



همه ما در طول شبانه روز، سوال های گوناگونی از خود و دیگران می پرسیم. در واقع رسیدن به پاسخ های این سوالات است که تعیین می کند چقدر در مسیر موفقیت و پیشرفت به جلو یا عقب گام برداشته ایم.

از مهمترین ویژگی های ذهن انسان این است که هر سوالی از آن بپرسیم، پاسخ هایی هماهنگ به همان سوال به ما می دهد. از طرفی طبق قانون جذب به هر چیزی که فکر کنیم همان را بدست می آوریم.

قدرت سوال یکی از زیر مجموعه های قانون جذب هست. بنابراین اگر سوال هایی که از خودمان می پرسیم در مورد بدبختی ، بی پولی و به طور کلی به سمت منفی نگری ها باشد، در واقع باید منتظر پاسخ هایی از همان جنس و دسته باشیم و ما همان ها را بدست می آوریم اما برعکس، اگر سوالاتی که از خودمان و همچنین دیگران می پرسیم، در مورد چگونگی بدست آوردن فرصت ها، گذر از چالش ها ، کسب مهارتی تازه و افزایش ثروت و خوشبختی باشد، قطعاً پاسخ هایی از همان دسته روبروی ما قرار می گیرد و در واقع ثروت و خوشبختی بدست می آوریم.



قدرت سوال

یکی از زیر مجموعه های قانون جذب هست.

باید بدانید که افراد موفق راز قدرت سوال را فهمیده اند و در زندگی روزمره خود از آن استفاده می کنند. در واقع آنها سوالاتی در زمینه موفقیت در کسب و کارشان را در دفتری یادداشت دارند و یا به دیوار اتاقشان چسبانده اند و روزانه آنها را مطالعه می کنند و در جهت رسیدن به پاسخی مناسب برای آن سوال فکر می کنند و دست به تحقیق و جستجو می زنند. اما چگونه می توانیم سوالاتی شگفت انگیز بپرسیم؟ چگونه می توانیم از دل یک سوال درست، گامی بلند و اساسی به سوی پیشرفت و موفقیت برداریم؟

هر سؤالی که انسان از خود می کند بازتاب خاصی در روحیه او ایجاد می کند، مثلاً وقتی کسی از خود سؤال می کند «چگونه است که من خوشبختم؟» نفس این سؤال، روحیه اش را شاد می کند و به او این را القا می کند که آری؛ من خوشبختم و این احساس، به ضمیر ناخودآگاه، یک سیگنال ورودی مثبت می دهد و این سیگنال پردازش می شود و حاصلی می دهد که می تواند دنیای او را به راستی زیبا کند و در واقع به سعادت و خوشبختی واقعی برساند؛ زیرا ضمیر ناخودآگاه بر اساس سیگنال های دریافتی، آن چنان کائنات را با آدمی هم نوا می کند که همان شرایط را در وجود انسان پدید آورد. (ارسال ارتعاشات مثبت به کائنات خدا) عکس این حالت هم وجود دارد، وقتی کسی از خود سؤال می کند که «چرا من بدبخت هستم؟!» نفس یک چنین سؤالی، بلافاصله روحیه انسان را افسرده و غمگین می کند و این سیگنال منفی وارد ضمیر ناخودآگاه شده و پردازش می شود و علاوه بر ساختن روحیه ای مناسب با آن سؤال، به گونه ای بر تمامی کائنات تأثیر می گذارد و سد و مانعی برای تمام رحمت های الهی ایجاد می کند که واقعاً شرایط یک انسان بدبخت برای او فراهم می شود. (ارسال ارتعاشات منفی به کائنات خدا) این تأثیر بسیار مهم هر سؤالی است که انسان از خود می کند و لذا باید بدانید که «کیفیت زندگی شما را نوع سوالاتی تعیین می کند که از خود می پرسید».

