

کیان بهبود



نیوز

ماهنامه الکترونیکی

کیان بهبود

ماهنامه اجتماعی اقتصادی

سال دوم | اسفند ۱۴۰۰ | شماره ۱۵



صاحب امتیاز و مدیر مسئول: دکتر احمد رضا قنبری

سردبیر: 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: ۹۱۳۱۱۸۱۲۸۹

تلفن پذیرش آگهی: ۰۳۱۳۲۶۵۸۹۱۵

فهرست

پول‌گرایی چیست؟

تبعیض قیمتی

تعادل بین کار و زندگی

ذهنیت مثبت چیست؟

آیا جملات تأکیدی واقعا کار می‌کنند؟

یک سوزن به خود بزن، یه جوال‌دوز به دیگران

سه سال اول زندگی

پول گرایی چیست؟

پول گرایی (Monetarism) یک مکتب اقتصادی است که بر اهمیت عرضه پول تأکید دارد. این مکتب که از سوی اقتصاددان آمریکایی، «میلتون فریدمن» ترویج می‌شود، ادعا می‌کند در کوتاه‌مدت، بین عرضه پول و خروجی اقتصادی رابطه وجود دارد، اما در بلندمدت پول زیاد فقط به تورم منجر خواهد شد. تلاش برای تنظیم اقتصاد از طریق سیاست‌های فعالانه پولی - مثلاً افزایش عرضه پول در زمان رکود - بیهوده است: حتی وقتی در کوتاه‌مدت تأثیراتی دیده می‌شود، تأخیر میان متغیرهای مختلف باعث می‌شود دولت به سختی بتواند اثرات را کنترل کند و در بلندمدت، نتیجه فقط تورم بیشتر خواهد بود. پول‌گرایان می‌گویند به جای بازی کردن با عرضه پول در واکنش به تغییرات چرخه اقتصادی، دولت باید یک سطح ثابت از رشد پول را تعیین کند و فارغ از شرایط اقتصادی، از همان پیروی کند. این مسئله در دهه ۱۹۸۰ امتحان شد، اما مشخص شد دولت به سختی می‌تواند عرضه پول را تا این اندازه سخت‌گیرانه کنترل کند.



پول‌گرایی شاخه‌ای از اقتصاد کینزی است که برخلاف اکثر کینزی‌ها بر استفاده از سیاست پولی بر سیاست مالی برای مدیریت تقاضای کل تأکید می‌کند.

اگرچه اکثر اقتصاددانان مدرن تأکید بر رشد پول را که پول‌گرایان در گذشته ادعا می‌کردند رد می‌کنند، برخی از اصول اصلی این نظریه به یک ستون اصلی در تحلیل‌های غیر پولی تبدیل شده‌اند.

درک مفهوم پول‌گرایی

پول‌گرایی یک مکتب فکری اقتصادی است که بیان می‌کند عرضه پول در یک اقتصاد محرک اصلی رشد اقتصادی است. با افزایش در دسترس بودن پول در سیستم، تقاضای کل برای کالاها و خدمات افزایش می‌یابد. افزایش تقاضای کل، ایجاد شغل را تشویق می‌کند که نرخ بیکاری را کاهش می‌دهد و رشد اقتصادی را تحریک می‌کند.



پول‌گرایی چیست؟

پول‌گرایی یک نظریه اقتصادی کلان است که بیان می‌کند دولت‌ها می‌توانند با هدف قرار دادن نرخ رشد عرضه پول، ثبات اقتصادی را تقویت کنند. اساساً مجموعه‌ای از دیدگاه‌ها مبتنی بر این باور است که کل مقدار پول در یک اقتصاد، تعیین‌کننده اولیه رشد اقتصادی است.

مرکز پول‌گرایی نظریه کمیت پول است که بیان می‌کند عرضه پول (M) ضرب در نرخ P که پول در سال خرج می‌شود (V) برابر است با مخارج اسمی ($P * Q$) در اقتصاد.

پول‌گرایی ارتباط نزدیکی با اقتصاددانان میلتون فریدمن دارد، که استدلال می‌کرد که دولت باید عرضه پول را نسبتاً ثابت نگه دارد و هر سال آن را اندکی گسترش دهد و عمدتاً به رشد طبیعی اقتصاد اجازه دهد.

مجموعه‌ای از دیدگاه‌ها مبتنی بر

این باور است که کل مقدار پول

در یک اقتصاد، تعیین‌کننده

اولیه رشد اقتصادی است.

فریدمن در کتاب خود، تاریخ پولی ایالات متحده ۱۹۶۰-۱۸۶۷، نرخ رشد ثابتی به نام قانون درصد K را پیشنهاد کرد و پیشنهاد کرد که عرضه پول باید با یک نرخ ثابت سالانه رشد کند

که با رشد تولید ناخالص داخلی اسمی (GDP) مرتبط باشد و به صورت درصد ثابت در سال بیان شود. به این ترتیب، انتظار می رود که حجم پول متوسط رشد کند، کسب و کارها می توانند هر سال تغییرات عرضه پول را پیش بینی کنند و بر اساس آن برنامه ریزی کنند، اقتصاد با نرخ ثابت رشد کند و تورم در سطوح پایین نگه داشته شود.

دولت باید عرضه پول را نسبتاً

ثابت نگه دارد و هر سال کمی آن

را گسترش دهد تا امکان رشد

طبیعی اقتصاد را فراهم کند.

نظریه کمیت پول

مرکز پول گرایی «نظریه کمیت پول» است که پول گرایان آن را از نظریه های اقتصادی قبلی اتخاذ کردند و در چارچوب کلی کینزی اقتصاد کلان ادغام کردند. نظریه کمیت پول را می توان در معادله مبادله که

توسط جان استوارت میل فرموله شد خلاصه کرد، که بیان می کند که عرضه پول ضرب در نرخ می که

سیاست پولی، ابزار اقتصادی مورد استفاده در پول گرایی، برای تعدیل نرخ های بهره اجرا می شود که به نوبه خود، عرضه پول را کنترل می کند. هنگامی که نرخ بهره افزایش می یابد، مردم انگیزه بیشتری برای پس انداز دارند تا هزینه کردن، در نتیجه عرضه پول را کاهش می دهند. برعکس، زمانی که نرخ بهره به دنبال یک طرح پولی انبساطی کاهش می یابد، هزینه استقراض کاهش می یابد، به این معنی که مردم می توانند بیشتر وام بگیرند و بیشتر خرج کنند، در نتیجه اقتصاد را تحریک می کند.

میلتون فریدمن و پول گرایی

پول گرایی ارتباط نزدیکی با اقتصاددان میلتون فریدمن دارد که بر اساس تئوری کمیت پول استدلال می کرد که دولت باید عرضه پول را نسبتاً ثابت نگه دارد و هر سال کمی آن را گسترش دهد تا امکان رشد طبیعی اقتصاد را فراهم کند. با توجه به اثرات تورمی که می تواند ناشی از گسترش بیش از حد عرضه پول باشد، فریدمن که نظریه پول گرایی را تدوین کرد، اظهار داشت که سیاست پولی باید با هدف قرار دادن نرخ رشد عرضه پول انجام شود تا ثبات اقتصادی و قیمت ها حفظ شود.



رشد اقتصادی تابعی از فعالیت اقتصادی (Q) و تورم (P) است. اگر V ثابت (یا حداقل قابل پیش بینی) باشد، افزایش (یا کاهش) در M منجر به افزایش (یا کاهش) در P یا Q خواهد شد.

افزایش P نشان می‌دهد که Q ثابت می‌ماند، در حالی که افزایش Q به این معنی است که P نسبتاً ثابت خواهد بود. بر اساس پول‌گرایی، تغییرات در عرضه پول بر سطح قیمت‌ها در بلندمدت و تولید اقتصادی در کوتاه‌مدت تأثیر می‌گذارد. بنابراین تغییر در عرضه پول مستقیماً قیمت‌ها، تولید و اشتغال را تعیین می‌کند.

پول در آن خرج می‌شود، برابر با مخارج اسمی در اقتصاد است. فرمول به صورت زیر ارائه شده است:

$$MV=PQ$$

M=money supply

V=velocity (rate at which money changes hands)

P=average price of a good or service

Q=quantity of goods and services sold

نکته کلیدی که باید به آن توجه داشت این است که پول‌گرایان معتقدند که تغییرات در M (عرضه پول) محرک معادله است. به طور خلاصه، تغییر در M به طور مستقیم بر اشتغال، تورم (P) و تولید (Q) تأثیر می‌گذارد و آن را تعیین می‌کند. در نسخه اصلی نظریه قیمت پول، V ثابت است، اما این فرض توسط جان مینارد کینز کنار گذاشته شد و توسط پول‌گرایان، که در عوض معتقدند V به راحتی قابل پیش بینی است، فرض نمی‌شود.



با این حال، در سال‌های بعد، پول‌گرایی مورد توجه بسیاری از اقتصاددانان قرار نگرفت، زیرا ثابت شد که ارتباط بین معیارهای مختلف عرضه پول و تورم کمتر از

آن چیزی است که بیشتر نظریه‌های پول‌گرایی پیشنهاد می‌کردند. علاوه بر این، توانایی پول‌گرایی در توضیح اقتصاد ایالات متحده در دهه‌های بعدی کاهش یافت. امروزه بسیاری از بانک‌های مرکزی تعیین اهداف پولی را متوقف کرده و در عوض اهداف تورمی سختگیرانه‌ای را اتخاذ کرده‌اند.

