



ماهنامه اجتماعي اقتصادي  
سال دوم | آبان ۱۴۰۰ | شماره ۱۱



صاحب امتیاز و مدیر مسئول: دکتر احمد رضا قنبری

سر دبیر: فاطمه قنبری

طراح و صفحہ آرا: مرضیہ پهلوانی نژاد

روابط عمومی: زینب یزدی پور

آدرس: خیابان بزرگمهر، روبروی بیمارستان

، صدوقی، جنب ساختمان میرداماد

کوچہ طاووسی (۳۵)، مجتمع پزشکی طاووس، طبقہ

اول، واحد ۲

ارتباط با مدیر مسئول: ۰۹۱۳۱۱۸۱۲۸۹

تلفن پذیرش آگهی: ۰۳۱۳۲۶۵۸۹۱۵

فهرست مطالب

توهم پولی

ابرتورم

ارباب احساسات خود باشید

راست کرداری

رویاری با عوامل حواس پرتی

در محیط کار

مبارزه با افکار منفی

## سخن مدیر مسئول



هر کسی می‌کوشد تا برای خود بهترین الگوها را انتخاب کند. برخی بر این باورند که انسان اگر سبک زندگی را به درستی بیاموزد، به درستی خواهد آموخت که چگونه سبک مرگ خویش را بیاموزد. انتخاب درست سبک زندگی به معنای انتخاب درست سبک مردن نیز می‌باشد؛ چرا که اگر کسی همه عمر در اندیشه دنیا و تکاثر ثروت و قدرت باشد، می‌کوشد تا با روش‌های گوناگون از مرگ بگریزد و با دست کاری در زن، یا یافتن اکسیر جوانی، عمر خویش را طولانی کند. دغدغه‌ی بقای در دنیا برای او، دغدغه‌ای دائمی است و از زندگی خویش لذتی نمی‌برد، زیرا همواره مرگ را حاضر می‌بیند و زندگی‌اش را در آستانه نابودی می‌یابد. پس آرزو می‌کند عمر بلند داشته باشد که حداقل آن هزار سال باشد.

قرآن به انسان می‌آموزد که به حکم عقل بهترین و نیکوترین‌ها را برگزیند؛ سبکی که سرمشق‌های زندگی آن را، انتخاب کردند. خداوند بارها در قرآن از مؤمنان می‌خواهد تا حتی در میان آموزه‌های اسلامی و وحیانی بکوشند تا بهترین و نیکوترین‌ها را برگزینند و عمل کنند. بنابراین هم در نیکی کردن باید شتاب ورزند و هم در مسابقه شتاب، نفر نخست باشند. این گرایش به برترین‌ها و نیکوترین‌ها می‌بایست در همه ابعاد زندگی صورت گیرد که از سلام کردن گرفته ۲ تا دیگر اعمال و رفتارهای عبادی و اجتماعی که می‌بایست نیکوترین و بهترین‌ها را انتخاب کند.

۱. آنان را از مردم دیگر، حتی مشرکان به زندگی این جهانی حریص‌تر، خواهی یافت و بعضی از کافران دوست دارند که هزار سال در این دنیا زیست کنند و این عمر دراز، عذاب خدا را از آنان دور نخواهد ساخت که خدا به اعمال‌شان بیناست. (بقره، آیه ۹۶)

واقعاً بشریت خوشبخت شد که عمرها کوتاه است، و گرنه با نگاهی به همین زندگی کوتاه که بیش از صد سال طول نمی‌کشد، انسان چگونه دغدغه دریدن دیگران را دارد و مستکبران و ستمگران بر گرده‌ی انسان‌ها چگونه سوار می‌شوند و هزاران نفر را برای ارضای خواهش‌های نفسانی خویش می‌کشند و میلیون‌ها نفر بی‌گناه از زن و کودک و پیر و جوان را در جهان به مسلخ می‌برند و نیست و نابود می‌کنند. اگر عمر هزار ساله برای این گرگان انسان‌نما بود، ملت‌ها هرگز دمی آرامش و آسایش نداشتند. کوتاهی عمر و فرصت اندک موجب می‌شود تا گرگان مستکبر و ستمگر نتوانند به آرزوی خویش دست یابند و ملت‌ها را برای همیشه در بند کشند.

هر انسانی می‌بایست با توجه به عقل الهی خود بهترین‌ها را برگزیند؛ زیرا در دنیایی که فرصت بقا و زندگی در آن کوتاه است، خوب‌ها و نیک‌ها بسیار است. پس می‌بایست بهترین و نیکوترین‌ها را برگزیند که انتخاب و بهره‌مندی از همین بهترین‌ها نیز سخت و دشوار است؛ چرا که عمر بسیار کوتاه است.

افراد عموماً تمایل دارند درآمد و ثروت خود را برخلاف شرایط واقعی و به صورت اسمی ببینند. افراد اثرات تورم بر پول خود را در نظر نمی‌گیرند، بنابراین به اشتباه معتقدند که ارزش ثروت انباشته‌ی آنها به اندازه‌ی سال قبل است.

برخلاف سکه‌های طلا، پول امروزی - به شکل اسکناس و اندوخته بانکی - ارزش ذاتی ندارد. اسکناس ۱۰ دلاری تنها این قدر ارزش دارد، چون جامعه این‌طور تصمیم گرفته است. چیزی که با این پول می‌خرید، بستگی به قیمت‌ها دارد. توهم پولی زمانی اتفاق می‌افتد که افراد ارزش اسمی پول - رقم روی اسکناس ۱۰ دلاری - را با ارزش واقعی آن - میزان کالا و خدماتی که با آن می‌توان خریداری کرد - اشتباه می‌گیرند.

فرض کنید کارگری هفته‌ای ۱۰۰ دلار دستمزد می‌گیرد؛ این دستمزد اسمی اوست. اگر او با این پول کتاب بخرد و قیمت کتاب دو برابر شود، دستمزد واقعی او نصف می‌شود. با این حال، افراد بیشتر در اثر تغییر در رقم دستمزد متوجه تغییر در دستمزد واقعی خود می‌شوند، تا تغییراتی که در قیمت‌ها اتفاق می‌افتد: ۱۰ سنت کاهش دستمزد برای آنها خیلی مهم‌تر است تا همین مقدار افزایش در قیمت‌ها، وقتی که دستمزدها تغییر نمی‌کند. برخی اقتصاددان‌ها ادعا کرده‌اند در زمان تورم، کارگران نیروی کار بیشتری را نسبت به شرایط دیگر عرضه می‌کنند، چرا که فکر می‌کنند دستمزد آنها بالاتر از آن چیزی است که قبلاً بوده است.

توهم پولی (Money Illusion) (که به نام توهم قیمت‌ها نیز شناخته می‌شود)، زمانی است که شخص یا جامعه، بدون در نظر گرفتن تأثیر تورم در کاهش قدرت خرید و صرفاً به اتکای افزایش درآمد خود احساس ثروتمند بودن کند. از نظر علم اقتصاد این شخص یا جامعه دچار توهم پولی شده است. به عبارت دیگر، توهم پولی به معنای فراموش کردن تغییر ارزش پول در نتیجه رکود یا تورم است.



توهم پولی ماهیت روانی دارد. افراد به دروغ به انباشت ثروت خود اعتقاد دارند، اما تورم را نادیده می‌گیرند. با توجه به این واقعیت و با فرض اینکه تورم دائماً مثبت باشد، ثروت یک فرد به مبالغه آمیز می‌شود.

