

مدل ذهنی

محمدرضا شعبانعلی

این فایل از کانال تلگرامی [@Justfor30Days](https://t.me/Justfor30Days) تهیه و گردآوری شده است.

گردآوری و تنظیم : سجاد سلیمانی

www.sajadsoleimani.ir



این کانال، یه خونه ی موقته. خونه ای که در آخرین ساعت پاییز
امسال بسته میشه.

البته همه ی خونه های دنیا موقت هستن. فقط ما گاهی فراموش
میکنیم.

این جا برای یه هدف موقت ساخته شده. موقته اما مهمه:

« برای حرف زدن در مورد تغییر. »

مطالبش کی از اینور و اونور نیست. حتی مستقل از هم نیست. باید به ترتیب خونده بشه. حتی برای کسی که از وسط
میاد.

برای کسی که میخواد مسیج های اینجا رو بخونه و بره سراغ مسیج بعدی، اینجا یه انتخاب اشتباهه

اما برای کسی که وقت و حوصله ی فکر کردن داره میتونه بهانه ی خوبی باشه. برای خلوت کردن و فکر کردن.

توی این سی روز، یه تعداد نکته مینویسم . نکته هایی برای فکر کردن.

مهم نیست وقتی فکر کردید موافقش باشید یا مخالفش. مهم اینه که وقت بگذاریم و بهش فکر کنیم. امیدوارم این سفر
سی روزه به آدمهایی که همراهش میشن حس خوب بده.

محمد رضا شعبانعلی

کل ماجرای این کانال موقت سی روزه، از یه متن صد کلمه‌ای که یه سال قبل با عنوان "رویداد و مدل ذهنی" نوشتم، شروع شده. با وجودی که قاعدتاً کسانی که این کانال رو دنبال می‌کنن، اون رو خوندن، اما چون تمام سی روز آینده می‌خوام راجع به همین صد کلمه بنویسم و حرف بزنم، فکر کنم منطقیه که اون متن رو اینجا بگذارم که بتونیم بازم بهش برگردیم:

باختن یک رویداد است،
اما بازنده بودن یک مدل ذهنی است.
بخت خوش یک رویداد است،
اما خوشبختی یک مدل ذهنی است.
تنها ماندن یک رویداد است،
اما تنهایی یک مدل ذهنی است.
مجبور شدن یک رویداد است،
اما گرفتار جبر بودن یک مدل ذهنی است..
تغییر کردن یک رویداد است،
اما زندگی در جستجوی تغییر یک مدل ذهنی است.
زنده بودن یک رویداد است،
اما زندگی کردن یک مدل ذهنی است.

اما حیف که ما معمولاً رویدادها را می‌بینیم.
روزنامه‌ها، اگر از رویدادهای دیروز ننویسند بر گیشه خواهند پوسید،
و فال گیرها اگر از رویدادهای فردا نگویند گرسنه خواهند ماند.

محمد رضا شعبانعلی

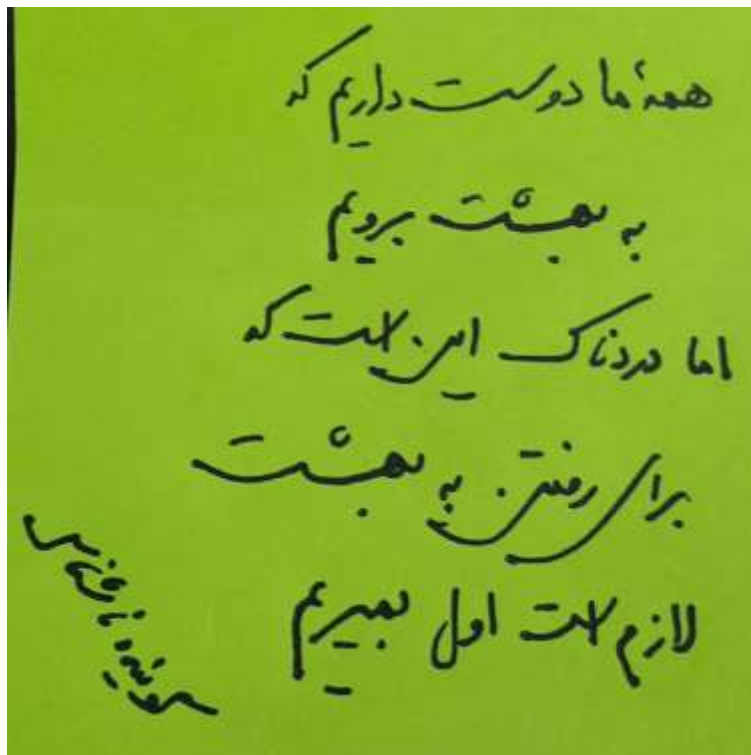


چند تا نکته هم راجع به این بیست و نه روزی که تا بسته شدن این کانال باقی مونده بگم:

- اول اینکه تلاش میکنم موضوع حرفهای هر روز تقریباً ثابت و مشخص باشه.
 - دوم اینکه چون لا به لای کارهام اینجا مطلب میگذارم، ممکنه ساعتش خیلی مناسب نباشه. ممنون میشم این کانال رو در حالت Mute نگه دارید که بدون عذاب وجدان بتونم در فرصتهایی که پیش میاد، مطلب بگذارم.
 - سوم اینکه سعی میکنم با هشتگ گذاری، تا حدی پیدا کردن مطالب رو راحت تر کنم. اما لازمه ی هشتگ گذاری دقیق، خرد کردن محتواست.
- پیشاپیش از اینکه گاهی مطلبی رو که میشه در یک پیام نوشت، به چند قسمت تقسیم میکنم، عذر میخوام.

موضوع اول:

آیا حاضریم برای تغییر مدل ذهنی خودمان وقت و انرژی بگذاریم؟



#نکته اول: مدل ذهنی را با چه چیزهایی اشتباه می‌گیریم؟

مدل ذهنی تقریباً با همه چیز اشتباه گرفته می‌شود!

- با حرف‌هایی که می‌زنیم .
- با جملاتی که نقل می‌کنیم و کتابهایی که می‌خوانیم.
- با تیپ شخصیتی ما .
- با رفتار ما .
- با درونگرا بودن یا برونگرا بودن ما. با جزءنگر بودن یا کل نگر بودن ما. با صفات اخلاقی و رفتاری ما. با صداقت ما. با پشتکار ما. با شجاعت ما. با انتخاب‌های ما .
- با نحوه‌ی لباس پوشیدن ما .
- با زبان بدن ما.

آیا اینها به مدل ذهنی مربوط نیستند؟

چرا قطعاً مربوط هستند. اما "مربوط بودن" با "یکسان بودن" فرق دارد. همچنانکه تخم مرغ به مرغ مربوط است. اما مرغ نیست! همچنانکه آبریزش بینی به سرماخوردگی مربوط است. اما سرماخوردگی نیست. همه‌ی آنچه در بالا گفتیم، می‌توانند محصول یا نشانه‌های بیرونی مدل ذهنی باشند. اما مدل ذهنی نیستند. ضمن اینکه از ده‌ها عامل تاثیر می‌پذیرند که صرفاً یکی از آنها مدل ذهنی است.



#نکته دوم: چرا باید برای بهبود و توسعه مدل ذهنی خود تلاش کنیم؟

مدل ذهنی ما، تصمیم‌ها و انتخاب‌های ما را می‌سازد و به تعبیر آلبر کامو، زندگی هر یک از ما حاصل انتخاب‌ها و تصمیم‌های ماست. ما معمولاً در توجیه تفاوت سطح و نوع زندگی‌مان، با افرادی که آنها را خوشبخت‌تر یا موفق‌تر می‌دانیم، به سرعت به سراغ شرایط، رویدادها و تصادف‌های مثبت در زندگی آنها و از سوی دیگر، محدودیت‌ها و محرومیت‌های خود، مشکلات و دشواری‌های زندگی‌مان می‌گردیم.

در این میان، کمتر حاضریم به سراغ انتخاب‌ها و تصمیم‌گیری‌های خودمان برویم.

- **اول به این دلیل که :** با این کار، باید مسئولیت بخش مهمی از وضعیت امروز خود را بپذیریم و

- **دوم به این دلیل که** خیلی از انتخاب‌های زندگی‌مان را، کاملاً ناآگاهانه انجام داده‌ایم

اهمیت دیگر مدل ذهنی در این است که به ما در درک و تفسیر رویدادهای اطرافمان کمک می‌کند. داشتن چشم بیناتر، گوش شنواتر، حس بویایی قوی‌تر و همه‌ی گیرنده‌های مختلف فیزیولوژیک، زمانی مفید است که در نهایت بتوانیم پردازشی مفید و اثربخش بر روی آنها داشته باشیم

اگر بخواهیم با خودمان کمی صادق باشیم، تنها دستاورد ما در زندگی، توسعه‌ی مدل ذهنی‌مان است.

ما بخش عمده‌ای از زمان خود را صرف زنده‌مانی می‌کنیم: درس خواندن، دانشگاه رفتن، شغل پیدا کردن، ازدواج کردن، فرزنددار شدن، رفاه، تامین سرمایه برای بازنشتگی و به جا گذاشتن میراث برای خرید یک گور مناسب و در شأن خودمان، همه از جنس زنده‌مانی هستند



همه‌ی اینها قرار است انجام بشوند تا ما لحظاتی از وقت روزمره‌ی خود را، صرف زندگانی و توسعه‌ی مدل ذهنی خودمان کنیم و دنیا را بهتر و بیشتر و عمیق‌تر ببینیم و درک کنیم و از فرصت حضور در دنیا، بیشترین بهره را ببریم.

نکته سوم: نفرت از نمادها؛ هم آغوشی با مصداقها

میگوییم مستی بد است. میگوییم قمار بد است. میگوییم دروغ بد است. میگوییم اسراف بد است. مستی برایمان فقط در شراب خلاصه شده. قمار برایمان در یک میز و چند ژتون، دروغ در کسی که خلاف واقع میگوید. و اسراف و اتلاف، در شیر آبی که باز مانده است.

و در میان این فریادِ نفرت و اشمئزاز؛

در گرداب هزار سرخوشی موقت؛ مست می شویم.

و با تصمیم های ناآگاهانه خود، بر روی سرنوشتمان قمار میکنیم.

و با حرف های درستان، که تنها بخشی از واقعیت است، دیگری را فریب می دهیم.

و در تلاش برای تامین رضایت مردمی که هرگز راضی نخواهند شد، تمام سرمایه ی زندگی خود را اسراف میکنیم.

بخشی از بحث ما در تغییر مدل ذهنی در بیست و هشت روز باقیمانده، توجه به نمادها و مصداقها خواهد بود.



موضوع دوم: علاقه انسانها به جملات انگیزشی

جستجوی کوتاهی در فضای مجازی نشون میده که یکی از پرتعدادترین انواع محتوا در سراسر جهان، در اکثر شبکه های اجتماعی، جملات انگیزشی است.

یک سوال خوب برای فکر کردن اینه که چرا ما انسانها جملات انگیزشی مثبت رو دوست داریم؟

این سوال، مثل هر سوال دیگری که به انسان و سایر سیستم های پیچیده مثل انسان مربوطه، تنها "یک" جواب نداره.

من به نوبه ی خودم، چند مورد از پاسخ های پیشنهادیم رو مطرح میکنم و مطمئنم شما پاسخ های خیلی بیشتری هم برای این سوال دارید.

این سوال اصلا کم اهمیت نیست. بعیده ما بدون وقت گذاشتن برای اون، بتونیم در طی کردن مسیر ناهموار اما شیرین تغییر مدل ذهنی موفق بشیم.

مثال: نمی دونم فرصت کردید به سوال صبح فکر کنید یا نه. اما برای اینکه کمی کمک کرده باشم، فهرستی از رایج ترین و الهام بخش ترین نقل قول های رایج فضای شبکه های اجتماعی رو براتون آماده کردم.

مرورشون میتونه برای فکر کردن به سوال قبلی، مفید باشه. با توجه به هدف بحث و اینکه جملات خیلی معروف هستند، گوینده ها رو نمی نویسم.

۱. کسی که نتواند ذهنیت خودش را تغییر دهد، نخواهد توانست هیچ چیز دیگری را تغییر دهد.
۲. کسی که میخواهد همه را راضی کند، هیچ کس را راضی نخواهد کرد.
۳. بسیاری از شکستها، مربوط به انسانهایی است که یک گام مانده تا موفقیت، دست از تلاش کشیده اند.
۴. انسان ها، به خاطر پیر شدن دست از بازی نمیکشند. بلکه به خاطر دست کشیدن از بازی پیر میشوند.
۵. فرصت های موفقیت، دقیقا در همان لحظاتی که مشغول برنامه ریزی برای موفقیت هستیم از کنارمان عبور میکنند.
۶. هیچکس نمی تواند شما را تحقیر کند. مگر آنکه قبلا خودتان به این کار رضایت داده باشید.
۷. کشتی در اسکله ایمن است. اما کشتی را برای ماندن در اسکله نساخته اند.
۸. ما به کشف دنیا میرویم. کشف سرزمینهای دور. و روزی باز خواهیم گشت. و آن روز سرزمین خود را دوباره کشف خواهیم کرد.
۹. چیزی که به عنوان واقعیت مطرح میکنی، معمولا از حد توهم فراتر نمیرود. مگر اینکه خیلی بر روی آن اصرار کنی!
۱۰. از ضعیف بودن امروزت نترس. از روزی بترس که قدرت تو، فراتر از ظرفیت تو باشد.

مثال: کسی که در هنگام رانندگی میتواند کنار دستی خود را بدون هرگونه ریسک تصادف و از دست دادن ایمنی ببوسد، احتمالا تمام آن توجهی را که باید برای آن بوسه صرف نمی کند!

این رو هم به مثالهای قبل اضافه کنید که روز سی ام راجع بهش حرف بزنیم

چرا جملات انگیزشی را دوست داریم؟



و اینکه: حرفی که پذیرش آن برایمان درد نداشته باشد، چیزی به ما نیاموخته است



حرفی که پذیرش آن برایمان درد نداشته باشد
چیزی به ما نیاموخته است

محمد رضا شعبانعلی

موضوع سوم: ذهن ما و مدل ذهنی ما چه هدفی را دنبال میکنند؟

(اگر می گفتیم مغز راجع به یه اندام در بدن حرف میزدیم. مثل معده. ولی وقتی میگیم ذهن راجع به یه سیستم حرف می زنیم که رفتارهایش رو بیشتر از اجزاء اون می شناسیم.)

