

## بزرگان می گویند...

- دکتر اناری در طی فعالیت چندین ساله اش ثابت کرده که استاد بزرگ موفقیت است.  
وال استریت ژورنال
- شهاب اناری، تونی رایبیز ایران است.  
مایکل پالمر و نیکی بیلو، مجریان پادکست The Thought Leader Revolution
- دکتر اناری! ما با همین روش کوچینگ شما ظرف یک سال ۶۷۰ درصد رشد در کسب و کارمان داشتیم و رکورد فروش بیمه عمر را در یک نمایندگی شکستیم.  
احسان سلحشوری، مربی فروش، نویسنده
- انعطاف شهاب در متبلور کردن هوش ها و قابلیت های متنوعش، وقتی با تلاشگری خستگی ناپذیر و مثال زدنی اش تلفیق می شد، نتایجی منحصر به فرد به بار می آورد.  
دکتر فرهاد میمنی، مدیر انتشارات اندیشه سازان
- جناب دکتر اناری عزیز، شاکر و سپاسگزارم که توفیق حضور در کلاسهای شما رو پیدا کردم، از این که صاحب سبک و کرسی جهانی هستید بعنوان یک هموطن به خودم میبالم.  
علی کریمی، پدر شبکه سازی صنعت بیمه ایران
- شهاب یعنی ترکیب فوق العاده استعداد و تلاش زیاد. شهاب یعنی کسی که هر لحظه از او منتظر یک رشد و درخشش جدیدی هستیم.  
ایمان سرورپور، سخنران Tedx، مشاور، نویسنده و مربی انگیزشی
- دکتر اناری! همیشه در مورد مسائل، متفاوت از دیگران فکر می کنید و با انرژی مثبت به فکر آموزش و کمک به دیگران هستید.  
معصومه نمازی زاده، بنیان گذار مجتمع آموزشی بین المللی سوده
- شهاب اناری یک الگو در زمینه صداقت و سلامت کاری به عنوان یک کوچ حرفه ای، سخنران و مدرس سازمانی است.  
تیمور میری، رییس هیات مدیره انجمن کوچینگ فارسی زبان

## فهرست

- فصل اول: تسلط بر ذهن ..... ۳
- فصل دوم: تسلط بر هدف و زمان ..... ۳۹
- فصل سوم: تسلط بر روابط ..... ۹۳
- فصل چهارم: تسلط بر جسم ..... ۱۲۹

## به نام او که بخشنده است و مهربان

انسان، این موجود کمال طلب که به دنبال تسلط بر جسم و جان است که هر چه به پیش می رود بیشتر به فاصله خود تا کمال مطلوب پی می برد... موجودی که علیرغم تمام پیچیدگی های درونی خود در پی رسیدن به عملکرد نهایت خود است و غافل از آنست که این تلاش را نهایتی نیست... و موجودی که هر چه بیش بدانند بیش از پیش به نادانسته های خود پی می برد... و به راستی به چه میزان انسان درگیر قواعد و بازی هایی است که خودش ساخته است...

یکی از دغدغه های مهمی که باید در نظر داشته باشیم، شناخت و تسلط بر جسم و ذهن خودمان است و این امر میسر نمی شود مگر با افزایش دانش و تفکر بر آنچه هستیم. و چه بسیار انسان هایی که بدون شناخت از خود در مسیری تاریک قدم می زنند و چه بسیار که بجای تعقل و تمرکز بر افکار و رفتار خود و اندیشیدن به ساخت درست روابط به قضاوت ناصحیح از پیرامون خود مشغولند. انگار که غافل از آن هستیم که در این دنیای پر از رمز و راز، نسبت مشاهدات به انتظارات ما از پدیده های مختلف است که موفقیت و نیز شادکامی و یا ناکامی حاصل از آن را رقم می زند...

پس از شناخت و تسلط بر جسم و ذهن، تعیین انتخاب اهداف بلند مدت و کوتاه مدت یکی از مهمترین اولویت های در زندگی است. باید بدانیم که کدامین قله را آرزو می کنیم تا پرواز را آغاز کنیم. در واقع آغاز مسیر بدون انتخاب هدف، سبب اتلاف زمان و انرژی و شاید گمراهی در مسیر می شود.