اقتصاددانان معتقدند توهمات پولی به چند دلیل وجود دارند:

فقدان آموزش مالی: اغلب مردم اثرات تورم را بر قدرت خرید خود در نظر نمی‌گیرند یا از تورم اطلاعی ندارند.

چسبندگی قیمت در کالاها و خدمات: گاهی اوقات قیمت کالاها و خدمات تغییر نمی‌کند، حتی اگر اقتصاد کل این سیگنال را دهد که باید تغییر کنند.

اقتصاددانان همچنین توهم پولی را دلیل اصلی خوب بودن تورم در اقتصاد می‌دانند. مشخصاً تورم اجازه ی افزایش دستمزدها را می‌دهد. زمانی که تورم پایین است، کارفرمایان اغلب افزایش اندکی در دستمزدهای اسمی ایجاد می‌کنند.



توهم پولی کتابی است که در سال ۱۹۲۸ توسط اقتصاددان ابروینگ فیشر تألیف شد. این کتاب، جزئیاتی از یک مغازه‌دار آلمانی را در زمانی که واحد پول آلمان به دلیل تورم فوق‌العاده دچار کاهش ارزش شد شرح می‌دهد. آلمان پس از جنگ جهانی اول یک ابر تورم (تورم بسیار بالا و پرشتاب) را تجربه کرد.

مغازه‌دار اعتقاد داشت به این خاطر که پیراهن‌ها را بالاتر از قیمتی که خریده می‌فروشد، سود می‌برد. با این حال، به گفته‌ی فیشر، مغازه‌دار از فروش پیراهن‌هایش پول کمتری دریافت کرده و پولی را از دست داده است. به این دلیل که مغازه‌دار قدرت خرید یا تعداد کالاها و خدماتی که می‌توانست با همین مقدار پول به دست بیاورد، به دلیل فشار تورم از دست داده بود.

فیشر به این نتیجه رسید که مردم در مورد ثروت خود به طور اسمی فکر می‌کنند، نه به طور واقعی. که باعث ایجاد یک احساس امنیت کاذب در فرد می‌شود.



## نمونه‌هایی از توهّم پولی

برای ارائه یک مثال عینی از توهّم پولی، فرض کنید:

تورم سالانه: ۲٪

ثروت واقعی انباشته شده (به استثنای سال جاری):  
۶۰۰۰۰۰ دلار

درآمد خالص سالانه پس از هزینه‌ها: ۱۰۰۰۰۰ دلار

فردی که دچار تله‌ی توهّم پولی می‌شود باور دارد:

که ۶۰۰۰۰۰ دلار در ارزش خود باقی خواهد ماند (تا پایان سال برابر با ۶۰۰۰۰۰ دلار خواهد بود)

فرض کنید که ۱۰۰۰۰۰ دلار برای تورم نیازی به تعدیل ندارد، بنابراین فرد تا پایان سال ۱۰۰۰۰۰ دلار دیگر جمع می‌کند.

فرد معتقد است که دارایی‌اش ۷۰۰۰۰۰ دلار است.

اما در واقعیت:

۶۰۰۰۰۰ دلار با ۲٪ نرخ تورم رو به زوال می‌گذارد، به این معنی که ۶۰۰۰۰۰ دلار تا پایان سال برابر با ۵۸۸۰۰۰ دلار خواهد بود.

فرض کنید که ۱۰۰۰۰۰ دلار برای تورم نیازی به تعدیل ندارد، بنابراین فرد تا پایان سال ۱۰۰۰۰۰ دلار دیگر جمع می‌کند.

بنابراین ثروت فرد ۶۸۸۰۰۰ دلار خواهد بود (۱۲۰۰۰۰ دلار کمتر از چیزی که تصور می‌کرد).



منبع

اقتصاد در چند دقیقه

نیل کیشتینی

ترجمه محمود حاج

زمان

corporatefinanceinstitute

## ابرتورم چیست؟

ابرتورم اصطلاحی برای توصیف افزایش سریع، بیش از حد و خارج از کنترل عمومی قیمت در یک اقتصاد است. در حالی که تورم معیاری برای سنجش سرعت افزایش قیمت کالاها و خدمات

است، ابرتورم، تورمی است که به سرعت در حال افزایش است و معمولاً بیش از ۵۰٪ در ماه اندازه گیری می شود.

اگرچه ابرتورم یک رویداد نادر در اقتصادهای توسعه یافته است، اما در طول تاریخ بارها در کشورهایمانند چین، آلمان، مجارستان، روسیه و آرژانتین رخ داده است. ابرتورم به افزایش سریع و افسارگسیخته‌ی قیمت‌ها در یک اقتصاد اشاره دارد که معمولاً با نرخ بیش از ۵۰ درصد در هر ماه در طول زمان اتفاق می افتد.

ابرتورم می تواند در زمان جنگ و آشفتگی اقتصادی در اقتصاد تولید زیربنایی، همراه با چاپ مقدار بیش از حد پول توسط بانک مرکزی رخ دهد. ابرتورم می تواند باعث افزایش قیمت کالاهای اساسی - مانند مواد غذایی و سوخت - به دلیل کمیاب شدن آنها شود.

در حالی که تورم‌های شدید معمولاً نادر هستند، زمانی که اتفاق بیفتند می توانند از کنترل خارج شوند.

ابرتورم (Hyperinflation) به حالتی گفته می شود که تورم ماهانه بالای ۵۰ درصد باشد. در این سطح، تورم می تواند ورشکستگی کلی اقتصاد را به دنبال داشته باشد. ابرتورم زمانی رخ می دهد که دولت حجم عظیمی پول چاپ می کند تا به نیازهای مصرفی پاسخ دهد. معمولاً این اتفاق زمانی رخ می دهد که مشکلات اقتصادی زیادی وجود دارد؛ مثلاً کمبود بودجه یا بدهی بالا در کار است و ظرفیتی برای بالا بردن مالیات یا وام گرفتن هم وجود ندارد. این‌ها شرایطی بودند که فراتورم را در آلمان در دهه ۱۹۲۰ به وجود آوردند. حتی در شرایط عادی اقتصاد، تولید پول از سوی دولت یکی از منابع تولید درآمد در نظر گرفته می شود؛ زیرا این کار تورم ایجاد می کند و می توان آن را «تورم مالیاتی» نامید. در ابرتورم، این فرآیند از حد کنترل خارج می شود و همه چیز چنان سریع اتفاق می افتد که نظام پولی فرو می پاشد. چون پول خیلی سریع ارزش خود را از دست می دهد، مردم آن را بی درنگ خرج می کنند و می کوشند ثروت خود را تبدیل به کالا یا ارزهای خارجی کنند. صحنه مردمی که با چرخ دستی های پر از پول به فروشگاه ها می روند، نشانه فروپاشی اقتصاد به دلیل فراتورم است.







## مفهوم ابرتورم

ابرتورم باعث می‌شود که مصرف‌کنندگان و کسب و کارها به دلیل قیمت‌های بالاتر به پول بیشتری برای خرید محصولات نیاز داشته باشند.

تورم معمولی بر حسب افزایش قیمت ماهانه اندازه‌گیری می‌شود، اما ابرتورم بر حسب افزایش قیمت روزانه که می‌تواند به ۵ یا ۱۰٪ در روز برسد اندازه‌گیری می‌شود.

