



تغییر باورهای ۵ دقیقه‌ای

نویسنده

بهرام حیدری رامشه

www.ketab.ir



انتشارات هاویر

۱۴۰۳

سرشناسه	: حیدری رامشه، بهرام، ۱۳۶۳
عنوان و نام پدیدآور	: تغییر باورهای ۵ دقیقه‌ای / نویسنده: بهرام حیدری رامشه
مشخصات نشر	: خرم‌آباد، انتشارات هاویر، ۱۴۰۲
مشخصات ظاهری	: ۲۹۰ ص
شابک	ISBN: 978 - 622 - 5561-87-8
وضعیت فهرست‌نویسی	: فیبا
موضوع	: تغییر باور
	Belief change
	تحول (روان‌شناسی)
	Change (Psychology)
رده‌بندی دیویی	: BF ۳۱۱
رده‌بندی کنگره	: ۱۵۳/۲
شماره کتاب‌شناسی ملی	: ۹۴۴۵۹۸۶



تغییر باورهای ۵ دقیقه‌ای

نویسنده: بهرام حیدری رامشه

انتشارات: هاویر، همراه: ۰۹۱۶۹۷۰۰۴۰۶، شماره کتاب: ۱۰ نسخه

چاپ اول: ۱۴۰۳ چاپ و صحافی: شهر

امور رایانه‌ای: هادی ندری طراحی جلد: سمیرا حصاربانی

بها: ۱۵۰۰۰۰ تومان

شابک: ۹۷۸-۶۲۲-۵۵۶۱-۸۷-۸

Gmail: Haavirpub@gmail.com

Instagram: Havar.pub

هدف این کتاب ارائه مطالب و اطلاعات سودمند درباره برخی باورها و فعالیت های روزمره است.

نویسنده این کتاب در زمینه ارائه خدمات پزشکی، سلامتی و یا هر گونه خدمات حرفه ای شخصی فعالیت ندارد.

مطالب عنوان شده از معتبرترین مقالات، کتاب ها و نویسندگان مطرح در این حوزه ها آورده شده است.

خوانندگان محترم باید پیش از انجام هرگونه پیشنهادی که در این کتاب آمده است یا انجام هرگونه نتیجه گیری از آنها، در صورت داشتن هرگونه پیش زمینه های جسمی یا روحی، با متخصصان پزشک، سلامتی مشورت کنند.

فهرست

عنوان	صفحه
پیشگفتار	۹
مقدمه	۱۳

فصل اول

باورها چگونه عمل می‌کنند؟

بخش اول: اهمیت باورها در زندگی و تأثیر آن‌ها بر زندگی	۲۵
چرا باورها در زندگی روزمره ما اهمیت دارند؟	۲۵
تفاوت بین یک باور و یک حقیقت	۲۶
نقش باورها در زندگی افراد در زندگی چیست؟	۲۷
باورها چگونه رفتار و تصمیمات ما را شکل می‌دهند؟	۳۰
چگونه باورها، روابط ما با دیگران را تأثیر می‌دهد؟	۳۳
تأثیر باورها در پیشرفت شخصی و موفقیت افراد	۳۴
آگاهی از باورها، مهم‌ترین رکن در فرایند تغییر باورها	۳۵
عدم شناخت باورهای نادرست چه تبعاتی در بردارد؟	۳۷
بخش دوم: باور چیست؟	۳۹
باور چیست؟	۳۹
قدرت باور	۴۱
سیستم باورها چگونه عمل می‌کند؟	۴۳
باورها چگونه شکل می‌گیرند؟	۴۴
طرحواره (Schema) چیست؟	۶۸
انواع طرحواره‌های ناسازگار اولیه	۷۱
ساختار ذهن انسان‌ها چگونه است؟	۸۳
راه نفوذ به ضمیر ناخودآگاه چیست؟	۹۰

- ۹۲ چگونه می‌توان ضمیر ناخودآگاه را برنامه‌ریزی کرد؟
- ۹۵ بخش سوم: انواع باور
- ۹۵ انواع باور کدامند؟
- ۹۷ باورهای محدودکننده چگونه شکل می‌گیرند؟
- ۹۸ چگونه باورهای محدودکننده را شناسایی کنیم؟
- ۹۹ چگونه باورهای محدودکننده را نابود کنیم؟
- ۱۰۰ انواع باورهای محدودکننده
- ۱۰۹ باورهای یاری‌کننده
- ۱۱۱ تمرین عملی
- ۱۱۳ تقویت باورهای ذهنی به چه صورت است؟
- ۱۱۵ بخش چهارم: مطالعه موردی افراد تأثیرگذار جهان

