

کیان بهبود



ماهنامه اجتماعی اقتصادی

سال دوم | فروردین ۱۴۰۱ | شماره ۱۶



صاحب امتیاز و مدیر مسؤل: دکترا 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 مسؤل: ۰۹۱۳۱۱۸۱۲۸۹

تلفن پذیرش آگهی: ۰۳۱۳۲۶۵۸۹۱۵

فهرست

رکود تورمی

منحنی فیلیپس

نقش زبان بدن در مدیریت

چطور خشم خود را مدیریت کنیم؟

در سختی‌ها انعطاف پذیر باشید.

سه سال اول زندگی

تجربه کردند. نظریه اقتصادی رایج در آن زمان نمی‌توانست به راحتی توضیح دهد که چگونه رکود تورمی رخ می‌دهد.

از دهه ۱۹۷۰، افزایش سطح قیمت‌ها در دوره‌های رشد اقتصادی آهسته یا منفی تا حدودی به یک وضعیت عادی تبدیل شده است تا یک وضعیت استثنایی.



درک رکود تورمی

اصطلاح "رکود تورمی" برای اولین بار در دهه ۱۹۶۰ در زمان بحران اقتصادی در انگلستان توسط ایان مک لئود سیاستمدار در حالی که در مجلس عوام سخنرانی می‌کرد استفاده شد. او از عبارت "وضعیت رکود" استفاده کرد. بعدها دوباره برای توصیف دوره رکود در دهه ۱۹۷۰ پس از بحران نفت استفاده شد، زمانی ایالات متحده دچار رکود شد که شاهد پنج چهارم رشد منفی تولید

رکود تورمی چیست؟

رکود تورمی اصطلاحی است که مشکلات دوگانه دهه ۱۹۷۰ را توصیف می‌کند: تورم دائمی و بیکاری. در آن زمان، بیشتر تفکرات اقتصادی بر اساس منحنی فیلیپس بود که ادعا می‌کرد تورم بالا منجر به بیکاری کم می‌شود. اما در دهه ۱۹۷۰ بیکاری و تورم همزمان رشد کردند که خلاف منحنی فیلیپس بود.

نظریات جدیدتر، خصوصاً آن‌هایی که مربوط به میلتن فریدمن می‌شدند، می‌کوشیدند این مسئله را از طریق انکار منطق منحنی فیلیپس در بلندمدت توضیح دهند. اقتصاددان‌ها بر این باور بودند که با صرف پول، دولت می‌تواند رونق اقتصادی ایجاد کند و با کاهش بیکاری، تورم را بالا ببرد. فریدمن ادعا داشت که تورم بالا باعث می‌شود کارگران بفهمند دستمزدشان کم است و در نتیجه تمایل کمتری به کار نشان می‌دهند، نیروی کار کم می‌شود و اقتصاد دوباره به وضعیت بیکاری سابق باز می‌گردد، در حالی که نرخ تورم آن هم بالا است. از این نظر، تنها راه پایین نگه داشتن بیکاری این بود که تورم حتی بیشتر از پیش شود.

شاخصه رکود تورمی رشد اقتصادی آهسته و بیکاری نسبتاً بالا (رکود اقتصادی) است، که در عین حال با افزایش قیمت‌ها (تورم) همراه است. رکود تورمی را می‌توان به صورت دوره‌ای از تورم همراه با کاهش تولید ناخالص داخلی (GDP) تعریف کرد.

رکود تورمی به اقتصادی اطلاق می‌گردد که همزمان افزایش تورم و رکود تولید اقتصادی را تجربه می‌کند. اولین بار در دهه ۱۹۷۰ شناسایی شد، زمانی که بسیاری از اقتصادهای توسعه یافته تورم سریع و بیکاری بالا را در نتیجه شوک نفتی

ظهور رکود تورمی در سراسر جهان توسعه یافته در اواسط قرن بیستم نشان داد که چنین نیست. در نتیجه، رکود تورمی نمونه‌ای عالی از این است که چگونه داده‌های اقتصادی در دنیای واقعی می‌توانند گاهی بر تئوری‌های اقتصادی پذیرفته‌شده و سیاست‌گذاری‌های نادرست عمل کنند.

از آن زمان، به عنوان یک قاعده، تورم به عنوان یک شرایط عمومی حتی در دوره‌های رشد اقتصادی کند یا منفی باقی می‌ماند. در ۵۰ سال گذشته، هر رکود اعلام شده در ایالات متحده شاهد یک افزایش مستمر سال به سال در سطح قیمت مصرف کننده بوده است. کاهش قیمت به قیمت انرژی محدود شد در حالی که به طور کلی قیمت مصرف کننده به غیر از انرژی همچنان در حال افزایش بود.



ناخالص داخلی بود؛ بیکاری تا مه ۱۹۷۵ به ۹ درصد رسید.

تاریخچه رکود تورمی

مدت‌ها تصور می‌شد که رکود تورمی غیرممکن است، زیرا تئوری‌های اقتصادی حاکم بر محافل دانشگاهی و سیاست‌گذاری، آن را از مدل‌های خود خارج می‌کردند؛ به ویژه نظریه اقتصادی منحنی فیلیپس، که در چارچوب اقتصاد کینزی توسعه یافت، سیاست اقتصاد کلان را به عنوان یک مبادله بین بیکاری و تورم به تصویر کشید.

در نتیجه رکود بزرگ و رشد اقتصاد کینزی در قرن بیستم، اقتصاددانان با خطرات کاهش تورم درگیر شدند و استدلال کردند که اکثر سیاست‌هایی که برای کاهش تورم طراحی شده‌اند، تمایل دارند آن را برای بیکاران سخت‌تر کنند و سیاست‌هایی که برای کاهش بیکاری طراحی شده‌اند تورم را افزایش دهند.



سیاست‌های اقتصادی ضعیف

نظریه دیگر این است که تلاقی رکود و تورم نتیجه سیاست اقتصادی ضعیف است. مقررات سخت بازارها، کالاها، و نیروی کار در یک محیط تورم‌زا به عنوان علت احتمالی رکود تورمی ذکر شده است.

برخی به سیاست‌های ریچارد نیکسون، رئیس جمهور سابق، اشاره می‌کنند که ممکن است به رکود اقتصادی سال ۱۹۷۰ منجر شده باشد. نیکسون برای جلوگیری از افزایش قیمت‌ها، تعرفه‌هایی بر واردات وضع کرد و دستمزدها و قیمت‌ها را به مدت ۹۰ روز مسدود کرد.

استاندارد طلا

تئوری‌های دیگر به عوامل پولی اشاره می‌کنند که ممکن است در رکود تورمی نیز نقش داشته باشند. نیکسون آخرین بقایای غیرمستقیم استاندارد طلا را حذف کرد و سیستم مالی بین‌المللی برتون وودز را از بین برد.

این امر پشتوانه کالایی را برای ارز حذف کرد و از آن زمان دلار آمریکا و بسیاری از ارزهای دیگر جهان را بر مبنای فیات قرار داد و به اکثر محدودیت‌های عملی در گسترش پولی و کاهش ارزش پول پایان داد.