تصور کنید هزینه خرید مواد غذایی، از ۵۰۰ دلار در هفته به ۷۵۰ دلار در هفته، و ۱۱۲۵ دلار در ماه بعد برسد. اگر در یک اقتصاد، دستمزدها با تورم هماهنگ نباشد، کیفیت زندگی مردم کاهش می‌یابد، زیرا مردم توانایی پرداخت هزینه‌های زندگی و برطرف کردن نیازهای اولیه خود را نخواهند داشت.

### چرا ابرتورم رخ می‌دهد؟

اگرچه ابرتورم می‌تواند به دلایل متعددی ایجاد شود، در زیر تعدادی از شایع‌ترین علل ابرتورم ذکر شده است.

#### عرضه بیش از حد پول

ابرتورم در زمان آشفته‌گی شدید اقتصادی و رکود رخ می‌دهد. رکود یک دوره‌ی طولانی از یک اقتصاد در حال انقباض است، به این معنی که نرخ رشد منفی است.

رکود معمولاً دوره‌ای از رشد منفی است که بیش از شش ماه طول می‌کشد. از سوی دیگر، یک رکود ممکن است سال‌ها طول بکشد و همچنین درصد بیکاری بسیار بالا، ورشکستگی شرکت‌ها و افراد، بازده تولیدی پایین‌تر و وام‌دهی یا اعتبار کمتر را به نمایش بگذارد. پاسخ به رکود معمولاً افزایش عرضه پول توسط بانک مرکزی است. پول اضافی برای تشویق بانک‌ها به وام دادن به مصرف‌کنندگان و مشاغل برای ایجاد هزینه و سرمایه‌گذاری طراحی شده است.

ابرتورم پیامدهای متعددی برای یک اقتصاد دارد. مردم ممکن است کالاهایی از جمله کالاهای فاسدشدنی (مانند مواد غذایی) را به دلیل افزایش قیمت احتکار کنند که به نوبه‌ی خود باعث کمبود مواد غذایی می‌شود. هنگامی که قیمت‌ها بیش از حد افزایش می‌یابند، از ارزش پول نقد یا پس‌انداز سپرده شده در بانک‌ها کاسته می‌شود زیرا پول قدرت خرید بسیار کمتری دارد. وضعیت مالی مصرف‌کنندگان بدتر و بدتر می‌شود و می‌تواند منجر به ورشکستگی شود.

همچنین، مردم سرمایه‌گذاری در موسسات مالی را متوقف می‌کنند، و باعث از کار بیکار شدن بانک‌ها و وام‌دهندگان می‌شود. در صورتی که مصرف‌کنندگان و صاحبان مشاغل نتوانند مالیاتی پرداخت کنند، درآمدهای مالیاتی نیز کاهش می‌یابد و دولت را در ارائه خدمات اساسی ناتوان می‌کند.

شهروندان اعتماد خود را نسبت به ارزش پول کشور از دست می‌دهند. هنگامی که ارزش پول کشور کم‌ارزش یا بدون ارزش تلقی می‌شود، مردم شروع به احتکار کالاها و لوازمی می‌کنند که ارزشمند هستند. با شروع افزایش قیمت‌ها، کالاها اساسی - مانند مواد غذایی و سوخت - کمیاب می‌شوند و

قیمت‌ها را در یک مارپیچ رو به بالا می‌فرستند. در پاسخ، دولت مجبور است برای تثبیت قیمت‌ها و تأمین نقدینگی پول بیشتری چاپ کند، که فقط مشکل را تشدید می‌کند.

اغلب اوقات، عدم اطمینان در خروج سرمایه از کشور در زمان نابسامانی اقتصادی و جنگ منعکس می‌شود. هنگامی که این خروجی‌ها رخ می‌دهد، ارزش پول کشور کاهش می‌یابد زیرا سرمایه‌گذاران، سرمایه‌گذاری‌های کشور خود را در ازای سرمایه‌گذاری‌های کشور دیگر می‌فروشند. بانک مرکزی اغلب کنترل سرمایه را در دست می‌گیرد که شامل ممنوعیت انتقال پول به خارج از کشور است.

منبع  
اقتصاد در چند دقیقه  
اثر نیل کیشینی  
ترجمه محمود حاج زمان

investopedia

با این حال، اگر افزایش عرضه پول توسط رشد اقتصادی که با تولید ناخالص داخلی اندازه‌گیری می‌شود حمایت نشود، نتیجه می‌تواند منجر به تورم شدید شود. اگر تولید ناخالص داخلی، که معیاری برای تولید کالاها و خدمات در یک اقتصاد است، رشد نکند، کسب‌وکارها قیمت‌ها را افزایش می‌دهند تا سود خود را افزایش دهند و سرپا بمانند. از آنجایی که مصرف‌کنندگان پول بیشتری دارند، قیمت‌های بالاتری را پرداخت می‌کنند که منجر به تورم می‌شود. با وخامت بیشتر اقتصاد، شرکت‌ها هزینه بیشتری دریافت می‌کنند، مصرف‌کنندگان پول بیشتری می‌پردازند و بانک مرکزی پول بیشتری چاپ می‌کند که منجر به یک چرخه معیوب ابر تورم می‌شود.

## از دست دادن اعتماد به اقتصاد یا سیستم پولی در زمان جنگ

ابرتورم اغلب زمانی رخ می‌دهد که اعتماد به پول یک کشور و در نتیجه‌ی آن توانایی بانک مرکزی برای حفظ ارزش پول از دست می‌رود. شرکت‌های فروش کالا در داخل و خارج از کشور با افزایش قیمت‌ها، برای پذیرش ارزش خود، حق بیمه ریسک می‌خواهند. نتیجه می‌تواند منجر به افزایش تصاعدی قیمت یا تورم فوق‌العاده شود.



برخی کارها در این زمینه به معنای واقعی کلمه نتیجه بخش است. برای شروع به این نکات توجه کنید.

### ۱- به تأثیر احساسات خود بنگرید.

همه‌ی احساسات قوی بد نیستند.

بوتنیک می‌گوید: «احساسات زندگی ما را هیجان‌انگیز، منحصربه‌فرد و پرجنب‌وجوش می‌کنند. احساسات قوی نشان می‌دهد که ما زندگی را به‌طور کامل در آغوش گرفته‌ایم، که زندگی را تماماً زندگی کرده‌ایم و واکنش‌های طبیعی خود را سرکوب نکرده‌ایم.»

این یک چیز کاملاً طبیعی است که دچار غلبه‌ی عواطف و احساسات شوید. اتفاقات زیادی در زندگی می‌افتد که ما را از نظر احساسی دگرگون می‌کند.

پس مشکل کجاست؟

احساساتی که به‌طور مرتب از کنترل خارج شوند این پیامدها را به دنبال دارد:

تعارض و کشمکش در روابط (دوستی، کاری، خانوادگی)

مشکل در ارتباط با دیگران



## ارباب احساسات خود باشید

توانایی تجربه و ابراز احساسات مهمتر از چیزی است که شما فکر می‌کنید. در یک موقعیت خاص که نیاز به یک واکنش احساسی بجاست، احساسات نقش کلیدی و مهمی در واکنش‌های شما ایفا می‌کنند. وقتی هم‌رنگ و هماهنگ با احساسات خود باشید، به اطلاعات مهمی دست خواهید یافت که در موارد زیر به شما کمک خواهد کرد:

تصمیم‌گیری

موفقیت در روابط

تعاملات روزانه

مراقبت از خود

در این حین که احساسات می‌توانند نقش مهمی در زندگی روزمره شما داشته باشند، به محض اینکه احساس کنید از کنترل خارج شده‌اند، می‌توانند بر سلامت عاطفی و روابط بین فردی شما تأثیر بگذارند.