به خاطر داشته باشیم که برای رسیدن به هدف مشخص از یک مسیر مشخص، احتمالاً آنکه سخت کوش تر است، موفق تر است و از یادمان نرود که طی مسیر با همراهان زیباتر و آسان تر است که در کارگروهی با انرژی کمتر اهداف بلندتری را می توان نشانه گرفت.

دوست و همکار عزیزم جناب آقای دکتر شهاب اناری که افتخار آشنایی بیست ساله با ایشان داشته ام، سال هاست که در تلاش است با نگارش کتاب های علمی و برگزاری سخنرانی های انگیزشی روش های موثر در راستای بهبود عملکرد حرفه ای و اجتماعی را به شیوه ای صحیح به مخاطبین ارائه کند. در کتاب پیش رو نیز که اینجانب افتخار نگارش چند کلامی را در پیشگفتار آن دارم، تسلط بر ذهن و جسم و روابط و نیز تسلط بر هدف و زمان به عنوان مهارت هایی در راستای رسیدن به عملکرد حداکثری معرفی گردیده است.

خواندن این کتاب را به همه عزیزانی که در پی بهبود عملکرد حرفه ای و اجتماعی خود هستند توصیه می کنم. باشد که در این کوتاه زمان زندگی با شناخت درست از خود، اهداف درستی را برگزینیم و با تلاش و همفکری همراهان در مسیری درست گام برداریم.

### دکتر نیما رضائی

دانشمند ایرانی جزو ۱% دانشمندان برتر دنیا (طبق آمار ESI) و نیز موسس و رییس شبکه USERN

## تقدیم به کتایون، کیسان و آیدن که وجود نازنینشان دلیل تلاشهای من است.

تشکر ویژه از متین سائسی (همکار عزیزم و ناظر ویرایش)،  
شهرام ساوالانیان (حروفچین خوش ذوق و طراح داخلی) و  
ارسیا سروش فر (عکاس و طراح جلد باسلیقه)



حق چاپ و نشر برای مولف محفوظ است.  
تکثیر کتاب با هرگونه نادیده گرفتن  
حقوق مولف این اثر، غیرقانونی، غیرشرعی  
و غیر اخلاقی است و با متخلفان مطابق  
قانون برخورد خواهد شد.

“ قبل از شروع مطالعه کتاب، این چند خط را بخوانید! ”

چند پرسش مقدماتی

۱. بنویسید هم اکنون به دنبال چه هدف بزرگی هستید؟

---

---

---

---

---

---

---

---

۲. به نظر شما چه چالشهایی وجود دارد (محدودیتهای بیرونی و همینطور چالشهای فردی خودتان) که رسیدن به این هدف بزرگ را برایتان دشوار می کند؟

---

---

---

---

---

---

---

---

۳. انتظار دارید در نتیجه مطالعه این کتاب، چه دستاوردی داشته باشید؟

---

---

---

---

---

---

---

---

## اصول یادگیری برنده ها

افراد موفق می دانند که برای حل چالشهایشان و رسیدن به سطوحی از موفقیت که آرزویش را دارند باید یادگیرنده خوبی باشند. برای یادگیری بهتر به طور کلی و البته برای بهره بردن از محتوای این کتاب به طور خاص، اصول اساسی زیر را مد نظر قرار دهید:

### ۱. یادگیری را به صورت چالشی لذت بخش ببینید.

از همین ابتدا بدانید که فرایند تغییر و تحول، آسان نیست. به شما دروغ نخواهم گفت: مسیر رسیدن به هدف در مواردی بسیار هم دشوار و سخت خواهد بود و هر کسی وعده ای غیر از این به شما می دهد (و به شما می گوید شما می توانید دفعتا و بدون هیچ دردی، به اوج آمال آرزوهایتان برسید)، دارد به شما دروغ می گوید. تغییر دشوار است اما نکته آن است که می توانید به فرایند یادگیری و تغییر به عنوان چالشی لذت بخش نگاه کنید: مثل یک بازی، یا یک مسابقه ورزشی: هم جدی است و هم لذت بخش.