نظریه‌های رکود تورمی

از آنجایی که شروع تاریخی رکود تورمی نشان دهنده زوال تئوری‌های اقتصادی مسلط آن زمان است، اقتصاددانان از آن زمان تاکنون چندین استدلال در مورد چگونگی وقوع رکود تورمی یا چگونگی تعریف مجدد اصطلاحات نظریه‌های موجود برای توضیح آن ارائه کرده‌اند.

قیمت نفت

یک نظریه بیان می‌کند که رکود تورمی زمانی ایجاد می‌شود که افزایش ناگهانی قیمت نفت ظرفیت تولیدی اقتصاد را کاهش دهد. در اکتبر ۱۹۷۳، سازمان کشورهای صادرکننده نفت (اوپک) تحریمی علیه کشورهای غربی صادر کرد. این امر باعث شد که قیمت جهانی نفت به طور چشمگیری افزایش یابد، بنابراین هزینه کالاها افزایش یافته و به افزایش بیکاری کمک می‌کند.



از آنجایی که هزینه‌های حمل و نقل افزایش یافت، تولید محصولات و رساندن آنها به قفسه‌ها گران‌تر شد و قیمت‌ها حتی با بیکار شدن افراد افزایش یافت. منتقدان این نظریه اشاره می‌کنند که شوک‌های ناگهانی قیمت نفت مانند شوک‌های دهه ۱۹۷۰ در ارتباط با هیچ یک از دوره‌های همزمان تورم و رکودی که از آن زمان تاکنون رخ داده، اتفاق نیفتاده است.

چرا رکود تورمی بد است؟

رکود تورمی یک تناقض است زیرا رشد اقتصادی آهسته احتمالاً منجر به افزایش بیکاری می‌شود اما نباید منجر به افزایش قیمت‌ها شود. به همین دلیل است که این پدیده بد در نظر گرفته می‌شود.

افزایش سطح بیکاری منجر به کاهش قدرت مصرف‌کننده می‌شود. اگر تورم سرسام‌آور را رعایت کنید، به این معنی است که آنچه مصرف‌کنندگان دارند ارزش خود را با گذشت زمان از دست می‌دهند - پول کمتری برای خرج کردن وجود دارد و ارزش پول رو به کاهش است.

چاره رکود تورمی چیست؟

هیچ راه‌حل قطعی برای رکود تورمی وجود ندارد. اتفاق نظر در میان اقتصاددانان این است که بهره‌وری باید به حدی افزایش یابد که بدون تورم اضافی منجر به رشد بیشتر شود. این امر به سخت‌تر شدن سیاست پولی اجازه می‌دهد تا مولفه تورمی رکود تورمی را مهار کند (که گفتن آن آسان‌تر از انجام آن است، بنابراین کلید جلوگیری از رکود تورمی این است که در اجتناب از آن بسیار فعال باشیم).

منابع

«اقتصاد در چند دقیقه»
نیل کیشتینی - ترجمه محمود حاج زمان

سایر اقتصاددانان، حتی قبل از دهه ۱۹۷۰، ایده رابطه پایدار بین تورم و بیکاری را بر اساس انتظارات مصرف‌کنندگان و تولیدکنندگان در مورد نرخ تورم مورد انتقاد قرار دادند. بر اساس این تئوری‌ها، مردم به سادگی رفتار اقتصادی خود را با افزایش سطح قیمت‌ها در واکنش به تغییرات سیاست پولی یا در انتظار تغییر سیاست پولی تنظیم می‌کنند.

در نتیجه، قیمت‌ها در سرتاسر اقتصاد در واکنش به سیاست‌های پولی انبساطی بدون کاهش بیکاری افزایش می‌یابند و نرخ بیکاری می‌تواند بر اساس شوک‌های واقعی اقتصادی به اقتصاد افزایش یا کاهش یابد. این نشان می‌دهد که تلاش‌ها برای تحریک اقتصاد در دوران رکود می‌تواند به سادگی قیمت‌ها را افزایش دهد و در عین حال تأثیر کمی بر ارتقای رشد اقتصادی واقعی داشته باشد.

رکود تورمی زمانی ایجاد

می‌شود که افزایش ناگهانی قیمت

نفت ظرفیت تولیدی اقتصاد را

کاهش دهد.

چه چیزی باعث رکود تورمی می‌شود؟

رکود تورمی با رشد اقتصادی آهسته و بیکاری نسبتاً بالا - یا رکود اقتصادی - مشخص می‌شود که در عین حال با افزایش قیمت‌ها (یعنی تورم) همراه است. به طور کلی، رکود تورمی زمانی رخ می‌دهد که عرضه پول در حال گسترش باشد در حالی که عرضه محدود شده است.

منحنی فیلیپس یک مفهوم اقتصادی است که توسط A. W. Phillips توسعه یافته و بیان می‌کند که تورم و بیکاری یک رابطه پایدار و معکوس دارند. این تئوری ادعا می‌کند که با رشد اقتصادی تورم نیز به

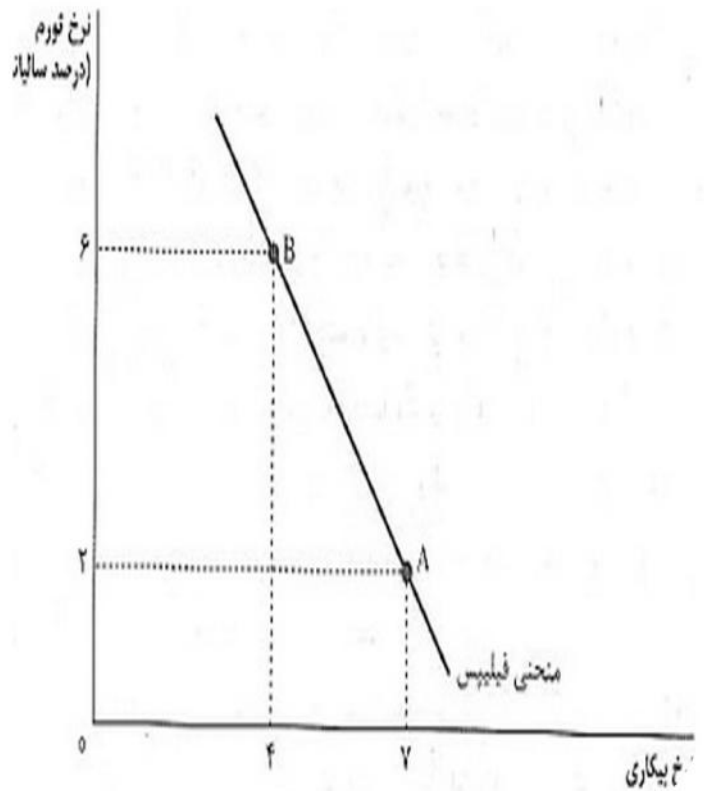
وجود می‌آید که به نوبه خود منجر به مشاغل بیشتر و بیکاری کمتر می‌شود. با این حال، مفهوم اصلی به دلیل وقوع رکود تورمی در دهه ۱۹۷۰، زمانی که سطوح بالایی از تورم و بیکاری وجود داشت، تا حدودی به طور تجربی رد شده است.

منحنی فیلیپس بیان می‌کند که تورم و بیکاری رابطه معکوس دارند. تورم بالاتر با کاهش بیکاری همراه است و بالعکس.

