرم آن صحنه‌ها را ترتیب و دستور اجرای آنها را داده بودم. آیا این اتفاق واقعاً افتاد؟ کسی چه می‌داند ولی قطعاً این طور به نظر می‌رسید. اما این را می‌دانم که بسیاری افراد (از جمله خیلی از کسانی که این متن را می‌خوانند) چنین تجربیاتی دارند و با این وجود به دلیل این که مرتباً اتفاق نمی‌افتند آنها را نادیده می‌گیرند. این کار اشتباه است.

آنچه که واقعاً باید انجام دهیم این است که این وقایع را بررسی کنیم و یاد بگیریم که چه شده است. این که ما می‌توانیم گهگاه واقعیت را با تمامی جزئیات آن بسازیم باید به همگان اعلام گردد نه این که نادیده گرفته شود. اگر بیاموزیم که چگونه می‌توانیم چنین کارهایی را بکنیم آنگاه خواهیم توانست پیوسته آنها را انجام دهیم و واقعیت‌های خود را حتی دقیق‌تر ایجاد نماییم.

از همان زمان بود که ارتباط میان افکار و واقعیت را دیدم و بعدها این جمله را ساختم که "افکار دائمی ما به واقعیت زندگی ما تبدیل خواهند شد". از همان دوران جوانی متوجه شدم که چگونه می‌توانم، با استفاده‌ی پیوسته از افکار تمرکز یافته، خودم را به جهات هیجان‌انگیزی هدایت نمایم. به این نکته نیز توجه نمودم که افکار منفی هم مرا به جهاتی می‌فرستند. مثلاً تا وقتی که به بیست سالگی رسیدم فکر نمی‌کردم که چندان جذاب باشم. چرا؟ چون مثل نوزادان به پشت می‌خوابیدم و لذا پشت سرم مسطح شده بود. بچه‌ها مرا "کله صاف" صدا می‌زدند و من هم آن را نوعی عیب به حساب می‌آوردم. فکر می‌کردم که دخترها از من خوش‌شان نمی‌آید و شواهد زیادی هم برای تایید آن می‌دیدم. ولی از سوی دیگر شواهد فراوانی هم مبنی بر جذاب بودنم وجود داشتند. ولی آنها را نمی‌دیدم (یک روز در مورد شری بی به من یادآوری کنید تا بگویم که چه موقعیتی را از دست دادم - گریه!) باور داشتم که جذاب نیستم و همین نیز به واقعیت زندگی‌ام تبدیل شد. بالاخره وقتی موفق شدم دوست دختری بیابم به قدری خوشحال شدم که دیگر نمی‌خواستم از او دل بکنم. حدس می‌زنم که همیشه منتظر بوده‌ام که او روزی صافی کله‌ی مرا کشف کند. سرانجام کله‌ام قدری گرد شد و دست از آن گفتگوی درونی راجع به جذاب نبودن هم برداشتم. در هر دو حالت و صرف نظر از این که فکر می‌کردم جذاب هستم یا نیستم افکار دائمی‌ام به واقعیت زندگی‌ام بدل گشتند.

هنوز هم در حال تبدیل شدن به واقعیت زندگی‌ام می‌باشند. آنچه که امروز می‌اندیشم فردای مرا شکل می‌دهد. فردا می‌تواند انتخاب خودم باشد. در مورد شما نیز همین طور است. می‌توانیم هر جهتی را که مایلیم تثبیت نماییم یا به افکار کنونی خود اجازه دهیم که ما را در جهات کنونی ببرند.



## ۲۴- گوش‌های عظیم بر روی گوش، حقوق الهی و پول گرفتن

چند پرسش و اظهار نظر بر معنی از پگ اولسن، جن برگ و "بن" (نام خانوادگی‌اش را نمی‌دانم) در اینجا ذکر می‌شوند. با مطالعه‌ی آنها برخی نکات کاخ فرصت‌ها برای تان واضح‌تر خواهند گردید. پاسخ‌های خودم نیز در لابلای پیام‌های آنان گنجانده شده‌اند.

از پگ اولسن

سلام گری. آیا فکر می‌کنی می‌توانیم بدون این که از دنباله‌ها مطلع باشیم از ضربات ای‌اف‌تی بر روی آنها استفاده نماییم؟ مثلاً فقط بگوییم "همه‌ی این چیزها یا باورهایی که مانع رسیدن من به هدفم می‌شوند" و بعد ضربه بزنی. این کار را امتحان می‌کنم تا ببینم که آیا بعضی از دنباله‌ها با این روش حذف می‌شوند یا نه. اگر تو هم این روش را آزموده‌ای مایلم نظرت را در این باره بگویم. متشکرم.

پاسخ گری کریگ: از این پرسش واقعاً خوشم می‌آید چون ما را به سوی ویژگی مهم ای‌اف‌تی یعنی "هنر ارائه" می‌آورد. به نظرم فرق میان اساتید و سایرین در همین جا مشخص می‌شود. کشف دنباله‌ها برای برخی افراد بسیار مهم است چون تا وقتی که آنها را تشخیص ندهند و خنثی نکنند هر اقدامی را که فرد برای تصاحب جایگاه خود در کاخ فرصت‌ها به عمل می‌آورد بی‌اثر می‌سازند.

اغلب پیش می‌آید که کسانی را می‌بینیم که نمی‌توانند دنباله‌ی خاصی را تشخیص دهند. در این صورت می‌توان بدون این که بدانیم دنباله‌های او چه هستند به شکل کلی بر روی آنها ضربه زد. این نوعی رویکرد کلی‌گرایانه است. اگر بخواهم با استعاره بیان کنم باید بگویم که با این کار به جای این که درختان مشخصی را ریشه‌کن نماییم بر فراز جنگل درختان منفی قرار می‌گیریم. در نتیجه به راحتی نمی‌توان میزان پیشرفت را تعیین کرد چون به تدریج واقع می‌شود.

اما این شیوه برای کاربر هشیار ای‌اف‌تی موقعیتی برای تمرین "هنر ارائه" است. منظورم این است که در جریان ضربه زدن بر روی موضوع کلی، وقایع خاص زندگی فرد (معمولاً از غیب) رو می‌آیند و همین‌ها سرنخ‌های مسائل ریشه‌ای او را به دست می‌دهند. گویی که ضربه زدن بر روی کلیات، درپوش خاطرات محو (سرکوب؟) شده را بر می‌دارد. دریچه‌ای که بدین شکل باز می‌شود معمولاً به درب شیشه‌ای کشویی و بزرگی بدل می‌گردد که در پشت آن تمامی "محدودیت‌ها"ی فرد نوشته گردیده‌اند. این را بارها دیده‌ام. هرگاه درب باز شود می‌توانیم همراه با فرد در خیابان محدودیت‌های او راه برویم و قصه‌هایی را که ده‌ها سال با آنها زندگی کرده است تشخیص دهیم (و خنثی سازیم). این کار می‌تواند تجربه‌ی شادی‌بخشی باشد چون اکثر افکار محدود کننده‌ی ما در حد نمایش‌نامه‌های خنده‌دار تماشاخانه‌های برادوی هستند.

این قضیه‌ی نمایش برادوی برای همه‌ی ما صدق می‌کند. بسیاری از افکار ما خنده‌دارند. اغلب با خودم می‌اندیشم که اگر نوعی گوش‌ی بر روی گوش‌های مان می‌گذاشتیم تا هر فکر و منطق و غیره‌ای را به ما اطلاع می‌داد چه می‌شد. هوم‌م.

سلام گری، پیام مری شریدان و همین طور پاسخ تو را با علاقه خواندم. سالها پیش فلورنس اسکاول شین "بازی زندگی و شیوه-ی آن" را نوشت که کلاً درباره‌ی جملات تأکیدی است. او توصیه می‌کرد که وقتی چیزی را در جمله‌ی تأکیدی می‌آورد این را هم بیفزایید که "این حق الهی من است" تا از طریق تصادف یا چیز بد دیگری به آن نرسید. منظور این است که ذهن خود را بر روی تمامی امکاناتی که دنیا می‌تواند در اختیارتان قرار دهد باز کنید تا به صورت طبیعی و به آسانی به شما برسند.

پاسخ گری کریگ: فکر خوبی است. ولی باید این را هم اضافه نمایم که هر آنچه که تأکید می‌کنیم (حتی اگر "این حق الهی من است" را هم به آن بیفزاییم) جمله‌ی تأکیدی واقعی در دنباله‌های آن می‌باشد. اگر دنباله‌ای نافی جمله‌ی تأکیدی باشد نیت اولیه را وارونه می‌سازد. این مشکل نیست بلکه موقعیت است چون دنباله‌ها به مساله‌ی ریشه‌ای نشانه می‌روند و این همان ارزش پنهان آنها می‌باشد. به خاطر وجود آنها شکرگزار باشید چون دریچه‌ی شفا را با خود همراه دارند.

از بن

از استرالیا به تو سلام می‌کنم گری.

چند سوال دارم. با افرادی که شدیداً سمعی هستند و حتی اگر یک میلیون دلار هم به آنان بدهی نمی‌توانند چیزی را تجسم کنند چه می‌کنی؟ گروه چالش برانگیز دیگری که به ذهنم می‌رسد کسانی هستند که ظاهراً هیچ قوه‌ی تخیلی ندارند. اگر از آنها بررسی که مثلاً نوشیدن یک لیوان نوشیدنی خنک در روزی گرم چه احساسی به تو می‌دهد و شدت آن در مقیاس صفر تا ده چیست (حتی کسانی که این کار را خیلی دوست دارند) هیچ پاسخی نمی‌دهند. آنان فقط در شرایط واقعی می‌توانند جواب بدهند.

پاسخ گری کریگ: می‌دانم که برخی افراد با تجسم مشکل دارند و لذا حتی الامکان سعی کرده‌ام که در این نوشته‌ها این لغت را به کار نبرم. ولی در مقابل کلمه‌ی "تصور" و مشتقات آن را بسیار به کار برده‌ام. از این لغت خوشم می‌آید چون مردم می‌توانند با هر یک از حس‌های خود "تصور" نمایند. بدین ترتیب آزادند که به شیوه‌ی خود (بصری، سمعی، لمسی و غیره) تصور کنند و هیچ قید بصری هم در این فرایند نداشته باشند.

ولی یک نکته‌ی جالب هم در مورد کسانی که "نمی‌توانند تجسم کنند" وجود دارد. در طول سالیان بسیاری افراد این "محدودیت" خود را به من اطلاع داده‌اند و لذا اغلب از آنان می‌پرسم که آیا رنگ خودروی شان را به یاد می‌آورند. همیشه به یاد می‌آورند. چنین چیزی چگونه بدون تجسم ممکن است؟ باورم نمی‌شود که آنان رنگ خودرو را شنیده، بوییده، چشیده یا لمس کرده باشند. آیا برای آگاهی از آن نباید آن را می‌دیدند؟ شاید باید برای کسب مهارت بیشتر در این قابلیت تمرین کنند.

به موضوع کسانی که ظاهراً به هیچ وجه قادر نیستند تجسم کنند باز گردیم. به تجربه دیده‌ام که این "عدم توانایی" پوششی بر مساله دیگری (شاید ترس از آینده) است. آن را مشکلی می‌دانم که با ای‌افتی می‌توان روی آن کار و پیشرفت کرد. می‌توانید برای شروع از چنین جمله‌ی تاکیدی استفاده نمایید "زادانه خودم را توانا تصور می‌کنم" و بعد به جستجوی دنباله‌ها بپردازید. شاید در گوش دل‌تان بشنوید که "همین وضعیت کنونی را دوست دارم" یا "نباید درباره‌ی هیچ چیزی زیادی به هیجان بیایم چون در این صورت ممکن است ناامید گردم".

همچنین می‌توانید از این "افراد غیر تجسمی" بپرسید که آیا می‌توانند فاجعه‌ای را تجسم نمایند. شرط می‌بندم که به خوبی از عهده‌ی آن بر می‌آیند. در این صورت ببینید که چه چیزی مانع تجسم چیزهای خوب می‌گردد و احتمالاً به بعضی از مسائل ریشه‌ای می‌رسید. بن ادامه می‌دهد:

مساله‌ی جزئی دیگری که دارم این است که برای جلسات یک به یک چقدر می‌گیری؟ من و دوستم فرانسیس (که مشترکاً فیلم-هایت را خریدیم) در پول گرفتن از مردم در ازای کمک به آنان مشکل داریم. سرانجام به چیزی واقعی رسیده‌ایم که ارزش ماندگاری دارد و می‌توانیم آن را به مردم ارائه دهیم ولی با وجود این که تغییرات محسوسی در افراد پدید می‌آید واقعاً از دریافت پول اکراه داریم. چگونه بر چنین حس نوع‌دوستی فائق می‌آیی؟ مایل به این کار هستی؟ یا این که اصلاً نوع‌دوستی نیست و پوششی بر انگیزه‌ها یا رفتارهای دیگر است؟

پاسخ گری کریگ: همان طور که قبلاً هم در این مجموعه متذکر شدم مقدار پولی که در می‌آوریم بازتابی از نوشته‌های مالی (له و علیه) روی دیوارهای ما است. مثلاً شاید چنین نوشته‌هایی بر روی دیوارهای شما باشند...

"افرادی که واقعاً خوبند بابت کمک به دیگران پولی نمی‌گیرند."

"اگر از مردم پول بگیری آنگاه قدر تو را به خوبی نخواهند دانست."

"نمی‌خواهم مثل \_\_\_\_\_ باشم که خیلی پول در می‌آورد."

و غیره.....

البته احتمالاً نوشته‌های دیگری هم وجود دارند که در مقابل موارد فوق قرار می‌گیرند. مثل...

"هی، من هم باید غذا بخورم."

"اگر این را مجانی بدهم مردم قدر آن را نخواهند دانست."

"اگر پول در نیاورم مردم مرا به حساب نمی‌آورند."

و غیره.....

آنچه که ما - همه‌ی ما - در این مورد انجام می‌دهیم این است که آن قدر پول در می‌آوریم که هر دو طرف را راضی نماییم. افکار مزبور را با هم ترکیب می‌کنیم و به قدری پول در می‌آوریم که به هیچ یک از دو طرف و "حقایق"ی که بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند آسیب شدیدی نرسانیم. در نتیجه می‌توانیم وضعیت مالی خود را به راحتی توجیه کنیم. حتی از لغاتی همچون نوع دوستی نیز استفاده می‌نماییم. هر چند که شاید از وضعیت کنونی خود راضی نباشیم ولی تا وقتی که نقطه‌ی تعادل میان قصه‌های مثبت و منفی را، که جنبه‌های مالی زندگی ما را رقم می‌زنند، تغییر ندهیم نمی‌توانیم وضعیت فعلی را عوض کنیم. باید با هدف رسیدن به فرداهای توانگرانه‌تر جملات تاکیدی بسازیم و خیال‌پردازی کنیم و در عین حال به دنباله‌ها نیز توجه داشته باشیم. باید دنباله‌ها را با ای‌اف‌تی خنثی سازیم تا کمترین تاثیر را داشته باشند و بعد به قوه‌ی تخیل خود اجازه دهیم که ما را به سوی آزادی مالی بکشاند.

ظاهراً چنین حرف‌هایی را قبلاً هم زده بودم. این طور نیست؟ دریافته‌ام که تکرار یک ابزار آموزشی عالی می‌باشد.

## ۲۵- تکرار و احساسات: خدا دایی چارلی را بیامرزد

دفعه‌ی قبلی گفتم که بسیاری از افکار و "محدودیت‌ها" بی‌ی که در برابر آنان سر تعظیم فرود می‌آوریم می‌توانند دست‌مایه‌ی نمایش-های خنده‌دار برادوی قرار گیرند. این درست و بلکه خیلی درست است و باعث می‌شود به این فکر بیفتیم که آن چیزها اصلاً چگونه بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند؟ منظورم این است که آیا تا به حال به جزئیاتی که در ورای این فرایند واقع گردیده‌اند اندیشیده‌اید؟ می‌خواهم آن را به اتفاق شما بکاوم چون بینش‌های حاصل از این کار در درک بخش‌های بعدی این کتاب مفید خواهند بود. همچنین به دیدگاه‌های جدیدی در مورد کاربردهای ای‌اف‌تی دست خواهید یافت.

وقتی حدوداً ده ساله بودم مادر مادرم چند ماهی را در منزل ما گذراند. او را مادر بزرگ افی صدا می‌زدم. مادر بزرگ افی زندگی خیلی دشواری را از سر گذرانده بود و زن بسیار گوشت تلخی بود. بعدها دانستم که بیماری روانی (اسکیزوفرنی) هم داشته است. ولی در آن زمان از آن خبر نداشتم. از نظر من او فقط مادر بزرگ افی بود. او یکی از بزرگ‌ترهای زندگی‌ام بود و لذا در موضع قدرت قرار داشت. آنچه که می‌گفت عین حقیقت بود. چرا؟ چون او مادر بزرگ افی بود. منطق قوی را می‌بینید؟

مادر بزرگ افی پر بود از توصیه و تذکر. مادر و پدرم هر دو شاغل بودند و لذا من و مادر بزرگ افی وقت زیادی را با هم می‌گذراندیم. یکی از چیزهایی که او مکرراً به من می‌گفت این بود...

"یک آقا هیچ وقت عفت خانم را، حتی اگر خودش هم بخواید، از او نمی‌گیرد."

او این را همیشه تکرار می‌کرد. شرط می‌بندم که حداقل صد بار گفته بود. از یک طرف من یعنی پسرک ده‌ساله و تاثیرپذیر بودم و از طرف دیگر "عقل کل" بود. به گفته‌های مادر بزرگ افی اعتقاد داشتم. با وجود این که هیچ سرنخی از این که "عفت" چیست نداشتم ولی می‌دانستم که حق باید با او باشد. او مرا وادار ساخت که قول دهم همیشه یک آقا باشم و هرگز عفت یک خانم را از او نگیرم. من هم وظیفه‌شناسانه قول دادم. البته قول دادن آسانی بود چون اصلاً نمی‌دانستم که خانم‌ها آن چیز لعنتی (هر چه که بود) را در کجا نگه می‌دارند. باید چیز مهمی می‌بود چون در غیر این صورت این قدر در مورد آن قیل و قال نمی‌کرد.

بعدها فهمیدم که عفت چیست و چند بار هم "موقعیت‌های عاشقانه" ای برایم پیش آمد که مجبور شدم قولی را که برای آقا بودن داده بودم بیازمایم. اوه، خدای من! حاضرم تقریباً هر چیزی را بدهم تا یکی از آن موقعیت‌ها را پس بگیرم. سرانجام فهمیدم که تنها کسی که نگران "آقایی" من بود خودم بودم. خانم‌ها که اصلاً اهمیتی نمی‌دادند. ولی با این وجود در اغلب موارد واکنشی مطابق با آنچه که مادر بزرگ افی بر روی دیوارهایم نوشته بود از خودم نشان دادم و مثل یک آقای @#%& عمل کردم. راهم را کشیدم و رفتم.