پول‌گرایی در دهه ۱۹۷۰ برجسته شد،

دهه‌ای که با تورم بالا و فزاینده و رشد

اقتصادی آهسته مشخص می‌شود.

اگرچه اکثر اقتصاددانان مدرن تاکید بر رشد پول را که پول‌گرایان در گذشته ادعا می‌کردند رد می‌کنند، برخی از اصول اصلی این نظریه به یک ستون اصلی در تحلیل‌های غیر پولی تبدیل شده‌اند. یکی از مهمترین این ایده‌ها این است که تورم بدون افزایش عرضه پول نمی‌تواند به طور نامحدود ادامه یابد. علاوه بر این، کنترل تورم بر عهده بانک مرکزی است.

منبع

اقتصاد در چند دقیقه - نیل کیشینی

Investopedia

تاریخچه پول‌گرایی

پول‌گرایی در دهه ۱۹۷۰ برجسته شد، دهه‌ای که با تورم بالا و فزاینده و رشد اقتصادی آهسته مشخص می‌شود. سیاست‌های پول‌گرایی مسئول کاهش تورم در ایالات متحده و بریتانیا بود. پس از اینکه تورم ایالات متحده در سال ۱۹۷۹ به ۲۰ درصد رسید، بانک مرکزی استراتژی عملیاتی خود را برای انعکاس نظریه پول‌گرایی تغییر داد.

به طور کلی، سیاست پولی را می‌توان به صورت انقباضی یا انبساطی توصیف کرد. سیاست پولی انقباضی زمانی است که فدرال رزرو با افزایش نرخ وجوه فدرال یا کاهش عرضه پول، تورم را کاهش می‌دهد. سیاست پولی انبساطی با افزایش سریعتر از حد معمول عرضه پول یا کاهش نرخ بهره کوتاه مدت عمل می‌کند.



بنابراین تبعیض قیمتی موفق نیازمند آن است که گروه‌های مختلف مصرف‌کنندگان شناسایی و از هم جدا شوند؛ تا یک گروه نتواند محصول را به گروه دیگر

بفروشد. تخفیف به دانشجویان و بازنشسته‌ها برای کوتاه کردن مویکی از این مثال هاست: وضعیت تخفیفی نشان‌دهنده آن است که مصرف‌کننده می‌تواند در مقایسه با میانگین جامعه قیمت کمتری را بپردازد، اما خدمت کوتاه کردن مو را نمی‌توان فروخت.



تبعیض قیمتی چیست؟

تبعیض قیمتی یک استراتژی فروش است که بر اساس آن، فروشنده فکر می‌کند می‌تواند قیمت‌های متفاوتی را برای یک محصول یا خدمات از مشتریان دریافت کند.

در تبعیض قیمتی خالص، فروشنده حداکثر قیمتی را که هر مشتری می‌پردازد، دریافت می‌کند.

تبعیض قیمتی

یک شرکت یک بسته تیغ را به قیمت ۳ دلار می‌فروشد و مشتریان آن تنوع زیادی دارند؛ آن‌هایی که اصلاح تمیز می‌خواهند حاضرند تا ۴ دلار هم بپردازند، در حالی که برای بعضی دیگر ۳ دلار نهایت قیمتی است که حاضرند برای یک بسته تیغ بپردازند. آیا راهی وجود دارد که شرکت بین این دو دسته مشتری تبعیض قائل شود تا از آن‌ها قیمت‌های مختلفی را بگیرد؟ اگر شرکت بتواند از کسانی که به اصلاح پاک علاقه دارند ۴ دلار و از بقیه ۳ دلار بگیرد، سود آن بیشتر می‌شود. این «تبعیض قیمتی» به سختی انجام می‌شود: حتی اگر شرکت بتواند بین گروه‌های مختلف تفاوت قائل شود، آن‌هایی که کیفیت اصلاح برایشان فرقی ندارد، می‌توانند تیغ را به قیمت ۳ دلار خریده و آن را به قیمت ۹۹/۳ دلار به آن‌هایی که به اصلاح تمیز علاقه‌مندند، بفروشند.

تبعیض قیمت



محصول یا خدمات مورد نظر قائل هستند، درخواست کرد که کمتر یا بیشتر پرداخت کنند.

تبعیض قیمتی زمانی ارزشمندتر است که سودی که در نتیجه جداسازی بازارها به دست می‌آید بیشتر از سودی باشد که در نتیجه حفظ بازارها به دست می‌آید. اینکه آیا تبعیض قیمتی کار می‌کند و گروه‌های مختلف برای چه مدت زمانی مایل به پرداخت قیمت‌های متفاوت برای یک محصول هستند به کشش‌های نسبی تقاضا در بازارهای فرعی بستگی دارد. مصرف کنندگان در یک بازار فرعی نسبتاً غیر منعطف قیمت بالاتری می‌پردازند، در حالی که مصرف کنندگان در یک بازار فرعی نسبتاً منعطف قیمت کمتری می‌پردازند.



در تبعیض قیمت، شرکتی که به دنبال ایجاد فروش است، بخش‌های مختلف بازار مانند کاربران خانگی و صنعتی را با کشش‌های قیمتی متفاوت شناسایی می‌کند.

بازارها باید از نظر زمان، فاصله فیزیکی و ماهیت استفاده از هم جدا باشند.

در اشکال رایج‌تر تبعیض قیمت، فروشندگان مشتریان را بر اساس ویژگی‌های خاص در گروه‌هایی قرار می‌دهند و قیمت متفاوتی را برای هر گروه تعیین می‌کنند. در تبعیض قیمتی، یک فروشنده برای همان محصول یا خدمات، هزینه متفاوتی را از مشتریان دریافت می‌کند.

در تبعیض درجه یک، شرکت حداکثر قیمت ممکن را برای هر واحد مصرفی دریافت می‌کند.

تبعیض درجه دوم شامل تخفیف برای محصولات یا خدماتی است که به صورت عمده خریداری می‌شوند، در حالی که تبعیض درجه سوم قیمت‌های متفاوتی را برای گروه‌های مصرف کننده مختلف منعکس می‌کند.

تبعیض قیمتی یک استراتژی فروش

است که بر اساس آن، فروشندگان فکر

می‌کنند می‌تواند قیمت‌های متفاوتی را

برای یک محصول یا خدمات

از مشتریان دریافت کند.

درک تبعیض قیمت

تبعیض قیمتی بر اساس این باور فروشنده اعمال می‌شود که از مشتریان در گروه‌های خاص می‌توان بر اساس جمعیت‌شناسی خاص یا بر اساس ارزشی که برای

تبعیض قیمت درجه یک

تبعیض درجه یک یا تبعیض کامل قیمت زمانی اتفاق می‌افتد که یک کسب‌وکار حداکثر قیمت

ممکن را برای هر واحد مصرفی دریافت کند. از آنجایی که قیمت‌ها بین واحدها متفاوت است، شرکت تمام مازاد مصرف کننده موجود را برای خود یا مازاد اقتصادی جذب می‌کند. بسیاری از صنایع مربوط به خدمات مشتری، تبعیض قیمت درجه یک را اعمال می‌کنند، جایی که یک شرکت برای هر کالا یا خدمات فروخته شده، قیمت متفاوتی را دریافت می‌کند.

تبعیض قیمتی زمانی ارزشمندتر

است که سودی که در نتیجه

جداسازی بازارها به دست می‌آید

بیشتر از سودی باشد که

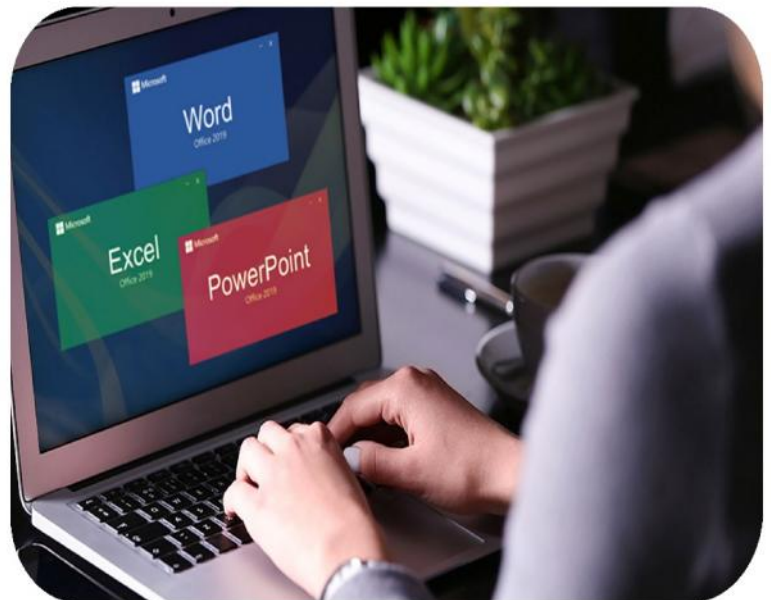
در نتیجه حفظ بازارها به دست می‌آید.

تبعیض قیمت درجه دو

تبعیض قیمت درجه دوم زمانی اتفاق می‌افتد که یک شرکت قیمت متفاوتی را برای مقادیر مختلف مصرف‌شده، مانند تخفیف‌های مقدار در خرید عمده اعمال می‌کند.