منحنی فیلیپس مفهومی بود که برای هدایت سیاست‌های کلان اقتصادی در قرن بیستم استفاده شد، اما با رکود تورمی دهه ۱۹۷۰ زیر سوال رفت.

درک منحنی فیلیپس در پرتو انتظارات مصرف کنندگان و کارگران، نشان می‌دهد که رابطه بین تورم و بیکاری ممکن است در بلندمدت یا حتی به طور بالقوه در کوتاه مدت برقرار نباشد.

در دهه ۱۹۵۰، اقتصاددان نیوزیلندی «بیل فیلیپس» رابطه‌ای معکوس را میان تورم و نرخ بیکاری تشخیص داد. وقتی تورم بالاست، بیکاری کم است و وقتی تورم کم است، بیکاری گسترده است. توضیح این رابطه این بود که وقتی اقتصاد شکوفاست و تعداد زیادی از مردم کار می‌کنند، تقاضا بالاتر است و این تقاضای زیاد برای کالاها و خدمات باعث بالا رفتن قیمت‌ها می‌شود. در مقابل، وقتی بیکاری بالاست و اقتصاد در حال رکود است، تقاضا برای کالاها کمتر است و قیمت‌ها افت می‌کنند. در بخش عمده دوران بعد از جنگ جهانی دوم، اقتصاددان‌ها منحنی فیلیپس را اینطور تفسیر می‌کردند که یک بده‌بستان بلندمدت و با ثبات میان بیکاری و تورم وجود دارد. باور این بود که با تنظیم فعالیت‌های اقتصادی از طریق سیاست‌های مالی و پولی، دولت می‌تواند به شکل مؤثر نقطه‌ای را در منحنی فیلیپس انتخاب کند که در آن بیکاری کمتر و تورم بیشتر یا برعکس باشد.



درک منحنی فیلیپس

مفهوم پشت منحنی فیلیپس بیان می‌کند که تغییر بیکاری در یک اقتصاد اثر قابل پیش بینی بر تورم قیمت دارد. رابطه معکوس بین بیکاری و تورم به صورت یک منحنی مقعر شیب‌دار رو به پایین با محور در محور Y و بیکاری در محور X نشان داده شده است. افزایش تورم باعث کاهش بیکاری می‌شود و بالعکس. از سوی دیگر، تمرکز بر کاهش بیکاری نیز تورم را افزایش می‌دهد و بالعکس.

در دهه ۱۹۶۰ اعتقاد بر این بود که هر محرک مالی باعث افزایش تقاضای کل و آغاز اثرات زیر می‌شود. تقاضای نیروی کار افزایش می‌یابد، متعاقباً تعداد کارگران بیکار کاهش می‌یابد و شرکتها دستمزدها را افزایش می‌دهند تا به رقابت پردازند و استعداد کمتری را جذب کنند. هزینه دستمزد شرکتها افزایش می‌یابد و شرکتها این هزینه‌ها را به شکل افزایش قیمت به مصرف کنندگان منتقل می‌کنند.

این سیستم اعتقادی باعث شد که بسیاری از دولت‌ها استراتژی «توقف» را اتخاذ کنند که در آن نرخ تورم هدف تعیین شد و سیاست‌های مالی و پولی برای توسعه یا انقباض اقتصاد برای دستیابی به نرخ هدف مورد استفاده قرار گرفتند. با این حال، مبادله پایدار بین

تورم و بیکاری در دهه ۱۹۷۰ با افزایش رکود تورمی از بین رفت و اعتبار منحنی فیلیپس را زیر سوال برد.

در ۲۷ اگوست ۲۰۲۰، بانک مرکزی ایالات متحده آمریکا اعلام کرد که در صورت پایین ماندن تورم، دیگر نرخ بهره را به دلیل کاهش نرخ بیکاری به زیر سطح معین افزایش نخواهد داد. همچنین هدف تورم خود را به میانگین تغییر داد، به این معنی که به تورم اجازه می‌دهد تا حدودی بالاتر از هدف ۲ درصدی خود باشد تا دوره‌هایی را که زیر ۲ درصد بوده است جبران کند.



منحنی فیلیپس و رکود تورمی

افزایش یا کاهش می‌دهد.

اقتصاد

در دوره رکود تورمی، کارگران و مصرف کنندگان حتی ممکن است به محض آگاهی از اینکه مقام پولی قصد دارد سیاست پولی انبساطی را اتخاذ کند، به طور منطقی انتظار افزایش نرخ تورم را

رکود تورمی زمانی اتفاق می‌افتد که یک اقتصاد رشد اقتصادی را کد، بیکاری بالا و تورم قیمت بالا را تجربه کند. البته این سناریو مستقیماً با نظریه پشت منحنی فیلیپس در تضاد است. ایالات متحده تا دهه ۱۹۷۰ هرگز رکود تورمی را تجربه نکرد، یعنی زمانی که افزایش بیکاری با کاهش تورم همزمان نبود.

انتظارات و منحنی بلندمدت فیلیپس

پدیده رکود تورمی و شکست در منحنی فیلیپس باعث شد تا اقتصاددانان عمیق‌تر به نقش انتظارات در رابطه بین بیکاری و تورم نگاه کنند. از آنجایی که کارگران و مصرف‌کنندگان می‌توانند انتظارات خود را در مورد نرخ‌های تورم آتی بر اساس نرخ‌های فعلی تورم و بیکاری تطبیق دهند، رابطه معکوس بین تورم و بیکاری تنها می‌تواند در کوتاه مدت باقی بماند.

داشته باشند. این امر می‌تواند حتی قبل از اجرای سیاست پولی انبساطی منحنی فیلیپس کوتاه‌مدت را به سمت بیرون تغییر دهد، به طوری که حتی در کوتاه‌مدت نیز این سیاست تأثیر کمی بر کاهش بیکاری و در واقع منحنی فیلیپس کوتاه‌مدت دارد.

همچنین در NAIURU.۲ به یک خط عمودی تبدیل می‌شود.



منحنی فیلیپس در دوره کنونی

اغلب اقتصاددانان، دیگر از منحنی فیلیپس به شکل اصلی آن استفاده نمی‌کنند، چون ثابت شده که بیش از حد ساده‌انگارانه است. این را می‌توان در یک تحلیل شتابزده از داده‌های تورم و بیکاری ۱۹۵۳-۹۲ ایالات متحده

وقتی بانک مرکزی تورم را افزایش می‌دهد تا بیکاری را پایین بیاورد، ممکن است باعث تغییر اولیه در امتداد منحنی فیلیپس کوتاه‌مدت شود، اما از آنجایی که انتظارات کارگران و مصرف‌کنندگان در مورد تورم با محیط جدید تطبیق داده می‌شود، در بلندمدت، منحنی فیلیپس ایجاد می‌شود. خود می‌تواند به بیرون تغییر مکان دهد. به ویژه تصور می‌شود که این مورد در مورد نرخ طبیعی بیکاری یا NAIURU (نرخ تورم غیر تسریع‌کننده بیکاری)، که اساساً نشان‌دهنده نرخ طبیعی بیکاری اصطلاحاً و نهادی در اقتصاد است. بنابراین در بلندمدت، اگر انتظارات بتوانند با تغییرات نرخ تورم سازگار شوند، منحنی بلندمدت فیلیپس شبیه خط عمودی NAIURU است. سیاست پولی به سادگی نرخ تورم را

ادموند فلیس و میلتون فریدمن استدلال کردند که «منحنی فیلیپس کوتاه مدت»، «منحنی فیلیپس تعدیل شونده با انتظارات» نیز نامیده می‌شود، چون به هنگام افزایش انتظارات تورمی تغییر می‌یابد.