خاطره: دوست روانشناسی داشتم که به دیگران مشاوره میداد. یه بار ازش پرسیدم که سختی اصلی کار شما در چیه؟

گفت: محمدرضا. بعد از یه مدت، متوجه میشی که تنوع مشکلات مراجعه کنندگان تو چندان هم زیاد نیست. در حدی که گاهی حتی بعد از چند دقیقه ی اول، میتونی تا آخر حرفشون رو حدس بزنی.

اما مشکل اینجاست که هر کدوم فکر میکنن این جنس مشکلی که دارند، فقط مختص خودشونه و هیچکس در دنیا دیگه این جنس مشکل رو نداره. و تو اگر چه میدونی که اشتباه میکنن باید اشتباهشون رو به رسمیت بشناسی و نشون بدی که حرفشون رو قبول داری.

چون آدم اگر فکر کنه یکی مثل همه ی آدمهاست، اگر خودش رو متمایز با دیگران ندونه، اگر فکر نکنه که بالاتر از خیلی های دیگه است، به احتمال زیاد انگیزه ی زنده موندنش رو هم از دست میده!

به شوخی میگفت: این مگسی که پرواز میکنه، خودش رو مهمتر از تو میدونه و من و تو رو دو تا مگس بزرگ

بدبخت که بال نداریم و خودمون رو روی زمین کشون کشون جابجا میکنیم.

اگه ما رو بالاتر از خودش میدونست خودکشی میکرد.



نکته چهارم - هر لحظه از زندگی ما رو میشه با یکی از این چهار تا اسم برچسب گذاری کرد:

- ۱- **رویداد:** در محیط ما اتفاق میفته و به نوعی ما رو تحت تاثیر قرار میده
- ۲- **پاسخ:** عکس العمل ما در برابر رویدادهاست.
- ۳- **اقدام:** حرکتیه که ما آغازکننده اش بودیم و مستقیماً پاسخ به یک رویداد نیست
- ۴- **توقف:** زمانیه که بین اون سه حالت میگذره و ما عمل مهم یا قابل ذکری انجام نمیدیم و اگر کاری میکنیم اقدامات نرمال سطح پایه فیزیولوژیکه. دستشویی رفتن و خوردن و خوابیدن و موارد مشابه.

رویدادها انواع زیادی دارند:

- | | |
|--|---|
| جمله ای که با آن مواجه میشوم. | اتفاقیایی که برای من می افتند. |
| کتابی که میخوانم. | چیزهایی که ناگهان از دست میدهم. |
| پیامی که الان در یک گروه تلگرامی مشاهده میکنم. | آنچه که به هر شکل و شیوه به دست میآورم. |
| فیلمی که میبینم و... | اتفاقیایی که برای دوستانم می افتند. |
| | آنچه برای انسانهای غریبه و ناآشنای دور روی میدهد. |

اما مهم یک نکته است:



موضوع چهارم: بیاید رویدادها را تقسیم بندی کنیم.

توضیح: مطرح شدن موضوع جدید به معنای بسته شدن موضوع قبلی نیست. فعلا فقط داریم فهرستی از موضوعات رو جلوی چشممون میگذاریم تا بهش فکر کنیم.

نکته پنجم: همیشه بخشی از فکر و ذهن و حرفهای ما به رویدادها اختصاص پیدا میکند. این ویژگی کاملاً قابل درک است. اما اگر به اطراف خود نگاه کنیم، منفعل ترین و ضعیف ترین انسانها، کسانی هستند که بخش "عمده" حرفها و زندگی شان، صرفاً "نقل کردن رویدادهاست."

کافی است یک ساعت با آنها بنشینیم:

از اینکه چرا امروز بدبخت هستند. از اتفاقهای شرکت میگویند.

از اینکه چرا آنقدر که باید خوشبخت نیستند. از دعوای خانوادگی .

از اینکه چقدر موفق هستند . از خبرهای زرد زندگی افراد مشهور.

از اینکه چه دستاوردهایی داشته اند. از اتفاقهای تلخ گذشته ی خودشان .

احساس میکنی که اینها به یک روزنامه از جنس گوشت و استخوان تبدیل شده اند. نه اقدامی جدی و ارزشمند در آنها میبینی و رفتاری بزرگ و جدی در پاسخ به رویدادهای محیط. اینها صرفاً رویدادها را گزارش می کنند. هر نوع اقدام یا پاسخی از طرف شما، فقط به گزارش رویداد جدیدی تبدیل میشود که اینها به فهرست روایتهای خود اضافه میکنند!

بعضی از اینها مثل روزنامه ی حوادث هستند. بعضی ها مثل یک مجله ی زرد .

بعضی ها مثل یک شب نامه ی سیاسی. بعضی ها مثل یک مجله ی فکاهی. بعضی ها مثل...

بخش خبری ساعت بیست و یک.

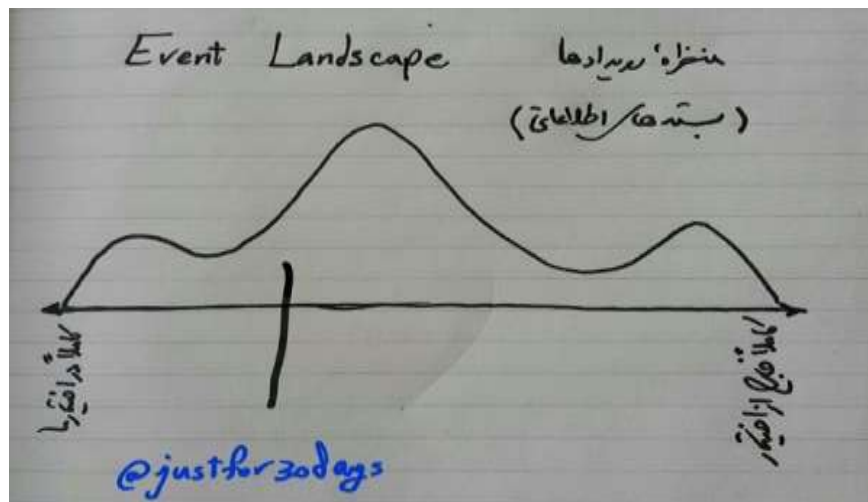
و بعضی ها، مثل یک دفترچه ی خاطرات خاک خورده که از لای صندوقی پوسیده بیرون افتاده و شما را به اجبار به مرور خویش دعوت میکند!

تمرین: لیست بالا (صفحه قبل)، لیست مدیران برتر جهان در ۲۰۱۵ بر اساس اعلام نشریه‌ی کسب و کار هاروارد. پیشنهاد می‌کنم یک ربع وقت بگذارید و تمرینی که توی اون نوشتم رو انجام بدید. فکر می‌کنم مفید باشه.

(این صفحه خالی برای انجام تمرین در نظر گرفته شده است)

مؤثرترین: این نگاه بی‌مسئله
 ضمن در خاطر داشتن روایا و جسم اندازه/فرد
 جرأت دیدن واقعیت را هم دارند ...
 پیرسند

اندیشیدن دائمی به آنچه نیست و همزمان: چشم دوختن به آنچه هست.

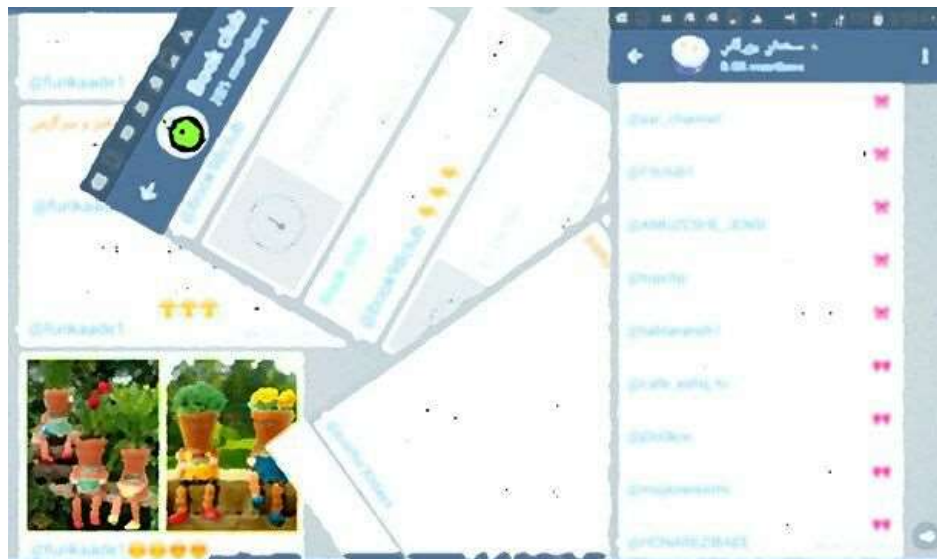


رویدادها رو با توجه به تعریف قبلی مون که به عنوان بسته های اطلاعاتی در نظر گرفتیم، میشه در یک طیف مرتب کرد: **منظره ی رویدادها!** (به خاطر این از اصطلاح منظره ی رویدادها استفاده میکنم که شبیه نمای یه رشته کوه میشه که بعضی جاهاش کوه های بلند داره و بعضی جاهاش ارتفاع کمتر).

مثال: اگر چه اینجا قضاوت های ذهنی دخیل هست و نظر همه مون شبیه هم نیست، اما رویدادهایی مثل سیل و زلزله رو میشه در سمت راست گذاشت و بازدید از یک محل تاریخی رو در سمت چپ. در بازدید از محل تاریخی، ما از ابتدا میدونیم که داریم به دنبال کدوم بسته های اطلاعاتی میریم.

وقتی کتابی رو که دوستانمون توصیه کرده اند میخریم، باز هم داریم در نیمه ی چپ منظره، کوه بنا می کنیم.

البته اگر از اون کتاب هایی باشه که ناگهان نوری جدید در ذهنمون باز کنه و به قول قدیمی ها جامه بدریم و سر به بیابان بزنیم، میتونیم اون رویداد و بسته های اطلاعاتی مرتبطش رو در سمت راست، کنار سیل و زلزله بگذاریم!



به نظر می‌رسد بسته‌های اطلاعاتی جدید که به کمک ابزارهای تکنولوژیک در اختیار ما قرار می‌گیرند، منظره‌ی رویدادها رو به میزان قابل توجهی در میانه‌ی نمودار متفاوت کرده‌اند.

رویدادهای آشوب‌ناک ساختاریافته!

من منابع اطلاعاتی رو به انتخاب خودم تعیین می‌کنم، اما بخواهم یا نخواهم مدتی باید به فیتله فکر کنم، مدتی به علی ضیاء، مدتی هم به شمع روشن کردن برای پاریس فکر کنم!

بسته‌های اطلاعاتی، نه پیش‌بینی‌پذیر هستند و نه پیش‌بینی‌ناپذیر.

از طرفی سهم رویدادهایی که مستقیماً به صورت مواجهه با بسته‌های اطلاعاتی تجربه می‌شوند، در مقایسه با رویدادهایی که به شکل فیزیکی و واقعی تجربه می‌شدند، هر روز بیشتر می‌شود.

حاشیه: یه تابلوی بزرگ در تهران دیدم نوشته بود:

" الماس با تراش میدرخشد و انسان با تلاش "

به نظرم اگه کسی مدل ذهنی اش با چنین پیامی کوچکترین تغییری بکنه، باید برای بستری شدن به مراکز درمانی اعزامش کنیم. چه حجم گسترده‌ای از شعارهای با قافیه اما بی معنی فضای اطراف ما رو پر کرده.

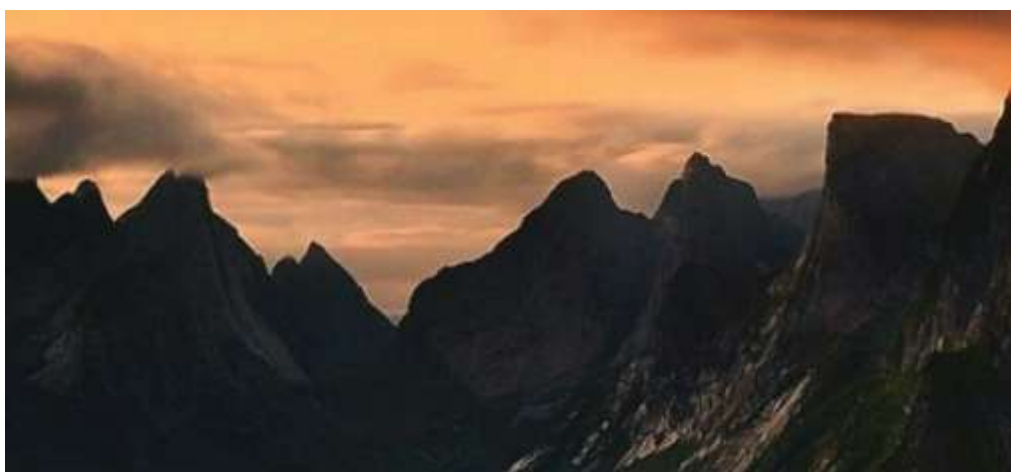
این رو پیتر سنگه گفته. ←

اما بعید میدونم متفکری رو بشه پیدا کرد که چنین
مفهومی رو به شکلی بیان نکرده باشه:

زندگانی و زنده مانی.



منظره ی رویدادها در زندگی شما چگونه است؟



امشب اگر وقت داشتید، شاید بد نباشه یه کاغذ بردارید و منظره ی گذشته ی زندگی خودتون رو ترسیم کنید.
بعدا لازم میشه. راستی! کدوم طرفش شلوغ تره؟

امنیت، اولویت اول مدل ذهنی توسعه نیافته است

انسان همیشه در پی امنیت بوده.
ذهن انسان آموخته است که دنبال سرپناه بگردد
و از موجودی که نمی‌شناسد دوری کند.
اما امروز، امنیت معنای دیگری یافته است.
ما نگران سقف بالای سرمان نیستیم. نگران سقفی بالای باورهایمان هستیم.
هر رویدادی یا باید به شکلی تفسیر شود که مدل ذهنی فعلی را تایید کند
یا کنار گذاشته و فراموش شود. ذهن آنقدر برای امنیت خود ارزش قائل است،
که این فرایند را،
به سرعت و با کمترین زحمت،
انجام دهد.

محمدرضا
شعبانعلی



گیج کننده ترین اقدامی که
علیه خویش میتوانیم بکنیم این است که
بکوشیم قلبمان را به چیزی قانع کنیم که
مغزمان میداند یک دروغ بزرگ است.