آیا طرح یک نمایش‌نامه‌ی برادوی را در اینجا می‌بینید؟ از آن بدتر هم این بود که در چند موقعیت که آقا نبودم و "عفت خانم را گرفتم" (انگار که واقعاً چیزی را می‌گرفتم) باید به خاطر رفتار غیر آقامنشان‌ام احساس گناه می‌کردم. عجب دردسری بود. آن طور که

مادربزرگ افی برایم نوشته بود یا باید منکر غرایزم می‌شدم و یا این که احساس گناه می‌نمودم. راه دیگری وجود نداشت. همه‌ی اینها هم به خاطر یکی از لذت‌بخش‌ترین تجربیات طبیعی در زندگی بود. آیا چنین محدودیتی بی‌مورد است یا این که نظر دیگری دارید؟ شاید خانم‌هایی که این متن را می‌خوانند خوش‌شان بیاید که ببینند حداقل یک مرد (یعنی من) بر روی کره‌ی زمین پیدا می‌شود که با معادل مردانه‌ی آنچه که در جامعه و خطاب به آنان می‌گویند یعنی "دخترهای خوب آن کار را نمی‌کنند" بزرگ شده است. عجب قیل و قالی!

حال بیایید به آنچه که اتفاق افتاده بود نگاهی بیاندازیم. اصلاً چرا باورهای مادربزرگ افی را پذیرفتم و اجازه دادم که با چنان حروف درشتی بر روی دیوارهایم نوشته شوند؟ به خاطر وجود تکرار و احساس بوده است. اینها ملزومات ایجاد باور هستند. او مکرراً "آقا/عفت" را به خورد من می‌داد و از آنجایی که در زندگی‌ام فردی قدرتمند به حساب می‌آمد پیامش تاثیر احساسی بر من می‌گذاشت. اگر چنان عبارتی را یک بار از فردی ناشناس می‌شنیدم فکر می‌کنید که چقدر برایش ارزش قائل می‌شدم؟ شاید در آن لحظه ارزشی برایم می‌داشت ولی به مرور باورهای دیگری که با تکرار و احساسات بر روی دیوارهایم نقش می‌بستند آن "حقیقت" را به گوشه‌ی دورافتاده‌ای از دیوارهایم سوق می‌دادند. اگر از طریق تکرار و احساس و به وسیله‌ی باورهای دیگری تقویت نمی‌شد به واقعه‌ی بی-اهمیتی تبدیل می‌گشت.

وقتی فردی (مراجعه کننده‌ای؟) پیدا می‌شود که باورهایی نظیر "مردم بد هستند"، "خداوند مرا تنبیه خواهد کرد"، "من بی‌ارزشم" و غیره دارد می‌توانیم به راحتی فرض را بر این بگذاریم که این باورها از طریق تکرار (بارها به او گفته شده است) و احساسها (با کتک، محرومیت، طرد و غیره از جانب کسی که در زندگی او "به حساب می‌آمده است") ایجاد شده‌اند. در گذشته روش‌های متداول درمانی به دشواری می‌توانستند این نوشته‌هایی را که به نظر می‌آید بر روی سنگ حک گشته‌اند پاک کنند. ولی اکنون به کمک ای‌اف‌تی و سایر فنون مبتنی بر انرژی در زمان نسبتاً کوتاهی قادر به پاکسازی آنها هستیم. کلیت کار این است که بخش احساسی باور را، که پایه‌ای برای آن است و آن را سرسخت نگه می‌دارد، فرو می‌ریزیم. بدین ترتیب طبیعت مثبت‌گرای ما می‌تواند ظاهر گردد. همچنین راه را برای ایجاد باورهای جدیدتر و مفیدتر و ورود به کاخ فرصت‌ها باز می‌نماید.

در آن زمان ای‌اف‌تی نبود که به کمک آن از دست چیز کذایی مادربزرگ افی رها شوم. ای کاش بود. در این صورت خیلی زودتر کم-رنگ می‌شد و خاطرات کمتری از آن می‌داشتم. ولی بالاخره بر آن فائق آمدم. وقتی بزرگ می‌شدم نوشته‌های رقیب آن توسط "سخنانی که در راهروی مدرسه رد و بدل می‌شد" و دایی چارلی (که او هم در زندگی‌ام قدرتمند به حساب می‌آمد) بر روی دیوارهایم شکل گرفتند. دایی چارلی می‌گفت...

"هر چه را که می‌توانی، هر قدر که می‌توانی و هر وقت که می‌توانی به چنگ آور. جوانی زود از دست می‌رود."

خدا دایی چارلی مرا بیامرزد.

اکنون می‌توانید ببینید که چگونه باید "چیزها" و نوشته‌های جدید را روی دیوارهای خودمان بنویسیم. این کار را به همان شیوه‌ای که همیشه مرسوم بوده است (پس از پاکسازی به وسیله‌ی ای‌اف‌تی) از طریق تکرار و احساس انجام می‌دهیم. جملات تاکیدی کار تکرار را می‌کنند و خیال‌پردازی احساس را فراهم می‌آورد. این اساس کار است. ولی این را هم می‌دانم که اغلب آن را فراموش می‌نماییم.

در بخش بعدی به جزئیات کاری صنعتی می‌پردازیم که اساس را در آن فراموش نکرده‌اند. می‌توان ادعا کرد که بزرگترین صنعت دنیا است. به آن تبلیغات می‌گویند. راجع به آن بیاندیشید. مگر تمام آن شعر و آوازهایی که در مغز ما وجود دارد از طریق تکرار و احساس در آن جای نگرفته‌اند؟ صنعت تبلیغات میلیاردها دلار را بدین شکل صرف می‌کند تا نوشته‌های خود را بر روی دیوارهای ما بنگارد. این کار را هم فقط به یک دلیل انجام می‌دهند. نتیجه می‌دهد. این امر کاملاً واضح است و اگر ما هم همین کار را از آن تبلیغاتچی‌های خیابان مدیسون، که خیلی هم درآمد دارند، تقلید کنیم موفق خواهیم شد.

اصلاً چرا خطاب به خودمان تبلیغ نکنیم؟

پانوش: در ضمن من هنوز هم آقا هستم. ولی امروز معنی متفاوتی برای آن قائلم.

## ۲۶- مشکلات تجسم و مادر بزرگ افی دوباره وارد می شود

چند پرسش مفید، بینش و اظهار نظر از جانب اعضا و درباره‌ی آخرین بخش "کاخ" در اینجا ذکر می‌گردند. توضیحات من نیز در لابلای آنها آمده‌اند.

از جری (که او هم مثل خیلی‌های دیگر با تجسم مشکل دارد). او در ابتدا قسمتی از بخش ۲۲ کاخ را ذکر می‌کند:

کلمه‌ی "تصور" و مشتقات آن را بسیار به کار برده‌ام. از این لغت خوشم می‌آید چون مردم می‌توانند با هر یک از حس‌های خود "تصور" نمایند. بدین ترتیب آزادند که به شیوه‌ی خود (بصری، سمعی، لمسی و غیره) تصور کنند و هیچ قید بصری هم در این فرایند نداشته باشند.

جری:

حدود یک سال سعی کردم به مردم توضیح دهم که نمی‌توانم با هیچ یک از حس‌هایم جزئیات چیزی را تجسم یا تصور نمایم. اگر بخواهم وضعیتم را خلاصه کنم باید بگویم که به صورت کلامی تصور می‌نمایم. قوه‌ی خیال خیلی خوبی دارم و همگان در طول زندگی‌ام این را به من گفته‌اند. ولی این کار به هیچ وجه با هیچ یک از حس‌هایم نیست.

جری مجدداً قسمتی از بخش ۲۲ کاخ را ذکر می‌کند:

ولی یک نکته‌ی جالب هم در مورد کسانی که "نمی‌توانند تجسم کنند" وجود دارد. در طول سالین، بسیاری افراد این "محدودیت" خود را به من اطلاع داده‌اند و لذا اغلب از آنان می‌پرسم که آیا رنگ اولین خودروی‌شان را به یاد می‌آورند. همیشه به یاد می‌آورند. چنین چیزی چگونه بدون تجسم ممکن است؟ باورم نمی‌شود که آنان رنگ خودرو را شنیده، بوییده، چشیده یا لمس کرده باشند.

جری:

اصلاً این طور نیست. برای من فقط کلام است. هیچ چیزی نمی‌بینم. لازم نیست حرفم را باور کنی ولی مطمئن باش که خودم به آن اعتقاد دارم و اینها را از خودم در نیاورده‌ام. تا همین پارسال هم نمی‌دانستم که مردم چیزها را جور دیگری می‌بینند. هر چند که همگان حس بینایی خوبی ندارند ولی بسیاری از مردم چنین هستند و مواردی را که برایم توصیف کرده‌اند خیلی فراتر از توانایی‌های من می‌باشند. اگر کسی از من بخواهد که یک پرتقال را تصور نمایم می‌توانم این کار را بکنم ولی چیزی راجع به آن نمی‌دانم. مثلاً نمی‌دانم که بزرگ یا کوچک، نارنجی یا متمایل به زرد، پوست کنده یا با پوست، روی میز یا در جای دیگری است. تا وقتی که آن سوال‌ها را از خودم نپرسم فقط آگاهی مبهمی دارم و بعد پاسخی از خودم می‌سازم. همسرم وقتی می‌خواهد



پرتقالی را تصور نماید بی‌درنگ پرتقال و محیطش را در ذهنش می‌بیند. حتی رنگ و بافت رومی‌زی را که پرتقال بر آن قرار دارد، کسانی که در اتاق حاضرند، چه چیزهای دیگری روی میز هستند و غیره را می‌داند.

پاسخ‌گری کریگ: آنچه که برای جری نوشتم در پی می‌آید.

جری، حرفم را تصحیح می‌کنم. ولی تو هم می‌توانی ای‌اف‌تی را بر روی آن به کارگیری، "با وجود این که نمی‌توانم تجسم کنم.....". من به توانایی تو در تجسم کردن اعتقاد دارم. می‌دانم که تاکنون این کار را نکرده‌ای و برایت باعث ناامیدی است. شاید هم اشتباه می‌نمایم. ولی بیشتر ترجیح می‌دهم بپرسم که "چه چیزی مانع این توانایی می‌شود؟" تا این که به این نتیجه برسم که "نمی‌توانم".

اینها تفکراتم بودند.

پس از این که متن فوق را برای جری فرستادم این پیام را از رولاند فلوز دریافت داشتم. با خودم فکر کردم که همگان و از جمله جری می‌توانند از آن بهره‌مند گردند.

از رولاند فلوز

به هنگام مطالعه‌ی کاخ متوجه شدم که سوال درباره‌ی تجسم خیلی متداول است و با خودم فکر کردم که بد نیست یک تجربه‌ی بالینی را که اخیراً برایم پیش آمده است برایت شرح دهم. بیماری داشتم که چندی پیش در یک کارگاه شفابخشی و امور معنوی شرکت نموده بود. وی به دلیل این که قسمت اعظم کارگاه به تجسم اختصاص داشت خیلی عصبانی بود. او بارها در کارگاه‌هایی شرکت کرده و مزایای ناچیزی از تجسم نصیبش شده بود.

او هرگز قادر به تجسم نبوده است و طبیعتاً می‌خواست بتواند این کار را انجام دهد. یکی از کارهایی که باید در آن کارگاه می‌کردند تجسم فرشته‌ی نگهبان خود بود و او از این بابت خیلی آشفته حال گردیده بود. او فردی بسیار معنوی است و بخش بزرگی از وقتش را صرف مراقبت از دیگران می‌نماید. می‌خواست بتواند فرشته‌ی نگهبانش را تصور کند. از آنجایی که یک هفته قبل ای‌اف‌تی را یاد گرفته بودم و چیز بهتری هم به ذهنم نرسید به او توصیه کردم که بر روی همین موضوع از ضربات استفاده نمایم. با توجه به مسائل عدیده‌ای که در زندگی داشت به نظر نمی‌آمد که تجسم چندان اهمیتی داشته باشد ولی در هر حال حس شهودم گفت که این کار را انجام دهیم. اندکی ضربه زدیم و حالش کمی بهتر شد. باز هم ضربه زدیم و او خاطراتی را که راجع به مادرش بودند و این که لایق دوست داشته شدن نیست به یاد آورد.

یادش آمد که در کودکی مجذوب قدیسان بود و تصاویر واضحی از کتاب‌هایی که در آن زمان می‌خواند به ذهنش رسیدند. باز هم ضربه زدیم و او دریافت که خیال‌پردازی درباره‌ی فرشتگان به کلی با "عدم شایستگی" برخوردار از چنان محافظی منافات دارد. سپس بر روی این که "لایق این نیست که خودش را دوست بدارد یا با خودش مهربان باشد" ضربه زدیم. او جلسه را در

حالی که آرام بود و با ذهنی باز ترک نمود. حس می‌کرد که می‌تواند فرشته‌ی نگهبانش را تجسم نماید. در ابتدای جلسه می‌گفت که مادرش خیلی از او انتقاد می‌نموده و او را لایق خیلی چیزها نمی‌دانسته است. سپس به خودش اجازه داد که هم گفته‌های مثبت و هم گفته‌های منفی مادرش را به یاد بیاورد. کاری که کردیم باعث شد که توانایی او در انجام چیزی (تجسم) که فکر می‌کرد قادر به انجامش نیست پدیدار گردید. همین او را در کار بر روی مواردی که به دوست داشته نشدن و عدم پذیرش از جانب مادرش مربوط می‌شدند یاری نمود.

پاسخ‌گری کریگ: در دوره‌ی آموزش مقدماتی ای‌افتی بارها توصیه کرده‌ام که "بر روی هر چیزی امتحانش کنید". پس چرا آن را بر روی "عدم توانایی" تجسم کردن به کار نگیریم. احتمال دارد که بتوانیم موانع را برطرف سازیم و چشم‌اندازهای جدیدی را برای دوستان غیر تجسمی خود بگشاییم.

از لین که مشابه تجربه‌ی من با مادر بزرگ افی را شرح می‌دهد:

سلام گری. از ماجرای که توصیف کردی خیلی خوشم آمد. مرا به یاد وقتی انداخت که به دبیرستان می‌رفتم و پولی برای این که سوار اتوبوس شوم نداشتم. دوست پسر من (که عفت مرا قبلاً گرفته بود و عمیقاً دوستش داشتم) دید که هوا خیلی گرم است و لذا داوطلب شد که یک بستنی برایم بخرد. ولی من به او اجازه ندادم. چون مادرم بارها و بارها (تکرار) به من گفته بود که نباید چیزی را از مردان بپذیرم. چون در این صورت مدیون آنها خواهم شد (برای من هم مثل تو باید مدت‌ها از این دفعه می‌گذشت تا بفهمم که "آن چیز" چیست).

از آنجایی که فکر می‌کردم قبول پیشنهادش اشتباه است و باعث می‌شود که تا ابد مدیون او بمانم از او خواستم که با هم تا منزل ما پیاده‌روی کنیم. تظاهر کردم که از راه رفتن در زیر تابش آفتاب خوشم می‌آید. دمای هوا ۳۵ درجه بود. مگر ممکن است کسی بخواهد که در زیر آفتاب سوزان بخواهد پیاده برود؟ مدرسه‌ی ما در خیابان چهل و پنجم واقع شده بود و ما در خیابان شانزدهم ساکن بودیم. آن روز را هنوز به خوبی به یاد می‌آورم. اتوبوس‌ها از کنارمان رد می‌شدند و او مکرراً از من پرسید که چرا نباید سوار شویم. احساس می‌کردم که اگر پول بلیت اتوبوس را به من بدهد بی‌ارزش خواهم شد. به محض این که ماجرای مادر بزرگ افی را خواندم دیدم دوباره به خاطرات آن روز گرم باز گشتم.

تا مدت‌های طولانی به سختی می‌توانستم چیزی را از مردان قبول نمایم. سرانجام به این نتیجه رسیدم که مادرم دروغ نگفته و صرفاً می‌خواسته است تجربیات خودش را در اختیارم بگذارد. ولی با این کارش دیوارهای مرا به خوبی شکل داده بود. روابط جنسی و پول عجب مجموعه‌ای می‌شوند. هر چند که بالاخره روزی فهمیدم که چگونه باید آنچه را که می‌خواهم طلب نمایم ولی همین اواخر متوجه شدم که آنچه که بر روی دیوارهایم نوشته شده بود هنوز هم بر من اثر می‌گذارد. به خاطر آن بخش از تو

متشکرم. اکنون می‌دانم که باز هم باید بر روی خودم کار کنم. موضوع کار همان موارد قدیمی هستند یعنی بی‌ارزشی و بی‌لیاقتی. باز هم متشکرم.

پاسخ گری کریگ: پس سر و کله‌ی مادر بزرگ باز هم پیدا شد. هوم‌م. همان طور که قبلاً هم گفتم نوشته‌های روی دیوارهای ما می‌توانند دست‌مایه‌های خوبی برای نمایش‌های خنده‌دار برادوی باشند. گاهی اوقات به خاطر این که آن قصه‌ها را باور کرده‌ایم خود را سرزنش می‌نماییم. ولی فکر می‌کنم که این کار هم اشتباه باشد. مقادیر عظیمی بار بر سر ما ریخته‌اند و ما هم آنها را خیلی جدی گرفته‌ایم. اما در واقع باید به خاطر مضحک بودن آنها بخندیم. هرگاه که می‌توانید از آن مزخرفات احمقانه کمی دوری کنید تا حقیقت‌شان را دریابید. بدین ترتیب نوشته‌های روی دیوارهای مان کم‌رنگ‌تر می‌شوند. هدف از نگارش این مجموعه نیز همین است. استفاده‌ی ماهرانه از ضربات و قالب‌بندی (که در فیلم‌های دوره‌ی پیشرفته‌ی ما به خوبی نشان داده گردیده‌اند) می‌تواند در این راه بسیار به کار آیند.

از روحیه‌ی حاکم بر اعضای این گروه خیلی خوشم می‌آید.

اخیراً عده‌ای با نامه‌هایی که برایم نوشته‌اند و به خاطر "موضع‌گیری" ام در رابطه با "مسائل جنسی"، که در ماجرای مادر بزرگ افی و دایی چارلی آنها را شرح دادم، مرا به چالش کشیده‌اند. این امر خصوصاً از این بابت جالب است که طرح "مسائل جنسی" اصلاً عمدی نبوده است و از نظر من قسمت کوچکی از مقاله را تشکیل می‌دهند. با این وجود برای برخی افراد به صورت مساله‌ی بزرگی ظاهر شده است. در حالی که بسیاری از اعضای گروه قدر موارد مهم‌تر مطرح شده را دانسته‌اند (متشکرم، متشکرم) دیگران چالش‌هایی را برایم فرستاده‌اند. چالش را خیلی دوست دارم چون به همین ترتیب است که می‌آموزیم. باعث تفکر ما می‌گردد. یکی از این چالش‌ها در پی می‌آید. "میلی" آن را نوشته است.