این در بلندمدت نشان می‌دهد که سیاست پولی نمی‌تواند بر بیکاری که به نرخ طبیعی خود بر می‌گردد و نرخ بیکاری متناسب با تورم غیر شتابنده یا منحنی فیلیپس بلندمدت نیز نامیده می‌شود تأثیر بگذارد. با این حال، این عدم تأثیر بلند مدت سیاست پولی امکان نوسانات کوتاه مدت و توانایی مقامات پولی برای کاهش موقت بیکاری با افزایش تورم دائمی و بالعکس را فراهم می‌کند. درسنامه عمومی بلانچارد، درسنامه منحنی فیلیپس تعدیل شونده با انتظارات را ارائه می‌دهد.

یک معادله مانند منحنی فیلیپس تعدیل شونده با انتظارات نیز در بسیاری از مدل‌های اخیر تعادل کلی تصادفی پویای کینزی جدید مشاهده می‌شود. در این مدل‌های اقتصاد کلان با قیمت‌های چسبنده، رابطه مثبتی بین نرخ تورم و میزان تقاضا و در نتیجه رابطه منفی بین نرخ تورم و نرخ بیکاری وجود دارد. این رابطه اغلب «منحنی فیلیپس کینزی جدید» نامیده می‌شود. منحنی فیلیپس کینزی جدید مانند منحنی فیلیپس تعدیل شونده با انتظارات نشان می‌دهد که افزایش تورم به‌طور موقت می‌تواند بیکاری را کاهش دهد، اما به‌طور دائم نمی‌تواند آن را کاهش دهد.

آمریکا مشاهده کرد. هیچ منحنی واحدی متناسب با داده‌ها وجود ندارد، اما سه مجموعه کلی ۱۹۵۵-۱۹۷۱، ۱۹۷۴-۱۹۸۴ و ۱۹۸۵-۱۹۹۲ وجود دارد که هر یک از آن‌ها شیب کلی رو به پایین اما در سه سطح بسیار متفاوت را همراه با تغییرات ناگهانی نشان می‌دهند. داده‌های مربوط به دوره ۱۹۵۳-۱۹۵۴ و ۱۹۷۲-۱۹۷۳ به راحتی دسته‌بندی نمی‌شوند، و یک تحلیل رسمی‌تر پنج گروه/منحنی را در این دوره فرض می‌کند.

اما با این وجود امروزه، اشکال اصلاح شده منحنی فیلیپس که انتظارات تورمی را در نظر می‌گیرند مؤثر هستند. نظریه با کمی تغییر در جزئیات آن نام‌های متعددی دارد، اما همه نسخه‌های جدید بین تأثیرات کوتاه مدت و بلند مدت بیکاری تمایز قائل می‌شوند. مدل‌های جدید منحنی فیلیپس شامل منحنی فیلیپس کوتاه مدت و منحنی فیلیپس بلندمدت است. دلیل آن این است که در کوتاه مدت عموماً یک رابطه معکوس بین تورم و نرخ بیکاری وجود دارد که در منحنی فیلیپس کوتاه مدت با شیب رو به پایین نشان داده می‌شود. در بلندمدت این رابطه از بین می‌رود و اقتصاد در نهایت صرف نظر از نرخ تورم به نرخ طبیعی بیکاری برمی‌گردد.



منابع

«اقتصاد در چند دقیقه»
نیل کیشینی - ترجمه محمود حاج زمان

نقش زبان بدن در مدیریت

زبان بدن، مفهوم قدرتمندی است که اعتماد به نفس و طرز رفتار را نشان می‌دهد. حالت بدن، حرکت دست‌ها و حالت صورت، همگی نشانه‌های غیرکلامی هستند و پیام‌ها را بدون گفتار انتقال می‌دهند. متخصصان معتقدند نشانه‌های غیرکلامی می‌توانند ۸۰ درصد پیام را انتقال بدهند. برای مثال، دست به سینه بودن، نشانه‌ای منفی است و بی‌قراری، نشانه عصبی بودن است. فرض کنید مدیری به سبب دستیابی به نتایج مطلوب، خوشحال است و جلسه‌ای با کارکنان ترتیب داده، اما ابروهای درهم، انگشتان لرزان و بدنی خموده روی میز دارد. افراد از او، پیام خوشحالی دریافت نمی‌کنند و حتی اگر صحبت‌های او معانی رضایت‌بخش داشته باشد، آن‌ها پیام‌هایی ترکیبی دریافت می‌کنند. وقتی مدیر با افراد در تماس است، نمی‌تواند با آن‌ها ارتباط برقرار نکند. حتی نحوه دست دادن و نگاه کردن به افراد می‌تواند پیام انتقال دهد. آگاهی از نشانه‌های زبان بدن اهمیت دارد و تمرین، اغلب می‌تواند به بهبود این مهارت کمک کند.

مدیریت مؤثر به توانایی الهام بخشی و تأثیرگذاری مثبت بر افراد بستگی دارد. در زمان آماده شدن برای یک جلسه مهم با کارکنان، تیم رهبری یا مشتریان خود، بر آنچه قرار است بگویید متمرکز می‌شوید، نکات مهم را به خاطر می‌سپارید و ارائه خود را تمرین و تکرار می‌کنید تا فردی معتبر و قابل اطمینان به نظر برسید. البته این چیزی است که از قبل می‌دانید.



اما آیا می‌دانستید که افرادی که می‌خواهید تحت تأثیر قرار دهید، اعتبار، اعتماد، همدلی، و قابل اعتماد بودن شما را به طور ناخودآگاه ارزیابی می‌کنند، و اینکه ارزیابی آن‌ها تنها تا حدودی با آنچه شما می‌گویید تعیین می‌شود؟ آیا می‌دانستید که استفاده از فضای شخصی، حرکات بدن، وضعیت بدن، حالات صورت و تماس چشمی می‌تواند تأثیر شما را به عنوان یک مدیر تقویت، حمایت، تضعیف یا حتی خراب کند؟



بر تأثیری که می‌گذارید، مؤثر است. در اینجا چند نکته وجود دارد که باید در نظر داشته باشید:

طرز برخورد خود را تنظیم کنید. مردم فوراً متوجه طرز برخورد شما می‌شوند. قبل از اینکه به مشتری خوش‌آمد

بگویید، یا برای یک جلسه کاری وارد اتاق کنفرانس شوید، یا برای ارائه یک سخنرانی روی صحنه بروید، در مورد موقعیت فکر کنید و در مورد طرز برخورد و رفتاری که می‌خواهید نشان دهید تجسم کنید، آگاهانه انتخاب کنید.

لبخند. لبخند زدن سیگنال مثبتی است که مدیران از آن به ندرت استفاده می‌کنند. لبخند یک دعوت است، نشانه خوش‌آمدگویی و شمول. لبخند شما به مخاطب می‌گوید: "من پذیرا و صمیمی هستم."