فصل دوم

تغییر باورها

- ۱۴۹ چرا تغییر باور سخت است؟
- ۱۴۹ چگونه باورهای ما تغییر می‌کنند؟
- ۱۵۰ مدت زمان تغییر باورها
- ۱۵۱ نقش دلایل برای تغییر باورها
- ۱۵۲ برخی از روش‌های اثبات شده علمی برای تغییر باورها و نگرش‌ها
- ۱۵۳ درمان شناختی-رفتاری (CBT)
- ۱۵۷ بازسازی شناختی
- ۱۶۲ ذهن آگاهی (Mindfulness)
- ۱۶۷ تکنیک‌های NLP
- ۲۰۹ خود هیپنوتیزم
- ۲۱۷ فرمول دکتر جیمی اسکات در مورد تغییر باورها در ۶۰ ثانیه
- ۲۲۰ برخی از روش‌های مطرح شده برای تغییر باورها
- ۲۲۰ الگوگذاری مثبت

۲۲۲	آگاهی از باورهای محدودکننده
۲۲۳	تغییر فرآیند تفکر
۲۲۵	تغییر کلام
۲۲۶	تمرین باورهای جدید
۲۲۷	استفاده از سؤالات پرسشی قدرتمند
۲۲۹	تصاویر ذهنی
۲۳۱	تلاش برای تجربه در موقعیت واقعی
۲۳۲	روش عوض کردن داستان (The Story Swap Method)
۲۳۴	روش ریشه‌یابی باورهای قدیمی (Rooting Out Old Beliefs)
۲۳۵	روش عوض کردن باور محدودکننده به باور هدف
۲۳۷	روشی تونی رابینز درباره تغییر باورها
۲۳۸	فرمول استفاده از پنج قدرت مغز برای تغییر باورها
۲۴۰	مثبت‌اندیشی
۲۴۲	رویارویی با ترس و مواجهه با آن
۲۴۴	روش ریچارد بندلر برای تغییر باورها
۲۴۵	تغییر ابتکاری عاداتها
۲۴۶	تغییر پویای باورها
۲۴۸	تغییر از طریق رفتار
۲۵۰	تغییر از طریق مدیریت عواطف
۲۵۱	ویژگی‌های نادرست
۲۵۲	استفاده از امتیازات
۲۵۴	تحلیل مزایا و معایب
۲۵۶	روش برایان تریسی برای تغییر باورها
۲۵۸	تفکر انعطاف‌پذیر
۲۵۸	۵۰ باور قدرتمند برای ایجاد انگیزه
۲۸۹	نتیجه‌گیری

پیشگفتار

مطالب عنوان شده در فصول این کتاب برگرفته از معتبرترین مقالات و کتاب‌های نویسندگان مطرح در این حوزه می‌باشد که نگارش، ترجمه و جمع‌آوری شده است. نویسندگان در این کتاب به بررسی همه جانبه اهمیت باورها از تعاریف و مزایا گرفته تا تأثیرات آن پرداخته است. در صورتی که مطالب این کتاب برای شما کارساز افتاد، کتاب را تهیه و به دیگران معرفی نمایید.

در صورتی که نیاز به کسب اطلاعات بیشتری در حوزه توسعه فردی و توسعه کسب و کار دارید می‌توانید به وبسایت نویسنده به آدرس www.educbooks.com مراجعه و از مقالات رایگان این حوزه که جزو بروزترین مقالات است نیز استفاده نمایید.

همچنین در صورتی که تمایل داشتید تجربیات خودتان را در حوزه‌های مطرح شده در این کتاب با دیگران در اشتراک بگذارید می‌توانید به وبسایت مراجعه و نظرات خود را در بخش نظرات مربوط به همین کتاب بنویسید تا دیگران نیز از آن استفاده نمایند. راه ارتباط با نویسنده از طریق ایمیل ایشان به آدرس bahramh2@gmail.com که می‌توانید انتقادات و پیشنهادات خود را برای ایشان ارسال نمایید.

مشتاقانه منتظر پیشنهادات و انتقادات شما هستیم. در نهایت از اینکه این کتاب را برای خواندن انتخاب کردی از شما صمیمانه سپاسگزاری می‌کنم و امیدوارم که مورد مقبول واقع گردد.