"گری عزیز، متأسفانه باید با تو مخالفت کنم. فکر می‌کنم که مادر بزرگ افی موقر و محق بوده است. از سوی دیگر دایی چارلی به نظر خود شیفته، کوتاه‌فکر و کوتاه‌بین می‌آید. پس از این که مدتی به شیوه‌ی زنانی که آنها را توصیف کردی زندگی نمودم به روش‌های مادر بزرگ افی بازگشتم. روابط جنسی هم برایم به چیزی خاص یا حتی مقدس میان دو فرد متعهد بدل گردید. حق با او بوده است و تو هم شانس آورده بودی که آنها را شنیدی."

ضمن تشکر از میلی و سایر میلی‌هایی که نظر داده‌اند در اینجا قصد دارم این چالش را بکاوم و یکی از بزرگترین درس‌هایی را که در کاخ فرصت‌ها گرفته‌ام برای تان آشکار سازم. جالب هم این است که آن درس هیچ ربطی به مسائل جنسی ندارد.

لطفاً به یاد داشته باشید که یکی از موضوعاتی که مرتباً در کاخ به آن می‌پردازیم مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای ما است. آن نوشته‌ها تعبیر ما از "حقیقت" نحوه‌ی کارکرد این دنیا هستند. فیلترهایی هستند که هر چیزی را که می‌بینیم، می‌شنویم و لمس می‌کنیم با آنها می‌سنجیم. این قضیه برای آنچه که می‌خوانیم نیز صدق می‌نماید.

از آنجایی که هیچ دو نفری وجود ندارند که نوشته‌های روی دیوارهای شان یکسان باشد تعجبی هم ندارد که اختلاف نظر تا این حد فراوان باشد. مثلاً همه به خوبی می‌دانند که دو نفر که تصادف یکسانی را شاهدند توصیفات کاملاً متفاوتی را از آنچه که رخ داده است به دست می‌دهند. ولی حقایق عملی برای هر دو عیناً یکسان بوده‌اند.

قبلاً در مورد کسانی که نظرات و رفتارهای شان با من متفاوت بود قضاوت‌هایی می‌کردم. هر چند که هنوز هم همین طور هستم ولی امروزه بهتر می‌فهمم که درباره‌ی خود آن افراد قضاوت نمی‌نمایم. بلکه راجع به نوشته‌های روی دیوارهای شان قضاوت می‌کنم. اصلاً موضوع خود آن افراد نیست بلکه مجموعه‌ی باورهای آنان، که اغلب می‌توان نمایش‌نامه‌های خنده‌دار خوبی برای برادوی از آنها در آورد، می‌باشد. از آن مهمتر هم این که حتی من نیستم که قضاوت می‌نمایم بلکه نوشته‌های روی دیوارهایم این کار را، در مورد نوشته-

های روی دیوارهای فردی دیگر، انجام می‌دهند (یک نمایش خنده‌دار دیگر). به نظر می‌آید که دو نفر با هم مخالفند. ولی این طور نیست. مخالفت در واقع تصادم میان "چیز"هایی است که آنها در طول سالیان به عنوان "حقیقت" پذیرفته‌اند. این همان درسی است که قبلاً به آن اشاره کردم. هرگاه آن را درک نمایید خواهید دید که متحول کننده و بسیار رهایی‌بخش است.

به نظر من درک مطلب ساده‌ی فوق موجب حیرت می‌شود. سادگی‌اش به دلیل بدیهی بودنش است. همه‌ی ما بار باورهایی را که توسط والدین، معلمان، دوستان، رهبران مذهبی، صدا و سیما، کتاب‌ها و غیره بر روی دیوارهای مان نوشته شده‌اند تحمل می‌کنیم. این باورها از این جهت برای مان مهم هستند که با استفاده از آنها دنیا را درک می‌نماییم. مثل همان انگشت شستی که در نوزادی می‌مکیم بخشی از وجود ما هستند و اغلب با قدرت و حتی شرارت از آنها دفاع می‌کنیم و حتی بر سر آنها می‌جنگیم. این امر حتی با وجود این که اکثر این باورها از آن ما نیستند صحت دارد. آنها را دیگران بر روی دیوارهای ما نوشته‌اند و ما تنها آنها را پذیرفته‌ایم. از همان هنگام هم پرچم‌شان را بر افراشته‌ایم.

درک این مطلب موجب حیرت می‌گردد چون گام بزرگی به سوی آسودگی احساسی است. رفتار دیگران مستقیماً از نمایش‌نامه‌های خنده‌داری که روی دیوارهای‌شان نوشته شده‌اند تاثیر می‌پذیرد و واکنش ما نسبت به آنها هم اغلب بازتابی از نمایش‌نامه‌های خنده‌دار خود ما می‌باشد. هرگاه به واقع این را بفهمیم از بار احساسی ما کاسته می‌گردد و آنگاه خواهیم توانست راحت بنشینیم و آه طنزآمیزی بکشیم.

مدت‌ها طول کشید تا به این جایگاه رسیدم و باید اقرار کنم که هنوز هم کاملاً در آن نیستم. ولی هرگاه که می‌توانم بنشینم و از نمایش خنده‌دار (خصوصاً نقش خودم در آن) لذت ببرم آرامش معنوی‌ام خیلی بیشتر می‌شود. فردی دیگر نخ یویوی مرا در دست ندارد بلکه کار کار نوشته‌های روی دیوارهای او است. چقدر رهایی‌بخش است وقتی می‌فهمیم که تنها "مخالفت"ی که میان ما است از دو قصه‌ی خیالی ناشی می‌شود. هر یک از آن قصه‌ها هم به وسیله‌ی هزاران فرد مستقلی نوشته شده‌اند که اکثرشان یکدیگر را نمی‌شناخته‌اند و هیچ کدام‌شان هم از طرح کلی آگاه نیستند. باید بخندیم نه این که قضاوت کنیم.

اکنون به ماجرای میلی، مادر بزرگ افی و دایی چارلی باز گردیم. اولین باری که اظهار نظرهای میلی را خواندم نوشته‌های روی دیوارهایم چیزی شبیه به این را گفتند...

"برو بابا! حواست کجا است؟ آنچه که نوشتم هیچ ربطی به محق بودن مادر بزرگ افی و کوتاه‌فکری دایی چارلی نداشت. موضوع نقش تکرار و احساس در تثبیت باورهای ما بود."

همان طور که می‌بینید بلافاصله در مورد میلی قضاوت کردم. اندک مدتی فکر کردم که این میلی بیچاره، گمراه و ناقص‌العقل چرا نمی‌تواند آنچه را که آشکار است (یعنی "حقیقت"ی را که در آن ماجرا شرح داده‌ام) ببیند. البته اینها فقط سخنان نوشته‌های روی دیوارهایم بودند. نفسم بود که چنین حرف‌هایی می‌زد. مادر بزرگ افی در یک سوی رفتار جنسی و دایی چارلی در سوی دیگر آن قرار

داشتند. ولی هر دو تن نقش‌های جزئی در ماجرای بزرگتری داشتند که راجع به این بود که دیگران چگونه نوشته‌های خود را بر روی دیوارهای ما می‌گذارند. با خودم فکر کردم که چگونه ممکن است که میلی آن را به نحو دیگری ببیند؟ همچنین نمی‌دانم میلی چگونه می‌تواند به صراحت ادعا کند که "به روش مادر بزرگ افی باز گشته است" چون مادر بزرگ افی اصلاً کاری با مسائل جنسی نداشت. به علاوه مادر بزرگ افی موقر هم نبود. او زنی بسیار عنق و به لحاظ روانی بیمار بود و فکر می‌کرد که مسائل جنسی امور کثیفی هستند. از طرف دیگر دایی چارلی یکی از گرم‌ترین و راحت‌ترین کسانی بود که ممکن است در عمرتان ببینید.

ولی موضع میلی هم برای خودش مهم است و قضاوت من درباره‌ی او، اگر نگویم اشتباه، کاملاً بی‌مورد است. نمی‌دانم که بر روی دیوارهای او چه نوشته شده است (او هم مطالب روی دیوارهای من، مادر بزرگ افی و دایی چارلی را نمی‌داند). در نتیجه هر گونه قضاوت از جانب هر یک از ما فقط ناشی از نابخردی است. این کار نه تنها به لحاظ معنوی اکیداً ممنوع بلکه اساساً غیر ممکن می‌باشد. این بود که بعد از قضاوت اولیه‌ام آه طنزآمیزی (خطاب به واکنش خودم) کشیدم و مشغول نگارش متن حاضر شدم. این کار، پس از این که تشخیص دادم پیام او صرفاً به معنی این است که نوشته‌های روی دیوارهایش به قضاوت در مورد نوشته‌های روی دیوارهایم پرداخته‌اند، ساده شد. موضوع اصلاً شخصی نبود و فقط این طور به نظر می‌رسید. نوشته‌های روی دیوارهای او به همان اندازه می‌توانند در مورد نوشته‌های روی دیوارهای من قضاوت کنند که برعکس آن هم ممکن است. هر چند که هر یک از ما می‌توانیم به بحث درباره‌ی این "مخالفت" دامن بزنییم ولی در هر صورت تجربه‌ی آن از آن ما و فقط خود ما خواهد بود.

مسائل جنسی بار احساسی زیادی به همراه دارند. برای ما مهمند و مردم مایلند این تجربه‌ی عالی را با هر چیزی، از لذت بی‌بند و باری گرفته تا گناه و شرمساری، بیامیزند. مادر بزرگ افی‌ها و دایی چارلی‌ها دو انتهای طیف مردم را نشان می‌دهند. هر دو شیوه‌ی رفتاری و همین طور هر چیزی که در میان آن دو واقع است بر روی دیوارهای تقریباً همگان نوشته شده‌اند. آن سازی که ما به آن می‌رقصیم نتیجه‌ی تجربیات و "واقعیات" خود ما است. هیچ شکلی از آن درست یا غلط نیست مگر این که ما بر تفسیر خود پافشاری کنیم. میلی می‌گوید که "رابطه‌ی جنسی چیزی خاص یا حتی مقدس میان دو فرد متعهد" است. این روش او (و خیلی‌های دیگر) در تجربه‌ی آن می‌باشد. درست یا غلط نیست بلکه فقط شیوه‌ی او است. از نظر برخی دیگر رابطه‌ی جنسی فقط نوعی تماس زیست‌شناختی است و لاغیر. هر دو نظرگاه و آنچه که میان آن دو واقع می‌گردد تحت تاثیر نوشته‌های روی دیوارهای افراد می‌باشند.

افکار دائمی ما به واقعیت زندگی ما بدل می‌گردند.

پانوش: البته حقایق مسلمی هم وجود دارند که برای همگان واضحند و از نوشته‌های روی دیوارهای ما فراتر می‌روند. مثلاً کسانی که ترانه‌های الویس پریسلی را دوست ندارند واقعاً خل هستند. ☺

اظهار نظرهای بیشتری راجع به آخرین موضوعی که در کاخ فرصت‌ها مطرح کردم به دستم رسیده‌اند. برخی از آنها مثبت و بعضی هم منفی‌اند. از بسیاری افراد این طور شنیدم که دیدگاه میلی به خوبی بیان نگشته و کوچک شمرده شده است و من هم به "توصیه"ی دایی چارلی نگاهی سطحی داشته‌ام. به من می‌گویند که باید به مسائلی که به روابط جنسی مربوط می‌گردند حساسیت بیشتری داشته باشم چون از نظر برخی افراد (خصوصاً آنهایی که به این شکل دیدگاه خود را ابراز داشته‌اند) موضوع آکنده از بارهای احساسی می‌باشد. به علاوه من به خوبی موضع میلی را درک نکرده‌ام و اصلاً متوجه منظورش نگردیده‌ام. از آن بالاتر هم این که ظاهراً به هیچ وجه نمی‌دانم که انتهای نادرست تجربیات جنسی باعث چه احساس‌هایی می‌شوند.

حق با شما می‌باشد! درست است! بله! موافقم!

نکته هم در همین جا است. هر آنچه که در اینجا می‌خوانید بازتابی از نوشته‌های روی دیوارهای من می‌باشد. تجربیات، رفتارها، باورها و تمامی عوامل دیگری را که نقشی در افکار دائمی من داشته‌اند و باعث پدید آمدن واقعیات در زندگی‌ام گردیده‌اند در لابلای نوشته‌هایم می‌توانید ببینید. البته با آنچه که روی دیوارهای شما است تفاوت دارد چون تجربیات من و شما فرق دارند. آنچه که می‌نویسم، می‌گویم و کلاً درک من از دنیا از میان آن فیلترها می‌گذرد. من دنیا را نه با فیلتر شما بلکه با فیلتر خودم می‌نگرم. باید هم این کار را بکنم و گزینه‌ی دیگری ندارم. برای همین هم هست که آنچه که درباره‌ی مسائل جنسی یا هر موضوع دیگری می‌گویم "سطحی" و از نظر برخی افراد خارج از چهارچوب است.

هر چند که می‌توانم به تجربیات شما بنگرم و سعی کنم آنها را بفهمم ولی در نهایت باید به آنچه که بر روی دیوارهایم نوشته شده است اتکا نمایم تا متوجه شوم که سعی دارید چه چیزی را بیان دارید. شما نیز باید همین کار را بنمایید. مگر گزینه‌ی دیگری هم دارید؟ به هنگامی که این مطالب را می‌خوانید یا با من موافقت یا مخالف می‌توانید له یا علیه آنها بگویید. ولی در هر حال این شما نیستید که آن حرف‌ها را می‌زنید!!! بلکه نوشته‌های روی دیوارهای تان هستند که سخن می‌گویند. هر چه که می‌خوانید، می‌شنوید یا به هر شکلی درک می‌کنید همواره با تعبیر شما از "حقیقت" که بر روی دیوارهای تان نقش بسته است مقایسه می‌شود. درک ما نمای بیرونی چیزی است که در درون‌مان می‌گذرد. اینها همان "امور درونی" ما هستند و اغلب توسط "قدرتمندان" زندگی‌مان، که به آنها اجازه داده‌ایم مطالبی را بر روی دیوارهای مان بنویسند، شکل گرفته‌اند.

بسیاری افراد نوشته‌های روی دیوارهای مرا الهام‌بخش و خیلی مفید می‌یابند. دیگران آنها را گستاخانه می‌دانند. ولی کلمات برای هر کسی که آنها را می‌خواند یکسان اند. جالب است، نه؟ تنها عاملی که باعث تفاوت ادراکات می‌شود همان چیزی است که خواننده با خود به آن صفحه می‌آورد. تعابیر مختلف مردم از آنچه که می‌نویسم بازتابی از "حقایق"ی است که بر روی دیوارهای شان نوشته شده-

اند. اگر "حقایق" من مطابق با حقایق آنان باشند آنگاه من عاقل و فرزانه خواهم بود. در غیر این صورت بی‌احساس، گستاخ و غیره می‌گردم. این طوری است.

در اینجا یک نکته‌ی مفید و در واقع اصل مطلب کاخ فرصت‌ها وجود دارد. افکار دائمی ما به واقعیت زندگی ما بدل می‌گردند. نوشته‌های روی دیوارهای ما بر نحوه‌ی نگرش ما نسبت به دنیا شدیداً اثر می‌گذارند. این امر خصوصاً در مورد نوشته‌هایی که به همراه احساس نوشته شده‌اند صدق می‌نماید. تجربیات ناخوشایند شدید (از جمله موارد جنسی) به طرز قابل درکی پیش روی صاحبان آنها می‌باشند. آنها را با حروف درشت بر روی دیوارهای آن افراد نوشته‌اند و می‌گویند که مواظب باش! مراقب باش! مبدا آسیب ببینی! و کلماتی از این قبیل. همچون فیلترهای حساسی عمل می‌کنند و به سرعت به سطح می‌آیند. حتی وقتی هم که به صورت بخش کوچکی از یک ماجرای بزرگتر ظاهر می‌گردند باز هم رنگ دنیا را برای کسانی که سریعاً بر "مسائل خود" تمرکز می‌نمایند تغییر می‌دهند.

البته این را نباید مورد انتقاد قرار داد بلکه باید مشاهده نمود. یکی از مهمترین دروس کاخ فرصت‌ها در همین جا است. تمامی اختلافات میان افراد در واقع اختلاف میان نوشته‌های روی دیوارهای آنان است. این مفهوم بسیار رهایی‌بخش می‌باشد و اصلاً به این معنی نیست که برای هر چیزی توجیهی می‌تراشیم. بلکه بدین معنی است که جایگاه هر کسی را می‌شناسیم. از آن مهمتر هم این که جایگاه خودمان را نیز تشخیص می‌دهیم. من خودم را عروسکی می‌دانم که شخصیتش توسط عروسک گردان (نوشته‌های روی دیوارهایم) شکل گرفته است. تنها تفاوتی هم که با برخی افراد دارم این است که سال‌ها است که تا حدی بر روی نوشته‌هایم کنترل دارم. خوش‌شانس بودم که این درس را در اوایل زندگی‌ام آموختم و سالیان متمادی است که چیزهای بهتری را عمداً بر روی دیوارهایم می‌نویسم. همه‌ی ما حق انتخاب داریم و ای‌اف‌تی ابزاری ضروری برای رهایی از "چیزهای قدیمی"، که با حروف درشت بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند، می‌باشد.

در بخش بعدی بیشتر توضیح خواهم داد.



اخيراً بسيارى از اعضا پرسش‌ها و اظهار نظراتى را راجع به اين نوشته‌ها برايم فرستاده‌اند. برخى از آنها را همراه با توضيحات خودم در اينجا ذكر مى‌كنم. هر جا كه لازم دانسته‌ام اسامى و هويت افراد را تغيير داده‌ام.