برای مثال، نسخه مایکروسافت آفیس مدارس با قیمت پایین‌تری نسبت به سایر نسخه‌ها برای کاربران و مؤسسات آموزشی در دسترس است.

بازارها نمی‌توانند همپوشانی داشته باشند تا مصرف‌کنندگانی که با قیمت پایین‌تری در بازار فرعی منعطف خرید می‌کنند، بتوانند با قیمت بالاتری در بازار غیرمنعطف بفروشند. بازار فرعی غیر منعطف شرکت همچنین باید قدرت انحصاری داشته باشد تا تبعیض قیمت مؤثرتر شود.



انواع تبعیض قیمتی

سه نوع تبعیض قیمت وجود دارد: تبعیض قیمت درجه یک یا کامل، درجه دو و درجه سه. این درجات تبعیض قیمت به‌عنوان قیمت‌گذاری شخصی (قیمت‌گذاری درجه ۱)، نسخه‌سازی محصول یا قیمت‌گذاری منو (قیمت‌گذاری درجه دوم) و قیمت‌گذاری گروهی (قیمت‌گذاری درجه ۳) شناخته می‌شوند.

چند ماه قبل بلیط هواپیما را تهیه می‌کنند معمولاً کمتر از مشتریانی که در آخرین لحظه بلیط خریداری می‌کنند، پرداخت می‌کنند. زمانی که تقاضا برای یک پرواز خاص

زیاد باشد، شرکت‌های هواپیمایی در پاسخ به آن، قیمت بلیط را افزایش می‌دهند. در مقابل، وقتی بلیط‌های یک پرواز به خوبی به فروش نمی‌رسند، شرکت هواپیمایی هزینه بلیط‌های موجود را کاهش می‌دهد تا فروش بیشتری داشته باشد. از آنجایی که بسیاری از مسافران ترجیح می‌دهند در اواخر یکشنبه به خانه پرواز کنند، این پروازها گران‌تر از پروازهای صبح یکشنبه هستند. مسافران خطوط هوایی معمولاً برای فضای پای اضافی نیز هزینه بیشتری می‌پردازند.



تبعیض قیمت درجه سه

تبعیض قیمت درجه سوم زمانی اتفاق می‌افتد که یک شرکت قیمت متفاوتی را برای گروه‌های مصرف‌کننده مختلف اعمال کند. به عنوان مثال، یک تئاتر ممکن است تماشاگران سینما را به سالمندان، بزرگسالان و کودکان تقسیم کند که هر کدام با دیدن یک فیلم بهای متفاوتی را پرداخت می‌کنند. این تبعیض رایج‌ترین است.



نمونه‌هایی از تبعیض قیمت

بسیاری از صنایع مانند صنعت هواپیمایی، صنعت هنر و سرگرمی و صنعت داروسازی از استراتژی‌های تبعیض قیمت استفاده می‌کنند. نمونه‌هایی از تبعیض قیمت شامل صدور کوپن، اعمال تخفیف‌های خاص (به عنوان مثال، تخفیف‌های سنی)، و ایجاد برنامه‌های وفاداری است. یکی از نمونه‌های تبعیض قیمتی را می‌توان در صنعت هواپیمایی مشاهده کرد. مشتریانی که از

آیا اگر همه‌ی افراد یک قیمت پرداخت کنند، مصرف‌کنندگان وضعیت بهتری ندارند؟

در بسیاری از موارد، خیر. بخش‌های مختلف مشتریان دارای ویژگی‌های

هایی هستند که مایل به پرداخت آن هستند. اگر قیمت همه چیز مثلاً «هزینه متوسط» باشد، افرادی که قیمت پایین‌تری دارند هرگز نمی‌توانند آن را پردازند. به همین ترتیب، کسانی که امتیاز قیمت بالاتری دارند می‌توانند آن را احتکار کنند. این همان چیزی است که به عنوان بخش بندی بازار شناخته می‌شود. اقتصاددانان همچنین مکانیسم‌های بازار را شناسایی کرده‌اند که از طریق آن تثبیت قیمت‌های ثابت می‌تواند منجر به ناکارآمدی بازار از هر دو طرف عرضه و تقاضا شود.

آیا تبعیض قیمت غیرقانونی است؟

کلمه تبعیض در تبعیض قیمت معمولاً در بیشتر موارد به چیزی غیرقانونی یا تحقیرآمیز اشاره نمی‌کند. در عوض، به شرکت‌هایی اشاره دارد که می‌توانند قیمت محصولات یا خدمات خود را به صورت پویا با تغییر شرایط بازار تغییر دهند، از کاربران مختلف قیمت‌های متفاوتی را برای خدمات مشابه دریافت کنند، یا قیمت یکسانی را برای خدمات با هزینه‌های متفاوت دریافت کنند. هیچ یک از این اقدامات هیچ یک از قوانین را نقض نمی‌کند - تنها در صورتی غیرقانونی می‌شود که آسیب اقتصادی خاصی ایجاد کند.



منبع

اقتصاد در چند دقیقه - نیل کیشینی

Investopedia

کار و زندگی



تعادل بین

استفان کاوی می گوید: «مردم باید زمان خود را شناسایی و اولویت بندی کنند. مانند محیط کار، افراد وظایفی در قبال خانواده، جامعه و حتی خودشان دارند. مدل مدیریت زمان کاوی بر پایه این اصل استوار است که هر شخص باید زمان خود را بسته به اهمیت و نه اضطرار، مدیریت کند و برنامه مشخصی برای تقسیم وظایف در بخش های مختلف زندگی اش تنظیم نماید. اگر افراد روی کارهای بسیار مهم و نه اضطراری تمرکز کنند، همگام با شناخت وظایف، می توانند تعادل لازم را بین کار و دیگر اولویت هایشان ایجاد کنند.

مرز بین کار و زندگی شخصی همواره مبهم و متغیر است. فناوری موجب شده تا ما ۲۴ ساعت شبانه روز و ۷ روز هفته در دسترس باشیم. هرچند در این بین همواره زمان های آزاد وجود دارد، اما امروزه مردم زمان بیشتری را نسبت به قبل به کار اختصاص می دهند. این موضوع می تواند برای سلامتی و روابط غیرکاری آسیب زننده باشد. یافتن تعادل صحیح، برای ایجاد نظم منطقی ضروری است.

چگونه میان کار و زندگی خود تعادل برقرار کنید؟

ایجاد تعادل بین کار و زندگی شخصی می تواند چالش برانگیز باشد، اما یک امر ضروری است. در اینجا نحوه بهبود تعادل بین کار و زندگی امروزی آمده است.

اغلب، کار بر هر چیز دیگری در زندگی ما اولویت دارد. میل ما برای موفقیت در شغل و حرفه مان می تواند ما را وادار کند که رفاه خود را کنار بگذاریم. ایجاد تعادل و هماهنگی بین کار و زندگی یا ادغام کار و زندگی برای بهبود رفاه جسمی، عاطفی و روانی ما، و همچنین برای حرفه‌ی ما بسیار مهم است.

تعادل بین کار و زندگی چیست و چرا اهمیت دارد؟

به طور خلاصه بالانس کار و زندگی، حالت متعادلی است که در آن فرد به طور برابر خواسته‌های شغلی و زندگی شخصی خود را در اولویت قرار می‌دهد. برخی از دلایل رایجی که منجر به تعادل ضعیف بین کار و زندگی می‌شود عبارتند از:

افزایش مسئولیت‌ها در محل کار

ساعات کار بیشتر

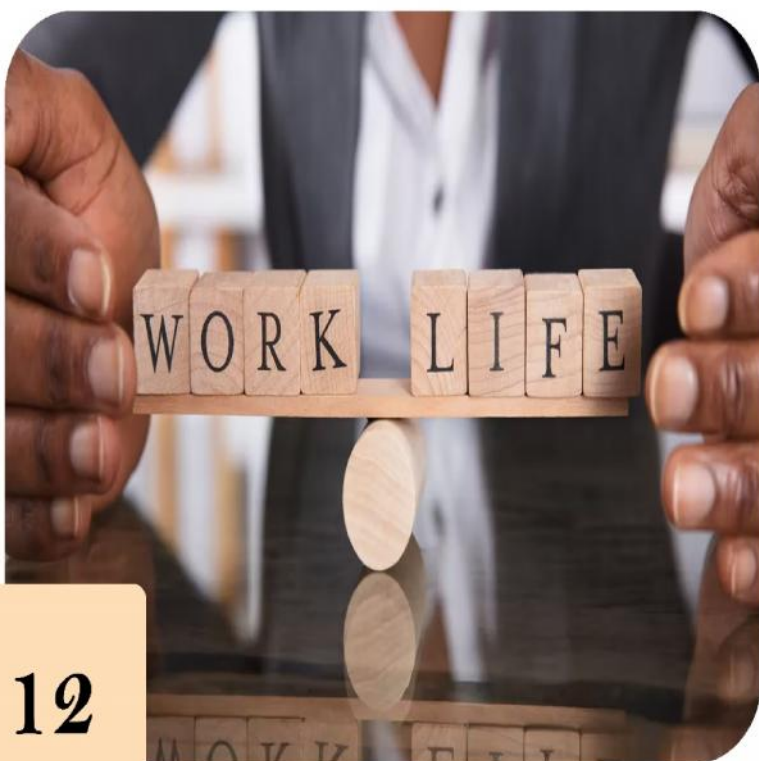
افزایش مسئولیت در خانه

کریس چنسی، کارشناس شغلی و مدیر عامل شرکت Amplio Recruiting، می‌گوید که ایجاد تعادل مناسب بین کار و زندگی، اثرات مثبت متعددی از جمله استرس کمتر، کاهش خطر فرسودگی شغلی و احساس رفاه

بیشتر دارد. این نه تنها به نفع کارمندان است بلکه منفعت کارفرمایان را نیز در بر دارد.