پسوند پنج دقیقه‌ای کتاب هم برگرفته از فعالیتی است که در حوزه خلاصه کتاب انجام می‌دهم. من صاحب یک استارت‌آپ کوچک (البته در حال حاضر کوچک است و ممکن است زمانی که شما این کتاب را می‌خوانید به بلوغ خود رسیده باشد) به نام کتاب‌های پنج دقیقه‌ای هستم. ما سعی کردیم مهمترین کتاب‌های معتبر و پر فروش دنیا را در قالب فایل‌های صوتی پنج دقیقه‌ای و ارائه نکات آموزشی اشاره شده در آن کتاب ارائه نماییم.

یک تیم پر نشاط با نیروهای جوان و پراکنده تحت مدیریت خودم که قصد داریم از این طریق آگاهی را به جامعه تزریق نماییم. جامعه هدف ما افرادی هستند که علاقه به کسب دانش و یادگیری دارند ولی به هر دلیلی زمان کافی ندارند.

چرا پنج دقیقه؟

این مدت زمان پنج دقیقه حاصل تجربیاتی هست که از آموزش افراد به‌دست آورده‌ام. زمانی که برای آموزش یک مجموعه از افراد در خصوص توسعه کسب و کار و با یک موضوع نو و جدید رفته بودم، جهت کار بیشتر دانش‌پذیران، یک فایل صوتی ۳۰ دقیقه‌ای تهیه و برای آنها ارسال کردم. در کمال تعجب هیچ بازخوردی نگرفتم. بسیار مغموم بودم که متوجه شدم عدم بازخورد به دلیل کیفیت آموزش نبوده و به این دلیل بوده که آنها اصلاً فایل را گوش نکرده‌اند. به فکر فرو رفتم و تصمیم گرفتم همان فایل را به سه فایل ده دقیقه‌ای تبدیل

کنم. همین کار را کردم و مجدداً ارسال کردم و این بار نتایج بهتر شد و چند بار خورد گرفتم. مجدداً تصمیم گرفتم فایل را کوتاه‌تر کنم و این بار زمان پنج دقیقه را در نظر گرفتم.

به اطلاع افراد رساندم و فایل‌های پنج دقیقه‌ای را ارسال نمودم. نتیجه شگفت‌انگیز بود و تقریباً همگی جواب دادند که فایل بعدی را کی ارسال می‌کنید و چند سوال هم پرسیده شد. متوجه شدم که مشکل افراد در عصر جدید، کمبود زمان است. مدتی هم کلوب حرفه‌ای مدیران را راه اندازی کردیم که آموزش‌های کوتاه توسعه فردی و کسب و کار را برای افراد ارسال می‌کردم و در نهایت استارت‌آپ «کتاب‌های پنج دقیقه‌ای» متولد شد. به شما هم پیشنهاد می‌کنم حتماً عضو شوید.

مقدمه

باورها نقش مهمی در زندگی ما ایفا می‌کنند. آن‌ها بر افکار، احساسات و رفتارهای ما تأثیر می‌گذارند. باورهای مثبت می‌توانند به ما کمک کنند تا به اهداف خود برسیم، در حالی که باورهای منفی می‌توانند مانع پیشرفت ما شوند. با تغییر باورهای محدودکننده خود، می‌توانیم زندگی خود را به سمت موفقیت و خوشبختی سوق دهیم. تغییر باورها کار آسانی نیست، اما با تمرین و پشتکار، امکان‌پذیر است.

تأثیر واقعی باورها در زندگی هر انسان متفاوت است و بسته به موارد متعددی دارد. ولی اگر منصفانه به داستان زندگی خودمان نگاهی بیندازیم و موفقیت‌ها و شکست‌های خود را بررسی کنیم شاید به مقوله قدرت باورها برسیم. گرچه در کنار باورها، نمی‌توان از قدرت عادت‌ها هم چشم‌پوشی کرد که قبلاً در این مورد کتاب عادت‌های شگفت‌انگیز پنج دقیقه‌ای را تألیف کرده‌ایم.