از بابى

سلام گرى. مى‌خواستم براى مواردى كه اخيراً راجع به نوشته‌هاى روى ديوارها ذكر كردى از تو تشكر نمايم. روزها در دفتر كارم كه هستم سخنان مراجعان را درباره‌ى زندگى، روابط، بيمارى‌ها و غيره مى‌شنوم. اكثر آنها در "چه احمقى هستم"، اصلاً خوب نيستم" و "دوست داشتنى نيستم" خلاصه مى‌شوند. تازه دارم مى‌فهمم كه نوشته‌ها چگونه بر روى ديوار سفيد ذهنم نقش بسته‌اند. وقتى كه موضوع را براى‌شان شرح مى‌دهم آنان نيز متوجه مى‌شوند. روش مورد استفاده در دفتر كارم بيشتر شناخت-رفتار درمانى (سى‌بى‌تى) مى‌باشد و هميشه با بخش "بازسازى شناختى" آن مشكل داشته‌ام. اما از وقتى كه قضيه‌ى ديوارها و استفاده از اى‌اف‌تى/تى‌اف‌تى بر روى آنها را فرا گرفته‌ام بهره‌اى كه از سى‌بى‌تى مى‌برم نيز بيشتر شده است. بالاخره همه چيز برايم منطقى شد و لذا وقتى كه در دفترم هستم ديگر حس نمى‌كنم كه به طرز عجيبى پيشگام هستم. ☺

از استعاره‌اى كه طرح كردى و گفتى كه نوشته‌هاى من با نوشته‌هاى ديگران سخن مى‌گويند خيلى خوشم آمد. اگر كمى پاكسازى كنيم چه باقى مى‌ماند؟ معنويت؟ عشق؟ روح؟ به نظرم خيلى خوب خواهد شد.

پاسخ گرى كريگ: سوال جالبى است. هر گاه همه‌ى ترس‌ها، گناه‌ها، خاطرات ناگوار و ساير نوشته‌هاى روى ديوارها را پاك نماييم چه باقى مى‌ماند؟ اگر ديگر تاسف نخوريم و از وراى محدوديت‌هاى جسمى خود به "روى ديگر زندگى" بنگريم چه خواهيم شد؟ آيا به آن وضعيت دوست داشتنى و آرامى كه تقريباً تمامى اساتيد معنويت آن را حق مسلم ما مى‌دانند نزديك خواهيم شد؟  
هوم‌م.

از شارون هندرسون

گرى عزيز، من تازه با نظراتت در كاخ آشنا شده‌ام و خيلى از آنها خوشم آمده است. به هنگام مطالعه‌ى آن شخصاً به يك "آهان" رسيدم. مشاهدات هوشمندانه‌ات - تنها عامل اختلاف ميان دو نفر تفاوت بين نوشته‌هاى روى ديوارهاى آنان است - به چاقويى جادويى تبديل شد و مرا از مشكلات احساسى كه درباره‌ى موضوع خاصى داشتم و به مدت ۲۵ سال برايم محدوديت-هاى ايجاد کرده بود نجات داد. (در ضمن اين را هم بگويم كه آن مشكلات هيچ ربطى به مسائل جنسى نداشتند.) هر قدر كه از تو تشكر كنم باز هم كم است.

این تازه شروع کار است. اکنون به واقع و با اندک شناختی (از این که تکرار و احساس حقیقتاً چه کار می‌کنند) دست از یکی از مشکلات اصلی‌ام برداشته‌ام. فکر می‌کنم که بقیه‌ی "مسائلم" نیز به زودی با باد بروند. واقعاً که چقدر احمقانه بوده‌اند و من بدون این که خودم هم بدانم چگونه اسیر آنها شده بودم.

پاسخ گری کریگ: به قدرت قالب‌بندی مجدد بسیار اعقاد دارم. کسانی که در همایش‌های پیشرفته‌ی ای‌اف‌تی که به نام "گام‌هایی به سوی پیدایش درمان‌گر نهایی" برگزار می‌شوند شرکت نموده‌اند یا فیلم‌های آن را دیده‌اند می‌دانند که منظورم چیست.

اگر به مفهوم کاخ فرصت‌ها بیاندیشید در می‌یابید که به واقع استعاره‌ی جامعی است که بسیاری از قالب‌بندی‌ها در آن امکان پذیرند. استعاره‌های جزئی‌تر یا قالب‌بندی‌هایی هم در استعاره کاخ وجود دارند. مثل:

- (۱) زندان‌های احساسی
- (۲) اتاق‌هایی که برای زندگی بر می‌گزینیم
- (۳) دیوارهای آن اتاق‌ها (که از کاغذ ساخته شده‌اند)
- (۴) نوشته‌های (گچی) روی دیوارها
- (۵) پاک و جایگزین کنید
- (۶) اتاق‌های بزرگتر کاخ و بسیاری موارد دیگر

کاربران باتجربه‌ی ای‌اف‌تی قطعاً شاهد بوده‌اند که قالب‌بندی مجدد پس از زدن ضربات خیلی آسان‌تر می‌شود. ضربات اغلب به تغییرات شناختی ژرفی منجر می‌گردند و قالب‌بندی‌های موثر صرفاً در باورهای جدید فرد جا می‌افتند. بدین ترتیب آنها به شناخت بهتری از شفای جدید خود دست می‌یابند.

از نظر من روابط عرصه‌ی مهمی برای شفا می‌باشند. استعاره‌ای که می‌گفت تمامی اختلافات ما صرفاً از نوشته‌های روی دیوارهای مان (که اکثراً خیالی هستند) سرچشمه می‌گیرند ابزار خوبی است که ما را یاری می‌دهد دیگران را به نحو متفاوتی ببینیم. هر چه باشد، اگر تشخیص دهیم که ویژگی‌های تخصص برانگیز "فردی دیگر" صرفاً نمایش‌هایی هستند که در ذهن او بازپخش می‌شوند، آنگاه جز عشق چه باقی می‌ماند؟ در این صورت واقعاً می‌فهمیم که ما نیز مشابه همان کار را (با نمایشی متفاوت) انجام می‌دهیم و لذا دست از آن روش‌های دفاعی ظاهراً مهم خود بر می‌داریم و در سطحی عاشقانه‌تر با یکدیگر تماس می‌یابیم.

از سونیا نووینسکی

گری، فکر می‌کنم بهتر است نوشته‌های روی دیوارها را همچون حقایق شخصی بدانیم. همه چیز نسبی است. در کشور من برزیل، پدرها فرزندان خود را مورد بدرفتاری جنسی قرار می‌دهند. این واقعاً دردناک و وحشتناک است. این طور فکر نمی‌کنی؟

شاید بر روی دیوارهای آنان نوشته شده است که این کاری طبیعی می‌باشد و آنها هم از همین امر برای توجیه کاری که با فرزندان‌شان انجام می‌دهند سود می‌برند و فرزندان هم هیچ راهی برای دفاع از خود ندارند. به علاوه پدران خود را دوست دارند و نیازمند آنان هستند. قدرت چیزی است که باید خیلی دربارهی آن بیاندیشیم چون به ما توان این را می‌دهد که مطابق باورهای مان، که آنها را اخلاقی می‌دانیم، عمل نماییم چون به هر حال ما نیز انسان هستیم. چنین افکاری در مورد هولوکاست و آنچه که اکنون در میان صرب‌ها و آلبانیایی‌ها به وقوع می‌پیوندد نیز صدق می‌کند. تمامی نفرت‌هایی که بر پایه‌ی برتری نژادی بنا گشته‌اند بر روی دیوارهای افراد نقش بسته‌اند و نیازمند قضاوت مجدد هستند. این که ما با تمام توان خود و بی‌رحمانه می‌- جنگیم شبیه این است که بگوییم "تقصیر آن فرد نیست بلکه ناشی از نوشته‌های روی دیوارهایش می‌باشد". ولی این مردم هستند که مسئولند نه نوشته‌های روی دیوارهای آنان. بر روی دیوارهای من چنین نوشته شده و به نظرم چشم‌پوشی از بدرفتاری‌های قدرتمندان جنایت بزرگی است.

فقط می‌خواستم خطرات چشم‌پوشی‌های نامحدود را متذکر شوم.

پاسخ‌گری کریگ: البته. در هیچ بخشی از اصول کاخ چنین رفتارهایی را توجیه نکرده‌ایم یا آنها را مورد اغماض قرار نداده‌ایم. این که ما بر اساس نوشته‌های خود واکنش می‌کنیم و شکل گرفته‌ایم استعاره‌ای برای توضیح و نه توجیه رفتارهای مان می‌باشد. مثلاً کار خیلی بدی است اگر دستی بر پشت یک قاتل زنجیره‌ای بزنیم و او را در دنیا رها کنیم و بگوییم "اوه، خوب، خودت را ناراحت نکن. نوشته‌های روی دیوارهایت باعث شدند که آن جنایت‌ها را انجام دهی و تو تقصیری نداری. پی کارت برو و سعی کن خودت باشی".

سونیا، نگرانی‌هایت کاملاً به جا هستند. باید جلوی کسانی را که در دنیا مرتکب خشونت می‌شوند گرفت. اما ابزارهای کنونی ما برای این کار عبارتند از جنگ، زندان و سایر شیوه‌هایی که "چشم افراد را باز می‌کنند". در طول قرون آشکار شده است که این شیوه‌ها مشکل را در درازمدت حل نمی‌کنند. در تمامی جوامع جنایت، سرقت و تجاوز، به رغم وجود جریمه‌های سنگین، هنوز فراوانند.

توجه داشته باشید که نمی‌گوییم باید دست از آن جریمه‌ها برداریم. اصلاً این طور نیست. فقط می‌گوییم که آن افراد بر اساس باورها، ترس‌ها و سایر نوشته‌های روی دیوارهای‌شان عمل کرده‌اند و همین انگیزه‌ی رفتارهای‌شان بوده است. اگر می‌خواهیم دنیا به آرامش برسد باید بفهمیم که این علت اصلی است و باید به آن پرداخته شود. روش‌های درمانی جدیدی که مبتنی بر انرژی هستند ابزارهای خوبی برای هدایت ما در برداشتن یک گام مفید دیگر در این جهت می‌باشند. یکی از انگیزه‌های اصلی من در ایجاد ای‌اف‌تی این بوده است که از طریق کاهش بارهای احساسی شهروندان مان بر دنیا اثر بگذاریم. این راهی است که به آرامش ختم می‌شود.

از الیزابت ماس

سلام گری. برای آخرین بخش کاخ از تو سپاسگزارم. مرا بلافاصله به یاد اولین دروسی که در دوره‌ی معجزات دیدم انداخت:

۱- تمامی اموری که می بینم هیچ معنی نمی دهند.

۲- تمامی اموری که می بینم و معانی آنها به من اعطا شده اند

۳- این افکار معنای خاصی ندارند و همچون همان چیزهایی هستند که می بینم.

۴- دلیل آشفتگی هایم هیچ گاه آن چیزی نیست که فکر می کنم.

۵- تنها گذشته را می بینم.

پاسخ گری کریگ: دوره‌ی معجزات مجموعه‌ای از مطالب معنوی است که آن را در سیزده سال گذشته به دقت دنبال نموده‌ام. هر چند که تا حدی رنگ مسیحی دارد ولی اصول آن به وضوح با همه‌ی مذاهب سازگار است. خوانندگانی از فرقه‌های ایمانی مختلف از آن بهره برده‌اند. به این علت آن را در اینجا شرح می‌دهم که مفاهیم دوره (اغلب به این نام آن را می‌خوانند) بر روی تمامی دیوارهای من نوشته شده است و لذا طبیعی است که بسیاری از آنها را در کلماتم بیابید.

الیزابت ادامه می‌دهد:

وقتی دیدم به امکان وجود حقایق جهانی، صرف نظر از آنچه که بر روی نوشته‌های روی دیوارهای ما است، اشاره کردی خیلی خوشحال شدم. شاید اصل درس این باشد که (۱) نوشته‌های روی دیوارها را تشخیص دهیم (۲) بفهمیم که از کجا آمده‌اند (۳) دریابیم که تمامی ادراکات و نتیجه‌گیری‌های ما در مورد واقعیت تحریف شده‌اند و (۴) از آن اتاق و آن دیوارهایش فرار کنیم!!!

زندگی در اتاق‌های بدون دیوار - چقدر باورنکردنی می‌شود. دیگر هیچ پیش‌فرض، باور غلط یا محدودکننده و گذشته‌ای که تجربه‌ی زمان حال را کدر نماید وجود نخواهد داشت. هر چند که این به نظر فراتر از امکانات انسان‌ها می‌آید ولی از آنجایی که ما در حال تکامل و رسیدن به سطوح جدیدی از انسانیت/آگاهی معنوی هستیم شاید به واقع گام بعدی ما باشد. (شاید هم ای‌اف-تی همان راهی باشد که همه‌ی ما را به بهشت می‌رساند).

در آن صورت همه‌ی ما می‌توانیم خودمان باشیم و زندگی و یکدیگر (و خودمان) را مستقیماً به وضوح، به طور گسترده و آزادانه تجربه نماییم. لذا کاخ به جای این که سازه‌ی ثابت، و البته زیبایی، باشد به محلی سیال و گسترده برای سکنی بدل می‌گردد و می‌توانیم به اشکال جدیدی که بر می‌گزینیم درآییم. کاخ جایی برای سرخوشی، ماجراجویی و لذت بردن یا به عبارتی کاخ لذت‌اند می‌شود.

بدیهی است که در این صورت مایلیم اتاق‌های خود را با کسان دیگری هم که در همان سطح هستند به اشتراک بگذاریم. (ممکن است بخش دشوار کار یافتن آنها باشد.) شاید این همان تجربه‌ی "پس از آن تا ابد به خوبی و خوشی زندگی کردند"، که همه‌ی

ما در آرزوی آن هستیم، باشد. بدین ترتیب پیوسته زندگی دلخواه خود را می‌سازیم و همان کسی می‌شویم که طالب آن هستیم.

پانوش: در ضمن اگر قصد رای‌گیری داری باید بگویم که من طرفدار دایی چارلی هستم.

از شریل رایفر

گری عزیز، در ده سال گذشته آگاهانه در مسیر رشد معنوی‌ام قدم برداشته‌ام. تمامی آموزش‌هایی هم که دیده‌ام حاکی از این بوده‌اند که ما همه یکی هستیم. این مفهوم را در سطح ذهنی پذیرفته‌ام. ولی وقتی در برابر چالش‌های زندگی قرار می‌گیرم احساس "جدایی" تقریباً همیشه بر مفهوم یگانگی سایه می‌اندازد. وقتی نوبت به رویارویی با چالش‌ها رسید مشخصاً به تعارض دچار شدم. پس از این که آن بخش از کاخ فرصت‌ها را خواندم قالب‌بندی تفکراتم را تغییر دادم. اکنون به خودم می‌گویم که با وجود این که ما همه یکی هستیم ولی تفاوت‌هایی که از آنها آگاه می‌شوم ناشی از اختلاف میان "نوشته‌های روی دیوارها" می‌باشد. این قالب‌بندی به من کمک کرده است تا شیوهی مثبت‌تری را در برخورد با دیگران در پیش گیرم و در برخی موارد احساس خشمم جای خود را به مهربانی داده است.

پاسخ گری کریگ: آن قالب‌بندی برای من نیز نتیجه‌بخش است. اکنون که می‌دانم اکثر مسائل (و مسائل دیگران) از کجا ناشی شده‌اند بهتر می‌توانم از آنها فاصله بگیرم. وقتی از چرت و پرت‌هایی که روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند جدا شویم رسیدن به آرامش و قطعیت آسان‌تر می‌شود. آن نوشته‌ها گچی هستند و دیوارها هم از کاغذ ساخته گشته‌اند. از نظر من این جای پای خوبی برای رسیدن به معنویت است.

شریل ادامه می‌دهد:

این را هم باید بگویم که سال‌ها است که از جملات تاکیدی در کار با مراجعانم استفاده می‌کنم و شاهد تأثیرات فراوان آنها بوده‌ام. اخیراً هم ای‌افتی را بر روی آنان به کار گرفته‌ام و دریافته‌ام که استفاده‌ی توامان از ای‌افتی و جملات تاکیدی قوی‌تر از بکارگیری هر یک از آنها به تنهایی می‌باشد. بابت نگارش این مجموعه بسیار متشکرم. برایم هم به لحاظ شخصی و هم به لحاظ حرفه‌ای خیلی مفید بوده است.

پاسخ گری کریگ: توضیحات خوبی بود.

از کارول جانستون

گری، شاید نوشته‌هایی بر روی دیوارهایم داشته باشم که تجربیات زندگی‌ام را محدود کرده باشند. البته می‌توانم حریف آنها بشوم. در واقع به خاطر وجود ای‌اف‌تی خیلی هم قدر دانم و می‌توانم با استفاده از روش‌هایی که در دوره‌های آموزش داده‌ای و مثال‌ها و تفکراتی که از طریق تارنمای ای‌اف‌تی در دسترس هستند از عهده‌ی هر مشکلی که بر سر راهم قرار می‌گیرد برآیم.

اظهار نظرهای منفی که اخیراً دریافت کرده بودی برایم واقعاً نوعی معما به حساب می‌آمدند. تحلیل سریعی که میلی (بر روی توصیفات مختصر و البته پر رنگی که از مادربزرگ افی و دایی چارلی ارائه داده بودی) کرده بود موقعیتی در اختیارم گذاشت تا دیوارهای خودم را بیشتر بررسی نمایم. صرف نظر از این که با گفته‌هایم یا نحوه‌ی ارائه‌ی آنها موافق باشم یا نباشم... دریافتم که اتاق دیگری هم در کاخ من وجود دارد که دیوارهای بیشتری دارد. می‌توانم تصمیم بگیرم که الآن یا بعداً به آنجا بروم یا اصلاً نروم.

هفته‌ی پیش (۵ یا ۶ تن از افرادی که به لحاظ سنی و زمینه با هم خیلی متفاوت بودند) در باشگاه کتاب آپرا با نویسنده‌ی یک کتاب داستانی که ماجرای آن در جریان جنگ جهانی دوم و در آلمان می‌گذشت مصاحبه‌ای ترتیب دادند. یکی از قسمت‌های کتاب تجربیات جنسی پسر پانزده ساله‌ای را با خانمی سی و پنج ساله شرح می‌داد.

تمامی مصاحبه کنندگان راجع به آن قسمت نظراتی داشتند. اغلب آن را آزار دهنده می‌دانستند و نمی‌خواستند فرزندان‌شان آن را بخوانند و در این فکر بودند که اصلاً چرا آن قسمت هم در کتاب آمده است. برخی فکر می‌کردند که آن قسمت عشقی، بعضی آن را جنسی و عده‌ی دیگری هم آن را بیمارگونه به حساب می‌آوردند. حتی کار به جایی رسید که از نویسنده پرسیدند که آیا آن قسمت را از روی تجربیات شخصی‌اش نوشته است یا خیر. واکنشی که آنان به شرایط جنگی، که شخصیت‌های داستان درگیر آنها بودند، نشان دادند نیز با فضاوت‌های ناخوشایند و انتقادی همراه بود.

پاسخ گری کریگ: به خاطر مثالی که زدی متشکرم. آنچه که در این مورد جالب است این می‌باشد که تمامی کنندگان درباره‌ی یک بخش مشخص اظهار نظر کرده بودند. یک مصاحبه بود و یک کتاب. لطفاً اگر غلط برداشت کرده‌ام صحیح آن را بگویید. ولی از نظر من تنها دلیل تفاوت تفاسیر افراد، اختلاف میان عینک‌هایی است که با آنها کتاب را می‌بینند. همه کتاب یکسانی را خوانده و بعد آن را با نوشته‌های روی دیوارهای خویش مقایسه نموده بودند. نوشته‌های هر یک از آنان حاوی تفسیر خاص آنها از "حقیقت" موضوع بود و بر همین اساس با "نظرات" خود واکنش نشان دادند.