چنسی می‌گوید: "کارفرمایانی که متعهد به ارائه محیط‌هایی هستند که از تعادل بین کار و زندگی برای کارکنان خود پشتیبانی می‌کنند، می‌توانند در هزینه‌ها صرفه جویی کنند، موارد غیبت کمتری را تجربه کنند و از نیروی کار وفادارتر و مولدتری برخوردار شوند."

کارفرمایانی که گزینه‌هایی مانند دورکاری یا برنامه کاری منعطف را ارائه می‌دهند، می‌توانند به کارمندان کمک کنند تعادل بهتری بین کار و زندگی خود ایجاد کنند.



ممکن است زمان و انرژی بیشتری برای دنبال کردن سرگرمی‌های خود یا گذراندن وقت با عزیزان خود داشته باشید. تعادل در طول زمان به دست می‌آید، نه هر روز.

هدر موناهان، بنیانگذار گروه مربیگری شغلی، #BossinHeels، می‌گوید: «مهم است که منعطف بمانید و مدام ارزیابی کنید که در مقابل اهداف و اولویت‌های خود کجا هستید. گاهی ممکن است فرزندان‌تان به شما نیاز داشته باشند، و در مواقع دیگر ممکن است نیاز داشته باشید که برای کار به سفر بروید، اما نکته‌ی کلیدی این است که به خودتان اجازه دهید که پذیرای تغییر جهت و ارزیابی نیازهایتان در هر روز باشید.»



۲- شغلی را که دوست دارید پیدا کنید.

اگرچه کار یک هنجار اجتماعی مورد انتظار است، شغل شما نباید محدودکننده باشد. اگر از کاری که انجام می‌دهید متنفر هستید، خوشحال و راضی نخواهید بود. لازم نیست همه جنبه‌های شغلتان را دوست داشته باشید، اما باید آنقدر هیجان‌انگیز باشد که به خاطر آن هر روز صبح از رختخواب بلند شوید. موناهان توصیه می‌کند شغلی را پیدا کنید که آنقدر به آن علاقه دارید که آن را به صورت رایگان انجام دهید.

هنگام ایجاد برنامه‌ای که برای شما مناسب است، به بهترین راه برای رسیدن به تعادل در کار و زندگی شخصی خود فکر کنید. چنسی می‌گوید که تعادل بین کار و زندگی به میزان کمتری مربوط به تقسیم ساعات روز به طور مساوی بین کار و زندگی شخصی است و در عوض، بیشتر به داشتن انعطاف‌پذیری برای انجام کارها در زندگی حرفه‌ای و در عین حال داشتن زمان و انرژی برای لذت بردن از زندگی شخصی است. در زندگی ممکن است روزهایی وجود داشته باشد که مجبور باشید ساعات بیشتری کار کنید، بنابراین در اواخر هفته زمانی برای لذت بردن از سایر فعالیت‌ها دارید.

در اینجا هشت راه برای ایجاد تعادل بهتر بین کار و زندگی و همچنین نحوه مدیریت حمایت‌گر آورده شده است.

۱- بپذیرید که یک برنامه‌ی متعادل "بی‌نقص" بین کار و زندگی وجود ندارد.

وقتی "ایجاد تعادل بین کار و زندگی" را می‌شنوید، احتمالاً تصور می‌کنید که یک روز بسیار پربار در محل کار داشته باشید و زودتر از موعد کار را ترک کرده‌اید تا نیمه دیگر روز را با دوستان و خانواده بگذرانید. اگرچه این ممکن است ایده‌آل به نظر برسد، اما همیشه امکان‌پذیر نیست.

برای یک برنامه‌ریزی عالی تلاش نکنید. برای یک برنامه‌ریزی واقع‌بینانه تلاش کنید. برخی روزها ممکن است بیشتر روی کار تمرکز کنید، در حالی که روزهای دیگر

بیشتری را مرخصی بگیرید. موناهان می‌گوید: «اولویت دادن به سلامتی خود در درجه اول از شما کارمند و فرد بهتری خواهد ساخت. شما کار کمتری را از دست خواهید داد، و زمانی که آنجا باشید، شادتر و پربارتر خواهید بود.»

اولویت دادن به سلامتی شما نیاز نیست شامل فعالیت‌های افراطی باشد. می‌تواند به سادگی مدیتیشن یا ورزش روزانه باشد.



۴- از قطع ارتباط نترسید.

گاه به گاه، قطع رابطه با دنیای خارج به ما امکان می‌دهد از استرس هفتگی خلاص شویم و فضایی برای ظهور افکار و ایده‌های دیگر در اختیار ما قرار می‌دهد. قطع کردن ارتباط می‌تواند به معنای چیزی ساده باشد مانند تمرین مدیتیشن در رفت و آمد روزانه، به جای بررسی ایمیل‌های کاری. موناهان می‌گوید زمانی که برای کار با رئیسش سفر می‌کرد، او را در حال خواندن یک رمان می‌یافت،

موناهان می‌گوید: «اگر کارتان شما را خسته می‌کند و انجام کارهایی که در خارج از محیط کار دوست دارید برایتان دشوار است، مشکلی وجود دارد.» ممکن است در یک محیط ناخوشایند، برای یک فرد ناخوشایند کار کنید، یا کاری را انجام می‌دهید که واقعاً آن را دوست ندارید. اگر اینطور است، وقت آن رسیده است که شغل جدیدی پیدا کنید.»

لازم نیست همه جنبه‌های

شغلتان را دوست داشته باشید،

اما باید آنقدر هیجان انگیز باشد

که به خاطر آن هر روز صبح

از رختخواب بلند شوید.

۳- سلامتی خود را در اولویت قرار دهید.

سلامت کلی جسمی، عاطفی و روانی‌تان باید دغدغه اصلی شما باشد. اگر با اضطراب یا افسردگی دست و پنجه نرم می‌کنید و فکر می‌کنید که درمان برای شما مفید است، جلسات روان‌درمانی را در برنامه خود بگنجانید، حتی اگر مجبور هستید کار را زودتر ترک کنید یا جلسه‌ی عصر هنگام را به زمان دیگری موکول کنید. اگر درگیر یک بیماری مزمن هستید، از مرخصی گرفتن در روزهای سخت نترسید. کار بیش از حد لزبهبود شما جلوگیری می‌کند و احتمالاً باعث می‌شود در آینده روزهای

کارمندان اغلب نگران این هستند که مرخصی گرفتن باعث اختلال در روند کار شود و پس از بازگشت با انبوهی از کار مواجه شوند. این ترس نباید شما را از یک استراحت بسیار ضروری منصرف کند.

چنسی می گوید: «حقیقت این است که، فواید یک روز مرخصی بسیار بیشتر از جنبه های منفی آن است. با برنامه ریزی مناسب، می توانید بدون نگرانی در مورد اضافه کردن باری به دوش همکاران خود یا درگیری با حجم کاری زیاد، وقت خود را صرف استراحت کنید.»

اولویت دادن به سلامتی خود

در درجه اول از شما

کارمند و فرد بهتری خواهد ساخت.

۶- برای خود و عزیزانتان وقت بگذارید.

شغل شما مهم است، اما نباید تمام زندگی شما باشد. قبل از گرفتن این موقعیت شغلی، یک انسان هستید و باید فعالیتها یا سرگرمی هایی که شما را خوشحال می کند را در اولویت قرار دهید. دستیابی به تعادل بین کار و زندگی نیاز به اقدام آگاهانه دارد.

چنسی می گوید: «اگر برای زندگی شخصی خود برنامه ریزی قاطعانه نداشته باشید، هرگز زمانی برای انجام کارهای دیگر غیر از شغلتان نخواهید داشت.»

در حالی که خود مشغول انجام یک موضوع مرتبط با کار بود. موناهان می گوید: «در آن زمان نمی فهمیدم که او به خودش استراحت می دهد و فشار را از روی خود بر می دارد در حالی که من خودم را به سمت و سوی فرسودگی بالقوه سوق می دهم.»

حالا موناهان هم همین تاکتیک را اجرا می کند. صرف این زمان برای رها شدن برای موفقیت بسیار مهم است و به شما کمک می کند احساس انرژی بیشتری کنید.



۵- به یک سفر بروید.

گاهی اوقات، واقعاً قطع ارتباط به معنای صرف زمان برای تعطیلات و تعطیلی کامل کار برای مدتی است. چه تعطیلات شما شامل یک اقامت یک روزه یا یک سفر دو هفته ای باشد، مهم است که زمانی را برای تجدید قوای جسمی و ذهنی اختصاص دهید.

۷- حد و مرز و ساعات کار را تعیین کنید.