یکی از مهمترین گام‌های موفقیت در زندگی آگاهی و شناخت درست و حقیقی از باورهایمان است. اگر بتوانیم باورهای یاری‌کننده و محدودکننده خودمان را شناسایی کنیم و برای تقویت و اصلاح آنها دست به اقدامی بزنیم، به زعم من به رستگاری در زندگی دست پیدا کرده‌ایم. بعد از این مرحله هست که نتایج دلخواه وارد زندگیمان می‌شوند.

شاید شما هم با افراد دروغگویی که اهل بلوف زدن هستند روبرو شده باشید. برخی از این افراد اینقدر یک دروغ را تکرار کرده‌اند که خودشان هم باورشان شده است. چه مربوط به موقعیت شغلی باشد چه مربوط به مدرک تحصیلی و چه مربوط به روابط و یا هر چیز دیگری. این افراد اینقدر در آن نقش فرو رفته‌اند که خودشان آن موقعیت را باور کرده‌اند و به دلیل اعتماد به نفس خوبی که دارند ممکن است شما هم باور کنید.

شاید جالب باشد که بدانید در واقع رمز موفقیت هم همین است. البته هرگز تظاهر به چیزی که نیستیم را تأیید نمی‌کنم و قطعاً این رفتار یک کلاهبرداری محسوب می‌شود. ولی اگر همین رفتاری را که برای جلب توجه و کسب احترام بابت منصب، پول، موقعیت، ارتباط و هر چیز نداشته دیگر، با دیگران صورت می‌پذیرد را فردی بتواند با خودش انجام دهد نیمی از راه موفقیت را طی کرده است. در واقع فرد باید خودش در وهله اول خودش را قانع کند که مثلاً یک هنرمند مشهور است یا یک فرد ثروتمند و با خودش به گونه‌ای رفتار نماید که انگار واقعاً آن شخصیت فرضی هست. این یک اقدام خیلی مؤثر است.

یکی از مشکلاتی که تغییر باورها می‌تواند آن را حل کند، ترس است. ترس می‌تواند مانع پیشرفت ما در زندگی شود. می‌تواند باعث شود که از انجام کارهایی که دوست داریم یا می‌خواهیم انجام دهیم، خودداری کنیم. به عنوان مثال، فرض کنید فردی به این باور محدودکننده دارد که "من از صحبت کردن در جمع می‌ترسم." این باور می‌تواند باعث شود که این فرد از شرکت در جلسات و سخنرانی‌ها خودداری کند. در نتیجه، این فرد ممکن است از فرصت‌های شغلی و تحصیلی مهمی محروم شود. راه حل چیست؟ با تغییر این باور به "من می‌توانم در جمع صحبت کنم"، این فرد می‌تواند به ترس خود غلبه

کند و از فرصت‌های جدیدی که در زندگی او پیش می‌آیند، استفاده کند. ترس می‌تواند مانع پیشرفت ما در زندگی شود. اما با تغییر باورهای ما، می‌توانیم بر ترس خود غلبه کنیم و زندگی شادتر و موفق‌تری داشته باشیم.

• **هدف من از نوشتن این کتاب چیست؟** من از صمیم قلب دوست دارم به خوانندگان کمک کنم باورهای محدودکننده خود را شناسایی و تغییر دهند. همچنین روش‌های عملی و روش‌های مطرح و شناخته شده برای تغییر باورها را به آنها آموزش دهم.

• **اهمیت موضوع کتاب چیست؟** به نظر شما چرا تغییر باورها مهم است؟ چرا باید همین الان اگر آب دستان است زمین بگذاریم و برویم به دنبال شناسایی باورهای محدودکننده‌مان؟ باورها بر افکار، احساسات و رفتارهای ما تأثیر می‌گذارند و می‌توانند زندگی ما را به سمت موفقیت یا شکست سوق دهند.

در ادامه در این کتاب راهکارهای خیلی مؤثری را در مورد باورها، ریشه‌های باورها، نحوه شکل‌گیری باورها، چگونگی شناسایی باورها و روش‌های کاربردی در مورد تغییر باورها ارائه می‌دهیم.

در این بخش از مقدمه تمایل دارم چند داستان جالب و عجیب در مورد قدرت باورها ذکر کنم که می‌تواند اهمیت باورها را به خوبی نمایان کند.

◆ **داستان اول** مربوط به فرد بازنشسته‌ای است که با نوه‌اش برای پیاده روی به پارکی مراجعه کرده بودند. در حین بازی ناگهان به صورت اتفاقی، نوه‌اش زیر یک اتومبیل گیر می‌کند. اگر آن فرد تصمیم می‌گرفت منتظر نیروی کمکی بماند ممکن بود تبعات زیادی در حد مرگ نوه به همراه داشته باشد.