ویکی بوتنیک، یک درمانگر اهل کالیفرنیا توضیح می‌دهد که هر احساسی (حتی شادی، خوشحالی و هر احساس دیگری که معمولاً به عنوان احساسات مثبت شناخته می‌شوند) می‌تواند تا حدی تشدید شود که کنترل آن دشوار شود.

با این حال با کمی تمرین، می‌توانید دوباره بر آن‌ها تسلط یابید. دو مطالعه در ۲۰۱۰ از منابع معتبر نشان می‌دهد که داشتن مهارت‌های تعدیل عاطفی با حال خوب و بهتر زیستن مرتبط است. بعلاوه یکی از این منابع ارتباط بالقوه‌ای بین این مهارت‌ها و موفقیت مالی پیدا کرد. بنابراین انجام

### ۳- تشخیص دهید چه احساسی دارید.

لحظه‌ای توقف برای اینکه چک کنید که چه احساسی دارید، می‌تواند به شما کمک کند کنترل خود را بازیابید.

موقعیتی را در نظر بگیرید: سعی دارید با فردی قرار ملاقاتی تنظیم کنید، اما آن فرد می‌گوید که وقت ندارد. بار دیگر شما به آن فرد پیام می‌دهید و می‌گویید: «می‌توانیم این هفته یک قرار ملاقات داشته باشیم؟» و آن فرد بعد از زمان طولانی‌ای که شما را در انتظار پاسخ نگه می‌دارد جواب می‌دهد: «نمی‌توانم، سرم شلوغ است.»

به‌طور ناگهانی شما خیلی زیاد ناراحت می‌شوید. بدون اینکه فکر کنید، تلفن‌تان را به آن سمت اتاق پرتاب می‌کنید، با لگد به سطل زباله‌تان می‌کوبید، و محکم به میزتان لگد می‌زنید و انگشت پایتان را نابود می‌کنید!

در این لحظه، خودتان را با این سوالات درگیر کنید:

در حال حاضر چه احساسی دارم؟ (ناامید، گیج، خشمگین)

چه اتفاقی افتاد که چنین حسی به من دست داد؟ (آن‌ها بدون هیچ توضیحی مرا نادیده گرفتند.) ممکن است که این موقعیت به طور متفاوتی توضیح داده شود که قابل قبول باشد؟ (مثلاً ممکن است آن‌ها بیمار باشند، یا استرس داشته باشند یا در موقعیتی باشند که برای توضیح دادنش چندان راحت نیستند، ممکن است که وقتی را پیدا کنند که بخواهند کامل توضیح دهند.)



### ۲- هدفی تعدیل احساسات است نه سرکوب آن‌ها.

همه چیز خیلی راحت‌تر می‌شد اگر می‌توانستید با زدن یک کلید احساسات خود را کنترل کنید. اما اینگونه نیست.

شما نمی‌خواهید که احساساتتان به طور دائم در بالاترین شدت جریان داشته باشند، همچنین نمی‌خواهید که آن‌ها را برای همیشه خاموش کنید.

وقتی سعی در کنترل احساسات خود می‌کنید، از تجربه و ابراز دائم آن‌ها جلوگیری می‌کنید. و این می‌تواند به سلامت جسمی و روانی شما کمک کند. می‌تواند در کاهش علائمی مانند: اضطراب، افسردگی، مشکلات خواب، تنش و دردهای عضلانی، مشکل در مدیریت استرس و... مؤثر باشد.

وقتی می‌آموزید که بر احساسات خود کنترل داشته باشید، مطمئن شوید که فقط آن‌ها را زیر فرش جارو نکرده‌اید! بیان سالم احساسات و عواطف شامل یافتن تعادلی میان احساساتی بودن بیش از حد و بی‌احساس بودن است.

داشته باشید پذیرید. هر چقدر با احساسات خودتان راحت‌تر باشید، به خصوص در مورد احساسات شدید، می‌توانید آن‌ها را تماماً احساس کنید بدون اینکه بروزشان دهید.

به عنوان تمرینی برای پذیرش احساساتتان، به احساسات به عنوان یک پیغام‌رسان فکر کنید. آن‌ها خوب یا بد نیستند، خنثی هستند. شاید گاهی احساسات ناخوشایندی را به وجود می‌آورند، اما همچنان اطلاعات مفیدی به شما می‌دهند که می‌توانید از آن‌ها استفاده کنید.

برای مثال، این را امتحان کنید:

من ناراحتم به این خاطر که دائم دسته کلیدم را گم می‌کنم، و این باعث می‌شود که دیرتر برسم. باید یک قفسه نزدیک در بگذارم و به یاد بسپارم که کلیدهایم را در آن جا قرار دهم.

پذیرش احساسات ما را به سمت زندگی عالی‌تر و رضایت‌بخش‌تری هدایت می‌کند و مشکلات سلامت روان ما را کاهش می‌دهد.



می‌خواهم با این احساسات چکار کنم؟ (فریاد بزنم، چیزی رو پرت کنم، جواب بی‌ادبانه‌ای برایشان بفرستم)

راه بهتری برای کنار آمدن با این موقعیت هست؟ (از آن‌ها بپرسید که همه چیز خوب است؟ از آن‌ها بپرسید که چه زمانی وقتشان آزاد است؟ به پیاده روی یا دویدن بروید.)

با در نظر گرفتن احتمالات دیگر، شما افکارتان را بازبینی می‌کنید. این به شما کمک می‌کند اولین واکنش شدیدی که نشان می‌دهید را اصلاح کنید.

ممکن است مدتی طول بکشد که این طرز بازخورد برای شما تبدیل به یک عادت شود. با تمرین، انجام دادن این قدم‌ها در سرتان آسان می‌شود.

#### ۴- احساساتتان را بپذیرید، تک‌تکشان را.

اگر سعی می‌کنید کنترل بهتری بر احساساتتان داشته باشید، ممکن است احساساتتان را در نظر خود کم‌اهمیت جلوه دهید.

وقتی پس از دریافت یک خبر خوب بیش از حد هیجان‌زده می‌شوید یا وقتی که نمی‌توانید کلیدهایتان را پیدا کنید، روی زمین افتاده، فریاد می‌زنید و گریه می‌کنید، ممکن است مفید به نظر برسد که به خودتان بگویید: «فقط آرام باش» یا «چیز خاصی نیست، نترس». اما این جملات تجربه‌ی شما را خراب می‌کند. این برای شما چیز خاصی است.

احساساتتان را به عنوان چیزی که به شما کمک می‌کند احساس راحتی بیشتری با موقعیت‌ها

## راست کرداری در تجارت، یک عامل گرانبها و ضروری برای موفقیت

اعتماد، به هوایی که نفس می کشیم می ماند، وقتی هست هیچکس متوجه آن نمی شود، وقتی نباشد همه متوجه غیبت آن می شوند.

وارن بافت

راست کرداری یک عنصر مهم و اساسی برای رشد و موفقیت پایدار و بلندمدت در تجارت است. ممکن است تعریف آن سخت و اندازه گیری آن دشوار باشد، اما وقتی آن را ببینید متوجهش می شوید، و وقتی وجود ندارد، نبودنش واضح است.