شنون آدلر



@justfor30days

موضوع پنجم: "اقدام" یا "پاسخ"؟

پاسخ، همانطور که از نامش پیداست، رفتاری است که در پاسخ به رویدادی که به تازگی به وقوع پیوسته انجام می‌دهیم.

اقدام، رفتاری است که بر اساس تصمیم و اراده‌ی شخصی و تحلیل کلیه بسته‌های اطلاعاتی و نه "یک رویداد مشخص" انجام می‌دهیم.

به این چند مثال دقت کنید:

- استعفا دادن پس از رفتار توهین آمیز مدیرم نسبت به من، یک "پاسخ" است. اما استعفا دادن پس از تحلیل کلیه رویدادهای ماه‌ها یا سالهای اخیر و یا پیش‌بینی کلیه روندهای ماه‌ها و سالهای آتی، یک "اقدام" است.
- تصمیم به کارآفرینی و نرفتن به دانشگاه، اگر پس از رد شدن در کنکور باشد، یک پاسخ است. اما اگر بدون شرکت در کنکور باشد، یک اقدام است.
- همچنین رفتار کسی که کنکور ارشد یا دکترا شرکت میکند و چون رشته‌ی خوبی پذیرفته نشده وارد بازار کار میشود، یک "پاسخ" است، اما کسی که بعد از کارشناسی مستقیماً به سراغ فعالیت دیگری میرود، یک "اقدام" انجام داده است.
- کسی که پس از ورشکستگی، تصمیم به مهاجرت و زندگی در سرزمینی دیگر میگیرد، به رویداد محیط خود پاسخ داده. اما کسی که کسب و کار موفق خود را رها میکند و تصمیم به مهاجرت به سرزمینی دیگر میگیرد، دست به یک اقدام زده است.
- یاد کردن از دوستی که هیچ کاری با او ندارم و قرار هم نبوده با او تماس بگیرم، یک اقدام است و تماس گرفتن با دوستی که به کمک او نیاز پیدا کرده‌ام، یک پاسخ.

پاسخ‌ها، ادامه‌ی روند عادی زندگی هستند و اقدام‌ها، رفتارهایی که ناپیوستگی ایجاد می‌کنند.

تقریباً همه‌ی حیوانات و اکثر آدم‌ها، بخش قابل توجه زندگی خود را به پاسخ دادن می‌گذرانند.

اقدام کردن و رفتار ناپیوسته، جنس خاص تری از رفتار است. کسانی که اهل اقدام هستند، برای مردم عادی دیرتر درک میشوند. کسی که سهم اقدام در رفتارش زیاد میشود، یا دیوانه است یا یک انسان موفق و متمایز.

شاید هم بتوان گفت مدت‌ها دیوانه فرض میشود تا روزی که نتوانند تمایز و موفقیتش را انکار کنند!

مرز باریکی که بین عقل و جنون قرار دارد...

فکر می‌کنم تفاوت "اقدام" و "پاسخ"، به تنهایی برای تجربه‌ی نوع متفاوتی از زندگی کافی باشد.

اگر نمی‌ترسیدم که با جمله‌های انگیزشی اشتباه گرفته بشم، می‌گفتم که به نظرم برای تغییر سرنوشتمون تشخیص همین تفاوت و توجه بهش کافیه.

اگر اجازه بدید در طول روز چند مورد سوال مطرح کنم که این دغدغه رو برامون بیشتر کنه. الگوهای حاکم بر ذهنمون رو در رفتارهای کوچک راحت تر می‌فهمیم تا تصمیم‌های بزرگ.

به این چند مثال توجه کنید:

کدام رفتار در خرید کتاب بیشتر برایتان رخ می‌دهد؟

- دوستی به شما کتابی برای خرید پیشنهاد کند و شما آن را بخرید **(پاسخ)**
- با دوستی تماس بگیرید و بگویید که کتابی به شما معرفی کند تا مطالعه کنید **(اقدام)**

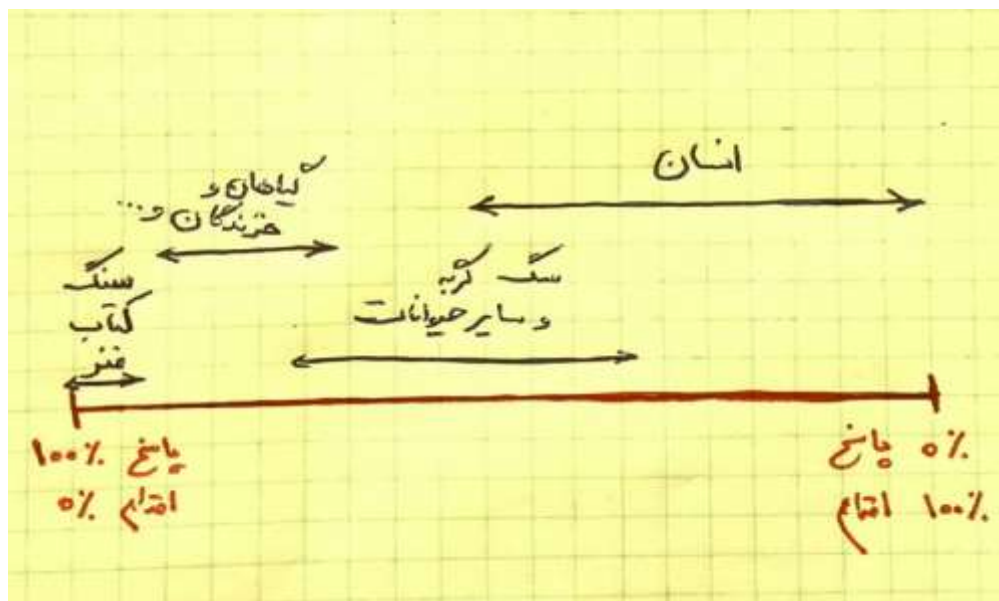
آیا شما هم دوستانی دارید که در مهمانی‌ها رسوب می‌کنند؟

- برخی در مهمانی‌ها زودتر از بقیه بلند می‌شوند و این پیامِ تدریجی پایانِ مهمانی است **(اقدام)**
- برخی چنان در جایشان رسوب می‌کنند که گویی دیگر از جایشان بلند نخواهند شد **(پاسخ)**



شما در خدمت موبایل‌تان هستید یا موبایل‌تان در خدمت شما؟

- وقتی صدای نوتیفیکیشن‌ها می‌آید به سراغ گوشی‌تان می‌روید؟ **(پاسخ)**
- یا زمانی مناسب را انتخاب می‌کنید و به گوشی خود سر می‌زنید؟ **(اقدام)**

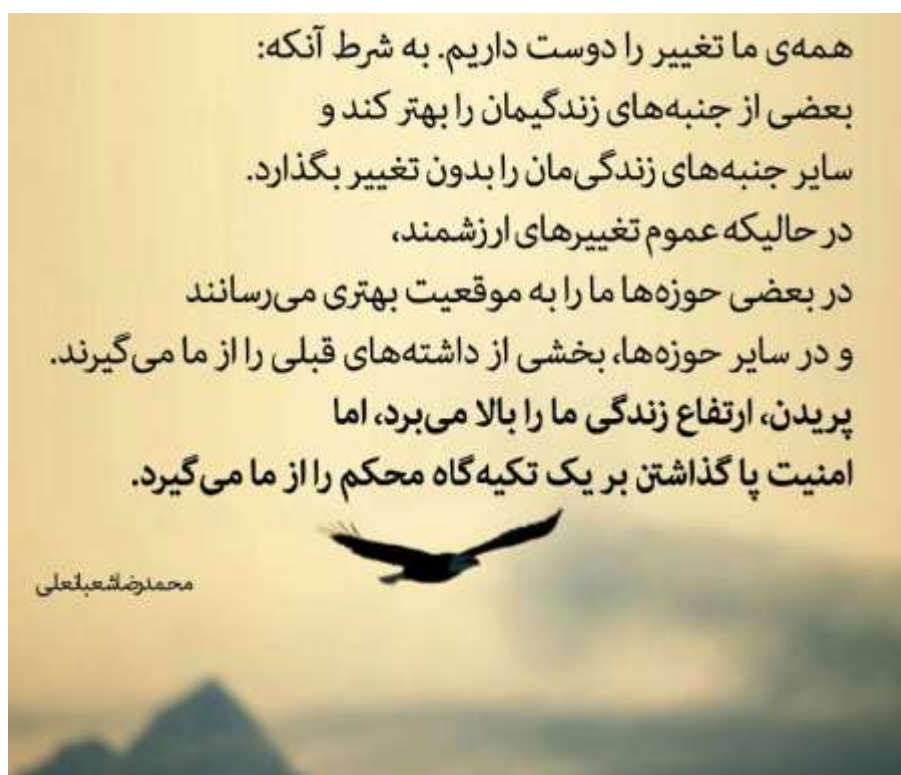


کسانی که به بحث‌های پیچیده علاقه دارن و فکر میکنن پیچیده بودن میتونه "همیشه" معنای مهم بودن رو بده، میتونن با این نکته سرگرم باشن که قضاوت در مورد اینکه هر موجودی کجای طیف هست، به ناظری که قضاوت میکنه و به سطح دانش و شناختش از اون موجود برمیگرده.

ممکنه یک روانشناس متخصص، من و شما رو در منحنی بالا کمی چپ‌تر از جایی که خودمون فکر میکنیم قرار بده، چون بعضی از رفتارهایی رو که ما معتقد هستیم از جنس اقدام هستن، صرفاً یک پاسخ ناخودآگاه تلقی میکنه.

موضوع ششم: به فرض اینکه بخواهیم سهم "اقدام" را در زندگی خود افزایش دهیم، بر چه اساسی شرایط خود را تحلیل کنیم و تصمیم به اقدام بگیریم، تا گام مثبتی برداشته باشیم؟

همه ی ما گاهی اوقات، آنقدر غیروشمندانه اقدام میکنیم که بعدا میبینیم بهترین رفتار قابل تصور، انفعال بوده است!!



فایل صوتی: هدف راه اندازی این کانال

(فایل صوتی تایپ شده است)

سلام. [شعبانعلی](#) هستم. در باره این کانال قبل از هرچیز برای کم کردن «پریشان گویی» است. حرف‌های ناپیوسته که به واسطه شبکه‌های اجتماعی افزایش پیدا کرده است.

پریشان‌گویی، پریشان فکری را هم به دنبال دارد.

اگر دقت کرده باشید در اکثر کانال‌های اجتماعی، ما خیلی پیوستگی مطالب را نداریم و هر کسی هرچیزی می بیند به دگیری تحویل میدهد که در نهایت با چیزی مواجه هستیم که پیوستگی ندارد.

اصلاحی دارم که (جالب نیست اما) می گویم: بجای بستر محتوا، ما فاضلابی از محتوا را داریم!!

محتوا با غذایی که میخوریم فرقی ندارد، فقط یک ساختار را ندارد. این کانال برای این هست که یک پیوستگی داشته باشد.

بحث بعدی اینکه محتوای این کانال رو می شد در یک مطلب مستقل در [متمم](#) یا [روزنوشته‌ها](#) گذاشت. اما دلیل داشت که تلاش دارم در ۳۰ روز عرضه کنم؛ آنهم به خاطر اینکه گند عرضه شود و خوانده شود. شاید تاثیرش بیشتر باشد برای همه ما.

من هم به نوعی طرفدار این «جنبش آهستگی» هستم که در دنیا راه افتاده (سال ۱۹۸۶ توسط کارلو پترینی در رم راه اندازی شد به دلیل راه اندازی مک.دونالد. با این هدف که ما غذای فست.فود نمی خواهیم....)

جنبش آهستگی اگر در فضای دیگری تطابق داشته باشد، فضای آنلاین و دیجیتال است. فضایی که ما را وادار میکند سریع بخوانیم و سریع رد شویم و تند تند موضوعات را عوض کنیم.

اگر بخوایم واقعی و با اصطلاحات روز نگاه کنیم، محتوا مثل غذا سه مرحله دارد:

محتوا همانند غذا مصرف میشه ، هضم میشه و جذب میشه

همین که شما مطالب تلگرام (و حتی این فایل ورد را!) اسکرول می کنید، و خط به خط و مسیج به مسیج حرکت می کنید، محتوا را مصرف می کنید، در واقع محتوا با واحد «مصرف» سنجیده می شود. محتوا را شنیدن، دیدن، خواندن و واحد مشخصی ندارد و آن را مصرف محتوا می نامند.

در ادامه می گویند که انسان یک «**ظرفیت مصرف محتوا**» دارد، در هر قالبی که باشد . من فکر میکنم این خرد خرد ارائه کردن، روند ما را کند و آهسته کند. همانند جنبش آهستگی. قطعه قطعه کردن، یکی از راه های آهستگی و آهسته کردن است.

در مباحث خلاقیت هم می‌گویند که یکی از رموز خلاقیت، خوابیدن روی مسئله و آهسته کردن حرکت و توقف روی مسئله است. به همین دلیل فکر میکنم مدل ذهنی هم آنقدر مهم و زیربنایی هست که بخواهیم اینگونه رفتار کنیم و کند حرکت کنیم و کند آن را بخوانیم و در طی فواصل زمانی، آرام آرام بخوانیم و نهادینه شود و در قالب «[یادگیری کریستالی](#)» علاوه بر فکر کردن دنبال مصداق‌ها و مسائل مرتبط به آن هم باشیم و اینگونه بهتر یادگیری در ذهن ما جا بگیرد.

کند خواندن و کند دیدن و شنیدن و یکی از رازهای زندگی است که دنیای مدرن از ما می‌گیرد. کمی فکر کنید، بین تئاتر و زندگی واقعی فرق زیادی نیست، برشی از زندگی به صورت نمایش، سریع می‌گذرد، اما در زندگی واقعی که دقیقاً شبیه تئاتر است، چون آرام و جرعه جرعه است و همه را آرام آرام زندگی میکنیم، ما هم حزو بازی هستیم

امیدوارم این کانال و محتوای آن را به خاطر همین کند بودن و تئاتری نبودنش، یجورهایی به بخشی از زندگی‌مون تبدیل بشه. ممنون که وقت گذاشتید و این حرفها رو گوش دادید.