پس دست به اقدام زد و در کمال تعجب به تنهایی توانست ماشین را جابه‌جا کند. پس از رهایی نوه‌اش، وقتی که اوضاع آرام گرفت و به کاری که انجام داده بود فکر کرد متعجب شد.

او بعد از آن بارها توانست این کار را انجام دهد و ماشین‌ها را به تنهایی جابه‌جا کند. او فهمید همه این سال‌ها این توانایی را داشته ولی هیچگاه از آن استفاده نکرده است.

چه حیف! اگر او توانسته بود افکار محدود کننده‌اش را کنترل کند شاید روزی به عنوان قهرمان المپیک شناخته می‌شد. ولی در سنین بازنشستگی به این توانایی پی برده است. دقیقاً این همان کاری است که باورهای محدودکننده با ما می‌کنند و ما را در رسیدن به خواسته‌هایمان باکلام می‌گذارند.

♦ **داستان دوم** مربوط به افرادی است که از درد زانو رنج می‌بردند و باید تحت عمل جراحی قرار می‌گرفتند. همه این افراد برای عمل جراحی آماده شده و به اتاق عمل فرستاده شدند. پس از بیهوشی اقدامات اولیه برای جراحی که مربوط به باز کردن زانو بود صورت می‌گیرد. در این حین این افراد به دو گروه تقسیم می‌شوند. گروه اول واقعاً تحت عمل جراحی قرار می‌گیرند و گروه دوم بدون عمل جراحی، مراحل بخیه زدن زانوهایشان انجام می‌شود.

نکته جالب این داستان این است که بخش زیادی از گروه دوم پس از گذشت سال‌ها، احساس بهبودی می‌کردند. در صورتی که اصلاً متوجه نشده

بودند هیچ عمل جراحی روی زانوهای آنها صورت نگرفته است. همین موضوع باعث به وجود آمدن مقوله تأثیر دارونماها شد.

استفاده از واژه دارونما از سال ۱۷۷۲ مرسوم بود و دارونما در طول تاریخ و دهه‌های مختلف توسط پزشکان و حتی کشیک‌های مختلفی مورد استفاده قرار گرفته است و مقالات متفاوتی در مورد آن منتشر شده است. اما دارونما برای اولین بار توسط پزشکی به نام جان هیگارت در سال ۱۷۹۹ مورد استفاده و معرفی قرار گرفت.

ذهن و روان می‌تواند تأثیر قوی بر بدن داشته باشد و در برخی موارد حتی می‌تواند به بهبود درد در بدن کمک کند. حتی گاهی اوقات ذهن می‌تواند شما را فریب بدهد که باور کنید یک درمان جعلی و غیر واقعی، نتایج درمان واقعی را به همراه دارد، پدیده‌ای که به عنوان اثر دارونما شناخته می‌شود.

♦ داستان عجیب بعدی مربوط به فردی است که پس از اینکه موفق می‌شود از زندان فرار کند، برای خروج از شهر به قطاری پناه می‌برد. در بخش سرخانه قطار. قطار به حرکت در می‌آید و او هرچه تلاش می‌کند خارج شود موفق نمی‌شود. در نهایت قطار به مقصد می‌رسد و مسئولین قطار در کمال تعجب با جنازه یخ زده او مواجه می‌شوند. حالا چرا در کمال تعجب؟

به دلیل اینکه سردخانه قطار در طول این مدت خاموش بوده و از نظر علمی، منطقی و یا هرچیز دیگری امکان یخ زدن آن فرد وجود نداشته است. پس چه می‌شود که آن فرد به این شکل می‌میرد؟ تنها یک دلیل وجود دارد و آن، قدرت باورها است. آن فرد باور کرده بوده که در سردخانه‌ای گیر کرده که به زودی دچار یخ‌زدگی می‌شود و همین عامل باعث یخ زدن او می‌شود.

شاید عجیب به نظر برسد ولی این‌ها داستان‌های واقعی از اتفاقاتی است که قدرت باورها می‌تواند به سر ما و زندگی ما بیاورد. اگر باور کنید در کاری خوب هستید یا در کاری افتضاح هستید در هر دو صورت درست فکر کرده‌اید و بزودی نتایج آن در زندگیتان بروز می‌کند. پس بهتر است هر چه سریعتر و تا دیر نشده به دنبال شناسایی باورهای محدودکننده باشیم که ما را از هدف و رسالت زندگیمان دور می‌کند و سریعاً آن‌ها را اصلاح و با باورهای درستی جایگزین کنیم.