برای جلوگیری از فرسودگی خود و همکارانتان، حد و مرزهایی تعیین کنید. وقتی دفتر را ترک می‌کنید،

از فکر کردن به پروژه‌های آینده یا پاسخ دادن به ایمیل‌های کاری خودداری کنید. یک کامپیوتر یا تلفن جداگانه برای محل کار داشته باشید، تا بتوانید بعد از پایان ساعت کاری آن را خاموش کنید. اگر این امکان وجود ندارد، از مرورگرها، ایمیل‌ها یا فیلترهای جداگانه برای پلتفرم‌های کاری و شخصی خود استفاده کنید.

بدانید که هیچ کس در شرکت

شما را به اندازه‌ی عزیزانتان

دوست ندارد و قدرتان شما نیست.

علاوه بر این، چنسی تنظیم ساعات کاری خاص را توصیه می‌کند: «چه دور از خانه کار می‌کنید چه در خانه، مهم است که تعیین کنید چه زمانی کار خواهید کرد و چه زمانی کار را متوقف خواهید کرد، در غیر این صورت ممکن است در اواخر شب، در طول تعطیلات یا تعطیلات آخر هفته به ایمیل‌های مربوط به کار پاسخ دهید.»

مهم نیست که برنامه شما چقدر شلوغ باشد، در نهایت کنترل زمان و زندگی خود را در اختیار دارید.

هنگام برنامه‌ریزی زمانی با عزیزان خود، یک تقویم برای قرارهای عاشقانه و خانوادگی ایجاد کنید. ممکن است عجیب به نظر برسد که یک به یک با کسی که با او زندگی می‌کنید برنامه‌ریزی کنید، اما این اطمینان را ایجاد می‌کند که زمان با کیفیتی را بدون تضاد کار و زندگی با او سپری کنید. فقط به این دلیل که کار شما را مشغول می‌کند به این معنی نیست که باید از روابط شخصی غافل شوید.



موناهان می‌گوید: «بدانید که هیچ کس در شرکت شما را به اندازه‌ی عزیزانتان دوست ندارد و قدرتان شما نیست». همچنین به خاطر داشته باشید که همه افراد در محل کار قابل تعویض هستند، و مهم نیست که چقدر شغلتان مهم است، اگر شما نباشید، شرکت چیزی را از دست نخواهد داد.

دهد، که می‌تواند منجر به زمان آزاد بیشتر برای استراحت در خارج از محل کار شود.



محل کار انعطاف پذیر

کسانی که تعادل موفقیت‌آمیز بین کار و زندگی شخصی خود را حفظ می‌کنند اغلب به برنامه کاری انعطاف‌پذیر خود اشاره می‌کنند. تحقیقات اخیر نشان می‌دهد که در هفت سال گذشته، بسیاری از کارفرمایان به کارمندان اجازه انعطاف‌پذیری بیشتر هم در برنامه‌شان و هم در محل کارشان داده‌اند.

اعضای تیم و مدیر خود را در مورد زمان‌هایی که به علت فعالیت‌های شخصی نمی‌توانید در دسترس باشید، آگاه کنید، تا اطمینان حاصل شود که آن‌ها محدودیت‌ها و انتظارات شما را درک کرده و به آن‌ها احترام می‌گذارند.



۸- اهداف و اولویت‌های خود را تعیین کنید (و به آنها پایبند باشید).

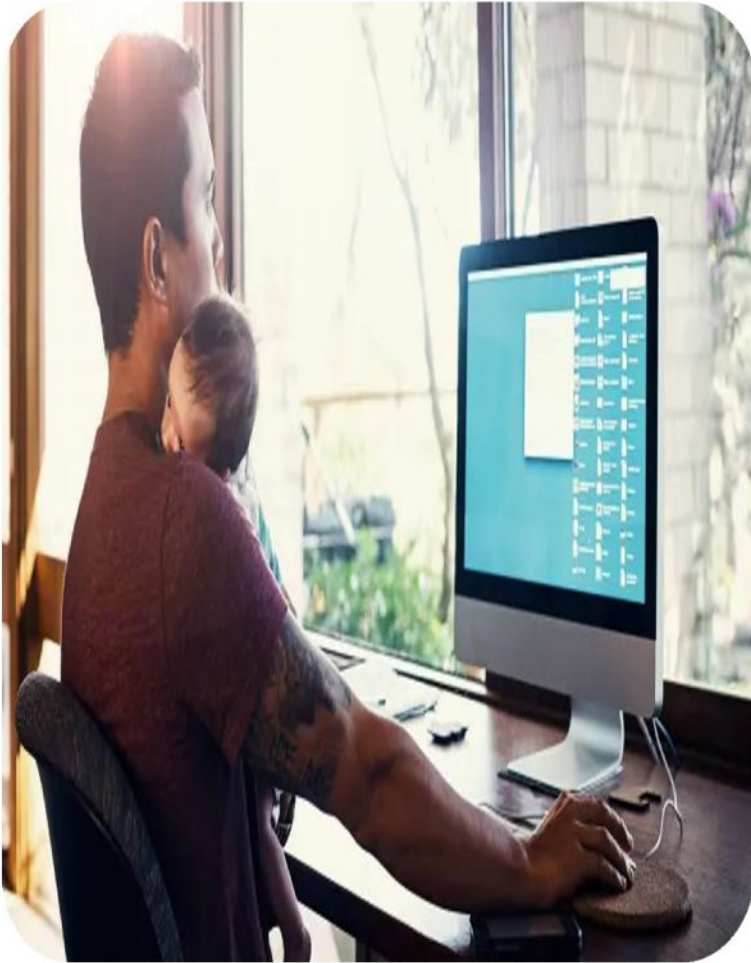
با اجرای استراتژی‌های مدیریت زمان، تجزیه و تحلیل لیست کارهای خود و حذف کارهایی که اهمیت چندانی ندارند، اهداف قابل دستیابی تعیین کنید.

به زمانی که در محل کار بیشترین بهره‌وری را دارید توجه کنید و آن زمان را برای مهم‌ترین فعالیت‌های مرتبط با کار خود اختصاص دهید. از چک کردن ایمیل و تلفن خود هر چند دقیقه یک بار خودداری کنید، زیرا این‌ها کارهایی هستند که باعث اتلاف وقت می‌شوند و توجه و بهره‌وری شما را از مسیر خارج می‌کنند. ساختار روز می‌تواند بهره‌وری را در محل کار افزایش

چنسی می گوید: «تعادل بین کار و زندگی برای افراد مختلف معانی متفاوتی دارد، زیرا در نهایت، همه ما تعهدات زندگی متفاوتی داریم. در دنیای ما، تعادل یک چیز بسیار شخصی است و فقط شما

و می توانید سبک زندگی ای را انتخاب کنید که برای شما مناسب تر است.»

کن ماتوس، محقق ارشد و مدیر ارشد تحقیق و عمل اشتغال در موسسه تحقیقاتی خانواده‌ها و کار، می گوید: «روشن است که کارفرمایان همچنان با منابع کمتری برای دریافت مزایایی که هزینه مستقیم را متحمل می شوند، مبارزه می کنند. با این حال، آن‌ها دسترسی کارمندان را به طیف وسیع تری از مزایا که متناسب با نیازهای فردی و خانوادگی آنهاست و سلامت و رفاه آن‌ها را بهبود می بخشد را در اولویت قرار داده‌اند.»



به زمانی که در محل کار

بیشترین بهره‌وری را دارید توجه کنید و آن زمان را برای مهم تری فعالیت های مرتبط با کار خود اختصاص دهید.

منبع

«مدیریت در چند دقیقه» تألیف فیلیپا اندرسن

www.businessnewsdaily.com

انعطاف پذیری می تواند در دراز مدت برای کارفرمایان نتیجه بخش باشد. هنک جکسون، رئیس و مدیرعامل انجمن مدیریت منابع انسانی می گوید: «همانطور که به آینده نگاه می کنیم، واضح است که برای رقابتی ماندن، کارفرمایان باید راه‌هایی برای ارائه گزینه‌های کاری منعطف در صورت تمایل به جذب و حفظ استعداد های برتر بیابند.»



ذهنیت

مثبت چیست؟

تعریف ذهنیت چیست؟

می‌کنند که امتحانات بسیار سخت خواهد بود و آن‌ها شکست خواهند خورد.

ذهنیت مثبت چیست؟

داشتن ذهنیت مثبت یا نگرش ذهنی مثبت به این معنی است که نسبت به دنیای اطراف خود خوش‌بین هستید و انتظار دارید که اتفاقات خوبی برای شما بیفتد.

در مقابل، نگرش یا طرز فکر منفی نشان می‌دهد که شما انتظار دارید اتفاقات بدی بیفتد و برای داشتن یک دید مثبت به دنیا تقلا می‌کنید. داشتن ذهنیت منفی می‌تواند شما را از دستیابی به اهدافتان باز دارد، زیرا از همان ابتدا خود را برای شکست آماده می‌کنید.

ذهنیت به وضعیت ذهنی شما، نحوه تفکر و احساس شما و اینکه چگونه بر رفتار شما تأثیر می‌گذارد اشاره دارد. طرز فکر شما نگرشی است که بر نحوه درک شما از جهان تأثیر می‌گذارد.