### راست کرداری چیست؟

فرهنگ لغت راست کرداری را چنین تعریف می کند: «داشتن صداقت و اصول اخلاقی قوی.» همچنین به عنوان «حالت کامل بودن (تمامیت) و تقسیم نشده» تعریف شده است. به عبارت دیگر، هنگامی که راست کرداری پیشه می کنید، در همه ی موقعیت ها این کار را انجام می دهید؛ در زمین بازی، در شرکت یا در برخورد با مشتریان. در واقع شما چهره ی متفاوتی را به افراد مختلف نشان نمی دهید، شما تمام چیزی که هستید را نشان می دهید.

به طور کلی راست کرداری به این معناست که شما کاری را که گفته اید انجام می دهید، حتی اگر کسی آنجا نباشد که شما را ببیند. همچنین به این معناست که شما اشتباهات خود را می پذیرید و پاسخگوی آنها هستید.

بزرگان و سرمایه دار سرشناس، وارن بافت (Warren Buffet) راست کرداری (integrity) در تجارت را در این جمله خلاصه کرده: «برای به خدمت گرفتن افراد، سه ویژگی را جستجو کنید: راست کرداری، هوش و انرژی؛ و اگر کسی مورد اول را نداشت، بدانید که دو مورد بعد حتما قاتل شما خواهد بود.»

هرکسی دوست دارد با افراد درست کردار کار کند. مدیر توانمندی که به راست کرداری شهره است، بخت بلندتری برای داشتن نیروهای وفادار دارد و نیکی او الهام بخش سایرین نیز خواهد بود.

سال ها طول می کشد تا از راست کرداری کسی اطمینان حاصل شود، اما این در چند ثانیه می تواند نابود شود. مدیر باید خطمشی صحیح اخلاقی خود را داشته باشد و به چیزی که اعتقاد دارد درست است، عمل کند و نه تحت تأثیر فشار یا افکار عمومی ناگهان تصمیمی بگیرد.

ممکن است رها کردن مسئولیت در شرایط مختلف، کاری وسوسه انگیز و راهکاری خودخواهانه برای خروج از بحران باشد؛ اما کسانی که راست کردار نیستند، سرانجام این موقعیت ها را پیدا می کنند.



برخورد یکسانی با همه داشته باشید.

آیا عادت دارید که به مشتریان کلان بیشتر از مشتریان خرد توجه کنید؟ به یاد داشته باشید که راست‌کرداری به معنای یک شخص (یا یک شرکت) بودن در هر موقعیتی است. این بدان معناست که همه فارغ از میزان سوددهی، در نتیجه‌ی نهایی شما مشارکت دارند.

### احترام قائل شوید.

در سطح معمول با مردم با ملاحظه و مودبانه رفتار کنید. دیدگاه متفاوت افراد با توجه به موقعیت، سن، نژاد و تفاوت‌های فرهنگی را درک کنید و سعی کنید با همه با احترام و مهربانی برخورد کنید.



## راست‌کرداری در تجارت

بدیهی است که راست‌کرداری در تجارت کار سختی است، و بدیهی است که همه‌ی ما انتظار داریم که با ما اینگونه رفتار شود. بنابراین چگونه می‌توان راست‌کرداری را هر روزه در موقعیت‌های تجاری اجرا کرد؟

این مواردی است که می‌تواند این مفهوم جذاب را به یک موضوع قابل اجرا تبدیل کند:

### به اشتباه خود اعتراف کنید.

به عنوان یک مدیر، شما موظف هستید که در هر مرحله‌ای از کار حقیقت را بگویید و اطلاعاتی که می‌تواند برای کارکنان و مشتریان مفید باشد را از آنها دریغ نکنید. اگر اشتباهی مرتکب شدید به آن اعتراف کنید و مسئولیت آن را بپذیرید.

### به تعهدات خود عمل کنید.

چه تعهداتی داشته باشید و چه نداشته باشید، مشتریان انتظاراتی دارند. محصولات و خدمات شما بایستی به درستی کار کنند، مشکلی را حل کرده و بر ارزش افزوده بیافزایند. این تعهدات را بشناسید و به هر قیمتی به آن‌ها احترام بگذارید.



## چرا راست‌کرداری در تجارت مهم است؟

### رضایت کارکنان

وقتی شرکتی با صداقت رفتار می‌کند کارمندان راضی‌تر هستند، نسبت به زمانی که شرکت با حيله‌گری پیش برود. کارمندانی که مدیران خود را دارای صداقت و راستی بالایی می‌دانند، از تعهد شغلی، رضایت شغلی، سلامت و رضایت از زندگی بیشتری برخوردار هستند.

### کیفیت بهتر

نتیجه‌ی کارمندان شادتر، بهره‌وری بالاتر و کیفیت بهتر کار خواهد بود. شرکتی که با راست‌کرداری عمل کند، به احتمال زیاد محصولات و خدمات را با کیفیت بالاتری تولید می‌کند. به ویژه زمانی که شرکت در حل مسائلی که به بهبود تجربه‌ی مشتری منجر می‌شود تخصص دارد.

### تمرکز واضح‌تر

اینکه بخواهید با هر کسی متفاوت رفتار کنید کار زیادی است و انرژی زیادی از شما می‌برد. شما چهره‌ی متفاوتی را به افراد متفاوت نشان می‌دهید و باید مدام این کار را انجام دهید تا برخورد یکسانی با آن فرد داشته باشید. هنگامی که بین زندگی شخصی و حرفه‌ای خود یک هماهنگی همراه با راست‌کرداری ایجاد می‌کنید، این کار زمان و انرژی زیادی را آزاد می‌کند و به شما این امکان را می‌دهد که روی چیزهای مهم تمرکز کنید.

راست‌کرداری چیزی بیشتر از یک شعار تبلیغاتی است، شرکت‌های زیادی ادعا می‌کنند که با مشتریان صادق هستند، اما در عمل از آن حمایت نمی‌کنند. حقیقت این است که تمرین راست‌کرداری مزایای زیادی برای کسب و کار شما در بر دارد. وقتی شما، کارمندان و کسب و کارتان با صداقت عمل کنید، اتفاقات جالبی می‌افتد.

### شهرت قوی‌تر

در تجارت، شهرت شما برای موفقیت امری حیاتی است. مشتریان، تأمین‌کنندگان کالا، شرکای تجاری و سرمایه‌گذاران همه باید به شما اعتماد داشته باشند که می‌دانید چه کاری انجام می‌دهید و یک تجارت پایدار را اداره می‌کنید.

وقتی با صداقت رفتار کنید، این به ایجاد شهرت کمک می‌کند. همین‌طور، انجام کارهایی که همراه با راست‌کرداری نباشد، منجر به مرگ کسب و کار شما می‌شود.





مصرف کنندگان از شرکتهای اخلاق مدار قدردانی می کنند و اغلب برای آنها پاداشی را تعیین می کنند.

## راست کرداری با داشتن حسن نیت متفاوت است.

یک تصور غلط رایج وجود دارد که صداقت در کار این است که چیزی که برای مشتری بهتر است را انجام دهید. در برخی موارد این تعریف درست است، اما اگر به مشتریان خود دروغ می گوئید یا چیزی را از آنها مخفی می کنید، این راست کرداری نیست. به طور خلاصه، اگر انتخابی به شما ارائه شود که ممکن است کسی در آن نفع ببرد و کس دیگری از آن آسیب ببیند، راست کرداری حکم می کند انتخابی را انجام دهید که در آن به کسی آسیبی نرسد، حتی اگر هیچ منفعتی به کسب و کار شما نرساند.