ارتباط چشمی برقرار کن. نگاه کردن به چشمان کسی انرژی را منتقل می‌کند و نشان دهنده علاقه و گشاده رویی است. (برای بهبود تماس چشمی خود، تمرین کنید که به رنگ چشم هر کسی که می‌بینید توجه کنید.)

چند نکته حیاتی وجود دارد که هر رهبر باید در مورد زبان بدن بداند:

تأثیر گذاری شما در کمتر از هفت ثانیه است.

در تعاملات تجاری، برداشت اولیه بسیار مهم است. هنگامی که شخصی به صورت ذهنی شما را به عنوان "قابل اعتماد" یا "مشکوک"، "قدرتمند" یا "ضعیف" برچسب زد، هر کاری که انجام می‌دهید از طریق چنین فیلتری مشاهده می‌شود. اگر کسی شما را دوست داشته باشد، به دنبال بهترین‌ها در شما خواهد بود. اگر به شما بی‌اعتماد باشد، به همه اعمال شما مشکوک خواهد شد.

نمی‌توانید مردم را از تصمیم‌گیری فوری منع کنید، زیرا که مغز انسان به عنوان مکانیزم بقا به این روش ساخته شده است. اما می‌توانید درک کنید که چگونه این تصمیم‌ها را به نفع خود تغییر دهید.



اولین برداشت در کمتر از هفت ثانیه ایجاد می‌شود و به شدت تحت تأثیر زبان بدن شما قرار دارد. در واقع، مطالعات نشان داده‌اند که نشانه‌های غیرکلامی چهار برابر بیشتر از چیزی که می‌گویید،

دست دادن. این سریعترین راه برای ایجاد رابطه است. همچنین موثرترین است. تحقیقات نشان می‌دهد که برای ایجاد همان سطحی از ارتباط که با یک دست دادن می‌توانید به دست آورید، به طور متوسط سه ساعت تعامل مداوم طول می‌کشد. (فقط اطمینان حاصل کنید که

تماس کف دستتان با کف دست است و دست دادن شما محکم است اما استخوان را خرد نمی‌کند.)



ایجاد اعتماد به همسویی کلامی-غیر کلامی شما بستگی دارد.

اعتماد از طریق همسویی کامل بین آنچه گفته می‌شود و زبان بدن همراه با آن ایجاد می‌شود. اگر حرکات شما با پیام شفاهی شما مطابقت کامل نداشته باشد، افراد ناخودآگاه دوگانگی، عدم اطمینان یا (حداقل) تعارض درونی را درک می‌کنند.

بنابراین، هر زمان که مدیران چیزی را می‌گویند و حرکات آنها چیز دیگری را نشان می‌دهد، با عقل جور در نمی‌آید. هر زمان که زبان بدن شما با کلمات شما مطابقت نداشته باشد.

کمی به جلو خم شوید. خم شدن به جلو نشان می‌دهد که درگیر و علاقه مند هستید. اما به فضای طرف مقابل احترام بگذارید. این بدان معناست که در اکثر موقعیت‌های تجاری، حدود دو فوت فاصله داشته باشید.



مراقب وضعیت بدن خود باشید. تحقیقات دانشکده مدیریت کلوگ در دانشگاه نورث وسترن کشف کرد که "گسترش وضعیت بدن"، قرار دادن خود به گونه‌ای که اعضای بدن را از هم فاصله می‌دهد و فضای بیشتری را اشغال می‌کند، احساس قدرت را فعال می‌کند که مستقل از رتبه یا نقش واقعی آنها تغییرات رفتاری را در یک موضوع ایجاد می‌کند. در یک سازمان، به طور مداوم در سه مطالعه مشخص شد که وضعیت بدنی بیش از سلسله مراتب در وادار کردن فرد به تفکر، عمل و درک قوی تر اهمیت دارد.

وقتی با دست صحبت می‌کنید چه می‌گویید.

آیا تا به حال توجه کرده‌اید که وقتی مردم نسبت به آنچه می‌گویند اشتیاق دارند، حرکات آنها به طور خودکار پرتحرک‌تر می‌شود؟ دست‌ها و بازوهای آنها حرکت می‌کنند، بر نکات مهم تأکید و اشتیاق را منتقل می‌کنند.

شاید قبلاً از این ارتباط آگاه نبوده باشید، اما به طور غریزی آن را احساس کرده‌اید. تحقیقات نشان می‌دهد که مخاطبان تمایل دارند افرادی را که از تنوع بیشتری در ژست‌ها استفاده می‌کنند با دید مطلوب‌تری ببینند. مطالعات همچنین نشان می‌دهد که افرادی که از طریق ژست‌های فعال ارتباط برقرار می‌کنند معمولاً خونگرم، دلپذیر و پرانرژی ارزیابی می‌شوند، در حالی که افرادی که ساکن می‌مانند (یا حرکاتشان مکانیکی یا «چوبی» به نظر می‌رسد) منطقی، سرد و تحلیل‌گر هستند.

این یکی از دلایلی است که چرا ژست‌ها برای اثربخشی یک رهبر بسیار مهم هستند و اینکه چرا درست کردن آنها در یک ارائه بسیار قوی با مخاطبان ارتباط برقرار می‌کند.

من مدیران ارشدی را دیده‌ام که اشتباهات مبتدی مرتکب شده‌اند. وقتی رهبران از ژست‌ها به درستی استفاده نمی‌کنند (اگر اجازه می‌دهند دست هایشان به پهلو آویزان شود یا دست هایشان را در حالت کلاسیک «برگ انجیر» جلوی بدنشان قلاب کنند)، نشان‌دهنده

آن است که آنها هیچ سرمایه‌گذاری احساسی روی مسائل ندارند یا در مورد نکته‌ای که می‌خواهند بیان کنند متقاعد نشده‌اند.

برای استفاده موثر از حرکات، رهبران باید از نحوه درک آن حرکات آگاه باشند. در اینجا چهار حرکت متداول دست و پیام‌های پشت سر آنها آورده شده است:

دست‌های پنهان: دست‌های پنهان باعث می‌شود کمتر قابل اعتماد به نظر برسید. این یکی از علائم غیرکلامی است که عمیقاً در ناخودآگاه ما جا افتاده است. اجداد ما تنها بر اساس اطلاعات بصری که از یکدیگر گرفته بودند، تصمیماتی برای بقا می‌گرفتند. در ماقبل تاریخ، زمانی که شخصی با دست‌های دور از دید نزدیک می‌شد، نشانه‌ای از خطر بالقوه بود. اگرچه امروزه تهدید دست‌های پنهان بیشتر نمادین است تا واقعی، ناراحتی روانی ریشه دار ما همچنان باقی است.