### ۲. با ذهن باز با محتوای آموزشی برخورد کنید.

تجربه بیست و اندی ساله آموزشی و مشاوره ای من نشان داده که بسیاری از افرادی که مسیر تغییر و تحول را آغاز می کنند اما نتیجه چندانی نمی گیرند، دچار این مساله هستند که ذهنشان به محتوای جدید بسته است. این فکر که "آره خودم می دونستم" یا "نه، من مخالفم" قطعاً کمک چندانی به رشد و تکامل شما نخواهد کرد. ذهنتان را باز کنید و اگر موضوعی از قبل برایتان آشناست یا حتی اگر در مواردی با آن مخالفید، به خودتان اجازه دهید این مفاهیم را بیشتر بررسی کنید. مفاهیم و تکنیکهایی که در این کتاب به شما آموزش می دهم در زندگی ده ها هزار نفر تاثیرات چشمگیر ایجاد کرده و برای شما هم می تواند تحولات انقلابی ایجاد کند.

### ۳. تکلیفها را انجام دهید.

تجربه به من ثابت کرده، آنهایی که می گویند: "لازم نیست بنویسم. جوابها را در ذهنم دارم" به جایی نمی رسند. جوابهایتان را به سوالات و تکلیفها مکتوب کنید. سخت است. می دانم. ولی رمز استفاده کردن و نتیجه گرفتن از محتوای آموزشی در همین خواهد بود.

### ۴. صبور باشید.

ای کاش برای موفقیت و تغییر، فرصی وجود داشت که در لحظه اثر می کرد. اما نیست. تغییر و یادگیری زمان می برد و "فقط و فقط و فقط" افراد صبور که حوصله می کنند، محتوایی را که یاد می گیرند اجرا می کنند و به رشد خود زمان مناسب اختصاص می دهند، نتیجه می گیرند. البته تکنیکها و مطالب این کتاب سرعت موفقیت شما را چند برابر می کند اما یادتان باشد باید صبوری کنید.

### ۵. ایده آل گرا نباشید.

برای اجرا کردن ایده های فراگرفته شده منتظر لحظه ایده آل نباشید. منتظر نشوید تا کتاب تمام شود تا بعداً بتوانید ایده های داخلش را اجرا کنید. هیچوقت برای شروع، ایده آل نخواهد بود. از همین الان و همین لحظه ایده های جدیدی را که می آموزید در زندگی خود به کار برید

# فصل اول تسلط بر ذهن

افکار ما روی احساسات و رفتارهای ما تاثیر می گذارند و هر قدر بتوانیم افکار، احساسات و رفتارمان را مدیریت کنیم، نتایج بهتری در تمامی ابعاد زندگیمان به دست خواهیم آورد. هدف این فصل به دست گرفتن کنترل کامل این موارد است.

## در این فصل بررسی می کنیم:

۱. تحلیل رفتار بر اساس الگوی اتاتا
۲. انرژی های کاتابولیک و آنابولیک
۳. ۷ سطح آگاهی بنیادی
۴. بلوکهای ذهنی

## همراهان را در این فصل ملاقات کنید:

در هر فصل در کنار محتوای آموزشی، داستان دو فرد واقعی را که از مراجعان یا دانشجویان من بوده اند دنبال می کنیم تا مطالب برای شما بیشتر و بیشتر ملموس شود. در ضمن اسم این افراد به دلایلی که خودتان می دانید، عوض شده است. همراهان ما در این فصل این افراد هستند:

۱. مجید که داوطلب آزمون دکتراست.
۲. مهسا، معمار داخلی، که می خواهد کسب و کارش را شروع کند.

## بخش اول: تحلیل رفتار بر اساس الگوی اتاتا

**آلبرت انیشتین: هیچ مشکلی را با همان سطح آگاهی که ایجادش کرده ایم نمی توانیم حل کنیم.**

فرض کنید فردی در بزرگراه جلوی دیگری می پیچد و مسیر او را قطع می کند. افراد مختلف به این رویداد واکنشهای مختلفی نشان می دهند. برخی عصبانی می شوند و شروع می کنند به بوق زدن و داد و هوار کردن. برخی صرفاً راه می دهند که آن فرد بروود و اعصابشان را خرد نمی کنند. برخی عکس العملی نشان نمی دهند اما در درون خودشان غصه می خورند که "آخه این چه مملکتیه؟" و البته واکنشهای احتمالی دیگر.