## چرا باید از شر حواس پرتی های محیط کار خلاص شوید؟

نزدیک به سه از چهار نفر (۷۰ درصد) از کارمندان اذعان کرده اند که در محل کار احساس حواس پرتی می کنند و ۱۶ درصد از مردم اظهار داشتند که تقریباً همیشه تمرکزی بر کارشان ندارند.

براساس این گزارش، تأثیر حواس پرتی در محل کار شامل موارد زیر است:

۵۴٪ گفتند: آنطور که باید عملکرد خوبی ندارند.

۵۰٪ گفتند که به طور قابل توجهی بهره‌وری کمتری دارند.

۲۰٪ گفتند که نمی‌توانند به پتانسیل کامل دست یابند و در حرفه خود پیشرفت کنند.



## رویارویی با عوامل حواس پرتی در محیط کار

همچنان که نشسته و این مقاله را می‌خوانید، حدس می‌زنم امروز حداقل یکبار یا شاید بیشتر، حواس پرتی را در محل کار تجربه کرده باشید. حتی این احتمال وجود دارد که پیش از خواندن این مقاله، عامل مزاحمی حواستان را پرت و تمرکزتان را قطع کند. حقیقت این است که همه‌ی ما هر روز در محل کار با حواس پرتی‌هایی مواجه می‌شویم و معمولاً در هر ساعت، شخصی یا چیزی ممکن است باعث حواس پرتی ما شود.

گیجی و حواس پرتی یکی از واقعیات شایع در محیط های کاری امروزی است که روی انگیزه و نتیجه تأثیر می‌گذارند. بی‌توجهی به این موضوع در کارهای روزانه منجر به ناقص ماندن کارها و افزایش استرس می‌شود.

عوامل مزاحم و حواس پرتی‌ها، بهره‌وری و انرژی ما را کاهش می‌دهند. آن‌ها بر توانایی ما بر تمرکز و پایبندی به پروژه‌ها یا وظایف به اندازه‌ای تأثیر می‌گذارند که نتوانیم آن‌ها را به پایان برسانیم. اگر به هفته‌ی کاری خود فکر کنید، مطمئناً می‌توانید ۵ تا ۱۰ چیز یا افرادی که باعث حواس پرتی شما شده‌اند را فهرست کنید.

اما چه تعداد از این حواس پرتی‌ها خود به خود تحمیل می‌شوند و چه تعداد از آن‌ها نتیجه محیط کار شماست؟

## چطور مدیر می تواند چنین سهل انگاری هایی را، از شایعات داخل اداره گرفته تا فراموش کردن ایمیل های روزمره مدیریت کند؟

جلوگیری از حواس پرتی از طریق تمرکز، مدیریت زمان و انتخاب فضای مناسب کاری امکان پذیر است. مدیران خوب، کار را با بهره گیری از فناوری های روز که کارکردی پیوسته دارند، آغاز می کنند. بعضی از آن ها، وقتی به تمرکز بیشتر نیاز دارند، تلفن همراهشان را خاموش می کنند و برخی دیگر زمان مشخصی از روز را به بررسی ایمیل ها اختصاص می دهند. یکی از ارکان مدیریت زمان، اولویت بندی کارهاست. در اداره های برنامه-باز حواس پرتی افزایش می یابد: اجتناب از تلفن ها، مکالمات و رفت و آمد های سایرین کاری دشوار است. یافتن گوشه ای دنج، اختصاص اتاقی مخصوص ملاقات ها و انجام کار در منزل می تواند به تمرکز بیشتر کمک کند.

در اینجا استراتژی هایی قابل اجرا برای غلبه بر عوامل حواس پرتی و افزایش بهره وری و خلاقیت تقدیم می گردد.



نظرسنجی Udemey به مزایای اصلی کاهش حواس پرتی در محل کار از سوی افراد مصاحبه شده اشاره کرد:

۷۵٪ اظهار داشتند: کارهای بیشتری را به پایان می رسانم و بهره وری بیشتری دارم.

۵۷٪ اظهار داشتند: من انگیزه بیشتری برای بهتر تلاش کردن دارم.

۵۱٪ اظهار داشتند: من اعتماد به نفس بیشتری دارم که می توانم کارم را به بهترین شکل انجام دهم.

۴۹٪ اظهار داشتند: من در محل کار خوشحال تر هستم

۴۴٪ اظهار داشتند: من کار با کیفیت تری ارائه می دهم.

مهم ترین عوامل حواس پرتی که توسط Udemey for Business در نظرسنجی شناسایی شد گفتگو با همکاران (۸۰٪)، سروصدای محیط کار (۷۰٪)، جلسات (۶۰٪) و شبکه های اجتماعی (۵۸٪) بود.

تصور کنید که اگر می توانستید عوامل حواس پرتی را مدیریت کنید و بر کارتان متمرکز شوید، چه تفاوتی در کیفیت کار شما و بهره وری شما ایجاد می شد؟

ساختن یک رابطه‌ی خوب با تیم و همکارانتان در محیط کار امری ضروری است، و مکالمات روزانه با همکاران در ایجاد یک فضای دوستانه و مشارکتی به شما کمک می‌کند. اما این مهم است که به دام گفتگوها و شایعات بی‌پایان گرفتار نشوید.

اگر با افراد تیم که دائماً مشغول گپ زدن هستند و یا حواس‌تان را پرت می‌کنند به مشکل می‌خورید، سعی کنید با آن‌ها درباره‌ی تأثیری که بر روز و ساعاتتان می‌گذارند به طور جداگانه و مجزا صحبت کنید. اگر نمی‌توانید این کار را انجام دهید، درب دفترتان را ببندید. روش دیگری که برای تمرکز و توجه توصیه می‌شود این است که از هدفون استفاده کنید.



### تلفن‌های هوشمند

تلفن‌های هوشمند و سایر دستگاه‌ها اغلب حواس ما را از کاری که می‌کنیم قطع می‌کنند و تمرکز ما را بر هم می‌زنند. برای اینکه وسوسه نشوید دائم گوشی خود را چک کنید، آن را جایی خارج از دسترس قرار دهید. در کشو یا جایی که دسترسی به آن برای شما آسان نیست. می‌توانید اعلان‌های

شبکه‌های اجتماعی را خاموش یا غیرفعال کنید.

### شبکه‌های اجتماعی

چه میزان از وقت خود را صرف شبکه‌های اجتماعی می‌کنید؟ اینستاگرام،

فیسبوک، لینکدین... فهرست برنامه‌ها و سایت‌هایی که گرد هم آمده تا توجه ما را به خود جلب کنند بی‌پایان است.

درست مانند ایمیل و تلفن، ساعات خاصی از روز را به چک کردن شبکه‌های اجتماعی اختصاص دهید و مطمئن شوید که هنگام انجام یک پروژه‌ی مهم، اعلان‌های شبکه‌های اجتماعی خاموش هستند.

### جلسات

در یک هفته شلوغ کاری، آخرین چیزی که یک مدیر می‌خواهد اتلاف وقت یک یا دو ساعته در یک جلسه‌ی بی‌نتیجه است. در طول سال جلسات بسیاری برگزار می‌شود که کارآمدی چندانی ندارند، در واقع، ۳۱٪ از کارمندان اعتراف کرده‌اند که در طول جلسات به خواب رفته‌اند.