تأثیرگذارترین رسانه ارتباطی شما همچنان ارتباط چهره به چهره است. در این عصر پرسرعت، ایمیل، پیام‌های متنی، کنفرانس‌های راه دور و چت‌های ویدیویی، یک حقیقت جهانی باقی می‌ماند: چهره به چهره ترجیح داده شده‌ترین، سازنده‌ترین و قدرتمندترین رسانه

ارتباطی است. در واقع، هر چه رهبران کسب و کار بیشتر به صورت الکترونیکی ارتباط برقرار کنند، نیاز به تعامل شخصی شدیدتر می‌شود. در اینجا دلیل این است:

در جلسات رو در رو، مغز ما آبشار مداوم نشانه‌های غیرکلامی را پردازش می‌کند که ما از آنها به عنوان پایه‌ای برای ایجاد اعتماد و صمیمیت حرفه‌ای استفاده می‌کنیم. تعامل چهره به چهره سرشار از اطلاعات است. ما آنچه را که مردم به ما می‌گویند فقط تا حدی از کلماتی که به کار می‌برند تفسیر می‌کنیم. ما بیشتر پیام (و تمام ظرایف احساسی پشت کلمات) را از لحن صدا، قدم زدن، حالات چهره و سایر نشانه‌های غیرکلامی دریافت می‌کنیم. و ما به بازخورد فوری - پاسخ‌های آنی دیگران - برای کمک به سنجش میزان پذیرش ایده‌هایمان تکیه می‌کنیم.



اشاره انگشت: من اغلب دیده‌ام که مدیران از این ژست در جلسات، مذاکرات یا مصاحبه‌ها برای تأکید یا نشان دادن تسلط استفاده می‌کنند. مشکل این است که اشاره پرخاشگرانه با انگشت می‌تواند نشان دهد که رهبر کنترل اوضاع را از دست می‌دهد - و ژست‌ها بوی سرزنش والدین یا قلدری در زمین بازی می‌دهد.



ژست‌های مشتاقانه: معادله جالبی از حرکت دست و بازو با انرژی وجود دارد. اگر می‌خواهید اشتیاق و انگیزه بیشتری ایجاد کنید، می‌توانید با حرکات بیشتر این کار را انجام دهید. از سوی دیگر، حرکات بیش از حد (مخصوصاً زمانی که دست‌ها بالای شانه‌ها قرار می‌گیرند) می‌تواند شما را نامنظم، کمتر باورپذیر و کم‌توان جلوه دهد.

ژست‌های متعادل: بازوهایی که در ارتفاع کمر گرفته می‌شوند و حرکات در آن صفحه افقی به شما - و مخاطبان - کمک می‌کند که متمرکز و متشکل شوید. بازوها در ناحیه کمر و خم شدن تا زاویه ۴۵ درجه (همراه با حالتی به اندازه عرض شانه) به شما کمک می‌کند متعادل، پرانرژی و متمرکز بمانید.

اگر نمی‌توانید زبان بدن را بخوانید، نیمی از مکالمه را از دست داده‌اید.

تعداد بیشتری از مدیران کسب‌وکار نه تنها نحوه ارسال سیگنال‌های مناسب، بلکه نحوه خواندن آنها را نیز یاد می‌گیرند. پیتراکرا، مشاور مشهور

مدیریت، این را به وضوح درک کرد. او زمانی گفت: «مهمترین چیز در ارتباط، شنیدن چیزهایی است که گفته نشده است.»

ارتباط از طریق دو کانال - کلامی و غیرکلامی - انجام می‌شود که منجر به دو مکالمه مجزا در یک زمان می‌گردد. در حالی که ارتباط کلامی آشکارا مهم است، این تنها پیامی نیست که ارسال می‌شود. بدون توانایی خواندن زبان بدن، ما عناصر مهم مکالمات را که می‌تواند تاثیر مثبت یا منفی بر یک تجارت داشته باشد، از دست می‌دهیم.



وقتی مردم کاملاً با یک ابتکار عمل نمی‌کنند، رهبران باید بتوانند آنچه را که اتفاق می‌افتد تشخیص دهند - و به سرعت پاسخ دهند. به همین دلیل است که مشارکت و عدم مشارکت دو مورد از مهم‌ترین سیگنال‌هایی هستند که باید در زبان بدن دیگران نظارت شود. رفتارهای مشارکتی نشان دهنده علاقه، پذیرش یا موافقت است؛ در حالی که رفتارهای عدم مشارکت نشان‌دهنده

کسالت، عصبانیت یا حالت تدافعی است.

پیوند غیرکلامی بین افراد به قدری قوی است که وقتی با کسی در ارتباط واقعی هستیم، ناخودآگاه وضعیت بدن، حرکات و حتی ریتم تنفس خود را با او تطبیق می‌دهیم. جالب‌تر از همه، در برخوردهای رو در رو، نرونهاى آینه‌ای مغز نه تنها رفتارها، بلکه احساسات و عواطف را نیز تقلید می‌کنند. وقتی از این نشانه‌های بین فردی محروم می‌شویم و مجبور می‌شویم تنها به کلمات چاپی یا گفتاری تکیه کنیم، مغز دچار مشکل می‌شود و ارتباطات واقعی آسیب می‌بیند.



فناوری ممکن است تسهیل‌کننده بزرگی برای اطلاعات واقعی باشد، اما ملاقات حضوری کلید روابط مثبت کارمند و مشتری است. همانطور که مایکل ماساری، معاون جلسات و رویدادهای ملی Ceasars Entertainment می‌گوید: "مهم نیست در چه صنعتی کار می‌کنید، همه ما در تجارت مردم هستیم. صرف نظر از اینکه تا چه حد ممکن است دانش فنی داشته باشید، جلسات حضوری همچنان مؤثرترین راه برای جلب توجه شرکت‌کنندگان، مشارکت دادن آنها در گفتگو و ایجاد همکاری سازنده است. در واقع، در Ceasars، شعار ما این است: اگر آنقدر مهم نیست، یک ایمیل ارسال کنید. اگر مهم است اما مأموریت حیاتی نیست، تلفن را بردارید. اگر برای موفقیت سازمان شما بسیار مهم است، به دیدن کسی بروید."

دانش زبان بدن در حال تبدیل شدن به بخشی از برند شخصی مدیران است. رهبران بزرگ به گونه‌ای می‌نشینند، می‌ایستند، راه می‌روند و ژست می‌گیرند که اعتماد، شایستگی و موقعیت را به همراه داشته باشد.



آنها همچنین سیگنال‌های غیرکلامی گرمی و همدلی را ارسال می‌کنند - به‌ویژه هنگام پرورش محیط‌های مشارکتی و مدیریت تغییر. به عنوان یک مربی اجرایی، از تأثیر زبان بدن بر نتایج رهبری شگفت زده شده‌ام. مهارت‌های خوب زبان بدن می‌تواند به شما در ایجاد انگیزه در گزارش‌های مستقیم، ایجاد پیوند با مخاطبان، ارائه ایده‌ها با اعتبار بیشتر و ارائه واقعی برند شخصی از کارزمای شما کمک کند. این مجموعه‌ای قدرتمند از مهارت‌ها است که هر رهبر باید آن را توسعه دهد.

منابع

«مدیریت در چند دقیقه»
تألیف فیلیپا اندرسن

<https://www.forbes.com>

سیگنال‌های مشارکت شامل تکان دادن سر یا کج شدن سر (نشانه جهانی "گوش دادن به کسی") و حالت‌های پذیرای بدن است. وقتی افراد درگیر هستند، مستقیماً با شما روبرو می‌شوند و با تمام بدن به شما اشاره می‌کنند. با این حال، به محض اینکه احساس ناراحتی کنند، ممکن است بالاتنه خود را به سمت بالا متمایل کنند و با شما به سردی رفتار کنند. و اگر آنها در تمام جلسه با هر دو دست و پا روی هم بنشینند، بعید است که شما خرید آنها را داشته باشید.