از سوی دیگر تو به تمامی آن "نظرات" گوش می‌دادی. حال کدام یک از آنها صحیح می‌باشد؟ سوال جالبی است. بگذار این را هم بگویم که آن نظراتی را که با نوشته‌های روی دیوارهایم هماهنگ‌ترند درست می‌دانی و بقیه را به دور می‌ریزی یا روی از آنها بر می‌گردانی. اما برخی از همان نظراتی که تو دور می‌ریزی یا از آنها روی بر می‌گردانی توسط عده‌ی دیگری با بوق و کرنا مورد استقبال واقع می‌گردند. پس "حق" با کیست؟ چه کسی می‌داند؟ همه‌اش بستگی به نوشته‌های روی دیوارهای افراد دارد. این بالاترین مرجعی

است که ما با آن دنیا را درک می‌کنیم. باورهای ما در آن جای دارند و حس امنیت ما نیز به شکلی بسیار واقعی در آن است. به نظر من که به شهر احمق‌ها می‌ماند. ولی با این وجود نحوه‌ی رفتار ما این گونه می‌باشد و به نظر هم خیلی مهم و واقعی می‌آید. اگر به این شناخت برسید به آزادی گسترده‌ای دست می‌یابید. حداقل این چیزی می‌باشد که بر روی دیوارهای من نوشته شده است. ☺

عجب سفری!

کارول ادامه می‌دهد:

وقتی از آنان پرسیدند که اگر خودشان در شرایط مشابهی قرار می‌گرفتند چه می‌کردند... فیلترهای‌شان پیشاپیش پاسخ‌های‌شان بودند. چنین جواب‌هایی دادند... مذهب من می‌گوید که... بر این باورم که... همگی اعضای خانواده‌ی من... همیشه یاد گرفته‌ام که...

من درمان‌گر حرفه‌ای نیستم. بلکه هنرمند و مشاهده‌گرم. تو ابزاری عالی در اختیارم گذاشته‌ای. مثل این است که اکنون با یک لنز عریض آنچه را که می‌بینم مشاهده هم می‌کنم. تو مسئول آنچه که من می‌بینم نیستی. متشکرم.

پاسخ‌گری کریگ: متشکرم... و تو هم مسئول آنچه که من می‌بینم نیستی. آیا این احساس‌رهایی نمی‌دهد؟ ولی تو هم می‌توانی به دیگران کمک کنی تا ببینند که بسیاری از "محدودیت‌ها" و شکایت‌های‌شان صرفاً اموری درونی و بیهوده هستند.

بیاپید نگاه عمیق‌تری به تاثیر اساسی تکرار و احساسات بر روی دیوارهای مان بیاندازیم. همان طور که قبلاً هم گفتیم صنعت تبلیغات سرمایه‌گذاری‌های هنگفتی در این زمینه می‌نماید. آنها در این تلاش بسیار موفقیت‌آمیز خود میلیاردها دلار هزینه می‌کنند. کاملاً بدیهی و مطابق با عقل سلیم است. با این وجود خودتان قضاوت کنید که چند نفر از ما با استفاده از تکرار و احساسات "**به خودمان آگهی می‌دهیم**"؟ جین هولمز رافتون همین مطلب را مفید و مختصر برایم نوشته است.

از جین هولمز رافتون

درباره‌ی تبلیغات...

چند سال پیش که به انجام تجربیاتی بر روی کودکان عقب‌افتاده‌ی دبستانی اشتغال داشتم مدیر مدرسه به من گفت که معلمان به سختی می‌توانند دانش‌آموزان را به فراگیری مطالب درسی ترغیب نمایند. ولی آن دانش‌آموزان عقب‌افتاده خودشان به تنهایی اشعار تبلیغات تلویزیونی را می‌آموختند. البته این شاید بزرگترین و بهترین سرنخی بود که از دهانش در آمد ولی ظاهراً خودش آن را درک نمی‌کرد! این بود که برنامه‌ای برای آموزش آنها تهیه کردیم که در آن از رنگ و آواز و تکرار استفاده نمودیم و البته نتیجه هم داد! گاهی اوقات به قدری اسیر عادات خود می‌شویم که نمی‌خواهیم از آنها در مقابل چیز موثرتری دست برداریم. (البته خودم هم این طور هستم).

چرا آنچه را که بدیهی است انجام ندهیم؟ چرا از موفقیت‌های تبلیغات‌چی‌ها که هر روز شاهد آنها هستیم تقلید نمی‌کنیم؟ چرا برای خودمان (به رایگان) آنچه را که کسب و کارهای تبلیغاتی هر ساله میلیاردها دلار صرف آن می‌کنند نسازیم؟

نحوه‌ی انجام کار را در همایش چگونه اتوبوس خود را برانید نشان داده‌ام و در اینجا متن پیاده شده‌ی آن را عیناً می‌آورم. تنها تغییری که در آن داده‌ام استفاده از استعاره‌ی "نوشته‌های روی دیوارها" به جای "مسافران اتوبوس" بوده است.

از یک همایش قبلی

گری: حالا به قسمت جالب کارهای امروز می‌رسیم... روش‌های تلویزیونی. این در واقع نوعی استفاده کردن از جملات تاکیدی. راه متفاوتی برای فرو کردن جملات تاکیدی توی ذهن و لذت بردن از این کار.

تبلیغات‌چی‌ها فقط به یه دلیل میلیاردها دلار پول رو صرف تکرار و احساسات می‌کنن... می‌خوان نوشته‌هاشون رو روی دیوارهای ما بذارن. این کار رو به این علت انجام می‌دن که نتیجه می‌ده. پس ما چرا از همون روش‌ها برای "**آگهی دادن به خودمون**"



استفاده نکنیم؟ اول باید به مقدمه‌ای رو براتون بگم. در تبلیغات تلویزیونی میلیاردها دلار خرج می‌کنن تا فقط به کار رو انجام بدن. اون چیه؟

آقا: منو شستشوی مغزی بدن.

گری: تو رو شستشوی مغزی بدن. بله. سعی می‌کنن نوشته‌هاشونو روی دیوارهای تو بذارن... میلیاردها دلار هم خرجش می‌کنن. این کارشون هم فقط به دلیل داره. نتیجه می‌ده. قبلاً ازتون پرسیدم و حالا به بار دیگه ازتون می‌پرسم. چند نفرتون می‌تونن این جمله رو تموم کنن؟ سیگار وینستون مزه‌اش همونیه که\* ...

حضار: به سیگار باید بده.

گری: اون آگهی رو بیست ساله که دیگه توی تلویزیون نشون نمی‌دن. حالا یکی دیگه. همه چیز بهتر می‌شه با...

حضار: کوکاکولا.

تبلیغات تلویزیونی برای اینه که چیزی رو با تکرار و احساسات توی کله‌ی شما فرو بکنن. اون چیزها رو بارها و بارها تکرار می‌کنن. هر دفعه هم که می‌تونن احساسی رو باهاش قاطی کنن این کار رو می‌کنن. این یکی چطوره؟ امروز استحقاق اینو داری که بری به...  
حضار: مک‌دونالد.

گری: بله و اون آگهی رو در نظر بیارین. معمولاً این جوریه که همه‌ی کارکنان مک‌دونالد جلوی رستوران وایستادن و خطاب به شما می‌خونن. آشپزها و ظرف‌شورها و گارسون‌ها و بقیه همه هستن. درسته؟ شما هم حس می‌کنین که اونجا جای باحالیه. اینه که چه از غذاهای مک‌دونالد خوش‌تون بیاد یا نه احتمالاً اونجا رو جای باحالی به حساب می‌آرین و احتمالاً جای تمیزیه و چند تا مزیت دیگه هم داره. همه‌اش هم برای همینه که شما رو به مک‌دونالد بکشونن.

همه‌اش هم با تبلیغات انجام می‌شه... و با تکرار و احساسات.

---

\* مترجم: شاید برای خوانندگان ایرانی مثال‌های زیر آشنا تر باشند. جمله‌های زیر را تکمیل کنید: (با آهنگ بخوانید)  
ما می‌ریم به مدرسه...  
... که هست به چیز دیگه‌اس

حالا به جور تبلیغ هم هست که من خصوصاً برای کار خودمون خیلی ارزش خوشم میاد. قبلاً ازتون خواستم که این جمله رو تکمیل کنین "سیگار وینستون مزه‌اش همونیه که...". این حالت بدون آهنگ اون آگهی بود. ولی اونو با آهنگ هم می‌خوندن. چند نفرتون اینو یادشون میاد؟ [گری می‌خواند] "سیگار وینستون مزه‌اش همونیه که [دست، دست] به سیگار باید بده." [دست‌ها را بالا می‌برند] اونو یادتون میاد؟ کدومشون تاثیر بیشتری داشت؟ بدون آهنگ یا با آهنگ؟

حضار: با آهنگ.

گری: بله، چرا؟

حضار: چون باحال‌تره.

گری: البته. موسیقی ضرباهنگ داره. وزن داره. راستی، برای خودتون می‌خونین؟ آهنگ مورد علاقه‌ای دارین؟ گاهی وقت‌ها اونو توی دل‌تون می‌خونین؟ [حضار سر تکان می‌دهند] قطعاً و احتمالاً همون شعرهایی رو می‌خونین که با اون آهنگ بودن. ولی می‌تونین شعر خودتون رو بسازین. جملات تاکیدی رو توی آهنگ‌های مورد علاقه‌تون بذارین. به خودتون آگهی بدین.

اصلاً چرا جمله‌های تاکیدی رو با آهنگ‌های مورد علاقه‌مون نخونیم؟ ببینین این راهیه که می‌شه با ضرباهنگ و وزن موسیقی برای خودمون آگهی درست کنیم. این راهی عالی‌ه برای این که جمله‌های تاکیدی رو توی کله‌مون فرو کنیم. باحال هم هست. می‌تونین هر جور که می‌خواین کلمات رو عوض کنین. حالا می‌خوام اینجا نشون‌تون بدم. [گری گیتارش را بر می‌دارد.] می‌خوام به چیزی رو براتون بخونم که شبیه ترانه‌های آگهی‌هاس. فکر می‌کنم اکثرتون اونو شنیدن. [گری با گیتارش می‌نوازد و خودش هم می‌خواند]

Old MacDonald had a farm Ee-ii-ee-ii-o

یادتون می‌آد؟

And on this farm he had some...

چی؟

حضار: Ducks

گری: Ducks. Ee-ii-ee-ii-o مطمئنم که بقیه‌ی شعر رو بلدین اینه که شما هم با من بخونین. باشه؟

With a quack quack here and quack quack there.

Here a quack and there a quack. Everywhere a quack.

Old MacDonald had a farm Ee-ii-ee-ii-o

And on this farm he had some...

حضار: Pigs

گری و حضار: Pigs

With an oink oink here and an oink oink there

Here an oink, there an oink. Everywhere an oink.

Here a quack and there a quack. Everywhere a quack.

Old MacDonald had a farm Ee-ii-ee-ii-o

گری: خب، ممکنه از این ترانه خوش تون بیاد یا نیاد ولی در هر حال اونو بلدین و یه ضرباهنگی هم داره و یه جورایی باحاله.

حالا برای این که بهتر متوجه منظورم بشین جمله‌های تاکیدی رو با این آهنگ می‌خونیم. لطفاً به صفحه ۱۷ جزوه مراجعه کنین.

اونجا می‌تونین کلمات جایگزین رو ببینین. اولین جمله اینه که:

My consistent thoughts become my reality

با من بخونین...

My consistent thoughts become my reality\*

With a thought thought here and thought thought there.

Here a thought. There a thought. Everywhere a thought.

---

\*افکار دائمیم به واقعیت زندگیم تبدیل می‌شن.

## My consistent thoughts become my reality

آهنگ باحالیه، نه؟ این می‌تونه راه باحالی برای گفتن جمله‌های تاکیدی باشه.

بذارین یه چیزی ازتون بپرسم. اگه اون آهنگ رو موقع رانندگی یا در مواقع دیگه‌ای که وقت مرده دارین برای خودتون بخونین

اون وقت فکر کردن تون چه جووری می‌شه؟ به چی فکر می‌کنین؟ کی می‌تونه بگه؟

حضار: تقویتش می‌کنه.

گری: تقویتش می‌کنه. البته. دیگه چی کار می‌کنه؟ از چی بیشتر آگاه می‌شین؟

حضار: از افکارمون.

گری: از افکارتون. دقیقاً همینه. ببینین اگه دائماً اینو توی کله‌تون فرو کنین که "افکار دائمیم به واقعیت زندگیم تبدیل می‌شن" اون

وقت حواس‌تون بیشتر به کیفیت افکارتون هست. آنتن‌تون رو هم فعال می‌کنه.

باعث می‌شه که ارتباط بین افکار و واقعیت زندگی‌تون رو بهتر ببینین. این خیلی مهمه. اگه قرار بود آخر این همایش یه امتحان

عملی ازتون بگیرم ازتون می‌خواستم که اونو در طول روز بخونین. آگاهی که این جووری و در مورد این که افکارتون شما رو به کجا

می‌بره به دست میاد رو نمی‌شه قیمت گذاشت. بیاین یه دفعه دیگه با هم بخونیمش.

## My consistent thoughts become my reality

With a thought thought here and thought thought there.

Here a thought. There a thought. Everywhere a thought.

## My consistent thoughts become my reality

گری: خوبه. حالا بیاین کلمات دیگه‌ای توش بذاریم که باز هم توی صفحه ۱۷ هستن. می‌تونه موضوع درآمدتون باشه. توجه

داشته باشین که من اونجا نوشتم ۷۰۰۰ دلار در ماه. این فقط برای اینه که روش کار دست‌تون بیاد. هر عددی رو که می‌خواین

به جای اون بذارین. شاید هدف شما همین قدر باشه یا نباشه. اشکالی نداره. می‌خوام روش کار رو یاد بگیرین. عدد خودتون رو

بذارین مثلاً ۱۰۰۰۰ یا ۳۰۰۰ یا ۱۵۰۰۰ یا هر مقدار دیگه‌ای که واقعاً براتون امکان پذیره. شروع کنیم.

گری و حضار:

I earn ۷۰۰۰ dollars a month, very easily.

With a dollar dollar here and dollar dollar there.

Here a dollar, there a dollar. Everywhere a dollar.

I earn ۷۰۰۰ dollars a month, very easily.

گری: خوب، باحاله، نه؟ ببینین، اگه دائماً توی کله تون فرو کنین که "ماهی ۷۰۰۰ دلار در می آرم" یا هر عدد دیگه ای که مورد نظرتون و این کار رو هم دائماً انجام بدین اون وقت سیستم شما نظرش در مورد شما عوض می شه. البته باید به تدریج کار رو شروع کنین. مث بچه ها که به تدریج بزرگ می شن. در جهت درآمد ۷۰۰۰ دلاری حرکت می کنین. بعد از مدتی به جایی می-رسین که می بینین دیگه ۳۰۰۰ دلار در ماه درآمد معنی نداره. چون شما دیگه اون طوری نیستین.

ویکی: اگه نخوای خودت رو به مقدار مشخصی محدود کنی چی کار می کنی؟ مثلاً بخوای تا جایی که ممکنه بیشتر بشه.

گری: توصیه می کنم اولش مقدار مشخصی رو انتخاب کنین. اسمش رو محدودیت نذارین چون هر وقت که بخواین می تونین زیادش کنین. مثلاً هر وقت که به ۷۰۰۰ رسیدین می تونین به ۱۰۰۰۰ و بعدش ۱۵۰۰۰ و بالاتر هم برین. ولی اگه چیز غیر مشخصی رو بگین مث "خیلی پول در میارم" اون وقت نمی تونین میزان پیشرفت تون رو اندازه بگیرین. می تونین؟ خیلی پول چقدره؟ متوجه می شین؟ هر جایی که می شه مقدارش رو مشخص کنین.

این یکی هم یه مثالیه که من خودم استفاده می کنم.

I'm an example of vibrant health\*

با من انجامش بدین.

گری و حضار:

I'm an example of vibrant health. Just look at me go.

---

\* سلامتی من مثال زدنیه

With a vibe vibe here and vibe vibe there.

Here a vibe, there a vibe. Everywhere a vibe.

I'm an example of vibrant health. Just look at me go.

گری: خوبه. این با اون آهنگ بود. اگه ازش خوش تون میاد جمله‌های تاکیدی تون رو توش بذارین. ولی الزامی هم نیست که فقط از اون آهنگ استفاده کنین. آهنگ مورد علاقه تون رو استفاده کنین... یعنی همونی رو که در هر حال می خونین.

یه آهنگی هست که خیلی دوست دارم بخونمش. همیشه هم از خوندنش کیف می کنم. اسمش هست Early morning rain. چند نفرتون اونو شنیدن؟ [دست‌ها بالا می‌روند] اوه، عده‌ای شنیدنش. برای اونایی که تا حالا نشنیدنش اولش رو می خونم. بعدش بهتون می گم که باهش چی کار می کنم.

In the early morning rain, with a dollar in my hand.

And an achin' in my heart and my pocket full of sand.

اون آهنگ رو خیلی دوست دارم و همیشه دارم می خونمش. وقتی که آهنگش توی سَرْمِه پس بهتره کلمات خودم رو هم توش بذارم. اینه که بعضی از جمله‌های تاکیدی رو توی اون می‌ذارم. مثلاً:

I'm an example of vibrant health

پیداست که این برام خیلی مهمه. بارها هم اینو گفتم. یکی دیگه اینه:

I make a difference where ever I go

که به رابطه‌ی من با شما و این همایش‌ها مربوط می‌شه. در مورد روابطم با ایدرین هم می‌گم:

My harmony with Adrienne creates a symphony you know

همه‌ی اینا جمله‌های تاکیدی خوبی هستن. اینه که همشون رو توی اون آهنگ می‌ذارم.

[گری می‌خواند]

I'm an example of vibrant health

I make a difference where ever I go

My harmony with Adrienne creates a symphony you know

در ضمن ایدرین هم ارزش خیلی خوشش میاد.

همیشه از الویس پریسلی خوشم می‌اومده. شاید اولین آهنگی رو که ضبط کرده یادتون نیاد. اسمش Heartbreak hotel یا Hound dog نبود. هیچکدوم از اونایی که زیاد شنیدین نیست. اسمش بود That's all right mama. چند نفرتون یادشونه؟ [دست‌ها را بالا می‌برند] از اون آهنگ خیلی خوشم میاد. توی دلم می‌خونمش.