(فایل صوتی تایپ شده است)

سلام. [محمد رضا شعبانعلی](#) هستم و در ادامه بحث قبلی‌ام، می‌خواستم یک توضیح دیگر عرض کنم:

می‌خواستم به این سوال جواب بدم، وقتی ما در مورد مدل ذهنی صحبت میکنیم (بحث‌هایی که به نظر عمیق و بزرگ و کلانی به نظر می‌رسند) چرا مثال‌های بسیار ساده‌ای می‌زنیم (مثل گلدان گذاشتن در محل کار، تلفن زدن به دوستان، نشستن تا آخرین ساعات مهمانی و....)؟

به نظر می‌رسد ما برای درک مفاهیم دشوار دوازه خوب داریم:

۱- دنبال مصداق‌ها بگردیم ۲- اون بحث رو در مقیاس‌های کوچکتر یا بزرگتر ببینیم

با چند مثال منظورم خودم رو بیان میکنم.

ما اصولاً فرهنگی داریم که داخلش «عمومی و مبهم و دوپهلو حرف زدن» خیلی رایج هست. برنده فرهنگ ما هم حافظ هست که آنچنان مبهم حرف زده که بعد از چند قرن هنوز نمی‌دانم با معشوق زمینی حرف زده یا آسمانی!

مثلاً من به شما می‌گویم: دروغ گفتن بد است یا خوب؟! همه می‌گویند: «بله، دروغ بده، دروغگو دشمن خداست این واضحه و....» ببینید در کلیات چقدر ساده و قطعی صحبت می‌کنیم. حالا یک سوال دیگر می‌پرسم:

شما در شرکتی یکساله هست که استخدام شده‌اید، همکار کناری شما قدیمی است و شریک مدیرعامل است. ببینید در یکی از معاملات سند سازی کرده و مبلغی را به نفع خود برداشته است. اگر مدیرعامل شما را بخواهد و از شما در این مورد سوال بپرسد، این موضوع را می‌گویید یا نه؟!

حالا کمی فکر میکنه، بگم نگم، با خودش میگه اونا رفیق هستند و قدیمی، اصلاً به من چه! بعدش میگه نه باید بگم، نگم همیشه بالاخره دروغ گفته شده و..... دقت کنید، ذکر دروغ نگفتن را همه می‌دانیم و تکرار می‌کنیم، اما به مصداقش که می‌رسیم که خیانت همکار را به همکار دیگر بگویم یا نه! آنوقت یک چالش شکل میگیرد.

ما در مصداق‌ها تازه متوجه می‌شویم که اصلاً اصل موضوع چیست و موضع ما نسبت به آن چیست

مثال دیگری می‌زنم. شما در شرکتی چند ساله هست کار کرده‌ای و تجربه‌ها اندوخته‌ای، به یک دلیلی دعوا می‌کنی و از اونجا می‌آی بیرون. و می‌روی در شرکت دیگری مشغول به کار شده و از آن تجربیات استفاده می‌کنی. این دزدی هست یا نه؟!

حالا دیگر بحث جدی شده. باید صحبت کنیم، بحث کنیم، جزئیات را ببینیم و..... اگر تجربه مشابه داشته باشیم بگوییم دزدی نیست. اگر مدیر باشیم بگوییم که دزدی است!

بنید ما در مصداق چالش می شویم. دنیای واقعی دنیای کلی گویی نیست، ما باید در جایی مصداق را ببینیم و در موردش تصمیم بگیریم. در موردش قضاوت کنیم چون اگر قضاوت نکنیم، کار جلو نخواهد رفت. شعارهایی از این دست «در مورد دیگران قضاوت نکنید، کارایی ندارد» مگر می شود ما در مورد استخدام / اخراج یک نفر قضاوت نکنیم؟ مگر می شود در مورد تخلف یک همکار قضاوت نکنیم؟! اینجاست که میبینیم چقدر مسئله پیچیده است و ما دچار چالش می شویم.

روش دیگر هم وقتی میخواهیم موضوع سختی را بفهمیم، تغییر مقیاس است.

سوار تاکسی شده بودم که در تمام طول مسیر از فساد و فساد کلی در جامعه و دادگاه فاسد فلانی می گفت. بعد که رسیدیم به مقصد گفت: کرایه شما ۲۳۰۰۰ تومان میشه. برگشتم گفتم که: فکر کنم کرایه بشه ۲۰۰۰۰ تومان؟ گفت: / شما کرایه رو میدونستید؟ گفتم: بله، قبلا این مسیر رو رفته بودم. خلاصه به شوخی گرفت و گفت که خواستم شوخی کرده باشم، شما همون ۲۰ تومان بده، درسته!

بنید مسئله اینه که این آقا در مقیاس کرایه ۲۰ تومنی را ۲۳ تومن گرفتن، دزدی نمی داند و به شوخی می گوید که فکر کردم شما نمی دونی! حالا که نمی دونی من حق دارم اینکار رو انجام بدم. ولی در مقیاس بزرگتر و در قبال دیگران، آن را محکوم می کند. اگر این فرد به هنگام مواجهه با موضوع فساد به جای شعار دادن و کلی گویی، یک لحظه بگوید: مصداق های فساد در زندگی و شغل من چیست؟ احتمالا مدل زندگی اش تغییر کند.

کاری که ما میتوانیم انجام بدهیم این هست که مصداق ها و مقیاس ها را بیابیم و سراغشان برویم. وگرنه اینکه بگوییم تغییر خوب است، تغییر خیلی خوب است، اصلا با تغییر زندگی تغییر می کند! این دنیا برای تغییر است و..... با این دست شعارها اگر اتفاقی می افتاد و حاصلی به دست می آمد، تا به حال به دست آمده بود.

امیدوارم در روزهای آینده مباحثی که در مورد مصداق ها و مقیاس ها و میکرو اسکیل و مکرو اسکیل می کنیم، بتوانیم به یک دست آوردهای خوبی برسیم.

دنیل کانمن، توضیح میدهد که در کلاس‌هایم سکه می اندازم و شیر یا خط می‌کنم.

به دانشجویانم می‌گویم که اگر شیر آمد صد دلار از شما می‌گیرم. اگر خط آمد چند دلار به شما بدهم؟

از لحاظ ریاضی، پیشنهاد پرداخت صد دلار در ازای شیر و دریافت صد دلار در ازای خط، اگر چه سودی ندارد اما زبانی هم ندارد. اما دانشجویان معمولاً وقتی حاضرند روی شیر، صد دلار شرط ببندند که روی خط، وعده‌ی دویست دلار به آنها داده شود.

کانمن توضیح میدهد که: نکته در دناک زندگی این است که به ندرت فرصت‌هایی دست میدهد که فرصت‌های آن دو برابر تهدیدهایش باشند. انتخاب‌های زندگی عموماً صد در برابر صد هستند. یا صد در برابر صد و بیست. و شایده صد در برابر صد و پنجاه.

اما چه باید کرد که انسان‌های زیادی در انتظار فرصتی دویست امتیازی، سکه صد امتیازی خود را به گور می‌برند. ما با سکه‌هایمان چه می‌کنیم؟ آنها را برای کدام فرصت‌ها نگاه داشته ایم؟ سکه‌ی وقت، سکه‌ی رابطه، سکه‌ی ثروت، سکه‌ی تنهایی، سکه‌ی زیستن در شهری که دوستش داریم، سکه‌ی امنیت، سکه‌ی لبخند مردم، سکه‌ی مقام، سکه‌ی میز، سکه‌ی شهرت.....

دنیا سکه‌هایش را به ما میدهد و منتظر میماند که ما آنها را در جای درستی هزینه کنیم. ما چه می‌کنیم؟



حماقت‌هایی با رنگ و طعم زیرکی

ریسک را معمولاً به معنای اقتصادی و مالی آن در نظر می‌گیرند. اما در اینجا منظور من، مفهوم عام تر آن به معنای خطر کردن است. گاهی ریسک و ریسک‌پذیری را به عنوان یک ویژگی شخصیتی (که هست و باید آن را به همان شکل بپذیریم) مورد بررسی قرار می‌دهند.

اما هنر اصلی ما در تشخیص میزان ریسک مناسب و قابل تحمل، برای هر تصمیم است.

چند مطلب آینده در این باره است. خصوصاً درباره تفاوت ویژگی‌های شخصیتی و انتخاب‌های رفتاری.

یه مطلب کوتاه در جواب کامنت یکی از دوستانم در روزنوشته‌ها گذاشتم. احساس کردم یه جوری به بحث امروز ربط داره. خواستم برای شما بگذارمش:

بین تربیت فرزند با هدف “موفق شدن و راضی شدن او و ایجاد فضایی برای لمس تجربه‌ی زندگی” با تربیت فرزند با هدف “احساس آرامش خودم و اینکه بگویم: من هر چه از دستم برمی‌آمد کردم” فاصله‌ی زیادی وجود دارد و عموماً این دو مفهوم با هم در تضاد قرار می‌گیرند.

پدر و مادری که فرزندشان را به اجبار به سمت رشته‌های دانشگاهی متعارف سوق می‌دهند، نمونه‌ی بارزی از این “خودخواهی آلوده” در مقابل “فرزندخواهی فداکارانه” هستند.

آنها حاضرند فرزندشان، بدون اینکه علاقه‌ای داشته باشد، به رشته‌ی مورد ترجیح ایشان برود. سالها عمرش را بسوزاند. بعدها بی انگیزگی و افسردگی را تجربه کند. و بعد بنشینند و حق به جانب به مخاطب خویش بگویند:

تو که می دانی. من همه‌ی زندگی‌ام را صرف او کردم. چه صبح‌ها که وقتی خواب بود، برایش غذا درست کردم.

چه شب‌ها که خانه را آرام نگه داشتم تا برای کنکور بخواند. نمی‌دانم چرا اینطور شده.

آنها می‌ترسند که از فرزندشان برای رسیدن به رویاهایی که دارد، برای درس خواندن در رشته‌هایی که دوست دارد، برای ساختن آینده‌ای که می‌پسندد، برای انتخاب سبک زندگی که ترجیح می‌دهد، حمایت کنند.

چون اگر در این راه، شکستی در کار باشد، خودشان را مقصر خواهند دانست و هدف بسیاری از پدر و مادرها، “خوشبختی فرزندشان” نیست. بلکه فرار کردن از “احساس تقصیر” است.

چقدر خودخواهی‌های کثیف که لباس فضیلت می‌پوشد و چقدر فضیلت‌ها که در میان سلیقه‌ی عامه‌ی مردم، به بی‌توجهی و بی‌تدبیری تفسیر می‌شود.

یه گفتگوی دوستانه ی طولانی با یکی از دوستان قدیمی داشتم که با اجازه ی خودشون، امشب اینجا تعریف میکنم. کاملاً ما رو به همون مفهوم ریسک میرسونه.

شاید کمی شخصی و خیلی غیررسمی باشه. اما فکر میکنم از فرصت غیررسمی بودن اینجا میشه به خوبی برای انتقال پیام اون گفتگو استفاده کرد

فایل صوتی:

خاطره درباره ریسک. دوستی که سه شرکت دارد (ایران-ترکیه-ایتالیا) می‌گوید کسرنقدینگی باعث شده که نتواند هرسه را باهم رونق و توسعه ببخشد. این سه فعالیت همسو نیستند و هرکدام مستقل هستند و کار می‌کنند. و البته احساس می‌کنم در تهران گشایشی که رخ داده باعث میشه رونق خیلی خوبی پیدا کنه

من گفتم: پیشنهاد می‌کنم دفتر ترکیه و ایتالیا را ببندید و فقط روی تهران متمرکز شوید. دوستم پاسخ می‌دهد که حتی اگر ۱۰ درصد ناموفق شویم چی؟ گفتم: هیچی، ورشکست می‌شید! به همین سادگی، مشخصه دیگه. کلی هم بعدش مثال و توجیه علمی برایش آوردم و از هر دری گفتم که این راه خوبی خواهد بود. هنرِ استراتژیک یعنی انتخاب و تمرکز و حذف گزینه‌های مطلوب دیگر.

آخرش حرفِ جالبی زد، گفت محمدرضا تو ذاتاً ریسک‌پذیر هستی و من نیستم، همین! مثال خوبی هم برای بحثِ مدلِ ذهنی شد. ریسک کردن و ریسک‌پذیری در انتخاب‌هایمان.



گاهی جبر امروز، حاصل مدیریت نادرست اختیار دیروز است

خاطرات امروز، زندگی فردا



بخشی از مدل ذهنی و الگوهای قضاوت و تصمیم‌گیری
امروز ما، حاصل خاطرات گذشته‌ی ماست.

مراقب باشیم که خاطرات امروزمان را کجا، چگونه و با
چه کسانی می‌سازیم.

چون همین خاطرات، در اینکه آینده‌مان را کجا، چگونه
و با چه کسانی خواهیم گذراند، نقش دارند.

خاطره: زمان دانشگاه، دوستی داشتم که قبل از امتحان، با هم اتاقی‌های خوابگاه سر افتادن خودش و پاس
نکردن درس، شرط می‌بست. هر وقت به او می‌گفتم که چرا چنین کاری انجام می‌دهی پاسخ میداد:

اگر درس را پاس کنم که یک شب مهمان کردن بچه ها، درد و فشار زیادی ندارد.

اگر هم در آن درس بیفتم، یک شب مهمان بچه ها شدن، تلخی افتادن در امتحان را کم میکند.

به نظرم بازی جالبی بود. چند سال بعد او را دیدم. پرسیدم هنوز هم در محیط کار آن بازی را انجام میدی؟ گفت چند سال انجام میدادم. اما از یک جا به بعد، این بازی را رها کردم. چون دیدم اینکه اتفاق بد بیفتد و شرط را ببرم و به طرف مقابل نشان بدهم که درست فکر کرده ام، برایم جذاب تر از این است که اتفاق خوب بیفتد و شرط را ببازم!

شاید شما هم کسانی را بشناسید که با تحلیل های منفی از خود و محیط شان، به تدریج به یک "بازنده" تبدیل میشوند. کسی که حاضر است ببازد و بدبخت شود تا دیگران بپذیرند که درست فکر میکرده و می فهمیده است.

دنیای بیرونی و دنیای ذهنی ما، الزاماً به هم شبیه نیستند. حتی خیلی وقت‌ها، نزدیک هم نیستند.