ذهنیت‌ها می‌توانند توسط یک فرد یا گروهی از افراد حفظ شود. گروهی از افرادی که در یک مکان زندگی می‌کنند و چیزهای مشابهی به آنها آموزش داده می‌شود، ممکن است یک جهان بینی مشترک داشته باشند که بر طرز فکر آنها تأثیر می‌گذارد.

به عنوان مثال، اگر به همه در یک مدرسه گفته شود که امتحانات آنها واقعا سخت خواهد بود و آنها قادر به قبولی در آن نیستند، همه دانش‌آموزان ذهنیت منفی نسبت به امتحانات خواهند داشت و فکر

عناصر کلیدی یک ذهنیت مثبت چیست؟

انعطاف پذیری و پذیرش - افرادی که دارای ذهنیت مثبت هستند قبول می کنند که همه چیز همیشه مطابق با آنها پیش نمی رود. اما زمانی که همه چیز به اشتباه پیش می رود، آنها می توانند به عقب برگردند و اجازه ندهند که آنها را از دستیابی به چیزهای بزرگ باز دارد.

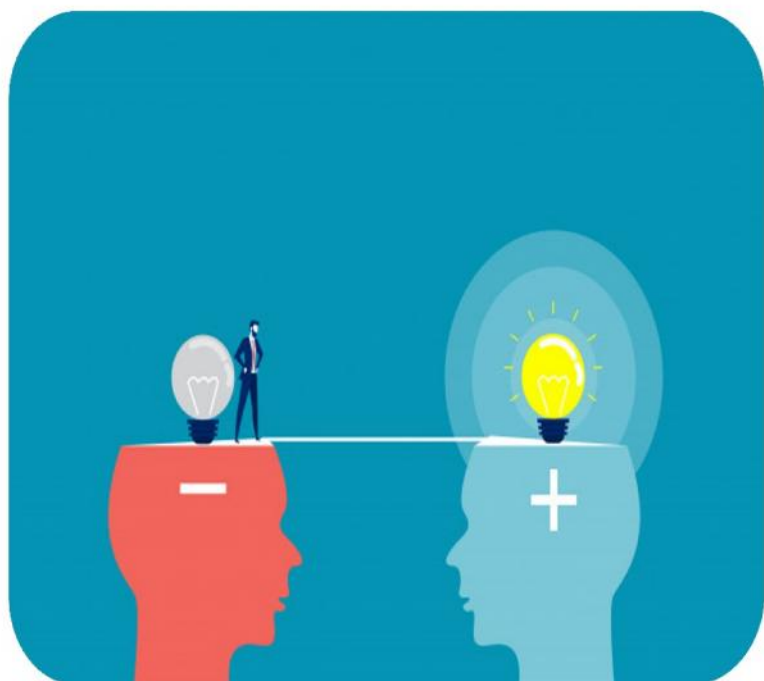
ذهن آگاهی - داشتن ذهنیت مثبت به این معنی است که از افکار مثبت و منفی آگاه باشید و بتوانید در مورد آنها فکر کنید و بفهمید که کدام افکار مفید هستند.

خوش بینی - افراد با ذهنیت مثبت به همه چیز به روشی خوش بینانه نگاه می کنند، با این فرض که همه چیز برای آنها خوب پیش می رود. آنها پذیرای چالش های جدید هستند زیرا انتظار دارند که بتوانند بر آنها غلبه کنند.



چگونه می توانم به ذهنیت مثبت برسم؟

اولین قدم برای رسیدن به یک ذهنیت مثبت، افکار مثبت است. مهم است که افکار منفی را بپذیرید و از خود بپرسید که آیا این افکار مفید هستند یا خیر. برای تشویق خود به مثبت اندیشی، می توانید سعی کنید خودگویی مثبت را تمرین کنید. افکار مثبت را در مورد خود، چه در سر خود چه با صدای بلند تکرار کنید تا به شما کمک کند طرز فکر خود را تغییر دهید.



پدیده دیگری که به شما کمک می کند ذهنیت مثبت تری ایجاد کنید این است که قبل از خواب زمانی را صرف فکر کردن به چیزهای مثبتی کنید که در طول روز اتفاق افتاده است. سعی کنید هر روز به سه چیز مثبتی که اتفاق افتاده است فکر کنید، هر چند کوچک باشند.

تبدیل افکار منفی به افکار مثبت

همه افکار و احساسات ما با ارزش هستند، زیرا افکار و احساسات

مثبت و منفی نقش ارزشمندی در نحوه پردازش دنیای اطراف ما دارند. برای مثال، غم و اندوه می‌تواند به ما کمک کند تا در زمان‌های سخت گذر کنیم، و اگر هرگز احساس شرم یا گناه نمی‌کردیم، هیچ قطب‌نمای اخلاقی نیز نداشتیم.

اما ما اغلب در مورد موقعیت یا رویدادی که اتفاق افتاده یا در شرف وقوع است، منفی فکر می‌کنیم. هنگامی که ما منفی فکر می‌کنیم و به تفکر منفی ادامه می‌دهیم، این به قوی‌تر شدن فکر منفی کمک می‌کند. وقتی این اتفاق می‌افتد، پیدا کردن افکار مثبت واقعاً دشوار است. این می‌تواند منجر به دید یک طرفه از یک موقعیت یا رویداد شود که اغلب قضاوت درستی نیست.

آیا ذهنیت مثبت همان ذهنیت رشد است؟

ذهنیت یا نگرش مثبت به این معناست که جهان را با دیدی خوشبینانه ببینیم و انتظار موفقیت داشته باشیم.

افرادی که ذهنیت رشد دارند معتقدند که می‌توانند با تلاش و فداکاری به موفقیت‌های بزرگی دست یابند. این نوع طرز فکر بر رشد و بهبود متمرکز است و افراد دارای طرز فکر رشد معمولاً از یادگیری چیزهای جدید لذت می‌برند.

شاید بتوان گفت برای داشتن ذهنیت رشد ابتدا باید روی داشتن ذهنیت مثبت کار کرد. هر دو طرز فکر مستلزم این است که فرد انعطاف‌پذیر و خوش بین باشد و اغلب به جای یکدیگر استفاده می‌شود.

داشتن ذهنیت مثبت،

باور به خود و توانایی‌های خود
ابزار قدرتمندی است که می‌تواند
به شما در موفقیت در مدرسه، کار
و سایر جنبه‌های زندگی کمک کند.





به جای تمرکز بر افکار منفی، سعی کنید و فکر کنید که چه نکات مثبتی را می‌توانید در این موقعیت ببینید و چگونه می‌توانید مثبت تر فکر کنید. هرچه نکات مثبت بیشتری پیدا کنید، مثبت تر فکر خواهید کرد. به این ترتیب افکار منفی کاهش می‌یابد و وضعیت متعادل تر به نظر می‌رسد.

افراد با ذهنیت مثبت به همه چیز به روشی خوش بینانه نگاه می‌کنند، با این فرض که همه چیز برای آنها خوب پیش می‌رود.

منبع

www.twinkl.com/teaching-wiki/positive-mindset

انجام این کار همیشه آسان نیست. نوشتن این افکار منفی روی کاغذ و نوشتن نسخه مثبت هر یک از این افکار می‌تواند به مغز شما کمک کند تا به جای تمرکز بر افکار منفی، راه‌حل‌ها و سناریوهای مثبتی ارائه دهد.

آیا جملات تأکیدی واقعا کار می‌کنند؟

اما سوال این است، که آیا این جملات واقعا کار می‌کنند؟

جواب این است، تقریباً. جملات تأکیدی عموماً به عنوان ابزاری برای تغییر طرز فکر و دستیابی به اهدافتان عمل می‌کنند، اما آنها یک چوب جادویی برای موفقیت یا بهبودی فوری نیستند.

Neuroplasticity یا توانایی مغز شما برای تغییر و انطباق با شرایط مختلف در طول زندگی، سرنخی برای کمک به درک این که چه چیزی باعث کارایی جملات تأکیدی می‌شود و چگونه مؤثرتر کردن آنها ارائه می‌دهد.

جملات تأکیدی یک راهبرد خودیاری است که برای تقویت اعتماد به نفس و باور به توانایی‌های خود استفاده می‌شود. احتمالاً بدون اینکه بدانید از جملات تأکیدی در زندگی خود استفاده کرده‌اید. جملاتی مانند:

من به توانایی‌های خود ایمان دارم.
می‌توانم بهترین خود را انجام دهم.
من موفق می‌شوم.

این عبارات ساده به شما کمک می‌کند تا تمرکز خود را از روی نقاط ضعف و شکست‌های خود به سمت نقاط قوت خود هدایت کنید. چه آنهایی که از قبل دارید و چه آنهایی که در حال توسعه‌ی آن هستید.

هستم.» جایگزین کنید.

استفاده از جملات تأکیدی به شما کمک می‌کند قبل از مصاحبه شغلی، آرامش بیشتری داشته باشید و دانستن اینکه آماده هستید، به

شما کمک می‌کند از افکار و رفتارهای خودتخریب‌گری که به طور بالقوه در موفقیت شما تأثیرگذار است، جلوگیری کنید. به یاد داشته باشید، عمل کردن نکته کلیدی است.

وقتی واقعا باور داشته باشید

که می‌توانید کاری را انجام دهید،

اعمال شما مطابق باور تان می‌شود.