♦ **داستان جالب بعدی** در مورد کنترل فیل‌ها در سیرک هستند. خیلی جالب است که فیل به آن بزرگی و با آن قدرت را تنها با یک نخ کوچک کنترل می‌کنند.



مسئولین سیرک آنها را زمانی که بسیار کوچک هستند نگهداری می‌کنند و به پای آنان طناب نازکی می‌بندند که به این طرف و آن طرف نروند. در آن

موقع فیل توانایی پاره کردن طناب را ندارد و با این ذهنیت رشد می‌ابد و سالها بعد زمانی که به فیل غول پیکری تبدیل می‌شود نیز با طنابی معمولی می‌توان آن‌را محدود کرد. آری این باور در فیل شکل گرفته است که نمی‌تواند خود را از این شرایط خلاص کند و آزاد شود.

♦ **داستان بعدی** مربوط به کک‌ها و نحوه به اسارت کشیدن این حشرات است. در یک آزمایش تعدادی کک را در یک ظرف در بسته قرار دادند. کک‌ها قادرند تا ارتفاعی چندین برابر اندازه خود بپرند و در واقع در جهان ما آن‌ها

قهرمانان پرش ارتفاع هستند. ولی کک‌های درون ظرف با انجام پرش‌های بلند به درب ظرف برخورد کرده و کم‌کم متوجه شدند که نمی‌توانند تا ارتفاع زیادی ببرند و رفته رفته ارتفاع پرش آن‌ها کاهش یافت.

پس از آن درب ظرف باز شد و کک‌ها قادر بودند با پرش بلند از ظرف خارج شوند ولی کک‌های داستان ما همچنان در ارتفاعی پایین شروع به پرش کردند. با آنکه فضا برای پرش با ارتفاع بالا وجود داشت کک‌ها همچنان پرش‌های کوتاه داشتند. و حتی زمانی که تولید مثل می‌کنند، نسل‌های بعد هم از قاعده گروه تبعیت می‌کنند.

در دنیای ما انسان‌ها نیز این امر صادق است. ما نیز در حالی که فضا برای پرواز ذهنمان وجود دارد همچنان در ارتفاع پایین در حرکتیم و گاهی حتی تنها بر روی زمین گام برمی‌داریم. چرا؟ چون سدی در برابر ما وجود دارد. سدی که ذهن ما برایمان ساخته است.

این آزمایش نشان‌دهنده این است که چطور عواملی که برای مدت کوتاهی رفتار ما را شکل می‌دهند آثار بلندمدت و گاه دائم دارند. در این آزمایش تعدادی کک در یک شیشه قرار می‌گیرند؛ آیا ما هم این‌طور هستیم؟ در چه شیشه‌های گیر افتاده‌ایم؟ آیا اگر پشه بودیم و مدل پروازمان را تغییر می‌دادیم، از طرف گله کنار گذاشته و یا تنبیه می‌شویم؟ از چارچوب بیرون زدن برای چه کسی خطرناک است؟ فرد، یا گله یا هیچ‌کدام؟

در شیشه نمایم... شیشه دیگر وجود ندارد؛ به وجودش محصور نباشیم... ما آزادیم برای زندگی خود تصمیم بگیریم... آزادیم خودمان، همان‌طور که هستیم، باشیم.

اولین داستانی که در نوجوانی در قالب شروع کتابخوانی‌هایم خواندم کتاب ماهی سیاه کوچولو از صمد بهرنگی بود. چه اتفاق میمون و مبارکی بوده! و من الان به این نتیجه رسیدم که آن داستان چه درس ارزشمندی بوده است. داستان ماهی سیاه کوچولو در واقع قصه‌ای است که ماهی پیری در شب چله برای نوه‌های خود در اعماق دریا تعریف می‌کند. ماهی سیاه کوچولو با تمام ماهی‌های دیگر تفاوت است؛ تفاوتی شگرف و از جنس رویای دریا. او از انجام کارهای روزمره و تکراری به ستوه آمده بود و احساس می‌کرد با توجه به مدتی که شانس زندگی کردن دارد، باید تا جایی که می‌تواند تجربه‌های جدیدتری کسب کند. او نمی‌خواست خودش را محدود به زندگی در جویبار کند، می‌خواست از آن جا برود و گوشه‌های دیگری از این جهان شگفت‌انگیز را کشف کند. مسیری که او انتخاب کرده است، مانند راه‌های دیگر هموار نیست؛ خطرهایی در کمین است، حوادث بیمناکی رخ می‌دهد و حتی شاید خطر مرگ وجود داشته باشد، اما ماهی سیاه کوچولو همه این‌ها را به جان می‌خرد تا بعدها حسرت فرصت‌های از دست‌رفته‌اش را نخورد.