**سوال این است که به نظر شما چرا واکنشهای افراد اینقدر متفاوت است؟**

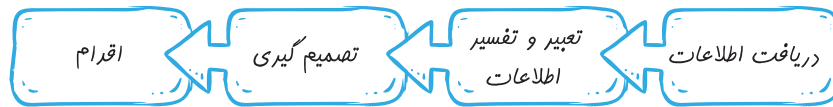
افراد مختلف پاسخهای متفاوتی به سوال بالا می دهند: مثلاً می گویند "فکر کنم به خیلی موارد بستگی دارد. مثلاً این که طرف در آن لحظه از موضوع دیگری عصبانی بوده باشد یا نه، یا این که تربیت خانوادگی اش چطور بوده، یا این که چقدر روی احساساتش کنترل دارد و ...".

**رابطه بین فکر، احساس و اقدامات انسان یکی از مهمترین و جالبترین کشفیات علم روانشناسی است که باعث می شود دلیل رفتارهایمان را بهتر درک کنیم. قضیه این است که هر فکری که به ذهن ما می رسد (چیزی که به خودمان می گوئیم) منتهی به یک نوع احساس در وجودمان می شود و در نتیجه آن احساس، ما رفتار مشخصی از خود بروز می دهیم.**



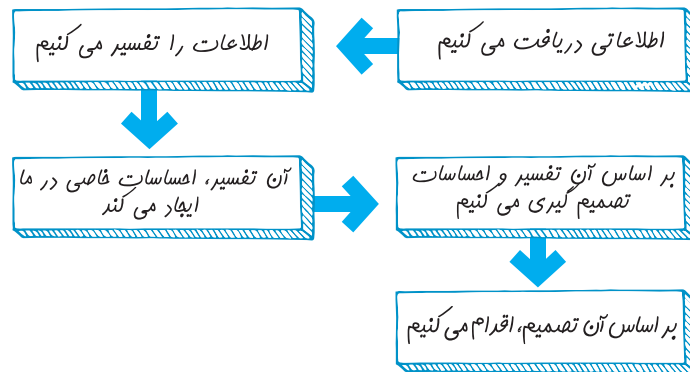
مثلاً فرض کنید می خواهید جلوی جمعیتی سخنرانی کنید. اگر به خودتان بگویید (فکر): "من تجربه کافی ندارم، تپق خواهم زد و مردم به من می خندند"، احساسی که بر شما مستولی می شود احتمالاً احساس تردید، ترس و اضطراب است و عملکردی که نهایتاً خواهید داشت عملکردی ضعیف و کمتر از حد ایده آل خواهد بود. اما اگر به خودتان بگویید (فکر): "من روی این موضوع مسلط هستم و قبلاً آن را صدها بار جلوی جمعهای بزرگتر از این ارائه داده ام"، احساسی که به دنبالش می آید احساس اعتماد به نفس و قدرت است و نهایتاً عملکرد شما به احتمال قوی، قابل قبول و در حد استاندارد بالایی خواهد بود. حال اجازه بدهید مفهوم دیگری را به شما معرفی کنم: «نردبان پردازش اطلاعات». منظور از نردبان پردازش اطلاعات این است که ما اطلاعاتی را از محیط بیرون یا افراد دیگر دریافت می کنیم. سپس آن اطلاعات را تفسیر و تعبیر می نماییم و بر اساس آن تعبیر، تصمیمی می گیریم و بر مبنای آن تصمیم عمل می کنیم.





مثلا در برگشت به مثالی که فردی در بزرگراه جلوی ما می پیچد: فردی ممکن است در قبال این اتفاق (اطلاعات دریافت شده)، تفسیرش این باشد که "مردک میخواد حق منو بخوره"، و در نتیجه این تعبیر ممکن است تصمیم بگیرد که "حقش را کف دستش می دارم" و در نتیجه، عصبانی شود و شروع کند به بوق زدن. اما فرد دیگری ممکن است در قبال این رویداد (اطلاعات دریافت شده)، تفسیرش این باشد که "شاید مریض اورژانسی داره و می خواد به بیمارستان برسه" و در نتیجه اجازه می دهد آن راننده برود و با او درگیر نمی شود و البته چندین و چند حالت دیگر.