همچنین بر میزان تماس چشمی که دریافت می‌کنید نظارت کنید. به طور کلی، افراد تمایل دارند طولانی‌تر و با فرکانس بیشتری به افراد یا اشیایی که دوست دارند نگاه کنند. بسیاری از ما با تماس چشمی که حدود سه ثانیه طول می‌کشد راحت هستیم، اما زمانی که کسی را دوست داریم یا با او موافق هستیم، به طور خودکار مدت زمان نگاه کردن به چشمان او را افزایش می‌دهیم. عدم مشارکت عکس آن را باعث می‌شود: میزان تماس چشمی کاهش می‌یابد، زیرا تمایل داریم از چیزهایی که ما را آزار می‌دهند یا خسته‌مان می‌کنند نگاهمان را برگردانیم.

دانش زبان بدن در حال تبدیل شدن به بخشی از برند شخصی مدیران است. رهبران بزرگ به گونه‌ای می‌نشینند، می‌ایستند، راه می‌روند و ژست می‌گیرند که اعتماد، شایستگی و موقعیت را به همراه داشته باشد. آنها همچنین سیگنال‌های غیرکلامی گرمی و همدلی را ارسال می‌کنند - به‌ویژه هنگام پرورش محیط‌های مشارکتی و مدیریت تغییر. به عنوان یک مربی اجرایی، از تأثیر زبان بدن بر نتایج رهبری شگفت زده شده‌ام. مهارت‌های خوب زبان بدن می‌تواند به شما در ایجاد انگیزه در گزارش‌های مستقیم، ایجاد پیوند با مخاطبان، ارائه ایده‌ها با اعتبار بیشتر و ارائه واقعی برند شخصی از کارزمای شما کمک کند. این مجموعه‌ای قدرتمند از مهارت‌ها است که هر رهبر باید آن را توسعه

چطور خشم خود را مدیریت کنیم؟

قبل از اینکه خشم کنترل بدنتان را در دست بگیرد، شما آن را کنترل کنید.

همه ما می‌دانیم که خشم چیست و در طول زندگی آن را احساس کرده‌ایم، حال یا به صورت یک عصبانیت زودگذر یا به صورت انفجار خشم تمام و کمال. خشم یک احساس کاملاً طبیعی و انسانی است، اما هنگامی که از کنترل خارج شود و به رفتاری مخرب تبدیل گردد، می‌تواند منجر به بروز مشکلاتی در محل کار یا روابط شخصی شود، همچنین تأثیر کلی بر کیفیت زندگی شما دارد. خشم باعث می‌شود حس کنید که کاملاً در اختیار نیروی احساسی غیرقابل پیش‌بینی و قدرتمند هستید.



ابراز خشم

راه طبیعی و غریزی برای ابراز خشم، پاسخ پرخاشگرانه است. خشم پاسخی طبیعی و سازگار به تهدیدات است. خشم احساسات و رفتارهای قدرتمند و اغلب پرخاشگرانه را القا می‌کند، که به ما اجازه می‌دهد وقتی مورد حمله قرار می‌گیریم بجنگیم و از خود دفاع کنیم. بنابراین، مقدار مشخصی از خشم برای بقای ما ضروری است.

ماهیت خشم

به گفته دکتر چارلز اسپیلبرگر، روانشناس متخصص در مطالعه خشم، خشم یک حالت احساسی است که شدت آن از تحریک خفیف تا خشم و عصبانیت شدید متغیر است. مانند سایر احساسات، با تغییرات

تبدیل کنید. خطر در این نوع واکنش این است که اگر اجازه ابراز بیرونی داده نشود، خشم شما می‌تواند به درون خود برگردد. خشم به سمت درون ممکن است باعث فشار خون بالا یا افسردگی شود. خشم ابراز نشده می‌تواند مشکلات دیگری ایجاد کند. می‌تواند منجر به

بیان بیمارگونه خشم شود، مانند رفتار منفعلانه-پرخاشگرانه (تلافی آسیب‌های وارده به طور غیرمستقیم، بدون گفتن دلیل، به جای مواجهه رودررو با آنها) یا شخصیتی که همیشه بدبین و خصمانه به نظر می‌رسد. افرادی که مدام دیگران را تحقیر می‌کنند، از همه چیز انتقاد می‌کنند و نظرات بدبینانه می‌دهند، یاد نگرفته‌اند که چگونه خشم خود را به طور سازنده ابراز کنند. جای تعجب نیست که آنها به احتمال زیاد روابط موفق زیادی ندارند.

از سوی دیگر، ما نمی‌توانیم به هر شخص یا شیئی که ما را آزار می‌دهد از نظر جسمی حمله کنیم. قوانین، هنجارهای اجتماعی و عقل سلیم محدودیت‌هایی را در مورد اینکه خشم ما تا کجا می‌تواند ما را ببرد تعیین می‌کند.

افراد از انواع فرآیندهای خودآگاه و ناخودآگاه برای مقابله با احساسات خشمگین خود استفاده می‌کنند. سه رویکرد اصلی عبارتند از بیان، سرکوب و آرام کردن. ابراز احساسات خشمگینانه خود به شیوه ای قاطعانه - نه پرخاشگرانه - سالم‌ترین راه برای ابراز خشم است. برای انجام این کار، باید پیام‌زید که چگونه نیازهای خود را روشن کنید، و چگونه آنها را بدون آسیب رساندن به دیگران برآورده کنید. قاطعیت به معنای زورگو بودن یا سخت‌گیر بودن نیست، بلکه به معنای احترام به خود و دیگران است.



خشم را می‌توان سرکوب کرد، و سپس تبدیل یا تغییر جهت داد. این زمانی اتفاق می‌افتد که خشم خود را حفظ کنید، به آن فکر نکنید و روی چیز مثبت تمرکز کنید. هدف این است که خشم خود را مهار یا سرکوب کنید و آن را به رفتار سازنده‌تری

چرا برخی از مردم بیشتر از دیگران عصبانی هستند؟

به گفته جری دفن باکر، دکترای روانشناسی که در مدیریت خشم متخصص است، برخی از افراد واقعا «تندخوتر» از دیگران هستند. آنها راحت‌تر و شدیدتر از

از افراد عادی عصبانی می‌شوند. همچنین کسانی هستند که عصبانیت خود را با صدای بلند و تماشایی نشان نمی‌دهند، اما به طور مزمز تحریک پذیر و بدخلق هستند. افرادی که به راحتی عصبانی می‌شوند همیشه فحش نمی‌دهند و چیزها را پرتاب نمی‌کنند. گاهی اوقات آنها از نظر اجتماعی کناره گیری می‌کنند، ترشروی می‌کنند یا از نظر جسمی بیمار می‌شوند.



افرادی که به راحتی خشمگین می‌شوند معمولاً چیزی را دارند که برخی از روانشناسان آن را «تحمّل ناامیدی پایین» می‌نامند، به این معنی که احساس می‌کنند که نباید در معرض ناامیدی، ناراحتی یا آزار قرار گیرند. آنها نمی‌توانند آرام باشند، به‌ویژه اگر وضعیت به‌گونه‌ای ناعادلانه به نظر می‌رسد خشمگین می‌شوند: برای مثال، وقتی یک نفر اشتباه جزئی‌شان را اصلاح می‌کند.