تکرار یک جمله تأکیدی می‌تواند به تقویت انگیزه و اعتماد به نفس شما کمک کند، اما همچنان باید خودتان اقداماتی انجام دهید. سعی کنید جملات تأکیدی را گامی به سوی تغییر در نظر بگیرید، نه خود تغییر.

گاهی اوقات، مغز شما کمی در مورد تفاوت بین واقعیت و خیال دچار تردید می‌شود، که این می‌تواند به طرز شگفت‌انگیزی مفید باشد.

ایجاد یک تصویر ذهنی از خود در حال انجام کاری (مانند انجام یک مصاحبه یا پرش از ارتفاع) همان نواحی مغز را فعال می‌کند که تجربه واقعی این موقعیت‌ها آن را فعال می‌کند. به عبارتی، تکرار منظم جملات تأکیدی در مورد خود، می‌تواند مغز شما را تشویق کند که این جملات را به عنوان واقعیت در نظر بگیرد. وقتی واقعا باور داشته باشید که می‌توانید کاری را انجام دهید، اعمال شما مطابق باور تان می‌شود.



برای مثال، ممکن است یک فکر منفی و اضطراب‌آور مانند: «من در مصاحبه افتضاح هستم. احتمالاً به اندازه سایر نامزدها واجد شرایط نیستم. امکان ندارد آن‌ها مرا استخدام کنند، بهتر است برگردم خانه.» را با یک فکر مثبت مانند: «من تمام مهارت‌ها و تجربه‌های لازم را دارم و کاندیدی عالی

چطور جملات تأکیدی را اثر بخش تر کنیم؟

جملات تأکیدی فقط یک ابزار خودیاری هستند. مانند سایر ابزارها،

می توانند کمک کننده باشند، اما مزایای آن ها به نحوه استفاده کردن شما بستگی دارد.

ساختن جملات تأکیدی مخصوص به خود می تواند به شما کمک کند جملاتی را بسازید که بیشتری تأثیر را بر شما می گذارد. نکات زیر را برای بهبود و استفاده موثرتر از جملات تأکیدی امتحان کنید.

من میتوانم...

از فعل زمان حال استفاده کنید.

با اینکه جملات تأکیدی مانند اهداف به نظر می رسند، اما به صورت یکسان عمل نمی کنند. شما از جملات تأکیدی برای کمک به تغییر الگوها و باورهای قدیمی استفاده می کنید. یک راه خوب برای ایجاد این تغییر این است که طوری رفتار کنید که انگار قبلاً موفق شده اید.

هدف چیزی است که باید برای آن تلاش کنید. از سوی دیگر، یک تأییدیه یا یادآوری کارهایی که در حال حاضر می توانید انجام دهید، اعتماد به نفس شما را تقویت می کند.

آن همکاری را در نظر بگیرید که همیشه درباره زندگی شخصی شما سوال می پرسد. شما نمی خواهید چیزی بگویید که توهین شود، اما همچنین قصد پاسخ دادن به سوالات آنها را ندارید.

جملات تأکیدی مانند «من می توانم حتی زمانی که احساس ناراحتی می کنم آرام بمانم.» ممکن است شما را به عادت تنفس عمیق یا تمرین های تنفسی هدایت کند، زمانی که احساس می کنید خونتان به جوش آمده است.

این تاکتیک ها، همراه با جملات تأکیدی به شما کمک می کند تا از لحظات پر استرس عبور کنید تا زمانی که بتوانید مودبانه از زیر این سوالات فرار کنید.

جملات تأکیدی تغییر را ایجاد نکرد، شما تغییر را ایجاد کردید، اما نقطه شروع با جملات تأکیدی بود.



مثال: اخیراً کمی احساس ناراحتی کرده‌اید، زیرا شغل شما به اندازه ای که تصور می‌کردید از نظر مالی مفید نبوده است. برای مقابله با این احساسات منفی، می‌خواهید چیزهایی را که قدردان آن هستید به خود یادآوری کنید.

شما تلاش می‌کنید یک جمله تأکیدی در این مورد بسازید: «من همکاران فوق‌العاده و خانواده‌ای دوست داشتنی دارم. من از کارم راضی هستم و می‌دانم که در حال ایجاد تفاوت هستم.»

این جمله چیزهایی را به شما یادآوری می‌کند که یک چک حقوق بزرگ به تنهایی نمی‌تواند ارائه دهد.

جملات مربوط به خود را خلق کنید.

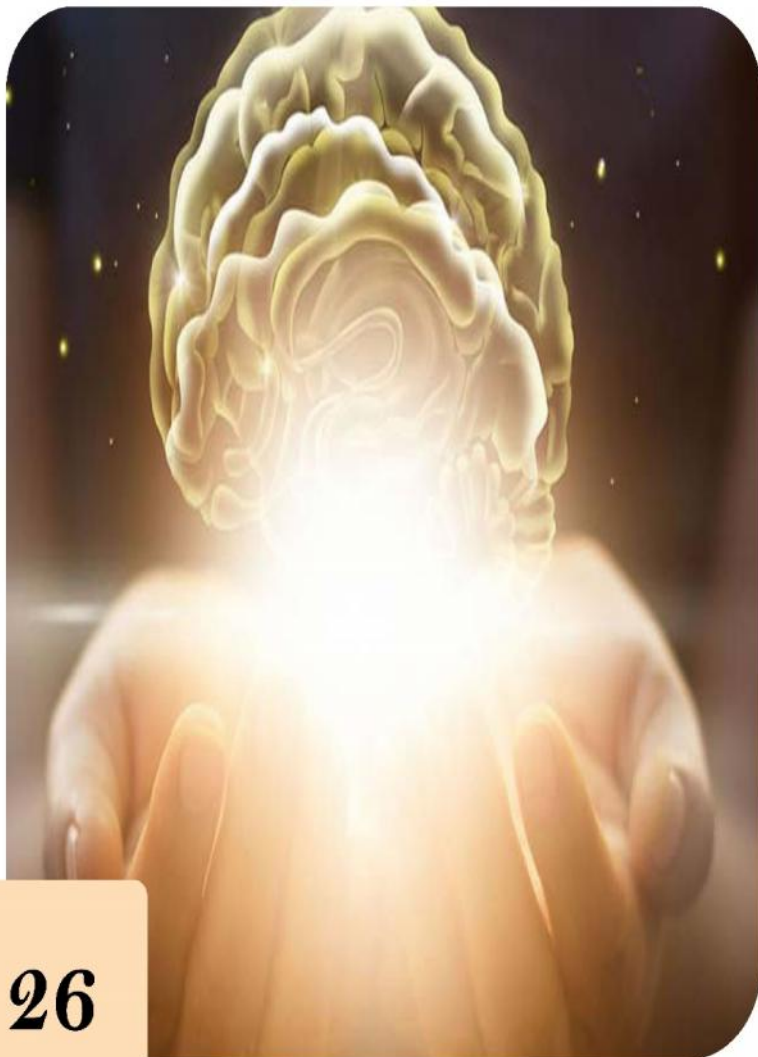
تقریباً همه جا می‌توانید جملات تأکیدی پیدا کنید: تی شرت‌ها، تصاویر الهام بخش در شبکه‌های اجتماعی، مقالات اینترنتی، وبلاگ‌های خودیاری.

استفاده از جمله تأکیدی‌ای که در جایی خوانده‌اید و واقعاً به شما چسبیده است کاملاً خوب است، اما ایجاد یک جمله تأکیدی که به طور خاص متناسب با اهداف شما باشد بهترین کارایی را دارد.

به یاد داشته باشید،
عمل کردن نکته کلیدی است.

جملات تأکیدی می‌تواند در مورد هر چیزی باشد، پس چرا خلاقیت به خرج ندهید و راه‌هایی را در نظر بگیرید که تا حد ممکن جملات مخصوص خود را بسازید؟

بسیاری از مردم دریافتند که پیوند دادن جملات تأکیدی به ارزش‌های اساسی مانند مهربانی، صداقت یا فداکاری به آن‌ها کمک می‌کند تا روی تصویر وسیع‌تری از آنچه واقعاً برایشان مهم است متمرکز بمانند.



انتقاد از خود کمک کند.

جملات تاکیدی فوق‌العاده مثبت مانند "من زیبا هستم" و "من هر روز خودم را دوست دارم" اغلب با شکست مواجه می‌شوند زیرا اکثر مردم واقعا این چیزها را باور ندارند.

عبارات خنثی‌تر یا ویژه‌ای مانند "من عاشق لبخند و چهره‌ی مهربانم هستم" یا "من هر روز با خودم با مهربانی رفتار می‌کنم" معمولا مفیدتر است.



منبع

<https://www.healthline.com/health/mental-health/do-affirmations-work>

جملات واقع‌بینانه ارائه دهید.

جملات تاکیدی زمانی بیشترین فایده را دارند که بر صفات خاص یا تغییرات واقع‌بینانه و قابل دستیابی که می‌خواهید در آن ویژگی‌ها ایجاد کنید متمرکز شوند.

تغییر همیشه امکان‌پذیر است، اما برخی تغییرات راحت‌تر از بقیه اتفاق می‌افتد. جملات تاکیدی به تنهایی نمی‌توانند در هر موقعیتی تغییر ایجاد کنند، و اگر تأکید شما بر جمله‌ای متمرکز باشد که آن را درست نمی‌پذیرید، ممکن است تأثیر کمی داشته باشد.