اگر بخواهیم دو مفهوم بالا (رابطه فکر، احساس، اقدام و نیز مفهوم نردبان پردازش اطلاعات) را ادغام کنیم و به یک الگوی جامع برسیم، الگوی اتاتا (اطلاعات) = تفسیر = < احساس = تصمیم = اقدام) به طور کامل دلایل رفتارهای ما را شرح می دهد:



فهمیدن الگوی اتاتا باعث می شود درک کنیم چرا در هر لحظه خودمان و دیگران رفتارهای خاصی از خود بروز می دهیم. تاثیر مهم دیگر فهم این الگو این است که متوجه می شویم با تغییر دادن فکرها، می توان تفسیرها، احساسات، تصمیمات، رفتارها و نهایتاً نتایج زندگیمان را عوض کنیم.

از مجید خواستم نمونه ای از کاربرد الگوی اتاتا را در نحوه درس خواندن و امتحان دادنش برابم توضیح دهد. گفت: «چقدر جالب! حالا خیلی بهتر می فهمم چرا مثلا وقتی من و یکی از دوستانم به ناهم رضا آزمون آزمایشی می دهیم و نمراتمان خیلی خوب نمی شود، و آننشاهیمان اینقدر متفاوت است». سپس برگه کاغذی جلوی خودش گذاشت و الگوی اتاتا را برای همین مثال روی کاغذ آورد:



### حالت اول

اطراعات	آزمونم را خراب کرده ام.
تفسیر	من خنگم و هیچوقت هم موفق نخواهم شد.
احساس	ناامیدی، افسردگی، استرس
تصمیم	بهتر است خیلی تلاش نکنم چون آخرش هم نتیجه نمی گیرم.
اقدام	تنبلی

### حالت دوم

اطراعات	آزمونم را خراب کرده ام.
تفسیر	احتمالا یا کم خوانده ام، یا منابع درستی را نخوانده ام، یا روش مطالعه ام بد بوده است.
احساس	کنجکاوی، خوش بینی
تصمیم	آزمون را دقیقا تحلیل کنم و از استادانم کمک بگیرم.
اقدام	تلاش برای یادگیری، خلاقیت در روش مطالعه، انتخاب منابع بهتر

مه که در مراحل ابتدایی راه اندازی کسب و کارش است. گفت الگوی آتا در برخوردش با مشتریان بالقوه ای که با آنها جلسه می گذارد اما در انتهای جلسه موضوع نمی شود قرارداد را ببندد خیلی معنا دارد. کاغذی جلویش گذاشت و فرض کرد قراردادش با مشتری داشته که موضوع نبوده است. رو حالت را متصور شد:



### حالت اول

اطراعات	مشتری می گوید "هزینه کارت خیلی گران است" و خرید نمی کند.
تفسیر	این مردم قدر کارم را نمی دانند و من هم فروش را بلد نیستم.
احساس	ناراحتی و گاهی عصبانیت.
تصمیم	بازاریابی نکردن و با مشتریان بالقوه جلسه نگذاشتن.
اقدام	تنبلی، اقدام نکردن و غر زدن.

### حالت دوم

اطراعات	مشتری می گوید "هزینه کارت خیلی گران است" و خرید نمی کند.
تفسیر	من نتوانسته ام ارزش کارم را برای طرف مقابل به خوبی بیان کنم. به عبارت دیگر نتوانسته ام به او بفهمانم کار من چگونه به او کمک می کند مشککش را حل کند یا به هدفش برسد.
احساس	کنجکاوی و عطش یادگیری
تصمیم	باید مهارت و دانش مربوطه را به دست آورم.
اقدام	ثبت نام در یک دوره فروش و خواندن کتابهایی در این باره



### سوال / تکلیف

۱. سناریوهای زیر را درباره یک فرد خیالی به نام علی در نظر بگیرید و بر اساس الگوی اتانا، دلیل احتمالی رفتار او را توضیح دهید (یادتان باشد هر سوال زیر چندین جواب صحیح می تواند داشته باشد).