حالا می‌خوام اونو بخونم ولی می‌خوام مَث خود الویس باشه. این برام کار سختیه چون من شبیه اون نیستم. مَث اون هم نمی‌رقصم. مَث اون هم نمی‌خونم. ولی یه کاری هست که اون می‌کرد و من هم می‌تونم بکنم. می‌تونم مَث اون لب‌هام رو تکون بدم. [گری مثل الویس لبخند می‌زند و حضار می‌خندند].

گری: یادتون اومد؟ حالا می‌خونمش.

Well, that's all right mama. That's all right for you.

That's all right mama, just any way you do.

Well, that's all right. That's all right.

Well, that's all right. Now mama. Any way you do.

[خطاب به ایدرین، لطفاً یه لحظه بیا بالا و کنار من بشین.

از اونجایی که از این آهنگ خوشم میاد چند تا جمله تاکیدی هم براش درست کردم. یکی از هدف‌های من رسیدن به آرامش شخصیه. می‌خوام فراتر از خشونت‌های این دنیا رو هم ببینم. واقعاً می‌خوام آرامش و هماهنگی رو در همه چیز و همه کس ببینم. این برام خیلی مهمه. اینه که یه جمله تاکیدی ساختم که می‌گه:

Peace is my companion, forgiveness is my friend. Health is my example and my talks are in demand.\*

\* آرامش همدم منه، بخشایش دوستمه. سلامتیم مثال زدنیه و خیلی‌ها متقاضی سخنرانی‌های من هستن.

چند تا جمله‌ی تاکیدی رو در یه آهنگ جا دادم. درسته؟

ایدرین: [اکنون بر روی صحنه آمده است] اگه وسطش تپق بزنم باید کمکم کنی.

گری: خب، عصبی هستی؟

ایدرین: بله، من که سخنران نیستم.

گری: خب. ولی وقتی توی ماشین هستیم اون کنارم می‌شینه و یه دفه یکی از ما شروع به خوندن می‌کنه و اون یکی هم باهاش

همراهی می‌کنه. حالا بیا دو تایی برای این مردم بخونیم.

ایدرین: باشه.

گری و ایدرین با هم می‌خوانند:

Peace is my companion, forgiveness is my friend. Health is my example and my talks are in demand.

That's how it is. That's how it is.

Peace is my companion, forgiveness is my friend.

[حضار کف می‌زنند] متوجه منظورم شدین؟ آهنگ باحالیه. شاید شما از اون ترانه‌ی الویس خوش‌تون نیاد ولی من واقعاً ازش خوشم می‌آد و به هر حال می‌خونمش. پس بهتره که جمله‌های تاکیدی رو هم توش بذارم.

فکر می‌کنین که اگه اونو بارها بخونم چه تاثیری روی فکر کردنم داره؟ آیا باعث می‌شه که به آرامش بیشتر توجه کنم؟ به سمت

آرامش حرکت می‌کنم؟ قطعاً همین طوره. مثلاً وقتی می‌شنوم که از کسی انتقاد می‌شه با خودم فکر می‌کنم که "خب، آرامش رو

چه جووری می‌شه در این موقعیت پیدا کرد؟ نباید از اون آدم انتقاد کنن. شاید به کمک نیاز داشته باشه. الان چه کاری می‌تونم

بکنم که مفید باشه؟" بعدش به این فکر می‌افتم که چه جووری کاری کنم که باعث آرامش بشه چون دائماً در حال خوندن اون

شعر خودم بودم.



یه ترانه‌ی دیگه در صفحه‌ی ۱۸ هست. مال دین مارتین بوده. یادتون میاد؟

حضار: اوه، بله.

گری: شعر اصلیش رو بالای صفحه نوشتم. حالا بیاین با هم بخونیمش. باشه؟

گری و حضار می‌خوانند:

When the moon hits your eye like a big pizza pie, that's amore.

When the world seems to shine like you've had too much wine, you're in love.

When you walk in a dream, you know you're not dreaming, senore.

'Scusa me, but you see back in old Napoli, that's amore.

گری: حالا برای کسانی که مشکل اضافه وزن دارن [از صفحه ۱۸]

As my scale goes around and says ۱-۳-۰ pounds...

گری و حضار می‌خوانند:

As my scale goes around and says ۱-۳-۰ pounds, that's a normal.

As my clothes feel so loose on my little caboose, I'm so trim.

When I walk in a room, all the heads they keep turning towards me.

'Scusa me, but you see, with this slender body, I'm so gorgeous.

گری: استفاده از جمله‌های تأکیدی روش خیلی قوی‌ایه. ولی باید از مسیر خارج نشین. اگه راهی برای موندن در مسیر پیدا نکنین از مسیر خارج می‌شین. اینو بارها شنیدین. اینه که... سعی کنین جمله‌های تأکیدی‌تون رو توی آهنگ‌های مورد علاقه‌تون بذارین. چون ضرباهنگ و وزن داره. تکرار و احساسات. خیلی قوی هستن.

### ۳۱- درس‌هایی که از محاکمه‌ی او جی سیمسون\* می‌توان گرفت

مجدوب محاکمه‌ی او جی سیمسون شده بودم.

البته مجدوب شدنم هیچ ربطی به گناهکاری یا بی‌گناهی سیمسون یا خلق و خوی اشخاص درگیر در موضوع نداشت. بلکه نحوه‌ی استفاده‌ی وکلای مدافع از تکرار و احساسات و ثبت نوشته‌های مورد نظر خود بر روی دیوارهای اعضای هیات منصفه برایم جالب بود. این قضیه خصوصاً در آخرین دفاعی که جانی کاکرن انجام داد صدق می‌کرد. صرف نظر از این که انگیزه‌های او را قبول داشته باشیم یا خیر می‌توانیم درس‌های مفیدی از دادگاه او جی سیمسون بگیریم.

اول باید مقدمه‌ای را بگویم. شاید به یاد داشته باشید که در اواسط جریان دادگاه از آقای سیمسون خواستند که دستکش خونینی را که در محل جنایت پیدا شده بود به دست نماید. دستکش، در مقابل چشمان اکثر ناظران و از جمله اعضای هیات منصفه به دستش نمی‌رفت. در جریان دادرسی توجیهاتی برای این امر آورده بودند نظیر این که رطوبت خون باعث آب رفتن دستکش گردیده است. هر چند که تمامی توجیهات مزبور منطقی بودند ولی واقعیت این بود که از دید اکثر ناظران دستکش متناسب با اندازه‌ی دستش نبود.

ناسازگاری‌های دیگری هم در میان شواهد وجود داشتند و همان طور که انتظار می‌رفت وکلای مدافع به سرعت به آنها اشاره کردند. همچنین آنها وقتی از جریان دادرسی می‌گفتند مکرراً از عبارت "عجله در قضاوت" استفاده نمودند. شرط می‌بندم که در طول دادگاه حداقل صد بار آن عبارت را به کار بردند. تبدیل به تکیه کلامی شده بود که راه خودش را به روی دیوارهای هر کسی که به آن گوش می‌داد باز کرده بود. عجله در قضاوت. عجله در قضاوت.

وقتی زمان آخرین دفاع فرا رسید وکیل مدافع یعنی جانی کاکرن به اعضای هیات منصفه یادآوری نمود که اگر در مورد گناهکار بودن آقای سیمسون "به شکل معقولی تردید دارند" بر آنها است که او را تبرئه کنند. آقای کاکرن "تردید معقول" را به شکلی قالب‌بندی نمود که بتواند به طرز موثری از اصول تکرار و احساسات برای نگارش بر روی دیوارهای اعضای هیات منصفه بهره گیرد. او عبارت "تردید معقول" را به تکیه کلام دیگری تغییر داد.

وی گفت "وقتی شواهد را بررسی می‌کنید اگر می‌بینید که متناسب نیستند باید او را تبرئه نمایید."

این جمله‌ی ظاهراً ساده بارها در جریان آخرین دفاعی که آقای کاکرن به عمل آورد تکرار شد. هر بار که به شواهدی اشاره می‌نمود که مورد تردید بودند می‌گفت...

"اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

\* ورزشکار مشهوری که چند سال پیش به اتهام قتل همسرش و دوست همسرش محاکمه شد. محاکمه‌ی او به طور مستقیم از شبکه‌های تلویزیونی پخش می‌گردید و سر و صدای زیادی به راه انداخت. (مترجم)

این تکیه کلام را با وزن و آهنگ خاصی ذکر می‌کرد تا اثر احساسی هم داشته باشد. وقتی به تناقضات موجود در زمان‌بندی قتل اشاره می‌نمود گفت...

"اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

وقتی شواهدی را که کارآگاه مارک فورمن تهیه نموده بود در کنار جهت‌گیری‌های ظاهراً نژادپرستانه‌ی او قرار می‌داد گفت...

"اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

و البته وقتی هم که نوبت به دستکشی رسید که متناسب نبود گفت...

"اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

تعداد دفعاتی که آقای کاکرن عبارت مزبور را تکرار کرد از دستم در رفت. ولی او هر بار آن را با یک ضرباهنگ خاص و مسحور کننده می‌گفت. وی با تکرار و احساس در حال نگارش آن عبارت بر روی دیوارهای همگان بود. عبارتی خیلی ساده و سراسر بود و پیچیدگی خاصی هم نداشت. "اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

آقای کاکرن این شیوه را دو سه ساعت ادامه داد و وقتی گفته‌هایش به پایان رسیدند رشته‌ی سخن را به همکاری بَری شک داد. آقای شک علاوه بر این که وکیل بود در زمینه‌ی دی‌ان‌ای نیز تخصص داشت. بخشی از شواهد بحث‌برانگیزی را که به دی‌ان‌ای مربوط می‌شدند در برابر هیات منصفه مورد بررسی قرار داد. اما حتی یک بار هم نگفت "اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید." آن جمله به آقای کاکرن اختصاص داشت و ذکر آن به وسیله‌ی آقای شک بی‌مورد به حساب می‌آمد.

در عوض آقای شک کاری کرد که تکیه کلام آقای کاکرن را بسیار موثرتر ساخت و همه چیز را با حروف درشت بر روی دیوارهای اعضای هیات منصفه نوشت. پس از مرور شواهد بحث برانگیز مربوط به دی‌ان‌ای به جایگاه تکیه داد و مستقیماً به چشمان اعضای هیات منصفه خیره شد آرام و از روی فکر گفت...

"می‌دانید که ... متناسب نیست."

وقتی این را می‌گفت بلافاصله بازتاب نوشته‌های روی دیوارهایم را که توسط آقای کاکرن ثبت شده بودند شنیدم که می‌گفت...

"اگر متناسب نیست باید او را تبرئه نمایید."

باور کردنی نبود. داشتند حرف خود را در ذهن اعضای هیات منصفه جای می‌دادند. وکلای مدافع با استفاده از ساده‌ترین روش‌ها استادانه بر روی دیوارهای اعضای هیات منصفه می‌نوشتند. ما هم قادریم از همین فنون بهره‌گیریم. می‌توانیم راه‌های اخلاق‌مداری برای بکارگیری آنها بر روی خودمان یا دیگران بیابیم. مثلاً می‌توانیم از آنها برای بخشایش استفاده نماییم...

"راه زندگی بخشایش است."

یا آن را برای آرامش بکار گیریم...

"آرامش من به معنی رهایی من است."

یا از آنها برای ترغیب مراجعان به ضربه زدن استفاده کنیم...

"برای این که از این مهلکه در بروم باید روی خودم ضربه بزنم."

می‌توانید به همین ترتیب ادامه دهید. اشعار تبلیغاتی، قافیه‌ها، تکیه کلام‌ها و امثالهم ابزارهای بسیار قدرتمندی برای نوشتن بر روی دیوارها هستند. اگر فکر کنیم که این کار احمقانه است در واقع متوجه موضوع نشده‌ایم. هر روز از این روش‌ها بر روی ما - به شکل‌های خیلی موثری - استفاده می‌کنند. چرا اختیار خود را به دست نگیریم و همان کار را برای خودمان انجام ندهیم؟ می‌دانید که این هم نوعی حق انتخاب است.

گاهی اوقات اصول کار را هم فراموش می‌کنیم.

## ۳۲- دست روی ماشه‌ی احساسات گذاشتی

مراقب باشید! من می‌توانم عنان احساسات شما را به دست گیرم.

می‌توانم وضعیت احساسی شما را ظرف چند لحظه از شادی به غم و بالعکس تغییر دهم. به علاوه شما هیچ قدرتی در برابر من ندارید. تنها راه اجتناب از آنچه که انجام می‌دهم این است که از من دوری گزینید. منظورم این است که به آنچه که می‌گویم گوش ندهید و آنچه را هم که می‌نویسم نخوانید. این تنها شیوه‌ی واقعی دفاع از خودتان می‌باشد.

همان طور که می‌بینید دست بر روی ماشه‌ی احساسات گذاشته‌ام و می‌توانم روان‌تان را به هر شکلی که بخواهم هدف بگیرم. جالب هم این است که شما هم با کمال رضایت به من اجازه‌ی این کار را می‌دهید. ولی من تنها کسی نیستم که می‌تواند دست روی ماشه بگذارد. خودتان هم می‌توانید. دیگران نیز می‌توانند. ماشه همان زبان ما یا کلماتی است که به کار می‌بریم. اکثراً آگاه نیستیم که با آنها چه می‌نماییم.

کلمات برای ما چیزهایی عادی هستند. هر روز هزاران بار از آنها استفاده می‌کنیم و چندان هم به این فکر نمی‌افتیم که آنها چگونه پیوسته و قدرتمندانه زندگی ما را شکل می‌دهند. به معنای واقعی کلمه حاکم بر وضعیت احساسی ما هستند. نه؟ این طور فکر نمی‌کنید؟ پس این را بخوانید...

"خیلی احساس تنهایی می‌کنم. در بن‌بستی گیر افتاده‌ام که مملو از ناامیدی، افسردگی و ناخوشی است. این دنیای ویرانه آکنده از خشونت و نفرت می‌باشد. زندگی به سیاه‌چاله‌ای می‌ماند. باید آن قدر در آن بمانی و کار کنی تا بمیری. کودکی‌ام را از من ربودند و از آن پس همیشه طرد شده‌ام، بی‌ارزش، بی‌فایده، ناامید، بی‌چاره و بی‌پناهم."

اکنون دوباره آن را بخوانید - ولی این بار آهسته‌تر - و ببینید که وقتی کلمات "غمناک"ی نظیر تنهایی، ناامیدی، ناتوانی، مردن، ربوده شدن، بی‌ارزشی، بی‌پناهی و غیره را می‌بینید چه احساسی به شما دست می‌دهد.

اکنون آن را با احساس ناشی از مطالعه‌ی متن زیر مقایسه نمایید.

"امروز خیلی هیجان‌انگیز است. روزی عالی و سرشار از موقعیت‌ها می‌باشد. برای دستیابی به امکاناتی که در پیش هستند نمی‌توانم بیش از این صبر کنم. زندگی خوشایند، پر از لبخند، مهیج و جادویی است. سر حال و پر انرژی هستم و کسی نمی‌تواند مانعم گردد. چنین زندگی واقعاً نعمتی به شمار می‌رود."

بدیهی است که مطالعه‌ی پاراگراف دوم خیلی برانگیزاننده‌تر می‌باشد. آیا به علت آن اندیشیدید؟ آشکارا کلمات برانگیزاننده‌ی بیشتری دارد. ولی آن کلمات چرا باعث انگیزش ما می‌گردند؟ هر چه باشد آن کلمات هم صرفاً از علائم ریزی بر روی کاغذ (یا صفحه‌ی

نمایشگر رایانه) تشکیل شده‌اند و گاهی اوقات خیلی شبیه به علائم تشکیل دهنده‌ی جملات منفی هستند. مثلاً کلمه‌ی ناخوشی خیلی شبیه به سرخوشی است. ولی باعث احساس کاملاً متفاوتی می‌گردد. چرا؟

وقتی کلمه‌ای را می‌شنویم قبل از این که معنی آن را بفهمیم باید "درونی‌سازی" اش کنیم. مثلاً کلمه‌ی "هوپیما" تا قبل از این که تصویری ذهنی از آن نساخته‌ایم یا حسی درونی از این که هوپیما چیست به دست نیاورده‌ایم بی‌معنی است. می‌دانم که همه‌ی این امور پنهانی انجام می‌شوند. ولی مثل این است که سیستم ما می‌پرسد "این کلمه چه معنایی دارد؟" و بعد بلافاصله آن را در سیستم خود درونی‌سازی می‌کنیم و معنی آن را می‌یابیم. باید واقعاً کلمه را تجربه نماییم تا معنای کامل آن را بفهمیم.

ما کلمات را مطابق با نوشته‌های روی دیوارهای مان درونی‌سازی می‌کنیم و به همین علت هم هست که کلمه‌ی یکسانی می‌تواند آثار احساسی متفاوتی بر روی اشخاص مختلف داشته باشد. مثلاً کلمه‌ی "هیتلر" برای بازماندگان هولوکاست در مقایسه با یک دانش‌آموز ۱۲ ساله‌ی غیر یهودی که درس تاریخ می‌خواند بار احساسی متفاوتی دارد. کلمه‌ی "برده" نیز موجب احساسات متفاوتی در میان سیاه‌پوستان و سفیدپوستان آمریکا می‌شود. مثال‌های دیگر می‌توانند "عیسی" [ع]، "سرطان" و "رابطه‌ی جنسی" باشند.

در نتیجه اثر احساسی آن پاراگراف‌هایی که از شما خواستیم آنها را بخوانید ناشی از کلمات‌شان بوده است. برای این که معنی‌شان را دریابید باید آنها را درونی‌سازی می‌کردید و احساس حاصل از آن کار نیز بستگی به نحوه‌ی درونی‌سازی آن کلمات در سیستم شما داشت. به معنای واقعی کلمه هر یک از آن کلمات را در حد کمتری "تجربه" نمودید.

تاثیر کلمات را در همه جا می‌بینیم. کلماتی از هر دست در تلویزیون، رادیو، کتاب‌ها و مجلات به کار می‌روند. در مکالمات روزمره‌ی ما (از جمله با مراجعان مان) استفاده می‌شوند و دائماً در حال درونی‌سازی آنها می‌باشیم. آیا تاکنون در کنار افرادی که "انرژی ما را می‌گیرند" بوده‌اید؟ آیا مایلید بدانید که چرا این طور می‌شود؟ به کلماتی که بکار می‌برند و با این کار خود به لحاظ احساسی ما را آشفته می‌نمایند توجه کنید. برای این که منظورشان را بفهمیم باید کلمات‌شان را (از قبیل افسرده، زشت، نفرت و غیره) درونی‌سازی نماییم. با این کار وضعیت احساسی ما نیز تا همان حوض ویران‌گر و ناامید کننده‌ای که آن افراد پرسوز و بی‌حال دارند نزول می‌کند. (اوق! حتی نوشتن بعضی از اینها را هم دوست ندارم.)