شاید شما هم چنین تجربه‌هایی را داشته باشید:

- ما عمیق‌ترین تنهایی را معمولاً وقتی تنها هستیم تجربه نمی‌کنیم. بلکه در شلوغی جمع و میان هیاهوی مردم در مهمانی‌ها و در ازدحام خیابان‌ها تجربه می‌کنیم.
- نرسیدن به هدف، قطعاً شکلی از شکست است. اما حتماً "پیش آمده که ببینیم به هدف رسیده ایم و دیگران به ما لبخند می‌زنند و موفقیت‌مان را تحسین می‌کنند، و همزمان در دل خود بگوییم: اینها شکستهای بزرگ امروز مرا نمی‌بینند.
- کسی که در یک رابطه‌ی نزدیک عاطفی نیست، درد بی‌همزبانی را تجربه می‌کند. اما شکل سخت و پیچیده‌ی بی‌همزبانی برای کسی است که در یک رابطه است و طرف مقابل خیره در چشمانش به حرف‌هایش گوش میدهد و همزمان، گوینده می‌داند که گفتن همه‌ی این حرف‌ها، ذره‌ای از بار دوشش را سبک نخواهد کرد و دیگری را به دنیای ذهنش وارد نخواهد کرد.

همه ما لحظاتی "درد بودن" و "غم وجود" را تجربه می‌کنیم.

اما نمیدانم شما هم تجربه کرده اید یا نه؛ سخت‌ترین جنس این تجربه در روزهای تولد اتفاق می‌افتد. وقتی که دیگران آمدنمان را جشن می‌گیرند و ما هم با لبخند، در حال تشکر از آنها هستیم.

حس تنهایی در میان جمع، تجربه‌ی شکست در میانه‌ی پیروزی و فشار شکننده‌ی بی‌همزبانی در میانه‌ی یک گفتگو، تنها نمونه‌هایی از تفاوت دنیای بیرونی و دنیای درونی هستند.

این چیزی است که شاید خیلی از ما، در شناخت و تحلیل مدل ذهنی انسانهای موفق اطراف خود و الگوبرداری از آنها، به فراموشی می‌سپاریم یا اساساً "درک نمی‌کنیم. به همین دلیل از لایه‌های بیرونی زندگی آنها تقلید می‌کنیم.

فایل صوتی: دنیای درون و دنیای بیرون

اون چیزی که در بیرون دیده میشه، خیلی وقت‌ها با چیزی که در ذهن ما می‌گذره، متفاوت و فاصله بسیار زیادی داره. در مثال‌های ساده و عادی، میشه فهمید اما در مثال‌های پیچیده، یا دقت نمی‌کنیم یا متوجهش نمی‌شیم.

نمیدونم تا حالا دقت کردید، توی میدان نبرد یا توی رقابت، بیشترین رجز خونی‌ها برای کسانی هست که نگران شکست خوردنشون هستند!



موضوع هشتم: گزینه های دیگر

تقریباً "تمام مفاهیمی که تا الان در این کانال در مورد مدل ذهنی مطرح شده، مستقیم یا غیر مستقیم به بحث "سایر گزینه ها" مربوط میشوند.

ما در هنگام شناخت خود و دیگران، معمولاً به راه هایی که انتخاب کرده ایم فکر میکنیم. اما شخصیت ما و ذهنیت ما و همه ی آن چیزی که "من" امروز را میسازد، بیشتر به گزینه های دیگری که می توانستیم انتخاب کنیم و نکرده ایم، ربط دارد.

مثال: به این چند جمله نگاه کنید:

الان ده سال است که در دوی زندگی میکنم. یک دفتر بازرگانی دارم. نمایندگی چند برند بین المللی را گرفته ایم و به توزیع و فروش آنها در ایران مشغولیم. خودم را موفق میدانم. به نظرم حتی اگر امروز هم کار نکنم، برای تا پایان عمرم پول دارم. احتمالاً با همین اطلاعات، قضاوت ها و برداشت های متعددی در مورد گوینده در ما شکل گرفته است. حالا فرض کنیم که حرف های او به دو شکل مختلف ادامه پیدا کند:

- 1 می خواستم آمریکا بروم. نشد. حتی برای تحصیل در اروپا اقدام کردم اما نشد. در نهایت اینجا را انتخاب کردم.
- 2 دوست داشتم فضای متفاوتی را برای کسب و کار انتخاب کنم. اما نمیخواستم از خانواده ام زیاد دور شوم. این بود که به امارات آمدم.

توضیح در مورد گزینه هایی که انتخاب نکرده ایم یا نتوانستیم انتخاب کنیم، در مقایسه با توصیف گزینه ای که انتخاب کرده ایم، تصویر نسبتاً کامل تری از ما می سازد.

❁ دانشجویان سال دوم و سوم دانشگاه، چنان از رشته ی خود دفاع میکنند که گویا اگر آن رشته نبود، هیچ سنگی در این دنیا بر روی سنگ دیگری بند نمیشد! این مسئله چیزی فراتر از یک رجزخوانی ظاهری است و معمولا در ذهن نفوذ کرده است.

چقدر شنیده اید که یه دانشجو میگوید: اهمیت رشته ی ما درک نشده. هنوز نفهمیده اند که چقدر رشته ی ما در آینده ی کشور مهم است. مهم نیست جراح مغز باشیم یا کارشناس ارشد آبیاری گیاهان دریایی. ما چرا همیشه هست و تقریبا یکسان است.

ذهن ما عادت دارد از طریق کمک به توجیه وضعیت موجود، شکاف بین آنچه هست و آنچه را دوست داشتیم باشد، پر کند. این اتفاق، چنان نرم و خزنده و دائمی روی میدهد که در طول زندگی، به تدریج، آن "خود واقعی" را گم میکنیم و حتی تلاش برای خودشناسی هم، به جای نزدیک کردن ما به خودمان، ما را به توجیه بهتر وضعیت امروزمان میرساند:

- ❖ حالا فهمیدم چرا در شغلم موفق نیستم. من درونگرا هستم و این شغل برای برونگراهاست.
- ❖ حالا فهمیدم چرا مدیر موفقی نیستم. من زیادی مهربانم و مدیر بودن، بی رحمی میخواهد.
- ❖ حالا فهمیدم چرا این کار خسته ام میکند. من نوحواه و تنوع دوست هستم و این کار، کاملا روتین و تکراری است.

آنچه در اینجا روی میدهد، بیش از آنکه خودشناسی باشد، تئوریزه کردن وضعیت موجود و توجیه آن است تا راحت تر بتوانم آن را بپذیرم.



گم می شوم. در خودم گم می شوم.

آنچه می خواستم باشم در میان آنچه

هستم ، فراموش می شود.

شاید برای این روزها که فرصت آزاد بیشتری پیش می آید، بتوانیم وقتی برای پیدا کردن خودمان بگذاریم. اگر نیم ساعت فرصت داشتید، میشود یک کاغذ برداشت و پنج تصمیم مهم سالهای اخیر را روی آن نوشت.

حالا میتوانیم در سه ستون در مورد هر تصمیم، چیزهایی را بنویسیم:

۱. گزینه هایی که پیش رویم بود و دوست داشتیم انتخاب کنیم، اما نتوانستیم.

۲. گزینه هایی که پیش رویم بود و میتوانستیم انتخاب کنیم، اما نخواستیم.

۳. گزینه ای که انتخاب کردم.

ستون سوم (که معمولاً در موردش زیاد حرف میزنیم و فکر میکنیم، ستون شعارها و توجیه ها و درد و دلها و حرفهای کم خاصیت است)

در ستون اول، شاید، رویاهای فراموش شده ی خود را بیابیم

و در ستون دوم، تصویری نسبتاً شفاف از مدل ذهنی ما در گذشته و حال.

(تمرین جداگانه با عنوان "بررسی ۱۰ تصمیم اخیر زندگی" حل شد)

مثال: توی یه جلسه با یک کارآفرین موفق، ایشون مدام داشتن از فتوحاتشون میگفتند و کارهای بزرگی که کرده اند. توضیحات مبسوطی دادند در مورد اینکه صنعتی که انتخاب کرده اند چه ویژگیهایی دارد و چرا آینده ی خوبی برایش قابل تصور است.

من که توی جو بحثهای کانال و ماجرای شناخت مدل ذهنی از طریق "انتخای نکرده ها" بودم، دیدم توضیحات ایشون در مورد صنعت، حرفهای تازه ای نیست و در ساده ترین جستجوی اینترنتی پیدا میشود. برای اینکه بهره ی بیشتری از ذهن و ذهنیت ایشان ببرم پرسیدم:

ببخشید. وقتی کسب و کارتان را شروع کردید، چه صنایع دیگری رو بررسی کردید؟

چی شد که اونها رو کنار گذاشتید و این رو انتخاب کردید؟

دوباره در مورد صنعتی که انتخاب کرده بودند، توضیح دادند. من هم دوباره روی سوالم پافشاری کردم. بعد فهمیدم، اساس آغاز این کسب و کار، "رابطه" ای بوده که در "این" صنعت قابل استفاده بوده است.

به اصطلاح، اعتباری داشته اند که فقط اینجا نقد می شده است!

انسان‌های زیادی از تاریکی می‌ترسند، این ترس عموماً به خاطر تاریکی نیست. بلکه به خاطر احساس تنهایی است.

پرده سیاهی بر روی همه چیز می‌افتد و ما تنها می‌مانیم. هرچه هست بیگانه است و ما آموخته‌ایم که از بیگانه بیشتر از خودی بترسیم.

آنکس که می‌کوشد الگوی اندیشیدنش را خود بسازد،

دیر یا زود، در میان انبوهی که شیوهی اندیشیدن خود را مانند یک ویروس فراگیر، از دیگران می‌گیرند، و به آن خشنود هستند، تنها خواهد ماند.

اندیشیدنِ اصیل، درست چیزی مانند تجربه‌ی حضور در تاریکی است. شاید هم تلخ‌تر و سخت‌تر. چون تمام آنها که جرات پیاده‌روی در تاریکی را ندارند، این بار نقش اشباح را بر عهده می‌گیرند و مدام، با زوزه‌های خویش، می‌کوشند تو را از ادامه‌ی راه بازدارند. چرا که: آنها هم از تنها ماندن می‌ترسند!



"میدونی. واقعیت اینه که..."

خیلی وقت‌ها، این جمله رو اونهایی می‌گن که یه پيله‌ای از مفروضات به دور خودشون بافته‌اند و حرف‌های من و شما، ممکنه به این امنیت کاذب آسیب بزنه .

"ببین! اول باید ببینیم منظورمون حقیقته یا واقعیت..."

این جواب از اولی هم بدتره. چون معمولاً کسانی وارد بازی می‌شن که حتی شجاعت اعتراف به محافظه کاری و ترسشون هم ندارند.

یه جورایی سرگرم کردن خودمون به جنباندن زبان، وقتی حوصله ی تکان دادن دست و پا و انجام اقدام واقعی نداریم!

نکته (به نظر من خیلی مهم): وقتی میتوانیم بگوییم مدل ذهنی یک نفر را می‌شناسیم که بتوانیم رفتار او رو در شرایطی که قبلاً هرگز پیش نیامده، با دقت خوبی پیش بینی کنیم.

کسی که میداند **مولوی** چه کسی بوده است، صرفاً در زمینه‌ی مولوی، **معلومات دارد**. معلومات هم مشخص است یعنی چه. "معلوم" است. پس دانستنش ارزشی ندارد!! هنر جستجوی مجهولات است.

کسی که اشعار مولوی رو حفظ است، **حافظ مولوی** است. یک رادیوی سخن گو. الان تکنولوژی آنقدر پیشرفت کرده که چنین محفوظاتی در بهترین حالت، چند هزار تومان قیمت دارد. به اندازه ی یک DVD. شاید هم یک گیگابایت ترافیک اینترنت شبانه که اپراتورها، معمولاً به رایگان هدیه می‌کنند!

کسی که معنای تمام حرف‌های مولوی را میداند و می‌تواند عمق اشعار او رو بفهمد و بگوید، **مولوی شناس** است. چیزی شبیه باستان شناس. کسی که زیر خاک را بهتر از روی خاک میشناسد و گذشته را دقیق تر از حال و آینده میداند و میفهمد.

← اما کسی که میتواند بگوید مولوی، در شرایط امروز، چه می‌گفت و چه می‌کرد، مدل ذهنی مولوی را فرا گرفته است. اگر چه این کار هرگز به شکل مطلق امکان پذیر نیست، اما میتوان در راستای آن تلاش کرد. →

حالا یک سوال: مولوی اگر امروز بود و میخواست کنکور بدهد، فرم انتخاب رشته اش را چگونه پر می‌کرد؟ اگر نتوانیم جواب این سوال را بدهیم و حدس بزنیم، فقط خودمان را با مولوی و حرف‌هایش سر کار گذاشته ایم و فریب داده‌ایم. درست مثل کودک گیج مدرسه، که جدول ضرب را حفظ کرده، اما هیچ عدد جدیدی را خارج از اعداد جدول، نمیتواند در هم ضرب کند!

مولوی رو مثال زدم چون علاقه ی شخصی به او دارم. سینه چاکان اپل و استیو جابز هم میتونن به جای تعقیب مسیر او از سانفرانسیسکو تا پالو آلتو و نقل هیجان زده ی سخنان او در استنفورد، به یک سوال سخت تر و مهم تر فکر کنند.

اینکه اگر استیو جابز امروز و الان در ایران بود چه میکرد. آیا در حال تلاش برای apply کردن به در و دیوار دانشگاه های مختلف آویزان بود؟ یا مشغول کار دیگری بود؟

مصادق‌های رفتاری، به سادگی از مرزهای جغرافیایی و فرهنگی و تاریخی عبور نمی‌کنند، اما مدل‌های ذهنی را میتوان از جایی به جای دیگر برد و از دستاوردهای ذهن‌های پخته‌ی انسان، پله ای برای توسعه و تکامل و ترقی ساخت.

دوستان زیادی میگویند مولوی اصلاً کنکور نمیداد. این فرار از سواله. مولوی نشون داده که کنکور میداد و بعد ترک تحصیل میکرد. پس هنوز میشه به انتخاب رشته اش فکر کرد!! →

بزرگی انسانها را از بزرگی چالش هایشان بشناسیم و ارزیابی کنیم:



فایل صوتی:



این فایل صوتی بالا در مورد استعاره ی **Jenga** هست برای مدل ذهنی. کیفیت پایش رو ببخشید. در حال رانندگی بودم در ترافیک روان. این "ترافیک روان" هم از اون شوخی‌های ظریف ایرانیه که ملل دیگه نمی‌فهمن!