مثال: شاید شما خیلی به فرم بدن خود فکر نمی‌کنید. جملات تاکیدی در مورد تغییرات مورد نظر ممکن است انگیزه شما را برای کار برای تناسب اندام افزایش دهد، اما ورزش هر چند مفید باشد، نمی‌تواند تمام جنبه‌های بدن شما را تغییر دهد.

یک جمله تاکیدی موثر می‌تواند چیزی شبیه به این باشد: «من از کارهایی که بدنم هر روز برای من انجام می‌دهد قدردانی می‌کنم و با فعالیت منظم و غذاهای مغذی خودم را در سلامت کامل نگه می‌دارم.»

به طور مشابه، تأیید ویژگی‌های مورد علاقه خود (فیزیکی یا غیر فیزیکی) می‌تواند به شما کمک کند تا خود را به شکل جدیدی ببینید.

شفقت، شوخ‌طبعی، قدرت، سرعت؛ هر کسی استعدادهای منحصر به فردی دارد. هنگامی که جملات تاکیدی به نتایج نامحتمل تبدیل نمی‌شوند، تمرکز بر روی خود می‌تواند به جلوگیری از ناامیدی و

برای ساختن بهشت روابط و بهشت خانواده این مطلب را نصب‌العین خود می‌کردیم.

بعضی از اختلافات خانوادگی که منجر به کشمکش‌های رفتاری، گفتاری، فیزیکی، قانونی، شکایت و

طلاق می‌گردد، سرچشمه و زادگاهش همین است که اشد مجازات را برای دیگران می‌خواهیم و درد آن را حس نمی‌کنیم!



یک سوزن به خود، یک

جوال دوز به دیگران

دکتر احمد رضا قنبری - روان‌شناس بالینی و کارشناس مسائل خانواده

خودت را جای من بگذار! اگر تو بودی چکار می‌کردی؟ اگر تو خطاکار بودی از من چه انتظاری داشتی؟ اگر بنا بود به خاطر اشتباهی که مرتکب شده‌ای، خودت قضاوت کنی، چکار می‌کردی؟ مطمئناً اگر منطقی باشی و منطقی تصمیم‌گیری و انصاف هم داشته باشی، به اندازه خطایت حکم صادر می‌کنی! اما برای مردم و دیگران چی؟ آیا تنبیه به اندازه جرم است؟ آیا گاه را کوه نمی‌کنی؟

شما از آن همسایه‌هایی نیستی که مرگ را فقط برای همسایه می‌خواهد؟ یک شخصی تو عصبانیت بینی طرف را برید کف دستش گذاشت. اما حالا نوبت قصاص و تلافی بود. داشت می‌مرد. حاضر بود به اندازه جان یک آدم خسارت بده، اما بینی اش را نبرند. خیلی وحشت کرده بود. حالا که نوبت قصاص و تلافی بود و جدی هم بود، متوجه شده بود که وای، چکار کردم؟

آری، قبل از قضاوت، قبل از گله و گله گذاری، قبل از اقدام و قبل از صدور حکم، خودتان را جای طرف مقابل بگذارید و ببینید چه انتظاری داشته‌اید؟ ای کاش

آیا قلبت از توهین به دوستانت و بستگانت و آشنایان و خویشان درد گرفته است؟ آیا قلبت سنگینی از بار استهزاء و تحقیر دیگران نسبت به مقدسات و محبوبان را احساس کرده است؟ پس مقدسات و بستگان

و محبوبان دیگران را استهزاء، تحقیر و توهین نکن.

آیا شیرینی گذشت، بزرگداشت، محبت، تواضع، چشم‌پوشی از خطا را چشیده‌ای؟ پس اینگونه باش.

در یک کلام اگر سوزن به خودت زدی، مطمئن باش جوال دوز که هرگز، بلکه سوزن هم به دیگران نمی‌زنی. ما اگر درک درد کنیم و از طرفی انسان سالم باشیم، هیچگاه برای دیگران درد نمی‌خواهیم.

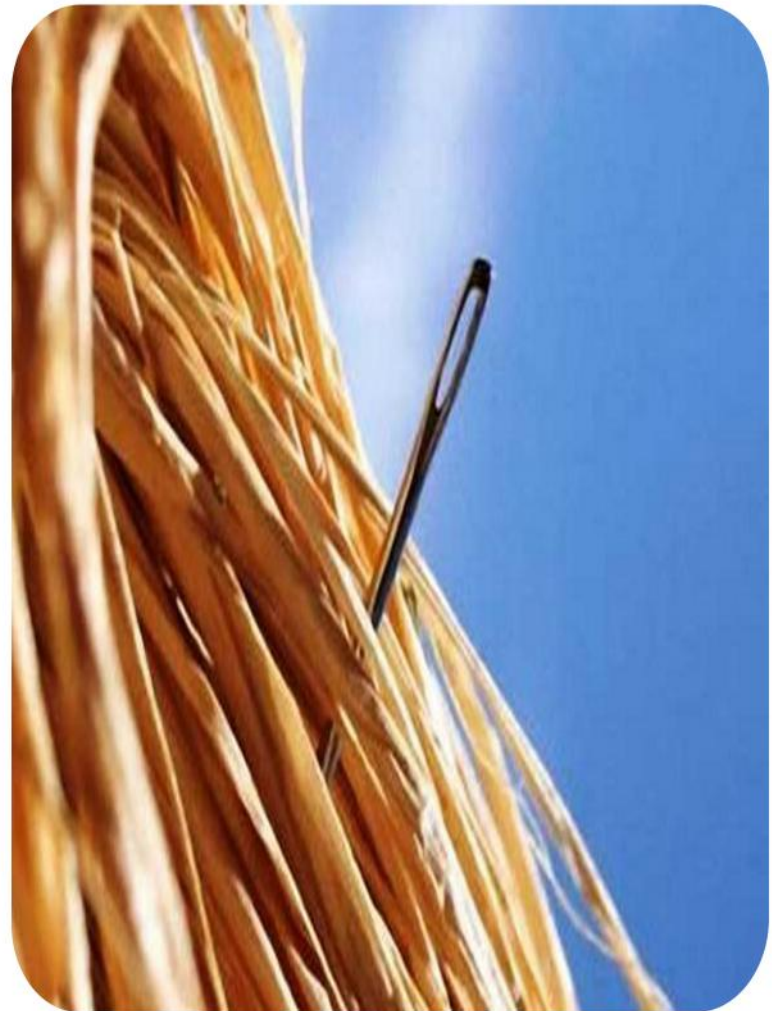
و این دروازه ورود به بهشت است. به بهشت خانواده خوش آمدی!

آیا خودمان حداقل مجازات را برای رفتار خودمان در نظر می‌گیریم؟ اگر حداقل را هم در نظر بگیریم، بهتر رفتار می‌کنیم و اعتدال و انصاف را بیشتر رعایت می‌کنیم. خطا، درد دارد. گناه، درد دارد. خطا و گناه همچون سرطان پنهان عمل می‌کند اما فریاد درد و آه آن کمی دیرتر به گوش می‌رسد.

بیاید دردها را احساس کنیم اگر دوست داریم زندگی بهتری داشته باشیم.

آیا تا به حال تحقیر شده‌ای؟ درد تحقیر را حس کرده‌ای؟ پس تحقیر نکن.

آیا تا به حال شدت درد یک عدم گذشت از طرف دیگری را چشیده‌ای؟ پس گذشت داشته باش.



سه سال اول زندگی

قسمت سوم

سه سال اول زندگی

آیا می‌دانید بیشتر آمار طلاق مربوط به عدم تفاهم در سه سال اول زندگی است؟

آیا می‌دانید بیشتر آمار طلاق، مربوط به عدم تفاهم در سه سال اول زندگی است؟

فایل صوتی

سخنران: دکتر احمد رضا قنبری

روانشناس بالینی و کارشناس ارشد اخلاق

و دکترای مدیریت منابع

و دکترای مدیریت منابع انسانی

موسسه فرهنگی هنری سا

برگزار کننده همایش‌ها

در حوزه علوم انسانی

با مجوز رسمی اداره کل فرهنگ

خیابان بزرگمهر، روبروی بیمارستان

کوچه طاووسی، پلاک

شماره: ۱۸۱۲۸۹

مدیر برنامه: ۰۰۱۲۸۹

تلفن: ۳۳۸۶۴۷۳

(برای پخش فایل صوتی بر روی

کامپیوتر، روی تصویر کلیک کنید.)

سه سال اول زندگی

قسمت سوم

آیا می‌دانید بیشتر آمار طلاق، مربوط به عدم تفاهم در سه سال اول زندگی است؟

سخنران: استاد قنبری

روانشناس بالینی و کارشناس ارشد اخلاق
و دکترای مدیریت منابع انسانی

موسسه فرهنگی هنری سالم بزوه مهر
برگزار کننده همایش‌ها و سمینارها
در حوزه علوم انسانی و اسلامی
با مجوز رسمی اداره کل فرهنگ و ارشاد اسلامی

خیابان بزرگمهر، روبروی بیمارستان شهید صدوقی،
کوچه طاووسی، پلاک ۲۱

مدیر موسسه: ۰۹۱۳۱۱۸۱۲۸۹

مدیر برنامه: ۰۰۱۲۸۹

مشتق: ۰۹۱۳۳۸۶۴۷۳