از سوی دیگر می‌توانید به کلمات برانگیزاننده‌ای، که از جانب کسانی که الهام‌بخش شما هستند ایراد می‌شوند، توجه نمایید. سرزنده، شادی‌بخش، اشتیاق‌برانگیز، قدرت‌بخش و مشفقانه هستند. بر دنیا اثر می‌گذارند و ما را در ساختن آسمان خراش شفا یاری می‌دهند. سرخوش و باروحیه‌اند و با خود عشق و بخشندگی به همراه می‌آورند. برای مثال نویسنده و سخنرانی را می‌شناسم که در میان کلماتش به کرات از لفظ "عالی" استفاده می‌کند. چرا؟ چون می‌داند که کلمات برانگیزاننده باعث دوستی، انگیزش و انرژی گرفتن می‌شوند. مردم آنها را درونی‌سازی می‌کنند و مطابق با همان‌ها واکنش نشان می‌دهند. او اکنون در حال نگارش مجموعه‌ای به نام "کاخ فرصت‌ها" می‌باشد. آن را بخوانید و به تعداد کلمات انگیزشی که او عمداً بکار می‌برد توجه کنید.

کلماتی که استفاده می‌نماییم کلیدهای موثری برای احساسات ما می‌باشند. بسته به این که چگونه بکار روند سرزندگی یا بی‌حالی به همراه می‌آورند. البته این ویژگی فقط به کلماتی که آنها را می‌خوانیم یا می‌شنویم اختصاص ندارد. آنچه که می‌گوییم نیز از اهمیت خاصی برخوردار است. به علاوه باید توجه داشته باشید که کلماتی که عادتاً بکار می‌بریم آینه‌ای از بنیان وضعیت احساسی ما می‌باشند. دفعه‌ی بعدی به این مبحث بیشتر خواهیم پرداخت.

کلمات، کلمات، کلمات. همه جا در اطراف ما هستند. حدود ده کلمه را در اینجا خواندید و تقریباً هزار کلمه‌ی دیگر را نیز در این بخش می‌خوانید. مهم‌ترین ابزار ارتباطی ما و نشانه‌های ابراز نظرات می‌باشند. زبان انگلیسی به لحاظ نشانه‌گرایی و معانی مختلف بسیار غنی است و استعارات، کلمات مترادف و عبارات توصیفی فراوانی در آن بکار می‌روند. کلمات بسیار قوی می‌باشند. می‌توان از آنها برای انگیزه دادن، ارزش گذاشتن، پیچیده یا بدتر نمودن استفاده کرد.

می‌دانم که در اینجا سخن از بنیان‌ها است ولی به یاد داشته باشید که فراموش کردن اصول، کار آسانی می‌باشد. هر چه باشد بحث اصلی ما ای‌اف‌تی و روش‌های قدرتمند دیگری هستند که برای حذف بارهای احساسی بکار می‌روند. هورا! در کنار آنها بمانید و بیشتر بیاموزید. اما بد نیست برخی عوامل مثبت را نیز به آنها بیفزاییم. کار ساده‌ای است. چرا وقتی می‌توانیم به راحتی کلمات خود را به نحوی تغییر دهیم که به نفع ما تمام شود اجازه دهیم به ضرر ما عمل نمایند؟

در بخش پیشین دیدیم که کلماتی که می‌خوانیم و می‌شنویم موجب بروز احساساتی در ما می‌گردند. این بدین دلیل است که باید آنها را درونی‌سازی نماییم تا معنی‌شان را به طور کامل بفهمیم.

ولی کلماتی که می‌گوییم (یا می‌نویسیم) چگونه؟ آیا آنها هم بر وضعیت احساسی ما اثر می‌گذارند؟ قطعاً همین طور است. قبل از این که کلمه‌ای همچون "افسردگی" یا "شادی" را بر زبان بیاوریم باید آن را درونی‌سازی کنیم تا معنی‌اش را به طور کامل دریابیم. به عبارت دیگر قبل از گفتن کلمه باید راجع به آن فکر کنیم و اندیشیدن به آن به نوعی به معنی درونی‌سازی‌اش می‌باشد. البته این بدین معنی نیست که صرف گفتن کلمه‌ی "افسردگی" ما را در ورطه‌ای وحشتناک می‌اندازد.

ولی آنچه که قطعاً به وقوع می‌پیوندد این است که استفاده‌ی مکرر از یک کلمه (نظیر افسردگی) باعث تجربیات خفیفی از آن می‌شود و ما را در جهت همان کلمه سوق می‌دهد. اگر کلمات مشخصی به صورت عادت بکار روند ما را به جهت خود می‌کشانند. برای مثال اگر کسی را نشانم دهید که پیوسته از کلمه‌ی "تنش" استفاده می‌کند آنگاه می‌توانم کسی را نشان‌تان دهم که معمولاً به خاطر هر واقعه‌ی جزئی دچار تنش می‌گردد. او خود را به نحوی شرطی می‌کند که حتی وقتی واقعه‌ای کم‌اهمیت که فقط یک "اوه، خوب" یا یک نفس کشیدن (یا چند ضربه) برایش کافی است اتفاق می‌افتد احساس تنش می‌نماید.

موارد بی‌شماری از این دست وجود دارند. مثلاً کسی که از روی عادت کلمه‌ی "خشمگین" را (حتی برای یک عصبانیت جزئی) بکار می‌برد سیستم خودش را به نحوی شرطی می‌سازد که حتی یک آزرده‌گی کوچک هم برایش کافی باشد تا به صورت خشم واکنش نشان دهد. اگر کسی را نشانم دهید که عادتاً می‌گوید "این مرا از کوره به در می‌کند" یا "از دستش خیلی خشمگین هستم" آنگاه می‌توانم کسی را نشان‌تان دهم که صرف‌نظر از شدت واقعه به سادگی از کوره در می‌رود. چنانچه کسی را نشانم دهید که عادت کرده



است خشم را به شکل آزار جلوه دهد و مثلاً بگوید "این باعث آزارم می‌شود" یا "از دستش آزرده‌ام" در این صورت کسی را نشان‌تان خواهیم داد که احتمالاً رفتار ملایمی دارد و به ندرت حتی در موارد بالقوه شدید خونسردی‌اش را از دست می‌دهد.

باید مراقب کلمات خود و خصوصاً آنهایی که زیاد بکار می‌بریم باشیم. چون سیستم احساسی ما را شرطی می‌کنند و ما را در جهت خود می‌کشانند.

لابد می‌دانید که کلمه‌ی عشق "عالی" است. آن را به شیوه‌ای برانگیزاننده و حتی همراه با مزاح بکار می‌برم. همچنین علاقمند، پرانرژی، باظرافت و شادی‌بخش را نیز دوست دارم. جادویی، درجه یک، سرزنده و معرکه هم کلمات خوبی می‌باشند. فکر می‌کنید که اگر عمداً لغات مورد استفاده‌ی خودمان را تغییر دهیم و افتضاح، وحشتناک، ترسناک، بی‌حال و بی‌رمق را با کلمات برانگیزاننده‌تری جایگزین کنیم چه اتفاقی برای وضعیت احساسی‌مان می‌افتد؟ آیا بدین ترتیب خودمان را در جهت مثبت‌تری شرطی نمی‌سازیم؟ قطعاً همین طور است! اگر همه‌ی مراجعان‌مان نیز چنین کنند چطور؟ آیا این نحوه‌ی تغییر در کلمات مورد استفاده به صورت نوعی جملات تاکیدی عمل نمی‌کند و ما را در جهت مفیدتری پیش نمی‌برد؟

بسیاری افراد در آنچه که "دور باطل کلام و احساس" می‌نامم گیر می‌افتند. وضعیت احساسی ناخوشایندشان و کلمات منفی که بکار می‌برند موجب تقویت یکدیگر می‌شوند. وضعیت احساسی ناخوشایند باعث استفاده از کلمات منفی می‌گردد و آنها هم به نوبه‌ی خود وضعیت احساسی ناخوشایند را قوی‌تر می‌سازند که موجب استفاده از کلمات منفی بیشتری می‌شود و الی آخر. این دور تا وقتی که قطع نشود به همین شکل منفی ادامه خواهد یافت. هر چند که ای‌اف‌تی می‌تواند این دور را قطع نماید ولی استفاده‌ی عامدانه از کلمات تقویت‌کننده نیز قادر است همین کار را انجام دهد. پس چرا هر دو را توامان بکار نبریم؟

قطعاً می‌توانیم زیر ترس‌ها، خاطرات ناگوار، گناه و غیره را بکاویم تا ببینیم که چه نقشی در آن دور باطل دارند و به کمک ای‌اف‌تی آنها را به وضعیت‌های مفیدتری که "خارج از آن دور" هستند متحول سازیم. بدین ترتیب احتمالاً به سطح احساسی زنده‌تری می‌رسیم و لغاتی هم که به کار می‌بریم با ظرافت بیشتری از ما حمایت به عمل می‌آورند. در این فرایند، جایگزینی آگاهانه‌ی کلمات منفی با گزینه‌های انرژی‌بخش کار راحتی خواهد بود. لذا روند شفا نیز تسریع می‌شود و ما هم به جایگاه برانگیزاننده‌تری در زندگی دست می‌یابیم.

البته تغییر کلماتی که افراد عادتاً بکار می‌برند همیشه به معنی جایگزینی احساسات منفی با کلمه‌ای مثبت و غیر واقعی نیست. مثلاً گفتن "سرزنده‌ام" برای توصیف احساس افسردگی آن را به طور کامل از میان نمی‌برد. ولی اگر به جای "افسرده‌ام" از "کمی حالم گرفته است" یا "می‌خواهم تغییری ایجاد کنم" استفاده شود آنگاه از میزان حالت منفی کاسته خواهد شد. اینها از شدت کلمه‌ای که معمولاً خیلی بار منفی دارد کم می‌نمایند. چند مثال برای کاهش شدت در اینجا ذکر می‌گردند. مطمئنم که خودتان می‌توانید این فهرست را ادامه دهید.

نمی توانم	نمی دانم چگونه
مشکلم	چالشم
احساس تنش می کنم	الآن به کمی آرامش نیاز دارم
ترک عادت	برطرف ساختن نیاز
مضطربم	باید انرژی ام را به جهت دیگری معطوف کنم
از حال رفته ام	باید تجدید قوا کنم
شکست خوردم	تجربه کسب کردم
تنها هستم	الآن وقت سکوت است
سر در گم هستم	به دنبال برداشتن گام بعدی هستم
عصبی ام	هشیارم
کلافه ام	آماده ی دیدگاه جدیدی هستم
طرد شده ام	ورودی های جدیدی گرفته ام
تماس برای فروش	تمرین جلب اعتماد
قرارداد فروش	کسی را با خود همراه کردن
متنفرم	چیز دیگری را ترجیح می دهم
افتضاح است	نیاز به بهبود دارد
رژیم غذایی	ایجاد سلايق غذایی جدید

لغاتی که بکار می بریم بازتاب واضحی از نوشته های روی دیوارهای مان هستند. لذا اگر به دقت به کلماتی که از دهان دیگران در می - آیند گوش دهیم می توانیم نسبتاً به راحتی روی دیوارهای شان را بخوانیم. شخصاً گوش سپردن به سخنان دیگران را ابزاری برای کمک به رشد آنان می دانم. اما اگر، بدون ذکر "دلیل" این کار، کلماتی را که دیگران بکار می برند به آنان متذکر شوید عمل خوبی انجام نداده اید. بدین ترتیب قطعاً اعتماد طرف مقابل را از دست خواهید داد. ولی این را دریافته ام که اگر به شیوه ی هنرمندانهای قدرت کلام شان را به آنان نشان دهید معمولاً می فهمند و می پذیرند. بسیاری از آنان هم به راحتی نظر شما را قبول می نمایند و به استفاده از کلمات بهتری راغب می گردند.

فوت کوزه گری کار در این است که به کلمات و سخنان خودمان گوش دهیم. وقتی در این کار خبره شدیم آنگاه قادر خواهیم گردید گام بلندی برداریم.

چند روز پیش این نامه از ماریا ون سرتیما، که درباره‌ی تیراندازی در دبیرستان کولومبین می‌باشد، به دستم رسید. او موضوع را به خوبی تشریح کرده و بسیاری از اصول کاخ را، با وجود این که بر قدرت مخرب آنها تاکید نموده، به خوبی نشان داده است. افکار دائمی ما به واقعیت زندگی مان تبدیل خواهند گردید و اگر آن افکار منفی باشند... حدس بزنید که چه خواهد شد. چندین بار متن فکورانه‌ی وی را خواندم و هر بار حس کردم که باری منفی بر روی روانم قرار گرفته است.

از آن خوشم نیامد.

چرا؟ چون از لغاتش خوشم نیامد. واقعاً تاثیر منفی بر من داشتند و وقتی آنها را درونی‌سازی می‌نمودم از احساسی که به من دست می‌داد خوشم نمی‌آمد. با خودم فکر کردم که وای، زیاده‌روی نموده است.

ولی به سرعت تشخیص دادم که این من نیستم که از آن خوشم نمی‌آید. بلکه نوشته‌های روی دیوارهایم مفهوم کلمات وی را (بر اساس تعاریف من و نه او) مورد ارزیابی قرار داده‌اند. وقتی لغاتی نظیر رنج، واقعه‌ی ناگوار، قتل عام و قاتلان را می‌خواندم سیستم من "اوق" می‌زد. کلمات خیلی قدرت دارند. می‌توانند به سرعت موجب تغییر احساسات ما شوند و همین کار را هم می‌نمایند.

نوشته‌های روی دیوارهایم مرتباً تکرار می‌کردند که "لازم نیست این قدر منفی‌گرا باشد. می‌تواند کمی هم خوش‌بین باشد. با این زیاده‌روی‌ها فقط موضع خودش را خراب می‌نماید." به یاد داشته باشید که کلمات منفی که او برگزیده بود در میان لغاتی که معمولاً بکار می‌برم نیستند و لذا بعید است که با نوشته‌های روی دیوارهایم هماهنگ باشند. سال‌ها بر روی کلمات و اثرات آنها مطالعه کرده‌ام و تصمیم گرفته‌ام که در محیط رگبارهای لغات شدیداً منفی زندگی ننمایم. باران ملایم را ترجیح می‌دهم. از نظر من مرگ یک سرآغاز و نه یک پایان دردناک می‌باشد. قاتلان هم کسانی هستند که به کمک محتاجند. قتل عام نیز شهادی بر نیازهای معنوی است.

اکنون یک بار دیگر آنچه را که من نوشتم و بعد هم پیام ماریا را در زیر بخوانید. احتمالاً در مورد "درستی" یا "نادرستی" توضیحات هر یک از ما قضاوت خواهید نمود. طرف یکی از ما را خواهید گرفت یا موضعی میانه را بر خواهید گزید. حتی شاید واکنش‌های شدیدی هم از خود نشان بدهید. البته کاری که می‌کنید این است که با نوشته‌های روی دیوارهای خودتان درباره‌ی آنچه که گفته شده است مشورت می‌نمایید. در نتیجه نوشته‌های روی دیوارهای شما در مورد نوشته‌های روی دیوارهای ماریا و من قضاوت خواهند کرد. جالب هم این است که قضاوت‌های تان به نظر تان درست می‌آیند چون از آنچه که شما "حقیقت" می‌پندارید (و بر روی دیوارهای تان نوشته شده‌اند) سرچشمه گرفته‌اند. حقیقت از دیدگاه ماریا یا من فقط تا جایی که منعکس کننده‌ی حقیقت از دیدگاه شما باشد به نظر تان درست خواهد آمد. در غیر این صورت امکان دارد که بخواهید آن را نادیده بگیرید یا حتی به شدت با آن مخالفت کنید.

همچنین ممکن است قدرت کلمات ماریا و این که چقدر خوب مفاهیمی را که در کاخ فرصت‌ها بیان شده‌اند نشان داده است دریابید. او متنی بسیار قوی و مستدل نوشته است که در اینجا می‌آید...

سلام به گری و تمامی کسانی که این متن را دریافت می‌دارند،

شادی و هیجانی که در جریان همایش لاس‌وگاس در من پدید آمد تحت تاثیر وقایع دبیرستان کولومبیا قرار گرفت و احتمالاً اکثر شما نیز با من هم عقیده‌اید. اثرات آن واقعه‌ی ناگوار به تدریج در حال آشکار شدن هستند. اکنون نقش ما در این فاجعه‌ی ملی چیست؟ از این جهت لفظ ملی را بکار بردم که واقعاً یک فاجعه‌ی ملی محسوب می‌گردد و متأسفانه نشان‌گر موارد دیگری است که در پیش هستند. اصلاً نباید در این باره اشتباه کنیم. ما همان قدر که به فکر کمک به دیگران هستیم باید از شعور خود برای پیش‌بینی وقایع آینده، که از رفتارهای کنونی نشأت می‌گیرند، کمک بگیریم. با این دیدگاه باید هر آنچه را که در توان داریم برای جلوگیری از رنج‌ها و فاجعه‌ها بکار گیریم و به همان اندازه مشتاق شفای آنها نیز باشیم.

در پانزده سال گذشته خیلی نگران نحوه‌ی بکارگیری خلاقیت‌های کودکان‌مان از طریق سرگرمی‌های خشونت‌بار بوده‌ام. در جزوه‌ای که در همایش لاس‌وگاس به ما دادی این جمله‌ی مشهور را ذکر نموده بودی: "مغز تفاوت میان آنچه که واقعی است و آنچه که به دقت تصور می‌شود را درک نمی‌کند. تجربه‌های خیالی ما به شکلی که گویی واقعی هستند ثبت می‌گردند." اگر چنین چیزی برای بزرگسالان درست باشد قطعاً برای کودکان درست‌تر است. بسیاری از والدین در این کشور می‌گویند که "خدا ما را از دست فرزندان‌مان نجات دهد". با توجه به تأکیدی که در کاخ فرصت‌ها بر روی "نوشته‌های روی دیوارهای ما" کردی باید حداکثر تلاش خود را به خرج دهیم تا از ثبت نوشته‌های ناجور بر روی آن دیوارهای تاثیرپذیر جلوگیری نماییم. این احتمال را در نظر داریم که پیام‌های مخربی که اکنون بر روی دیوارهای فرزندان‌مان ثبت شده‌اند بیشتر از سرگرمی‌های خشونت‌بار و خصوصاً بازی‌های رایانه‌ای و نه از بدرفتاری‌های والدین ناشی گردیده‌اند. این هم توجیهی است که برای پدید آمدن این همه قاتل از میان خانواده‌های معمولی، طبیعی و "به اندازه‌ی کافی خوب" می‌توان آورد.