در ادامه بحث‌های قبلی، در مورد مدل ذهنی می‌خواهم حرف بزنم و مثالی بزنم. یک بازی هست بهش می‌گن **jenga** که ۵۴ قطعه چوب هست که روی هم قرار میدن و افرادی که دارن بازی می‌کن هر بار یه قطعه چوب رو بیرون میکشن و میذارن رو به ترتیب اینکار رو میکنن، این ستون هر بار بلندتر اما ناپایدارتر میشه. می‌خواستم از همین مثال استفاده کنم تا شاید مفاهیم اون کانال رو بهم وصل کرد تصویر کامل تری ازش گرفت.

ببینید ما یکسری باورهایی داریم که از کودکی توسط پدر و مادر و اقوام و مدرسه و... به ما آموخته شده، قسمتی هم جامعه ایجاد می کند و نهایتا ما با مجموعه ای از باورها وارد زندگی خود می شویم و نهایتا ما با مجموعه این باورها باید زندگی کنیم. با آن تلاش کنیم، لذت ببریم، کار کنیم، هدف تعیین کنیم و شکست بخوریم و باهاش بخندیم و گریه کنیم و....

معمولا آن مدل ذهنی که قبلا از درگیر شدن به ما در جامعه و مدرسه میدهند خیلی مدل ذهنی پایداری نیست، در طول زمان والدین تجربیات خودشون رو به ما منتقل می کنند تجربیاتی که مال خودشون و خودمون بوده، جامعه منتقل میکنه بر اساس محافظه کاری یاد گرفته (چون اساس جامعه حفظ خودش هست نه فرد)، اینها همه جمع شده و اتفاقا باهم سازگار است و بنای محکمی است. یعنی مجموعه مدل ذهنی ما تا سن ۱۶ یا ۲۰ یا ۲۳ سالگی (نمی-دونم دقیقا هر فردی چه موقع آمادگی داره واسه دریافت مدل ذهنی خودش) در واقع مدل اون ۵۴ بلوک چوبی هست که کنار هم قرار گرفتن، به ساختار مطمئن و شکیل رو ساختن.

ما در زندگی هر بار که باید رویداد و اتفاق خوب و بد مواجه می شویم که باورهای قبلی تاییدش نمی کنند؛ مجبوریم با این ستون مواجه شویم. مثلا در یک خانواده متوسط یا ضعیف هستیم که به ما گفتن پولدار یعنی دزد، زالو اختلاس! حالا ما بعد از درس، می خواهیم کار کنیم و ثروتی به دست آوریم، همین قصه کسب ثروت و پولدار شدن، حال ما را بد می کند!

دوستی داشتم محقق در حوزه بانکی، میگفتم که حالت خوبه، کارتو دوست داری؟ می گفت نه! به نظرم کثیف ترین چیز پول! نمیدونم چطوری به این راه کشیده شدم، داشتم درسو میخوندم بیهویی رسیدم به اینجا! باوری در او شکل گرفته که حالش را بد می کند

به عکس هم وجود دارد، فرزندی در خانواده ای پولدار، باورهای غلطی را می گیرد. به او می گویند ما که اینجا هستیم به خاطر اینه که زحمت کشیدیم، حقموئه، به خاطر اینه که ارزششو داشتیم، اونیه که نداره حقشه، کاری نکرده که بخواد پولدار باشه، اصلا جامعه یکسری فقیر هم می خواهد. با این باور فرد در یه جایی مواجه میشه با که این باور خیلی مطلقه، مثل قبلی جای اشکال داره! اینجا افراد دو دسته می شوند:

- فردی که می ترسد این تکه چوب باورهایش را در بیاورد، بررسی مجدد کنند و بگذارنش بالاتر. ما هر باری که یکی از چوبها را در می آوریم، داریم ستون باورهایمان را سست میکنیم. ما تا یه حدی میتونیم اینکار رو انجام بدیم، چون می بینیم ستون باورهایمان سست شده و دیگه یجورایی تنها شدیم. این ذهن، این باور، این خاطرات دنیای اطراف منو توجیه نمیکنه و نمی تونه یک داستان منطقی بسازه. اینکه تکه ای باورها را در بیاوریم و بررسی کنیم و بالاتر بچنینیم، قصه ریسک کردن هست. مسئله که بارها بهش اشاره کرده ایم

- بعد بعدی اینه که در هر بار من افق بلندتری دارم میسازم و دنیای خودم رو از بالاتر از قبل، میبینم، اما هر بار ستون باورهایمان را سست تر می چینیم. چون در هر بار مواجه به دنیای واقعی، ستون باورهایمان تغییر میکند.

مثلا در هر بار مواجه با آدم پولدار خوب، می گوییم که همه پولدارها دزد نیستند! قبلا می گفتم کسی که بدبخت باشه، حقشه، اما الان میگویم کسانی هستند که بدبختی حقشان هست، اما همه اینطور نیستند.

ما آدم‌ها کلاً از این مدل‌های اما و اگری (غیرقطعی) خوشمان نمی‌آید. ما دوست داریم که کسی به ما بگوید که فلان چیز قطعاً اینگونه است. معمولاً مباحث علمی به خاطر همین اما و اگر‌ها (غیرقطعی بودن‌ها) خیلی برای آدم‌ها جذاب نیست، تیتراهای قطعی در مجلات روزنامه و کتاب‌ها آدم‌ها رو هیجان زده می‌کنند.

خلاصه اینکه ما بازی *Jenga* رو دائماً انجام میدیم. با هر رویداد، تضاد و تعارضی، یک تکه از این باورها را درآورده، بررسی کرده و تمیزکاری میکنیم و روی این ساختمان باورهایمان می‌گذاریم و **ساختمان فکر خود را بلندتر میکنیم. اما به همان اندازه هم باید بدانیم که مدل ذهنی توسعه یافته در حال از دست دادن امنیت خود است.**

کسی که روی یک نردبان می‌ایستد تا دنیا را بهتر ببیند، ترس از ارتفاع و سقوط هم دارد. همه جا و همیشه لذت نیست، این چیزی هست که ما معمولاً فراموش میکنیم، ما فکر میکنیم که توسعه نگرش و مدل ذهنی همیشه چیزی هست که از همه جهات کمک میکنه.

همیشه راه توسعه و بهتر کردن مدل ذهنی همیشه باز است، ما به خاطر محدودیت‌ها نیست که به سوی مدل ذهنی نمی‌رویم! به خاطر این هست که جراتش رو نداریم. انقدر ستون باورهایمان استوار و زیباست که جرات اینکه هربار بخواهیم آنرا توسعه بدهیم و بلندترش کنیم را نداریم. می‌گوییم چرا چیز لغزنده‌ای بسازم که همیشه بترسم.

لذت دیدن دنیا از نقطه‌ای بلندتر، با خودش ترس هم به همراه داره. اما ظاهراً تاریخ و فلسفه و علم نشان داده که کسانی که برای توسعه مدل ذهنی خود گام برداشته‌اند، حاضر نیستند که پا را از این نردبان پایین بگذارند و به سطح زمین برگردند.

امیدوارم که زندگی شما همیشه دست‌آوردهای خوبی به همراه داشته باشه، با لرزش و هراس کم.

زندگی هر یک از ما، از تعداد زیادی رویداد تشکیل شده. رویدادها تا حد خوبی از ناظر مستقل هستند.

اگر چک امروز من برگشت بخورد، تقریباً همه انسانها می‌پذیرند که چک برگشت خورده و کسی نمیگوید:

"از زاویه ای که من میبینم، آنقدرها هم برگشت نخورده است!"

اگر یکی از نزدیکان من فوت کند، واقعا فوت کرده و تمام شده. کسی نمیگوید:

"خوب که دقت کنی، آنقدرها هم که تو میگویی فوت نکرده!"

رویدادها هستند. معنای مشخص و قطعی خود را دارند و تا حد زیادی توسط اکثر انسانها به شکل یکسانی درک میشوند. ما با انتخاب تعدادی از این رویدادها و قرار دادن آنها کنار هم، دو کار مهم انجام میدهیم:

1 یکی اینکه بر اساس مدل ذهنی خود، بین آنها یک رابطه ایجاد میکنیم و از آنها یک داستان بزرگتر میسازیم.

2 دیگر اینکه بر اساس داستانی که از رویدادها میسازیم، هر جا لازم باشد مدل ذهنی خود را اصلاح میکنیم و تغییر میدهیم.



تفاوت مهم ما با یکدیگر، این است که از بین چند رویداد، کدام رویدادها را کنار هم قرار میدهیم و کدام را جدا می‌کنیم و اینکه "آموخته ایم" چه داستانی برای آنها بسازیم.



مغز داستان‌ساز: دیدن رویدادهای اطراف، کنار گذاشتن آنها که نامربوط هستند، و ساختن داستان آنها که ظاهراً به هم مرتبط هستند، شکلی از داستان‌سازی است که رابطه مستقیمی با مدل ذهنی ما دارد. اما بسیاری از ما این مهارت را، ناآگاهانه از محیط خود فرا میگیریم و بدون کوچکترین تحلیلی آن را به کار می‌بندیم.

مثال: فرزند خانواده‌ی همسایه به دنیا می‌آید و همان روز، خودروی آنها را می‌دزدند. پدر و مادر سر سفره، از اتفاق تلخ خانه‌ی همسایه میگویند و اشاره میکنند که این بچه، "خوش قدم" نبود.

کودکان سر این سفره، به تدریج یاد میگیرند که وقایع نزدیک تولد یک کودک را با تولد او و بخت او مربوط بدانند و در آینده ده‌ها و صدها داستان دیگر از این دست را بازآفرینی کنند.

تعبیر داستان سازی رو که برای مدل ذهنی استفاده کردم، خیلی دوست دارم. چون یه مفهوم مهم رو توی دلش داره: **ما داستان "می‌سازیم."**

مدل ذهنی قدرتمند، می‌تونه با داستان‌هاش به سوالات بیشتری جواب بده و محیط اطراف خودش رو بهتر درک و تحلیل کنه.

فرض کنید در حال نمایش فیلمی هستیم که صداش قطع شده. هر کی سعی میکنه یه داستانی رو حدس بزنه و از طرف بازیگرها یه سری دیالوگ رو بگه. بهترین دیالوگ کدومه؟ دیالوگی که گوینده بتونه تا آخرین سکانس فیلم، با ادامه دادنش، به نمایشی که میبینیم معنا بده و جایی دچار تضاد و تناقض نشه.

خوب. چهار روز دیگه، آخرین ساعت پاییز، این کانال بسته میشه.

از فردا سعی میکنیم با این آجرهایی که تا حالا روی زمین ریختیم، یه بنای کوچیک درست کنیم.

البته منظورم از بنا بیشتر پله و سکواست. نه اتاق و خانه.

سازنده ی پله همیشه منتظر آجره تا کمی بلندتر بشه و دستش به آسمون برسه

اما سازنده ی اتاق، همین که یه سقف معمولی بالاسرش دید، قانع میشه.

آجر هم بهش بدی چون فکر میکنه دیگه لازم نداره، پرت میکنه توی سر خودت!

به هر حال.

چهار روز دیگه مونده.

البته اگر عمر و مهلتی باشه.

فایل صوتی: درباره دام‌های شناخت شخصیت

یک جمع‌بندی از حرف‌های گفته شده، به دو دلیل این بحث بیان میشه:

۱- چون قبلا در مورد ریسک صحبت کردیم

۲- چون خیلی جاها مد شده که وقتی از مدل ذهنی صحبت میشه، میان تیپ‌های شخصیتی رو بجاش درس میدن!

با یه مثال ساده (بجای ریسک) شروع میکنیم،

اگر کسی میگه من درونگرا هستم چه مفهومی داره؟ یعنی من توانمندی حرف زدن ندارم، توی جمع نمی‌تونم باشم یا حرف بزnm، اگر باشم و حرف بزnm می‌میرم؟! قطعاً اینطور نیست،

وقتی می‌گیم کسی برونگراست، یعنی چه؟ یعنی نمی‌تونه یه‌جا ساکت بشینه؟ نمیتونه آروم باشه، نمیتونه خلوت کنه و با خودش تنها بشه؟! قطعاً اینطور نیست

وقتی می‌گوییم درونگرا و برونگرا در واقع در مورد ترجیحات این افراد صحبت می‌کنیم. یعنی فرد برونگرا در اجتماع حضور دارد، کار میکنه زندگی میکنه رشد میکنه پیشرفت و همه‌جا هم هست، اما اگه حق انتخاب داشته باشه، ترجیح میده که تنها باشه یا جای خلوتی بره و کارش اینجوری باشه. فرد برونگرا هم اینطوره.

ما وقتی که در جایی هستیم که ترجیح‌مان نیست، انرژی بیشتری از ما تلف میشه یا گرفته میشه، همین!

یه بحث جدید! فراگیر شده اشاره میکنم که جدید! مد شده و شاید به بحث مرتبط باشه، **اونهم سمعی و بصری** بودن. به طرف می‌گن بیا این کتاب رو بخون، برمیگرده میگه من سمعی‌ام! باید برم کلاسی جایی بشینم و بهم بگن تا من یاد بگیرم. یا از طرفی به کسی می‌گن بیا اینو گوش بده میگه نه من حتماً باید بینم تا بفهمم! یجوری میگه من سمعی‌ام انگار نابیناست! یا یجوری می‌گه من بصری‌ام که انگار ناشنواست و گوش نداره! این‌ها درست نیست، بلکه ترجیحات افراد هست، همین. در غیراین صورت فقط انرژی بیشتری از فرد گرفته می‌شود.

بین فرد احساسی و منطقی، فرد برتری‌طلب و... هم همین مسئله حکم‌فرماست. این افراد هم ترجیح‌شان اینگونه بودن است وگرنه در موقعیت مخالف هم می‌توانند باشند بلکه انرژی بیشتری از آنها گرفته می‌شود

در مورد ریسک و ریسک‌پذیر بودن هم همین مسئله حاکم است. یعنی فردی که ریسک‌پذیر نیست، می‌تواند ریسک کند و کرده است، اما ترجیح میدهد عموماً ریسک نکند چون انرژی بالایی مصرف خواهد کرد

این موارد به این دلیل گفته شد که تغییر، تغییر مدل ذهنی، تغییر نگرش به دنیا، **ذاتاً ریسک‌پذیر است.** ما تا به اینجای زندگی خود، چارچوب و اصولی و معیارهایی برای زندگی داشتیم و تا الان هم جواب داده، همین که زنده ایم و زندگی میکنیم یعنی جوابگوی ما بوده!