توضیح احتمالی رفتار علی بر اساس الگوی اتانا	رفتار علی	رویداد
	علی سرش داد می کشد	کارمند علی دیر سر کار می آید
	توی خودش می ریزد و غصه می خورد	وقتی علی در صف ایستاده، یک نفر می آید و خود را در صف جلوی علی جامی زند
	علی با او قطع رابطه می کند	دوست علی او را به مهمانی اش دعوت نمی کند

۲. یک دفترچه کوچک بردارید و از امروز حداقل ۵ بار در روز بر اساس الگوی اتانا رفتارهای خودتان و دیگران را تحلیل کنید و در آن بنویسید. تاثیری که روی میزان آگاهی تان خواهد داشت شگفت انگیز خواهد بود.

ویکتور فرانکل : همه چیز را می توان از انسان گرفت جز قدرت انتخاب پاسخهایش به رویدادهای زندگی .

## بخش دوم: انرژیهای آنابولیک و کاتابولیک

**باب پراکتور: بدن انسان اقیانوسی از انرژی است. این سیستم عظیم مولکولی دائما در حال ارتعاش است. انرژی ای که شما از خودتان ساطع می کنید نهایتا انرژی های هماهنگ با خودش را به سمت شما جذب خواهد کرد.**

در اینجا مایلم شما را با مفاهیم انقلابی و بسیار مهم انرژیهای کاتابولیک و آنابولیک آشنا کنم. این مفاهیم در تمامی صفحات بعدی این کتاب مورد استناد قرار می گیرند و لذا از شما خواهش می کنم این خطوط را خیلی با دقت بخوانید. بدن ما در اثر استرس، هورمونهای ترشح می کند به نام هورمونهای کاتابولیک (مثل کورتیزول و آدرنالین) که انرژی لازم برای مقابله با استرس را در اختیار ما قرار می دهند و بدن را برای مقابله یا فرار آماده می کنند. مثلا وقتی حیوان درنده ای به ما حمله می کند، این هورمونها باعث می شوند که ضربان قلب و قند خون بالا رود و در نتیجه آن انرژی ای در بدن رها شود تا ما بتوانیم با استفاده از آن انرژی آزاد شده، خودمان را به سرعت از محیط خطر نجات دهیم. بر عکس، وقتی نیاز به سازندگی و رشد سلولی بدن هست، هورمونهایی در بدن ترشح می شوند به نام هورمونهای آنابولیک (مثل هورمون رشد، تستوسترون و استروژن) که باعث سازندگی بیشتر در بدن ما می شود و زخمهایمان را التیام می بخشند.

**پس منظور از کاتابولیک، فروپاشنده، استرس زا و منفی است و منظور از آنابولیک، التیام بخش، سازنده و مثبت است.**

حال نکته این است که فکر، احساس و اقدام ما در هر لحظه می تواند کاتابولیک یا آنابولیک باشد. به عبارت دیگر ما در برخورد با هر اتفاق بیرونی (خصوصا اتفاقات منفی و استرس زا) می توانیم فکر، احساس یا اقدامات کاتابولیک از خود بروز دهیم یا فکر، احساس یا اقدامات آنابولیک. به بیان ساده تر، در برخورد با هر رویداد بیرونی، ما انتخاب داریم که کاتابولیک (همراه با استرس و به شیوه ای منفی) برخورد کنیم یا آنابولیک (به صورت سازنده و مثبت). مثلا، فرض کنید شما در شبکه اجتماعی عکسی از خودتان با ماشین جدیدتان گذاشته اید. فردی در زیر عکستان کامنت می گذارد: "مسخره! ماشینتو به رخ ما میکشی؟ واقعا که تازه به دوران رسیده ای." شما در پاسخ به این رویداد، انتخابهای زیادی دارید. به عنوان مثال، می توانید (بر اساس الگوی اتانا) به یکی از دو حالت زیر واکنش نشان دهید:

اطلاعات	تفسیر	احساس	تصمیم	اقدام	نتیجه نهایی
نمونه حالت کاتابولیک	دیگران فکر می کنند من تازه به دوران رسیده هستم و این برای من بد است	احساس ناراحتی و نگرانی دارم	نباید افراد زیادی بفهمند این عکس را گذاشته ام چون عکس نشانه تازه به دوران رسیده بودن من است	عکس را پاک می کنم	حالم کمی خراب می شود و از حضور در شبکه اجتماعی لذت نمی برم
نمونه حالت آنابولیک	آن فرد از جای دیگری عصبانی بوده و الان خوشحالی و موفقیت دیگران را نمی تواند ببیند	روی شرایط کنترل دارم	تصمیم این است که اهمیت برای حرف او قائل نشوم	اقدام خاصی نمی کنم	به جریان کارهای روزم ادامه می دهم و تمرکز را روی اهداف خودم نگاه می دارم

البته همانطور که گفتیم حالتهای متعدد دیگری هم در هر یک از موارد کاتابولیک و آنابولیک امکان پذیر است که در صفحات بعد دقیقتر توضیح می دهیم اما نکته کلی این است که فکر، احساس و اقدام کاتابولیک نهایتاً منفی و استرس زا است و فکر، احساس و اقدام آنابولیک مثبت و سازنده است.

در یکی از جلسات با مجید، ردم خیلی سر حال نیست. از او پرسیدم مشکل چیست. او گفت کمی طفره رفت اما بعدش گفت: «ببین دکتر اناری! من الان توکی سن ۳۲ سالگی تازه دارم برای آزمون دکترا آماده می شم. حالا آگه تازه قبول هم بشم معلوم نیست کی و در چه سنی می خواهم وارد بازار کار بشم. اصلاً کی وقت دارم در آمد کسب کنم و کی می خواهم به اون سطحی از درآمد برسم که ردم من خوار. حس من کنم مسیر رو اشتباه اومدم. کاش مثل خیلی از دوستای همکار سیخ سراخ دکترای نمی اومدم و بعد از فوق لیسانس وارد بازار کار می شدم.» وقتی از منظر انرژیهای کاتابولیک و آنابولیک به موضوع نگاه کردیم، مجید به سرعت متوجه شد که درگیر انرژیهای کاتابولیک است. وقتی از او خواستیم تلاش کند آنابولیک به موضوع نگاه کند، کمی فکر کرد و گفت: «شاید باید اینطور فکر کنم که درسته که دیرتر وارد بازار کار می شم اما موقعیهای کاری بهتر می خواهم داشت و احتمالاً آگه خوب عمل کنم، حقوقم خیلی بالا تر خواهد بود. در واقع در مدت کوتاهی، ساله دیر وارد شدنم را به بازار کار جبران خواهم کرد و نهایت بعد از چند سال کوتاه پرستش و وضع مالی بهتر می خواهم داشت.»





مهسا مدتی بود برای معرفی یزنش شروع به فعالیت در شبکه های اجتماعی کرده بود اما به نظر من رسیدگی به پستهایش توجه ندارد و پست گذاشتن منهن به جلب مشتری نمی شود. به من می گفت:

«دکتر اناری! شما و همه اساتید دیگر می گوید بازاریابی آنلاین امروز جزو مهمترین روشهای بازاریابی است اما من که هیچ نتیجه ای از وقت و انرژی که در شبکه های اجتماعی صرف می کنم نمی گیرم. به نظرم بازاریابی آنلاین در بازار ما خیلی جواب نمی ده و باید از همان روشهای سنتی استفاده کرد.»

باز هم بررسی ما سریعا به مهسا نشان داد که دارد به موضوع با انرژی کاتابولیک نگاه می کند و وقتی از او خواستم فکر کند چطور می تواند آنابولیک برخورد کند، اندیشید و گفت:



«شاید دارم زود قضاوت می کنم. هنوز یکس دو هفته بیشتر ندره که دارم پست من گذارم. شاید نیاز به زمان بیشتری است. شاید هم محتوای پستهایم به اندازه کافی جذاب نبوده. شاید فقط درباره کسب و کارم تبلیغ کرده ام و موضوع جذابی که برای مخاطبانم مفید و جالب باشد به اشتراک گذاشته ام. شاید باید قواعد بازاریابی آنلاین را یاد بگیرم. به کار ببرم و بعد قضاوت کنم.»