برای اینکه جلسات سازنده و ارزشمند باشند، هر جلسه نیاز به یک برنامه روشن و واضح و مدیر خوب دارد.



سروصدای محیط کار گاهی واقعاً می‌تواند بلند باشد. مکالمات، تماس‌های تلفنی، موسیقی یا صداهای دیگر، می‌تواند تمرکز و آرامش را از کارمندان بگیرد. بررسی‌ها بر روی بیش از ۱۰ هزار نفر کارکنان از ۱۴ کشور نشان می‌دهد:

کارمندان ادارات به دلیل عوامل حواس‌پرتی روزانه ۸۶ دقیقه از دست می‌دهند. بسیاری از کارمندان بی‌انگیزه، بدون بهره‌وری کافی و تحت استرس زیاد هستند. ظرفیت اندکی برای تفکر و کار خلاقانه و سازنده دارند.

برای انجام پروژه‌های مهم یا کارهایی که به تمرکز زیادی نیاز دارد، به دنبال یک فضای آرام در محیط کار خود باشید. در صورت امکان می‌توانید از خانه کار کنید.



ایمیل‌ها می‌توانند عامل حواس‌پرتی باشند. روزانه چند ایمیل دریافت یا ارسال می‌کنید؟

تصور کنید که مشغول کار بر روی یک پروژه‌ی مهم هستید و یک اعلان ایمیل جدید دریافت می‌کنید. دو انتخاب دارید: کاری که انجام می‌دادید را متوقف کنید و ایمیل را بخوانید. یا ایمیل را نادیده گرفته و کارتان را ادامه دهید.



اغلب این ایمیل‌ها نامربوط است و هیچ کمکی به اولویت فعلی شما نمی‌کند. اما مشغله دائمی ایجاد می‌کند و در پایان روز با انبوهی از پروژه‌های ناتمام روبه‌رو هستید. برای حل این مشکل پیشنهاد می‌شود:

زمان مشخصی را برای انجام پروژه‌ی خود قرار دهید و متعهد شوید که در آن زمان به ایمیل‌ها نگاه نکنید یا به تماس‌های تلفنی جواب ندهید.

در حالت آفلاین کار کنید. یا اعلان دریافت ایمیل را برای مدتی خاموش کنید.

زمان خاصی در روز را به چک کردن ایمیل‌ها اختصاص دهید. می‌توانید این کار را در ساعات صبحانه انجام دهید، یا در تایم‌های استراحت روزانه.

همه‌ی ما گاهی مجبور می‌شویم در آن واحد چند کار را به طور همزمان انجام دهیم. اما هرچقدر کمتر این کار را انجام دهید بهتر است.

انجام چند کار به طور همزمان (Multitasking) خلاقیت و بهره‌وری شما را کاهش می‌دهد. در مقاله‌ی Harvard Business Review پیتربرگمن اشاره می‌کند: زمانی که سعی می‌کنیم بر روی چند کار همزمان تمرکز کنیم، بهره‌وری ما تا ۴۰٪ کاهش می‌یابد.

انجام چند کار همزمان سرعت ما را کند می‌کند و تمرکز، انرژی و بهره‌وری ما را کاهش می‌دهد.

در فواصل زمانی کار کنید. این کار میزان حواس‌پرتی را به حداقل می‌رساند. زمان خود را به بخش‌های مختلف تقسیم کنید و بعد از انجام هر بخش زمانی، استراحت کوتاهی داشته باشید و سراغ بخش بعدی بروید.

از تکنیک ۶۰-۶۰-۳۰ استفاده کنید. ۵۰ دقیقه کار، ۱۰ دقیقه استراحت. سپس دوباره ۵۰ دقیقه کار، ۱۰ دقیقه استراحت. سپس ۳۰ دقیقه برای تجدید انرژی وقت بگذارید. می‌توانید پیاده‌روی کنید، ناهار بخورید...



در آخر

حواس‌پرتی در محل کار هیچوقت از بین نمی‌رود. برای استفاده مؤثر از زمان و افزایش بهره‌وری و خلاقیت، ضروری است که بدانیم چه چیزی حواسمان را پرت می‌کند و روش‌هایی برای متوقف کردن آن پیدا کنیم.

امیدواریم حداقل یکی از این موارد به شما کمک کند بر حواس‌پرتی‌های محیط کار غلبه کنید و بهره‌وری بیشتری را تجربه کنید.

افکار منفی قدرتی شبیه طوفان و گردباد دارند، در مراحل اولیه به خود فرد آسیب می‌رسانند، ولی هرچه پیش بروند می‌توانند رابطه‌ی بین آدم‌ها را تیره سازند و تخریب کنند. آلوده‌تر شدن فضای ذهن به افکار منفی مثل شدت تندباد، تخریب بیشتری به جا خواهد گذاشت.

هر آتش بزرگی از یک جرقه‌ی کوچک، مثل شعله‌ی یک کبریت شروع می‌شود.



ابتدا باید افکار منفی را از خود دور کنیم و اجازه ندهیم که اندیشه‌های مخرب وارد ذهنمان شوند. مگر می‌توان آبی زلال را در جامی کثیف نگاه داشت؟ انتظار نداشته باشیم افکار پاک از درون روح و روانی آلوده جاری شود. بخل، حسد، بددلی، کینه، منفی‌نگری و سایر جلوه‌های منفی‌بینی، مانع از جریان سالم خیر و خوبی در زندگی ما خواهد شد و تمام انرژی‌های مثبت درونی را از بین می‌برد.

اکثر مردم بدون اینکه خود متوجه باشند، با تکرار افکار مخرب، انرژی‌های تخریبی خود را بر ضد خویش به کار برده و سبب بدبختی خود می‌شوند!

یکی از ویژگی‌های افکار منفی، طولانی بودن و کامل شدن تدریجی‌شان است؛ افکار منفی آن قدر در ذهن باقی می‌مانند و دنبال هم می‌چرخند تا یک ماجرای تلخ و منفی بزرگ در ذهن شکل بگیرد (مثل تعارضات حل نشده‌ی زناشویی).

بسیاری از ما دائم در حال سروکله زدن با افکار خودمان هستیم، که گاه و بی‌گاه به سراغمان می‌آیند. متأسفانه در اغلب موارد این فکرها و گفت‌وگوهای درونی به شدت منفی هستند و همین مساله موجب می‌شود دچار استرس و اضطراب بشویم؛ چرا که معمولاً عادت داریم خودمان را به دلیل اتفاقات گذشته محکوم کنیم یا نگران آینده باشیم؛ وقایعی که هنوز پیش نیامده و مشخص نیست روزی به واقعیت بپیوندد یا نه.

چنین افکاری می‌تواند امید به آینده را از بین ببرد و ما را در مسیر زندگی تنها و ناامید رها کند. باید با تمرین سعی کنیم افکار منفی را به افکار مثبت و انرژی‌بخش تغییر دهیم.

اگر فضای ذهن آکنده از گفتمان‌های زشت و بد، خرده‌گیری، نفرت، حس انتقام و هزاران مطلب ریز و درشت منفی دیگر باشد، در چنین فضایی نطفه‌ی بسیاری از رفتارهای ناپسند و وقایع خشن و ناگوار می‌تواند بسته شود. طوفان گرد و خاک و خاشاک را به هوا می‌برد، از آن بدتر اگر گردبادی درست شود، اجسام سنگین را به هوا بلند کرده، حتی گردبادهای سهمگین ساختمان‌ها را هم ویران می‌کند.