به نظر می‌رسد داستان ماهی سیاه کوچولو داستانی نمادین باشد؛ جویبار نماد حصار است که هر انسانی ممکن است به دور خود بکشد و پایش را فراتر از آن نگذارد؛ چون قفسی گرم و امن که پرنده را حفظ می‌کند، اما رویای پرواز را نیز در ذهن او می‌کشد. مادر و همسایه‌های ماهی سیاه کوچولو نماد انسان‌هایی با دید سطحی و محدود هستند که بال پرواز افراد دانا و آگاه را می‌بندند. ماهی سیاه کوچولو نماد انسان‌های جسور و دانا، ماهی‌خوار نماد انسان‌های قدرتمند اما ظالم و حتی ابله، مارمولک نماد انسان آگاه اما بی‌جربزه است و ...

بهتر است شما هم خودتان به شخصه این داستان کوتاه ۲۰ صفحه‌ای را بخوانید و با دیدگاه خودتان تحلیل کنید. اگر دوست داشتید می‌توانید تحلیل و بینش و نتایجش را هم برای من به آدرس ایمیل bahramh2@gmail.com ارسال کنید.



این قسمت از مقدمه را دوست دارم اختصاص بدهم به یک معمای جالب و اثرگذار. به تصویر زیر توجه کنید. لطفاً تمامی این نه نقطه را به نقاط مجاور خود وصل کنید

بدون اینکه قلم را از روی کاغذ بردارید یا از روی یک خط دو بار عبور کنید. لطفاً در مورد مسئله مدتی فکر کنید و سپس ادامه مطلب را دنبال کنید.

یک ذهن عادی قادر به حل این مسئله نیست و

اعلام می‌کند که راهی وجود ندارد ولی یک ذهن خلاق به راحتی مسئله را حل می‌کند. چرا

ذهن‌های عادی قادر به حل مسئله نیستند؟

زیرا آن‌ها در یک چهارچوب و یک قاعده خود ساخته اسیر می‌شوند. مانند کک‌های داستان در این شکل قاعده‌ای وجود ندارد ولی ذهن سریعاً با دیدن این نقاط یک مربع را تصور کرده و در چهارچوب مربع اسیر می‌گردد. برای همین است که نمی‌تواند مسئله را حل کند. برای حل مسئله به سادگی تنها کافی

است از چهارچوب مربع خارج شوید و در بیرون از آن خطوطی رسم کنید. در این صورت قادر خواهید بود مسئله را حل کنید.

چنانچه به دنبال یافتن راهی نو برای مسائل خود هستید باید قوانین و باورهای خود را تغییر دهید. هنگامی که مسئله بیان شد و یا موضوع مورد بحث مطرح گردید با خود آگاهی با خود بگویید «چه قاعده و چهارچوب و قانونی در این مورد در ذهن من است؟ به چه چیز باور دارم و آن را حتمی می‌دانم؟». با یافتن پاسخ، همان قانون را نادیده بگیرید و در مورد مسئله با نقض آن قانون تفکر کنید. به زودی خواهید دید که دریچه‌ای جدید به سوی ذهنتان باز خواهد شد.

این کتاب به شما کمک می‌کند باورهای محدودکننده خود را شناسایی و تغییر دهید. با تغییر باورهای خود، می‌توانید زندگی خود را به سمت موفقیت و خوشبختی سوق دهید.

در این کتاب، شما یاد خواهید گرفت:

◆ باورها چیستند و چگونه بر ما تأثیر می‌گذارند؟

◆ چگونه باورهای محدودکننده خود را شناسایی کنید؟

◆ چگونه باورهای خود را تغییر دهید؟

اگر آماده هستید تا زندگی خود را تغییر دهید، این کتاب برای شما نوشته

شده است.