علاوه بر این که تاثیرپذیری کودکان را از بازی‌های رایانه‌ای و فیلم‌ها خنثی می‌کنیم باید به این نکته نیز توجه داشته باشیم که آنها دائماً در معرض این تاثیرات هستند. لذا هر کاری را که می‌توانیم باید برای زدودن آن موارد از زندگی کودکان انجام دهیم. انجمن پزشکی آمریکا سرگرمی‌های خشونت‌بار را مشکل شماره یک سلامتی در این کشور دانسته است. تماشای فیلمی که قاتلان مدرسه‌ی کولومبیا در اینترنت گذاشته‌اند (فکر آن را از یک بازی رایانه‌ای گرفته و تغییراتی در آن داده‌اند تا با محیط دبیرستان جور در آید) باید برای تمامی شاغلان حرفه‌های سلامت ذهن و شفا دهندگان هشدار باشد تا ببینند که تخیلات کودکان ما چه ورودی‌هایی می‌گیرند. بیا باید آخرین کسی نباشیم که این را درک می‌کند. به یاد می‌آورم که هیچ یک از "متخصصان" (جامعه‌شناسان، تاریخ‌دانان فیلسوفان و غیره) شورش‌های جوانان در دهه‌ی ۱۹۶۰ را پیش‌بینی ننموده بودند.

تخیل انسانی در حیطه‌ی تخصص ما است چون تمامی تغییرات عالی در آن سطح به وقوع می‌پیوندند. ولی تجسم و هیجان و طرح‌ریزی اعمال خشونت‌بار نیز در تخیل انسانی حادث می‌گردند. با اعتیاد به خشونت هم باید همچون سایر انواع اعتیادها برخورد نمود و در مورد جوانان اولین گام پیش‌گیری می‌باشد. باید آنها را از این "ماده" ی سمی دور نگه داشت!

ذهن و خصوصاً تخیل ما جایگاه جنبه‌های خوب و بد "کاخ فرصت‌ها" می‌باشد. تکرار قتل عام‌ها هر چند که شاید موجب تغییراتی در زندگی ما گردد ولی نشان‌گر وقایعی که در آینده پیش می‌آیند نیز می‌باشد. چقدر وحشتناک است.

با احترام

ماریا ون سرتیما

پانوش از گری کریگ: دوست دارم بدانم که اگر به ناگهان دریابیم که همگان بر اساس نوشته‌های متفاوتی که بر روی دیوارهای‌شان وجود دارند واکنش نشان می‌دهند آنگاه چه خواهد شد. می‌دانم که با این پدیده آشنا شده‌اید ولی اگر واقعاً آن را درونی‌سازی نماییم و تمامی مراجعان، والدین، فرزندان، عشاق، کارمندان و "دشمنانی" را که "با ما مخالفت می‌کنند از این زاویه بنگریم آنگاه چه پیش خواهد آمد؟ آیا در آن صورت دسترسی به آرامش و بخشایش اندکی آسان‌تر نمی‌گردد؟ هر چه باشد اگر ببینیم که اختلاف نظری پیش می‌آید و هر دو طرف صرفاً آنچه را که توسط والدین، مربیان، مذاهب، مدارس، تلویزیون، کتب و غیره بر روی دیوارهای‌شان ثبت شده است با حرارت بر روی میز می‌کوبند آنگاه دیگر آشفته نخواهیم شد.

سال‌ها پیش یک بطری خالی نوشابه نقش اول فیلمی را بازی می‌کرد.

اگر فیلم خدایان باید دیوانه باشند را دیده باشید می‌دانید که چقدر آموزنده بود. در آن فیلم یک بطری خالی نوشابه را از هواپیمای کوچکی بیرون انداختند و در منطقه‌ی کم جمعیتی که قبیله‌ای "غیر متمدن" در آن سکونت داشتند افتاد. بومیان آن را یافتند و چون روی دیوارهای‌شان هیچ چیزی درباره‌ی بطری نوشابه نوشته نشده بود حسابی گیج شده بودند. نمی‌دانستند با این شی عجیب که خطوط منحنی سفید رنگی هم بر روی آن بود چه باید بکنند. از کجا آمده بود؟ آیا میوه‌ی درختی بود؟ چطور ممکن بود چیزی به این سفتی شفاف هم باشد؟

بومیان برای این که مفهوم بطری نوشابه را درک کند باید بر اساس نوشته‌های روی دیوارهای‌شان تا جایی که می‌توانستند "جاهای خالی را پر می‌نمودند". تمامی مفاهیمی را که برای این "عطیه" ممکن می‌دانستند و از جمله این فرض که "شگونی" است که از جانب خدایان برای‌شان ارسال گردیده است از خود در آوردند. تبدیل به شی بارزشی شد و گروه‌های مختلف قبیله بر سر آن دعوا کردند. به قدری موجب تنش و ناراحتی گردید که بومیان سرانجام به این نتیجه رسیدند که خدایان باید دیوانه بوده باشند. این بود که در تلاش برای باز پس دادن آن به خدایان آن را از لبه‌ی دنیا (صخره‌ای مرتفع) پایین انداختند.

از قدیم گفته‌اند که "هیچ چیز معنایی ندارد جز آن معنایی که ما به آن می‌دهیم". در طول سالیان استفاده از این گفته برایم خیلی مفید بوده است. ولی اکنون می‌خواهم آن را به نحوی بیان نمایم که در چهارچوب‌های استعاری کاخ فرصت‌ها قرار گیرد. یعنی: "هیچ چیز معنایی ندارد جز آنچه که بر روی دیوارهای ما نوشته شده است."

در واقع مفهومی که برای هر چیزی، از بطری نوشابه گرفته تا انجیل، به آن اطلاق می‌کنیم بر روی دیوارهای ما نوشته شده است. بدیهی است که این مفهوم لایه‌های متعددی دارد که تجربیات شخصی ما را بازتاب می‌دهند. مثلاً اگر یک توپ بیس‌بال به من بدهید با علاقه آن را در دست می‌گیرم و خاطرات فراوانی را از اوایل زندگی‌ام به یاد می‌آورم. ولی اگر همین توپ را به شخص دیگری بدهید شاید برایش صرفاً شی بی‌جانی باشد که افراد دیگر با آن بازی احمقانه‌ای را انجام می‌دهند. چنانچه توپ خاطره‌ی انتخاب نشدن برای تیم خاصی را در او تداعی کند آنگاه شاید با دیدن آن رو ترش نماید. توپ همان توپ است ولی مفهومی که ما برای آن قائلیم فرق می‌کند و بر روی دیوارهای‌مان نوشته شده است.

تا اینجا لابد به خوبی فهمیده‌اید که ما پیوسته در حال مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای خود هستیم تا از انبوه داده‌های حسی که هر روز دریافت می‌داریم چیزی درک کنیم. حتی همین الآن هم که در حال خواندن این مطلب هستید سیستم شما می‌پرسد "این کلمات چه معنی می‌دهند" و بدیهی است که بازتابی از نوشته‌های روی دیوارهای‌تان را به صورت پاسخ سوال‌تان می‌گیرید. سیستم

شما لغاتی را که می‌خوانید با مجموعه‌ی داده‌های موجود که از تجربیات، باورها و غیره (نوشته‌های روی دیوارها) در شما پدید آمده‌اند مقایسه می‌نماید و مفهوم کلمه را برای‌تان می‌یابد. البته این کار به صورت پنهانی و خیلی عادی انجام می‌پذیرد. به ندرت اندک فکری راجع به این فرایند می‌کنیم. ولی این کار را هم نظیر تنفس دائماً انجام می‌دهیم.

ولی اگر به چیزی بر بخوریم که هیچ نوشته‌ای راجع به آن بر روی دیوارهای‌مان نباشد چه می‌کنیم؟ وقتی دیوارهای‌مان درباره‌ی آن ساکت باشند چگونه از معنی آن سر در می‌آوریم؟ ساده است. همان کاری را انجام می‌دهیم که بومیان با آن بطری نوشابه کردند. مفهومی برای آن می‌تراشیم که حتی‌الامکان با "حقیقتی" که بر روی دیوارهای ما نوشته شده است تطبیق داشته باشد. البته "مفهوم" حاصل احتمالاً خیالی است ولی باز هم مانع از این که چنین کاری را انجام دهیم نمی‌شود. انسان‌ها نیاز دارند که مفهوم دنیای اطراف خود را درک نمایند و ما همیشه (بله، گفتم همیشه) این کار را به شکلی می‌کنیم که با باورهای کنونی‌مان جور در آید.

در این مورد به کودکان دقت نمایید. اغلب به چیزهای جدیدی (حداقل جدید برای آنان) بر می‌خورند و با نوشته‌های محدودی که بر روی دیوارهای‌شان هستند "جاهای خالی را پر می‌کنند" و مفهومی برای آنها می‌سازند. در نتیجه زلزله به غولی تبدیل می‌شود که پای خود را بر زمین می‌کوبد. وقتی کودکان این کار را انجام می‌دهند اسمش را خیال‌بافی می‌گذاریم. اما وقتی خودمان به آن می‌پردازیم آن را واقعیت می‌نامیم.

بزرگ که می‌شویم به ندرت به چیز کاملاً جدیدی در محیط‌مان بر می‌خوریم ولی زیاد پیش می‌آید که به اطلاعات ناقصی در مورد چیزی دست می‌یابیم. برای این که به این اطلاعات ناقص مفهومی بدهیم (مثل کودکان) جاهای خالی را به کمک نوشته‌های روی دیوارهای‌مان پر می‌نماییم. کسی که در جنگ ویتنام شرکت داشته است وقتی لغت "جنگ" را می‌شنود در مقایسه با نوجوانی که بازی رایانه‌ای انجام می‌دهد جاهای خالی را به نحو متفاوتی پر می‌کند. شخصی هم که پدرش با او بدرفتاری کرده است در مقایسه با دیگران وقتی صحبت از روز پدر می‌شود جاهای خالی را به شکلی که خیلی با دیگران فرق دارد پر می‌نماید.

این مساله به دلیل این که در کانون شفای احساسی ما قرار دارد از اهمیت زیادی برخوردار است. کسانی که برای درمان مراجعه می‌کنند دائماً در حال پر کردن جاهای خالی برای درک دنیای اطراف خود می‌باشند.

اگر وقتی که مراجعان جاهای خالی را پر می‌کنند به سخنان‌شان گوش بسپاریم به سرخ‌های بزرگی از مسائل ریشه‌ای آنان دست می‌یابیم. شفای واقعی در این موارد از نحوه‌ی پر کردن جاهای خالی توسط آنان قبل و بعد از استفاده از ای‌اف‌تی آشکار می‌گردد. این نکته بسیار اهمیت دارد. در برخی موارد این که به تغییرات به وجود آمده در فرد به هنگام پر کردن جاهای خالی به دقت گوش دهیم می‌تواند خیلی مفیدتر از نمره دادن به مشکل در مقیاس صفر تا ده باشد چون معمولاً به شفا در مساله‌ی کلی‌تری مربوط می‌گردد. هر چند که نمره دادن در مقیاس صفر تا ده روش مفیدی است ولی اصلاً قابل مقایسه با تغییرات شناختی به وجود آمده به هنگام پر کردن جاهای خالی به وسیله‌ی مراجعان نیست. حرف آخر را نیز همان تغییرات شناختی می‌زنند.

نکته‌ی پایانی هم این که درک کامل این که با نوشته‌های روی دیوارهای خود چه می‌کنیم نوعی آزادی را برای‌مان به ارمغان می‌آورد. این که تشخیص دهیم همگان (و از جمله خود ما) دائماً در حال مشورت با "حقایق" روی دیوارهای‌شان هستند به درک آرامش‌بخش-تر و رفتارهای بخشاینده‌تری منجر می‌گردد. بدین ترتیب می‌توانیم از مخالفت‌ها فاصله بگیریم و اعمال مردم را از شخصیت‌شان جدا کنیم. هر چه باشد آنها هم آنچه را که دیگران بر روی دیوارهای‌شان نوشته‌اند و گویی که "حقیقت" هستند از خود نشان می‌دهند. بدین ترتیب می‌توانیم به نمایش‌های خنده‌دار خود بخندیم و "محدودیت‌ها"ی خود را هم تشخیص دهیم. آن محدودیت‌ها همچون قصه‌های خیالی‌اند و چیزی بیش از باورهایی که از نسل‌های گذشته یعنی والدین، معلمان، دوستان و غیره گرفته‌ایم نیستند.

آرامشی که با این درک همراه می‌شود موجب کاهش فشار خون، بهبود روابط و غنی‌سازی زندگی می‌گردد. همه‌ی اینها هم از یک مفهوم ساده‌ی ذهنی می‌آیند. بد نیست، هان؟ حتی قیمتش هم خوب است.



آیا تاکنون متوجه شده‌اید که در این مجموعه هیچ چیزی را که قبلاً نمی‌دانسته‌اید به شما نگفته‌ام؟ البته برخی مفاهیم را به شکل خاصی گرد هم آوردم و شاید هم بعضی از استعاراتی که بکار بردم جالب بوده باشند. ولی به هر حال خودتان قبلاً هم با موضوع آشنا بوده‌اید. کاری که من کردم این بود که فقط توجه شما را به مواردی از این دست جلب نمودم...

۱- افکار دائمی ما به واقعیت زندگی ما تبدیل می‌شوند.

۲- می‌توانم‌ها، نمی‌توانم‌ها، باید‌ها، نبایدها و سایر باورهایی که در مورد "حقیقت" داریم بر روی دیوارهای ما نوشته شده‌اند. این کار با نیت خیر و توسط والدین، دوستان، معلمان، مذاهب، تلویزیون، کتب و غیره انجام شده است. بسیاری از اجزای این "حقیقت" قصه‌هایی خیالی هستند که از دیگران آموخته‌ایم و هر چند که به نظر واقعی می‌آیند ولی به شکل "محدودیت" برای ما عمل می‌نمایند.

۳- همواره در حال مشورت با نوشته‌های روی دیوارهای خود هستیم تا مفهوم چیزهایی را که می‌بینیم، می‌شنویم، حس می‌کنیم و غیره دریابیم.

۴- مشاهده‌ی نوشته‌های روی دیوارهای دیگران خیلی آسان‌تر از دیدن نوشته‌های خودمان است. چون (حداقل برای ما) برداشت ما از "حقیقت" همان "حقیقت" است. بقیه هستند که نیاز به کمک دارند.

۵- جملات تاکیدی همیشه کارایی دارند ولی این ما هستیم که باید مراقب باشیم جملات تاکیدی واقعی را بکار ببریم. اغلب جملات تاکیدی ما همان دنباله‌ها (یا بله، ولی‌ها) هستند که در انتهای یک جمله‌ی تاکیدی مثبت پیدا می‌شوند.

۶- ای‌اف‌تی ابزار موثری برای رهایی از دست دنباله‌ها است. مردم احتمالاً بدون آن فقط دنباله‌های خود را مورد تاکید قرار می‌دهند و لذا در همان جایی که هستند می‌مانند. در نتیجه فکر می‌کنند که جملات تاکیدی کارایی ندارند. ولی در واقع خیلی خوب هم کار می‌کنند.

۷- رویاها لزوماً به واقعیت تبدیل نمی‌شوند ولی ما را در جهت خود سوق می‌دهند.

۸- راه انجام هر کاری که می‌خواهیم همین الآن هم وجود دارد و ما فقط باید آن را بیابیم. آنتن ما "چگونه" را برای مان پیدا می‌کند. این آنتن (که بخشی از مغز می‌باشد) یکی از بزرگترین عطایایی است که به ما داده شده است. فقط باید هدف مهمی را برایش مشخص سازیم تا فعال گردد.

۹- کلام ما قدرت عظیمی دارد. استفاده از کلمات به صورت عادت باعث تجربیات کوچکی در ما می‌شود و ما را در جهت آن کلمات شرطی می‌سازد.

ما در کاخ فرصت‌ها زندگی می‌کنیم. همیشه در همین جا بوده‌ایم و خواهیم بود. شادی و توانگری که در کاخ در دسترس ما قرار دارند حق مسلم ما هستند. اما توسط همه‌ی نوشته‌های روی دیوارهای مان به صورت دیگری شرطی گردیده‌ایم.

آن نوشته‌ها شامل محدودیت‌های متعددی می‌شوند. نظیر:

(۱) خیلی مسن‌تر یا جوان‌تر از آن هستیم که به برخی قسمت‌های کاخ وارد شویم.

(۲) زنان در دنیای کسب و کار با محدودیت‌هایی - سقف شیشه‌ای - روبرو هستند.

(۳) برخی گروه‌های نژادی باید جای خودشان را بشناسند.

(۴) برای کسب استقلال مالی باید خوش‌شانس یا حریص بود.

(۵) باید بزرگ شویم و دست از خیال‌بافی برداریم چون خیال‌بافی کار بچه‌ها است.

(۶) بچه‌ها حتی وقتی که بزرگ می‌شوند باید گوش بدهند و صدای‌شان در نیاید.

(۷) عشق چیزی است که باید آن را در منابع بیرونی و نه در درون جستجو نماییم.

(۸) هیچ وقت نباید در میان جمع خود را نشان دهیم چون سایرین در مورد ما قضاوت خواهند کرد.

(۹) نظر ما اهمیتی ندارد مگر این که با نظر جمع همراه باشد.

(۱۰) باید مدرک تحصیلی داشته باشیم تا به عنوان درمان‌گر به ما احترام بگذارند.

البته برخی از این امور به نظر واقعی می‌رسند. ولی "واقعی بودن" آنها چیزی بیش از نوشته‌های خیالی روی دیوارهای ما نیست. تمامی آنچه که "واقعیت" نامیده می‌شود بارها، از جانب کسانی که تنها ابزارشان برخورداری از یک هدف بوده است و با رویپردازی و جملات تاکیدی از آن حمایت به عمل آورده‌اند، نقض گشته است. راه انجام هر کاری که می‌خواهید همین الآن هم وجود دارد. فقط باید با آن هماهنگ گردید.

وجود ما بعد دیگری هم دارید که به غفلت از آن تمایل داریم چون در چهارچوب آشنای فضای سه‌بعدی نمی‌گنجد. منظورم بعد فکر است. افکار هم چیزهایی هستند. تا وقتی هم که خود ما آنها را محدود نکنیم هیچ محدودیتی ندارند. می‌توانیم هر چیزی را تصور نماییم. می‌توانیم راجع به امور خیال‌پردازی کنیم و از آنها ماموریت‌هایی پدید آوریم. نمی‌گوییم که تا کجا ممکن است ما را با خود ببرند. چقدر هیجان‌انگیز و عالی است! افکار حرکت می‌کنند و دنیای هر یک از ما و همین‌طور دنیای اطراف ما را شکل می‌دهند. افکار باعث وقوع امور می‌شوند و... افکار دائمی ما به... واقعیت تبدیل می‌گردند.

به همه‌ی شما علاقه دارم، گری