## چگونه افکار منفی را از خود دور کنیم؟

قدم اول: کسب آگاهی است؛ یعنی باید افکار منفی را بشناسیم. شاید کار سختی به نظر رسد؛ وقتی راهش را پیدا کردیم، دیگر مشکلی نخواهیم داشت. پس اگر سال‌هاست که با افکار منفی زندگی کرده‌ایم، انتظار نداشته باشیم یک شبه از شر آن‌ها خلاص شویم.



یکی از معروف‌ترین کلمات منفی که در ذهن انسان زیاد تکرار می‌شود «نمی‌توانم» است. غافل از اینکه وقتی به خودمان می‌گوییم: «نمی‌توانم» یا «این کار خیلی سخت است» در واقع مقاومتی نسبت به انجام آن کار در ذهن خود ایجاد می‌کنیم که مانع رسیدن ما به موفقیت می‌باشد. وقتی حس «من نمی‌توانم» ما را فرا گرفت باید از خود بپرسیم «چرا نمی‌توانم؟»

وقتی فهمیدیم که با توهم و افکار منفی پیرامون خود را دیواری کشیده‌ایم و دشمنانه‌ترین رفتار را با خودمان داریم، و با لشکر بی‌رحم و سنگدل سیاه بینی و منفی‌اندیشی خود را محاصره کرده و رفت و آمدها را بر اساس تأیید یا مخالفت فرماندهان این لشکر که بدترین دشمن خونی ما هستند انجام می‌دهیم، روشن است که چه خبرها و تحلیل‌هایی با نگاه و معیارهای خصمانه‌شان به ما می‌رسد، آن وقت معلوم می‌شود که هر کس را این سربازان بخواهند بزرگش می‌کنند و هر کس را بخواهند تحقیر و کوچک می‌نمایند.

راه چاره شکستن این دیوار و حصار و تاراندن لشکر توهمات پندارهای غلط و خلاص کردن خود از اسارت افکار منفی است. هیچ شهری نمی‌تواند در محاصره‌ای طولانی تاب بیاورد و از پا در نیاید، از کجا معلوم که سال‌هاست از پا در نیامده‌ایم ولی خود نمی‌دانیم؟

محاصره را بشکنیم و دیوار را فرو بریزیم؛ دنیای ما همین محیط کوچک پر از ترس و هراس، پر از سیاهی و دشمنی نیست، این بدی‌های ناشی از محدودیت‌ها و تلقین‌های غلط لشکر مخرب افکار منفی است؛ در حالی که دنیای اطراف ما روشن، خوب و بزرگ می‌باشد.

تا این حصار هست، هراس، ناامنی، تنهایی، تباهی و سیاهی هم وجود دارد. سیاهی با سیاهی پاک نمی‌شود، بلکه بیشتر می‌گردد. سیاهی را باید شست و شستن سیاهی یعنی تغییر فکر، یعنی زدودن و پاک کردن اندیشه‌های منفی یعنی طلوع سپیدی. در دنیای امروز جایی برای هیجانات منفی وجود ندارد، اگرچه از طرق مختلف مورد حمله‌ی روانی و فشار هیجانی قرار می‌گیریم ولی وجود هیجانات منفی مانعی جامع برای ساختار ذهنی سالم است. می‌توان با عامل خوش‌بینی در برابر عناصر مخرب بدبینی سدی مستحکم و غیرقابل نفوذ ساخت.



ولی به مجردی که در اثر عاملی نظام طبیعی ذهن به هم بریزد، سروکله‌ی تمام آن افکار مزاحم پیدا شده که شیرازه‌ی فکری ما را از هم می‌گسلند.

قدم ششم: تا بیرون آمدن کامل از دامی که در آن گرفتار شده‌ایم؛ احساس خودکشی،

قصد درگیری، سرزنش دیگران، نزاع، یأس و ناامیدی، فرار، فریاد، ناسزا، متهم کردن طرف (مقابل) شاید بهترین حربه سکوت، تنهایی، دور شدن از دیگران، خروج از منزل و ذکر گفتن باشد.

قدم هفتم: در موقعیت‌های بحرانی که دامنه‌ی افکار منفی شدت و غلظت پیدا کرده‌اند (مثل آب گل آلود) و همچون لشکر مغول فضای ذهن را تسخیر و تصرف می‌کنند، و حتی اطرافیان هم از اثرات جانبی این اشغال در امان نیستند (امکان دارد از کوره در برویم)، در چنین شرایطی صرفاً باید با تدبیر و سیاست در برابر چنین نیروی قدرتمند اشغالگری دست به مقابله و مبارزه بزنیم. چون از نظر توان رزمی در یک سطح نیستیم، امکانات او بسیار بیشتر است (در ظرف زمان و مکان).

اگر دست به خشونت بزنیم، او ما را مغلوب می‌کند (چون توانایی‌اش بیشتر است). در حقیقت وقتی ما فریاد می‌زنیم ناخواسته به دامش افتاده‌ایم. به نوعی خوراک به ابلیس داده، او را تغذیه کرده و رشد می‌دهیم. تنها راه مقابله با نیروی شیطانی افکار منفی استفاده از تدبیر و مهار موقعیت (مدیریت ذهن)، با به کارگیری از نیروی مثبت‌اندیشی است.

منبع:

کتاب «معجزه»

اثر دکتر افشین طباطبایی

قدم دوم: تأییدات مثبت است؛ وقتی به هدف خاصی می‌رسیم، معمولاً جملات و عبارات مثبتی را از افراد مختلف می‌شنویم. این عبارات عمدتاً کوتاه، قابل باور و مشخص است. اگر جملات مثبت تأییدی را بارها بشنویم یا برای خودمان تکرار کنیم (بهتر است با آدم‌های مثبت‌اندیش بیشتر رفت و آمد کنیم) تا نوع دیگری از افکار درونی مثبت برای ما ایجاد گردد.

قدم سوم: پر و بال دادن به افکار مثبت است. یکی از ویژگی‌های افکار منفی، طولانی بودن و تکمیل شدن آن‌ها به مرور زمان است. افکار منفی آنقدر در ذهن باقی می‌مانند و دنبال هم می‌چرخند تا یک ماجرای تلخ و منفی بزرگ شکل بگیرد. اما برای پیشگیری از چنین اتفاقی بهتر است صحنه‌های شاد و مثبت را مانند فیلمی طولانی و نشاط‌انگیز در ذهن تجسم کنیم. برخی از تصویرسازی‌ها بسیار مفید خواهد بود، باید تا می‌توانیم کار را به همین شکل ادامه دهیم. در ضمن، خیلی بهتر است تجسم و خیال‌پردازی‌ها درباره‌ی خودمان باشد.

قدم چهارم: وقتی افکار منفی پا می‌گیرند مثل آن است که لجن کف جوی در اثر زیر و رو شدن آب را گل‌آلود کند. به طور معمول و در حالت عادی گل و لای کف جوی ته‌نشین است، و آب زلال در سطح آن روان می‌باشد. ولی به مجردی که چند نفر وارد آب شوند و کف جوی بدونند، یا بستر جوی را با چوب زیرورو کنند، آب گل‌آلود می‌گردد (مصادقی برای پا گرفتن افکار منفی است).

قدم پنجم: در فضای ذهن هم افکار منفی وجود دارد که می‌توانیم اجازه دهیم ته‌نشین شده و از دسترس خارج شوند تا از شدت آزاردهی‌شان کاسته شود.