اما همین که می‌خواهیم (اصول و معیارهایم را که تا الان جواب داده) تغییر بدهم به وضعیتی مبهم، که ممکن است جواب بدهد و مثبت باشد، یعنی ریسک کردن. **در حالت کلی، مهمترین و پایه‌ای ترین بحث در مدل ذهنی ریسک پذیر بودن است.** حرکت از دنیای شفاف به یک دنیای مبهم است.

به شکل‌های گوناگون گفتم و تکرار میکنم، اولین نکته در تغییر مدل ذهنی، ریسک و ریسک پذیری است.

من ممکن است سالها در رستوران موقع غذا خوردن ریسک نکنم و فقط کوبیده بخورم! اما در محیط کار روی صدها میلیون ریسک کنم.

شخصیت را با مدل ذهنی اشتباه می‌گیریم. شخصیت تکرار الگوهای رفتاری است که از بیرون هم دیده می‌شود. شخصیت نمای بیرونی ماست. مدل ذهنی درون و درونمایه ماست.

مدل ذهنی می‌گوید میتواند انتخاب‌های اولین بار یا در مواقع خاص را پیش‌بینی کند. شناخت مدل ذهنی بزرگان، شناخت رفتارهای غالب آنها نیست، شناخت چارچوب‌های تصمیم‌گیری اوست. من روزی میتوانم بگویم که مدل ذهنی فلان کس را می‌شناسم که بتوانم بگویم دقیقاً در این قضیه و لحظه چه انتخابی خواهد داشت.

این بحث را در ادامه روزهای آینده تکمیل می‌کنم.

یک حرف مهم این هست که ما نمی‌توانیم بگویم این جمله، رفتار، تصمیم و نگاه برای من نیست، برای شخصیت و تیپ من نیست، برای این خانواده شهر روستا کشور و ... نیست! ما می‌توانیم بگویم که این انتخاب، انتخاب گرانقیمت است یا نه. یعنی می‌توانم با توجه به نسبت سود و زیانش انتخاب کنم یا نکنم. بجای درست و غلط، مناسب هست یا نه، بر اساس سود و زیان تصمیم می‌گیریم.

مثلاً می‌گوییم نگرش اطرافیان به شما، چقدر برایتان مهم است؟ شما پاسخ می‌دهید: خیلی زیاد. در اینجا به جای گفتن این کار به خانواده و شخصیت و محله ما می‌آید نمی‌آید، باید این گونه نگاه کنید که این رفتار چقدر برای من هزینه دارد. آیا این کار به نسبت هزینه‌هایش، منافع و دست‌آوردهای ارزشمندی برای من دارد؟! آنگاه بر این اساس تصمیم می‌گیریم.

در این شیوه نگاه و تصمیم‌گیری، ما آگاهانه دست به انتخاب زده یا از کنار انتخاب‌های ممکن می‌گذریم، در ادامه و آینده به دست‌آوردها و آنچه هستیم و وضعی که داریم، نگاهی مسئولانه خواهیم داشت که دست‌آورد تصمیم‌های آگاهانه ما بوده است یعنی تک‌تک آجرهای بنای خود را آگاهانه انتخاب و معماری کرده و چیده‌ایم.

(پایان فایل صوتی)

اگر فایل صوتی بالا رو گوش داده باشید، جملاتی که از این به بعد در ۴۸ ساعت باقیمانده این کانال مینویسم معنای بیشتری پیدا میکنن. این جملات هیچکدوم درست یا نادرست نیستند. بلکه اگر هر کدوم اونها رو درست "فرض" کنیم برامون منافع و هزینه هایی دارند.

پس میتونیم بعد از خوندن هر کدوم ببینیم که آیا برای زندگی ما مناسب هستن یا نه.

مدل ذهنی به خودی خود، اصالت نداره. یه ابزاره.

وقتی میگیریم ابزار. مناسب بودن و نامناسب بودنش بسته به هدف، معنا پیدا میکنه.

فقط یه احمق میگه: من یه چکش دارم و معتقدم چکش بهترین ابزار دنیاست.

چنین احمقی، اگر پیچ هم ببینه، اصرار میکنه که اگه تو به جای پیچیدن، با یه ضربه ی من بری توی چوب، خیلی محکم تر و بهتره. اگه به آدم هم برسه و ببینه که هیچ حربه ای نداره و اصلا این قرار نیست توی جایی "فرو" بره، اینطوری سرگرمش میکنه که: "میدونی توی زندگی قابلیت میخ بودی؟!"

از اینجا به بعد دوباره به مسیر حرفهای خودش ادامه میده! آدم منطقی میدونه که نه چکش بهتره و نه انبردست. نه پیچ گوشتی و نه چاقو. اون میپرسه: برای چه هدفی؟

ما هم وقتی میخوایم مدل ذهنی مون رو تحلیل کنیم باید ببینیم هدفمون چیه و بعد ببینیم آیا این مدل ذهنی، برای رسیدن به اون هدف مناسب هست یا نه؟

آیا من آرامش میخوام؟ آسایش میخوام؟ رفاه میخوام؟ خدمت به خلق خدا رو میخوام؟ یه خانواده ی آروم میخوام؟ شهرت میخوام؟ احساس مفید بودن میخوام؟ خیلی ساده است که بگیم "همه اش خوبه."

اما برای ساختن مدل ذهنی قدرتمند، یه سوال سخت تر رو باید جواب بدیم:

باید اونها رو دو به دو مقایسه کنیم. بگیم اگه یکی رو ازم بگیرن و اون یکی رو بدن به جاش، چی رو میدم و چی رو میگیرم؟

انقدر با اون هدفها بازی کنیم تا بتونیم مرتبشون کنیم. به ترتیب اولویت.

حالا میشه بهتر و دقیق تر فکر کنیم که کدوم مدل ذهنی میتونه برای "من" برای رسیدن به هدف هام مناسب تر باشه.

سقراط رو میشه از کشته شدگان مدل ذهنی در تاریخ دونست.

اون نه به دنبال جنگ و کسب قلمروهای بزرگ بود و نه به دنبال کسب ثروت.

نه به دنبال کسب موقعیت اجتماعی و برندسازی و شهرت بود، نه اهل توهین به چندهزار نفر خدایان ساکن المپ که یونانیان بهش باور داشتند.

سقراط فقط تلاش میکرد با سوال کردن از مردم و زیر سوال بردن تعاریفی که همه، اونها رو پذیرفته بودند، کمک کنه که مردم مدل ذهنی قدرتمندتر و کاراتر داشته باشند.

تنها چیزی که شاید سقراط جدی نمیگرفت این بود که هیچوقت از بیرون، نمیشه به کسی برای تغییر مدل ذهنی اش فشار آورد.

بلکه مدل ذهنی وقتی میتونه تغییر کنه که از درون احساس کنیم مدل ذهنی فعلی، برای ما کفایت نمیکنه و نیازمند تغییره.

همون مثال قدیمی که وقتی هنوز وقت و حوصله ی معلمی داشتم برای دوستانم در کلاسها مطرح میکردم:

تخم مرغ اگر از داخل بشکنه از توی اون زندگی متولد میشه و یک جوجه پا به دنیا میگذاره. اما اگه از بیرون فشار داده بشه، میشکنه و مرگ رو ایجاد میکنه و محصولی که جز به درد نیمرو درست کردن نمیخوره.

برای مردم آتن، کشتن سقراط، ساده تر از فکر کردن و تلاش برای اصلاح مدل ذهنی شون بود.



فکر میکنم در مقایسه با خیلی باورها و نکات دیگه‌ای که میتونه نگاه ما رو به دنیای اطراف تغییر بده، این باور جزو کم هزینه ترین ها و پرسود ترین هاست.

به این مثال‌ها فکر کنید:

فقط یه آدم "بدون درک و منطق" میتونه فکر کنه که دانشگاه رفتن و خوندن دقیق درس‌های دانشگاه و میتونه موجب رشد موفقیت بشه.



دلیلش واضحه. اگه اینها کمکی میکرد ما باید سالانه لااقل چندصد هزار نفر "آدم حسابی" به جامعه تحویل میدادیم.



نه یه سری گرسنه ی بیکار مدرک به دست مدعی که مدرکشون رو بالای صفحه ی پروفایل اینستاگرامشون اعلام میکنن شاید لااقل به درد دوست یابی بخوره!



مسیر تمایز و رشد و موفقیت از جایی شروع میشه که:

استاد میگه: من فقط از پنج فصل اول امتحان میگیرم. خوندن بقیه ی کتاب لازم نیست. و دانشجو بعد از خوندن پنج فصل، شروع میکنه و با دقت، فصل ششم و هفتم رو هم میخونه.



رشد کاری وقتی شروع میشه که کارشناس شرکت، بعد از تموم شدن ساعات کار نمایشگاه خارجی که بهش اعزام شده، به جای گشتن توی شهر و استفاده از "تنها فرصت حضور در اروپا یا آسیای جنوب شرق" بره بشینه توی اتاق هتل، کاتالوگ بخونه و از روی نقشه ی نمایشگاه، مسیر بازدید فردای خودش رو مشخص کنه.

اون نفر اول، واقعا هم فرصتهای زیادی برای تکرار تجربه ی مسافرت خوب نخواهد داشت. اما این دومی، دیر یا زود انقدر موفق میشه و مسافرت خوب داخلی و خارجی میره که دیگه حالش از فرودگاه و پاسپورت کنترل، به هم بخوره.



عشق در لحظه ای دیده میشه که من به جای مسیح فرستادن با استیکر و "قلب های پیش ساخته"، به دوستم زنگ بزنم بگم کاری نداشتم. اما دلم میخواست شفاهی بگم دوستت دارم.

رابطه با خدا وقتی جدی میشه که نه درد دارم. نه مشکل. نه بدهی. نه بیماری.

بعد میشینم باهاش حرف میزنم. غیر وقت که بیشتر دارم در حد صندوق پیشنهادات و انتقادات با خدای بزرگم صحبت میکنم (همون نگاه معامله گرانه)



زندگی از اونجا شروع میشه که : من یه جمله ی خوب از یکی ببینم و بعدش بشینم سرچ کنم ببینم حرفهای دیگه اش چیه و سرگرم خوندنشون بشم.



انسان بودن از اونجا شروع میشه که: دارم توی یه پارکینگ شلوغ میرم ماشینم رو بردارم و خارج شم (مثلا پارکینگ بیهقی تهران). میبینم یکی لابه لای ردیف های ماشین ها، دنبال جای پارک میگرده. صداس کنم بگم: لطفا دنبال من بیاین. من دارم میرم ماشینم رو بردارم. شما اونجا پارک کنین.



دانشجوی زرنگ کلاس، میشد بعد از پایان درس مستقیم بره خونه. کسی هم انتظاری نداشت. اما میگه اگر بچه ها نگران امتحان هستن من میتونم یه ساعت بمونم با هم تمرین حل کنیم.



مدیری که برای بچه های شرکتش، دوره تخصصی آموزشی میگذاره، زحمت میکشه. اما این وظیفه ی اونه. مثل تغذیه ی بهتر گیاه برای اینکه میوه ی بیشتری بده! اما برگزاری یه کلاس آموزشی برای بهبود محیط خانواده و تربیت فرزندان. نه در شرح وظایفش هست و نه کسی انتظار داره.

اصلا خلاصه بگم و اولین بحثهامون رو دوره کنیم:

پاسخ: یعنی کاری که لازم بوده.

اقدام: یعنی کاری که میشد انجام نشه.

زندگی خودمون، شهرمون و جامعه مون، احتمالا از نقطه ای شروع به تغییر میکنه که به کارهای خوبی فکر میکنیم که میشد انجام ندیم و اگر هم انجام نمی دادیم هرگز هیچوقت هیچکس نمی گفت که چرا انجام ندادی.

به عنوان قصه ی آخر شب. در ادامه ی قصه ی سقراط که صبح گفتم،

میگن تو شهر راه میرفته که دو تا سردار جنگ رو میبینی. میپرسی که معنای شجاعت چیه.

اونها میگن جنگیدن برای پیروزی.

میگه همیشه؟ میگن: همیشه.

میگه گاهی نباید عقب نشینی کرد تا فرصت بهتری ایجاد شه؟ یا اینکه دشمن احساس کنه که ما پیگیر نیستیم و

انسجام سپاهش کم شه. بعد حمله کنیم؟

دو تا مثال هم میزنه از جنگ ایران و همینطور اسپارتا.

میگن درست میگی. جنگ به هر قیمتی و در هر شرایطی درست نیست. گاهی ننگیدن زمینه ساز پیروزی

های بزرگتره.

بعد سقراط میگه: پس شاید شجاعت اینکه که آدم گاهی کاری رو انجام بده که میدونه درسته. حتی اگه مردم

اون رو شجاعت نمیدونن.

راهش رو ادامه میدی و میری...

قرار بود که یک ماه باهم باشیم و در آخرین ساعات پاییز این کانال متوقف بشه. خیلی بحث های متنوعی داشتیم و برخی جاها مثال زیاد زدیم و برخی هم کمتر. الان وقتش هست که یجوری اینها رو کنارهم بذاریم و جمعبندی کنیم

تاکید دارم که: **مدل ذهنی با حرف زدن و توصیه تغییر نمیکنه، با نیاز تغییر میکنه**

حرف زدن از اون شیک و قشنگه، مثل حرف زدن از تغییر. مثل همه مدعیان که از آن دم می زنند. اما واقعیت این است که ما تا مجبور نشویم و امنیت کنونی خود را ازدست ندهیم، تا در معرض تهدید برای نابودی قرار نگیریم به ندرت به تغییر فکر میکنیم.

در غیر این صورت حرفهای شیک و محلی خواهد بود، مثل لباس مجلسی که میدونیم واسه اون مهمونی هست و وقتی برگردیم خونه همون لباس عادی خونه رو تن می کنیم. خیلی از ما ها یک مدل ذهنی عادی و معمولی داریم واسه زندگی خونه و یک مدل ذهنی شیک واسه بیرون از خونه و جلوی بقیه. طبیعتا فرهنگ ما که از قدیم اتاق نشیمن و عادیش، لباس مهمونی و عادیش فرق داشته، به شدت این دوگانگی رو در خودش داره. مدل ذهنی که در موردش حرف میزنیم با آنی که بهش وفاداریم و با آن زندگی می کنیم، فرق و فاصله داره.

این ها رو گفتم به خاطر اینکه وقتی به خودتون می گین چرا مدل ذهنی تاثیری نداره، این همه از تغییر می شنوم اما هیچ تغییری رو شاهد نیستم، **به خاطر اینکه تاثیر از بیرون نمی آد، تاثیر از درون می آد.** خیلی وقتها مدل ذهنی برای ما ابزاری برای **توجیه** وضعیت قبلی یا کنونی ماست.