دفترچه کوچکتان یادتان هست؟! همانی که رفتارهای خودتان و اطرافیانتان را در آن ثبت می کردید و بر اساس الگوی اتان تحلیل می نمودید؟ این بار می خواهیم همان کار را ادامه دهید اما ببینید رفتارهایی که ثبت می کنید آنابولیک هستند یا کاتابولیک. این یکی از موثرترین تمریناتی است که به شدت دیدتان و قدرت انتخابتان را در شرایط استرس زا قوی تر می کند.

.....

.....

.....

.....

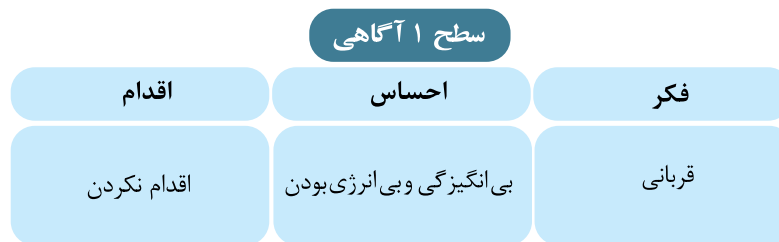
.....





مفهوم سطوح آگاهی در واقع دارد به ما نشان می دهد که نه تنها ما در هر لحظه انتخاب می کنیم چه واکنشی به رویدادهای اطرافمان نشان دهیم (هرچند ممکن است در مواردی رفتارهایمان اتوماتیک و ناآگاهانه به نظر برسد) بلکه در واقع نه یکی بلکه ۷ انتخاب مختلف داریم که افکارمان (چیزهایی که به خودمان می گوئیم)، احساساتی که تجربه می کنیم و رفتاری که از خود بروز می دهیم را تحت تاثیر قرار می دهد. آگاهی از این موضوع، سرمنشا تمامی تحولاتی است که در صفحات بعدی این فصل تجربه خواهید کرد که نهایتاً منجر می شود کنترل جریان زندگی را به دست بگیریم و آنچه را دلمان می خواهد در زندگیمان خلق کنیم.

اجازه بدهید خصوصیات هر سطح را با هم بررسی کنیم.



در سطح ۱ آگاهی فرد احساس می کند قربانی شرایط زندگی است و در برخورد با چالش فعلی اش بازنده است. منظور از قربانی اینجا این است که فرد فکر می کند کنترلی بر جریان زندگی ندارد و اتفاقات زندگی دارد "بر" او نازل می شود. احساسش احساس ترس، شک، تردید، نگرانی، ناامیدی و درماندگی است. او حس می کند باری سنگین بر دوش دارد. رفتاری که فرد در این سطح آگاهی بروز می دهد در واقع اقدام نکردن، به تعویق انداختن کارها و تنبلی است.

یادمان باشد همه انسانها (تاکید می کنم همه انسانها) سطح ۱ را (و در واقع همه سطوح را) تجربه می کنند و اینطور نیست که سطح ۱ منحصر به فرد یا افراد خاصی باشد. در ضمن باید بدانیم که یک فرد، همواره ترکیبی از همه ۷ سطح آگاهی را تجربه می کند و اینطور نیست که دائماً در سطح ۱ باشد. تفاوت افراد مختلف در دو چیز است:

۱. چه مدتی از زمان روزشان در سطح ۱ هستند؟ ۱۰ دقیقه یا ۱۰ ساعت؟
۲. وقتی در اثر رویدادهای نامطلوب و استرس زا به سطح ۱ می آیند، چقدر در آنجا می مانند؟ یک ساعت یا یک سال؟

شهرداد یکی از مراجعانم در دانشگاه رشته ای می خواند که دوست نداشت. صبحها با زور و بی علاقه به دانشگاه می رفت و از زمانش در کلاسهای درس لذت نمی برد. او همواره دوست داشت در رشته پزشکی تحصیل کند. عشق جراح شدن از بچگی در او بود و تصور این که با روپوش پزشکی مریض ببیند و در اتاق عمل جان مردم را نجات بدهد، خواب از سرش ربوده بود. اما فکر این که کنکور ورودی این رشته بسیار رقابتی و دشوار است، منابع درسی سال به سال عوض می شود و منابع او قدیمی شده، برای رفتن به رشته پزشکی باید این رشته