حال با توجه به تأثیر هر سؤال در دنیای انسان، اینک شما چه تصمیمی برای سوالات روزمره خود گرفته اید؟ چگونه پرسش می کنید؟ آیا با دنیایی از دقت و مراقبه مرتباً سوالات مثبت و زندگی ساز می کنید و یا اینکه سوالات منفی و مخرب؟! "راستی شما به هنگام پرسش کردن، از چه واژه ای بیشتر استفاده می کنید؟ از واژه «چرا؟!» و یا از واژه «چگونه؟» آیا می گوئید «چرا شرایط این گونه است؟!» و یا اینکه می پرسید «چگونه می توانم شرایط موجود را زیباتر و عالی تر کنم؟» فاصله این دو نوع پرسش، فاصله جهنم تا بهشت خداست، فاصله بین بدبختی و خوشبختی انسان هاست، فاصله فقر و ثروت است، فاصله افسردگی و نشاط است، فاصله یأس و امید است.

آری؛ این گونه کیفیت زندگی شما را نوع سوالاتی تعیین می کند که شما از خود می کنید. اگر سؤال کنید چرا همه چیز خراب است؟! همه چیز خراب می شود و اگر سؤال کنید چگونه است که خداوند برای من همه چیز را خوب می خواهد؟ سراسر زندگی شما عالی می شود و این خاصیت سؤال است.

هر سؤال یک سیگنال، یک فرمان به ضمیر ناخودآگاه است. حال به من بگوئید که چگونه از این به بعد مراقب سوالات روزمره خود هستید؟ در واقع قانون مهمی که باید به آن عمل کنید این است که: پرسش هایتان را تغییر دهید تا زندگیتان تغییر کند. استادم جیم ران در جایی می گوید:

اگر جایی را که ایستاده اید، نمی پسندید، آن را عوض کنید. شما درخت نیستید که ثابت بخواهید در جایی بمانید! جمله جالب و قابل تاملی است.

اما چگونه می توانید موقعیت کنونی تان را تغییر دهید:

روشن است. با طرح سوالات درست و شگفت انگیز!

اگر از آن دست افراد هستید که مدام در ذهن خود به دنبال سوال هایی منفی و ویران کننده احساس و باورهای خود هستید و مثلا می پرسید:

چرا من اینقدر بدشانس هستم؟ چرا این اتفاق برای من افتاد؟ و ...

همین الان با تغییر در نگاه تان و با تکیه بر این نکته که شما هم می توانید همه چیز را تغییر دهید، این پرسش را از خود بپرسید:

چگونه می توانم کیفیت زندگی ام را تغییر دهم؟ چگونه می توانم از درون این مسئله و چالشی که برایم اتفاق افتاده، فرصتی شگفت انگیز بیرون بیاورم؟ و...

می توانم به طور کلی به شما بگویم که سوالات شما از دو تیپ پیروی می کنند: سوالات بسته و سوالات باز.

۱) سوالات بسته، سوالاتی هستند که جستجویی در درون آن ها صورت نمی گیرد. به عبارتی، سوالاتی که جواب «بله» یا «خیر» را در پی دارند.

از این دست سوالات زمانی می توان بهترین نتیجه را گرفت که قصد داشته باشیم قاطعانه وضعیتی را در ذهن کسی ثبت کنیم. برای مثال: «آیا شما توانایی انجام این کار را دارید؟»

به یاد داشته باشید از این دسته نباید زمانی استفاده کنیم که نظر افراد را می پرسیم. و یا زمان هایی که قصد داریم گفتگویی صورت بگیرد و از درون این گفتگو ارتباطی می خواهید برقرار کنید.

۲) نوع دیگر سوالات، سوالات باز هستند. جواب این نوع سوالات طرف مقابل را وادار به صحبت کردن و برقراری دیالوگ و ارتباطی عمیق تر می کنند. برای مثال: «آیا در مورد این موضوع که اشاره کردید دلیل بیشتری می توانید بیاورید؟»

سوالات باز، عمیق تر هستند و باعث ایجاد حس کنجکاوی و در نتیجه جستجوی بیشتری می شوند.

در کل باید سعی کنید بیشتر سوالات شما از جنس سوالات باز باشد. مخصوصا در هنگام فروش، مذاکره و یا برقراری ارتباطی عمیق.

یادتان باشد که سوال بازتاب شخصیت شماست همچنان که ولتر می گوید:

از روی سوالهای فرد، بهتر از جوابهای او می توانید درباره اش قضاوت کنید.

آری،

یک سؤال، یک زندگی!