یه مثال می زنم. در مورد **آبرهام مالزو**، (از دانشمندان حوزه انگیزش) ؛ وقتی از کسی می پرسند تو چرا بهتر تلاش نمیکنی؟ تو چرا تو سازمانت بهتر تلاش نمیکنی، چرا فلانی بی اخلاقی یا دزدی میکنه؟

میگن: عاقا مردم گرسنه اند! نشنیدی مازلو چی میگه: اول راحتی، اول شکم سیر، اول امنیت و بعد مراحل بعدی. این آدم دو تا جواب داره:

۱- برو بیرون تو خیابون، کسانی که تو خیابون تو سطل های زباله می گردن، یه دست لباس بده، ببین چقدر مودب هستن، چقدر از تو بهتر حرف می زنند و بعدش هم تشکر میکنند، وقتی دوتا غذا بهش بدی، میگه مرسی، یکی کافیه، شما که ماشین داری اون یکی رو بدین به دوستم که کوچه پایین تره. اون وقت باید ببینیم که ربطی به گرسنگی نداره

۲- اینکه که بریم کتابهای مازلو رو بخونیم، ببینیم این آدم در مورد انگیزش دیگه چه حرفهایی داره و چه تعاریف دیگه ای مطرح میکنه، و آیا اونجا هم میگه واقعا اول مرحله اول؟ یا اینکه بسیاری از آدم ها این مراحل رو سلسله مراتبی نمیرن خیلی وقتها.

ببینیم مازلو کتابش را چگونه چیده است؟ او میگوید که انسان دو راه بیشتر ندارد: یا گامی به جلو بگذارد و رشد کند یا گامی به عقب بگذارد و امنیت را تجربه کند. تجربه رشد و امنیت به شکل همزمان، غیرممکن است.

در کتاب بعدی درمورد جاهای دوری که انسان می تواند دست یابد کجاست. اینکه انسان به ذاته می تواند مدل ذهنی داشته باشد که حامی باشد و اهل رشد خود و دیگران باشد. اما برای خیلی از ماها مازلو هم قرار نیست یک مدل ذهنی جدید به ما بدهد یا ابزاری برای ساختن آن. برای خیلی از ماها او آمده که ابزاری برای توجیه وضعیت قبلی به ما بدهد و به ما در تن پروری/ بیکاری/ تنبلی/ زائد بودنمون کمک کند. بسیاری از مواقع ما با شنیدن حرفهای نو، بجای آموختن و تغییر، دنبال اونیم که ببینیم آیا این حرفها می تونه تاییدی باشه واسه وضعیت الانمون! میتونه توجیهی بر ضعف های من باشه. میتونه بهتر به من در دفاع از شکستها کمک کنه

به همین دلیل در ابتدای بحث گفتیم که مدل ذهنی درد داره، مواجه به مدل های ذهنی جدید سخته و دردآور. چون وقتی می بینیم وقتی مطالعه میکنیم آروم تر میشیم، کلاس های آموزشی می ریم حالمون بهتر میشه، احتمالاً یادگیری رخ نداده و کمک کردن که ما ضعفمون رو بدبختی و پیشرفت نکردن هامون رو بهتر توجیه کنیم. به همین دلیل حالمون خوب میشه

بحث بعدی هم هست که مهمه.

سوال کردن مهمه. مغز ما در نهایت می خواهد بسته های اطلاعاتی رو ذخیره کنه. با هر چیزی که می خونه، با هر حرف حدید که میشنوه و میبینه، ذخیره می کنه. (به استعاره می گویم) ما با هر سوالی یه دنیای اطراف خود معنا می دهیم.

- کسی که بچه اش سرکار نمیره، میپرسه من چکار کنم بچه ام سرکار بره.
- کسی دیگر هم بچه اش سر کار نمیره، از خودش میپرسه: من چکار کنم که بچه های مملکت بعد تحصیل سرکار برن

کسانی که مثل مورد اول سوال می پرسن، می شوند مثل همه کسانی که اطرافمون (و خودمون) می بینیم. اما کسی که سوال خودش رو به همه تعمیم میده و واسه همه مطرح میکنه، میشن بزرگانی که تو مملکت داشتیم. مثل امیر کبیر

ممکنه من برگردم که اینجوری سخته، اینکه چه کنم من رشوه ندهم، با اینکه چه کنیم در جامعه رشوه ندهیم، خیلی متفاوت هستش. اینکه چه کنم امروزم کارم سریع انجام بشه با اینکه چه کنم همه کارشون سریع تر انجام بشه، متفاوت. ممکنه بگم که: من شهامت، قدرتش و جسارتش و.... ندارم. اصلاً این دغدغه من نیست. به من چه در زندگی من چه می گذره.

درسته، می تونه همینطور باشه، اما یادمون باشه که اولاً خودمون مقیاس زندگی خودمون رو انتخاب میکنیم، دوماً در همون مقیاس کوچکتر چه کاری و تغییری را داریم انجام میدهیم. پس بهتره در همون مقیاس، نوع تغییر دلخواهمون رو با این بازی «سوال کردن» شروع کنیم. بازی اینکه چطور یک آموخته، تجربه، تلاش، ایده رو به شکل بهتری در ذهن من ذخیره بشه و مدل ذهنی من رو توسعه بده و بهترش بکنه

دوتا مثال می زنم:

اول) لیستی از مدیران برتر برندهای مختلف قرار داده شد و گفته شد که هرچیزی به ذهنتون میرسه رو بنویسد. یکی برمیگرده میگه فرق اونی که اول لیسته با اونی که با اواسط لیست هست چیه؟

همیشه نباید کوچکترین و بزرگترین لیست بخواهیم چیزی را کشف کنیم. اینکه بیاییم **رتبه اول و دوم** رو جدا کنیم و بگیریم چی شد که این دو شد، مقایسه خوبی رخ میده.

یکی دیگه میپرسه: ببینم این آدمهایی که اومدن درآمد خودشون یا فروش شرکت چقدره. یا مثلا یکی دیگه در مورد مدرک تحصیلی مدیران سوال تو ذهنم مطرح میشه. یکی دیگه میگه: امروز کفش X خریدم ببینم مدیر کفش X هم اینجا هست یا مثلا فلان برند هم مدیرش هست یا نه.

ذهنی که با **داستان** بزرگان، زندگی میکند. با دیدن این داستان و تعریفش برای خودمون و دیگران لذت می بریم.

ممکنه فرد دیگه ای بپرسه: تو این لیست ببینم کدومشون رو میشناسم؟

معمولا ذهنی که دنبال **امنیت** می گرده؛ اینطوری عمل میکنه و دنبال آشناهش میگردد. مثلا با افتخار میگه مثلا ۱۷ تاشو میشناسم!

یکی هم میگه: کدوم برند یا مدیر تاپ بودن که من نمیشناختمشون؟

برخی از ما به دنبال نادانسته ها می گردیم.

این سوالات هستند که فرق ما را مشخص میکنند، اینکه در کتابفروشی دنبال ۴ تا کتاب قدیمی که می شناختیم هستیم یا از بغلی می پرسم که اینجا چه کتابی میشناسی یا خوندی بگو من هم برم بخرم و بخونم!*

دوم) یه جک قبلا تو کانال گذاشتم. اینکه کسی که بغلیشو تو ماشین ببوسه، درست و حسابی نبوسیده یا درست رانندگی نکرده. آدمها سوالات مختلفی می پرسند. بعضی هاش میشه این:

- اینو واسه کی بفرستم که اونم حال کنه؟
- از کدوم گروه رسیده، برم عضو بشم شاید چیزهای بیشتری گیرم بیاد
- حالا ماشین به کنار، واقعا من برای شریک عاطفی چندبار اینجوری بهش توجه کردم؟ جوری به حرفش گوش بدم نگاش کنم دل بدم که اگه تو ماشین بودم قطعا تصادف میکردم. یا نه وقتی باهاش حرف میزنم چت میکنم و تلویزیون نگاه میکنم و بهشم توجه میکنم!

این جک **برای هر فردی انگیزه ای** دارد. شاید برخی ها دنبال تغییر باشند. برخی با یه مطالعه کوچیک و مجله زرد و مطلبی این شکلی، سریع مدل ذهنی مون دچار تغییر میشه و برخی هم با سنگین ترین کتابهای علمی هم اصلا تکون نمیخورن و به جاش میگن: اینو واسه کی بگم و بفرستم! یعنی کلی کتاب با خودمون حمل میکنیم (حمال کتاب میشیم) و حرف زدمون فرق می کنه اما در زندگی خیلی فرق نمی کنیم.

حتی بحث **اقدام** ها همین بود. فردی که اهل اقدام و تغییر باشد، با مواجه شدن با این مطلب می گوید چه کنم که وضعم بهتر از این شود، چگونه میتونم راه جدیدی پیدا کنم، چه کنم وضعیت موجود به «وضعیت بهتری که نیست اما می تواند باشد» تغییر کنه.

آدم اهل **پاسخ** ، سوالش اینه، چطور وضع ممکن رو نگه دارم! کسی که میگه چاره ای نبود، یه روزی که چاره ای بوده هیچکاری نکرده و امروز میگه که خب، دیگه چاره ای نیست. «ببین چاره ای نبود» نشان دهنده وضعیت تلخ امروز نیست، نشان دهنده مجموعه از تصمیم‌های گذشته من بوده که وضعم به اینجا رسیده.

برخی هم ممکنه به این سوالات فکر نکنیم. هر منبعی (تلگرام، کتاب، مجله، رادیو، تلویزیون و...) کلی اطلاعات تو مغز ما بریزند، انگار که نه انگار. برخی از ماها هر چیزی رو می خونیم با این توجیه که «همه رو بخونیم. بالاخره وقتی همشون تو مغزمون باشند، یه تغییری میکنیم دیگه»!

اما پای بحث «**سوال**» که بشینیم، هر چیزی مفهوم دیگه ای پیدا میکنه، حتی مبتذل‌ترین چیزها. هرجایی کتابی، فیلمی، محصولی، برنامه‌ای و... باشه که به نظر ما غنی و نیست، ولی مخاطب زیاد داره. سوالی که هست: چه اتفاقی افتاده، چرا اینطوری شده، اصلا باید اینطوری باشه یا نه؟ آیا ایراده یا ایراد نیست؟ همه این سوالات و جنس این سوالات هست که جنس ما رو تعیین میکنه.

آدمی که امروز در نقطه جلوتری از من قرار داره، خیلی وقتها سوالات بهتری از خودش پرسیده. نگذاشته همینجوری اطلاعات از بیرون بیاد تو مغزش بشینه. به یک گورستان خاطره تبدیل نشده. عوضش تحلیل‌گر شده. آدمهایی که امروز جنس‌شان از جنس اقدام است، یک عمری متفاوت بودن از بقیه که این حس و حال رو نداشتند و جنسشون پاسخ بوده.

همین الان که این کانال داره بسته میشه، برای هر فردی سوالات مختلفی مطرح میشه، یکی: خب من حالا تو این ۳۰ روز کدوم ایده و طرح میتونه بهم کمک کنه؟ یکی دیگه: چقدر بحث ناقصه، چیا رو باید می گفت و نگفت؟ یکی دیگه: کدوم این حرفهایی که گفت من قبول ندارم. برم دنبال اون و تکمیلش کنم. یکی دیگه: باید ببینیم انگیزش چی بود؟ تبلیغ که نمی کنه، هزینه ای که نمیگیره! (توهم توطئه هم که داریم) بهش گفتن بیاد بگه، خودش خواسته اینو بگه!!؟ چیکار میخواست بکنه؟ یکی دیگه: این کانال رو دیگه لازم نداری؟ به من بفروش

اتفاق یکی بوده، کانالی طی ۳۰ روز در مورد مدل ذهنی صحبت کرد و نوشت و امروز بسته میشه، اما سوالات بسیار متفاوتی میتونه توی ذهن بقیه ایجاد کنه و شکل بگیره.

امیدوارم و آرزویی داشته باشم اینه که : سوالات بهتری داشته باشید و هر روز و هر لحظه بتونید سوالات بهتری پرسید و خدا بهمون این توفیق رو بده که جنس سوالاتمون از جنس افراد باخته، سوخته، ساده فرق کنه (آدمهایی که فرقشون با فئر این هست که کمی پیچیده‌ترند!) ما حقمون نیست که فئر باشیم، فئر اگه از بیست تا فئر دیگه هم تشکیل شده باشه، باز هم فئر.

آدم از جایی شکل میگیره که از بیرون فشارش میدن و قوانین و اصول و همه چیز این آدم (بر خلاف انتظار آدم های دیگه، برخلاف قوانین، عرف، جامعه، انتظارات، محیط) یک کار دیگه و نویی انجام میده. اونوقت معلوم میشه که این آدم اراده دیگه‌ای داره و فرق میکنه و می تونه دنیای بهتری رو بسازه.

چون شبها یلدا دورهمی حافظ می خوندیم، می خوام به رعایت این سنت فالی از حافظ می خونم:

(متأسفانه ماها هیچ کار تازه ای نکردیم و هروقت و بی وقت به این بزرگان حافظ و مولوی مراجعه میکنیم و کسی با این قد و قواره درست نکردیم با عرض معذرت از محضر این بزرگان باید یادآوری کنیم که دنیای ما آدمها، به این انسانهای بزرگ همچنان نیاز داره.)

بگذار تا ز شارع میخانه بگذریم	کز بهر جرعه‌ای همه محتاج این دریم
روز نخست چون دم رندی زدیم و عشق	شرط آن بود که جز ره آن شیوه نسپریم
جایی که تخت و مسند جم می‌رود به باد	گر غم خوریم خوش نبود به که می‌خوریم
تا بو که دست در کمر او توان زدن	در خون دل نشسته چو یاقوت احمریم
واعظ مکن نصیحت شوریدگان که ما	با خاک کوی دوست به فردوس ننگریم
حافظ چو ره به کنگره کاخ وصل نیست	با خاک آستانه این در به سر بریم

خدانگهدار

پاییز ۱۳۹۴

منبع: [مدل ذهنی](#) - [محمدرضا شعبانعلی](#)

لازم به توضیح: بحث مدل ذهنی رو می توانید در منابع زیر ادامه بدهید :

- [مدل ذهنی در روزنوشته های محمدرضا شعبانعلی](#)
- [مدل ذهنی در سایت متمم](#)

گردآوری و تنظیم: [سجاد سلیمانی](#)