در نهایت، می‌توانید در درون خود آرام شوید. این بدان معناست که نه تنها رفتار بیرونی خود را کنترل کنید، بلکه پاسخ‌های درونی خود را نیز کنترل کنید، اقداماتی را برای کاهش ضربان قلب خود انجام دهید، خود را آرام کنید و اجازه دهید احساسات فروکش کنند.

همانطور که دکتر اسپیلبرگر خاطر نشان می‌کند، "زمانی که هیچ یک از این سه تکنیک کار نمی‌کند، زمانی است که کسی یا چیزی صدمه می‌بیند."



مدیریت خشم

هدف از مدیریت خشم کاهش احساسات عاطفی و برانگیختگی فیزیولوژیکی ناشی از خشم است. شما نمی‌توانید از شر چیزها یا افرادی که شما را عصبانی می‌کنند خلاص شوید یا از آنها دوری کنید و نمی‌توانید آنها را تغییر دهید، اما می‌توانید یاد بگیرید که واکنش‌های خود را کنترل کنید.

خوب است که هر طور می خواهید رفتار کنید؟

برخی افراد از این نظریه به عنوان مجوزی برای آسیب رساندن به دیگران استفاده می کنند. تحقیقات نشان داده است که «اجازه دادن به خشم» در واقع عصبانیت و پرخاشگری را تشدید می کند و

هیچ کمکی به شما (یا شخصی که از او عصبانی هستید) در حل این وضعیت نمی کند.

بهبتر است دریابید که چه چیزی باعث خشم شما می شود، و سپس استراتژی هایی را برای جلوگیری از اینکه این محرک ها شما را از لبه خارج کنند، ایجاد کنید.

راهکارهایی برای دور نگه داشتن خشم

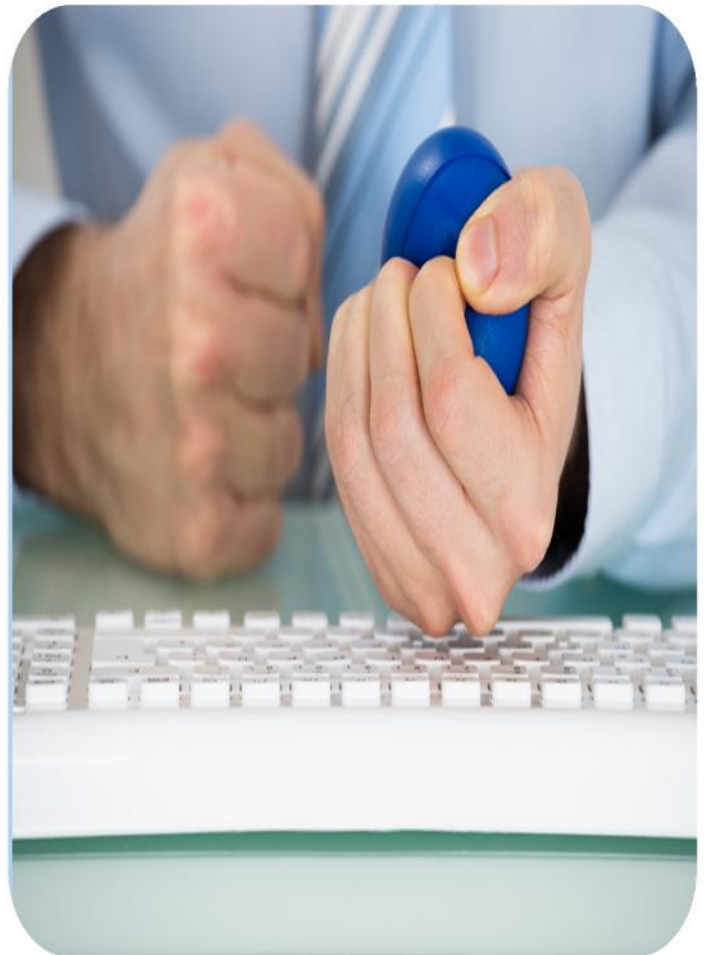
آرامش

ابزارهای آرام سازی ساده، مانند تنفس عمیق و تصاویر آرامش بخش، می توانند به آرام کردن احساس خشم کمک کنند. کتاب ها و دوره هایی وجود دارند که می توانند تکنیک های آرام سازی را به شما آموزش دهند، و پس از یادگیری تکنیک ها، می توانید در هر شرایطی از آنها استفاده کنید. اگر در رابطه ای هستید که هر دو طرف تندخو هستند، ایده خوبی است که هر دوی شما این تکنیک ها را یاد بگیرید.



چه چیزی باعث می شود این افراد اینگونه باشند؟ یکی از دلایل ممکن است ژنتیکی یا فیزیولوژیکی باشد: شواهدی وجود دارد که نشان می دهد برخی از کودکان تحریک پذیر، حساس و عصبانی به دنیا می آیند و این علائم از سنین بسیار پایین وجود دارد. دیگری ممکن است اجتماعی و فرهنگی باشد. خشم اغلب منفی تلقی می شود. به ما آموزش داده شده است که ابراز اضطراب، افسردگی یا سایر احساسات اشکالی ندارد اما ابراز خشم درست نیست. در نتیجه، ما یاد نمی گیریم که چگونه آن را مدیریت کنیم یا آن را به صورت سازنده هدایت کنیم.

تحقیقات همچنین نشان داده است که پیشینه خانوادگی در این امر نقش دارد. به طور معمول، افرادی که به راحتی خشمگین می شوند، از خانواده هایی هستند که از هم گسیخته و پر هرج و مرج است، و در ارتباطات عاطفی نیز مهارت ندارند.



صحبت کنند که افکار درونی آنها را منعکس می‌کند. وقتی عصبانی هستید، تفکر شما می‌تواند بسیار اغراق آمیز و بیش از حد نمایشی شود. سعی کنید این افکار را با افکار منطقی‌تر جایگزین کنید. به عنوان مثال، به جای اینکه به خود بگویید: "اوه، وحشتناک است، همه چیز خراب است"، به خود بگویید،

"این ناامید کننده است، و قابل درک است که من از این موضوع ناراحت هستم، اما این به معنای پایان دنیا و دلیلی برای عصبانی شدن نیست. عصبانیت چیزی را درست نمی‌کند."

هنگام صحبت در مورد خود یا شخص دیگری مراقب کلماتی مانند "هرگز" یا "همیشه" باشید. «این دستگاه لعنتی هرگز کار نمی‌کند» یا «تو همیشه چیزها را فراموش می‌کنی» این کلمات نه تنها دقیق نیستند، بلکه به شما کمک می‌کنند احساس کنید عصبانیت شما موجه است و راهی برای حل مشکل وجود ندارد. همچنین افرادی را که ممکن است مایل به همکاری با شما در یافتن راه حل باشند، طرد و تحقیر می‌کنند.



چند مرحله ساده که می‌توانید امتحان کنید: از دیافراگم خود عمیق نفس بکشید. نفس کشیدن از قفسه سینه شما را آرام نمی‌کند. نفس خود را تصور کنید که از "زوده" شما بیرون می‌آید. به آرامی یک کلمه یا عبارت مانند "آرام باش"، "ریلکس کن" را تکرار کنید. در حالی که عمیق نفس می‌کشید، آن را با خود تکرار کنید. استفاده از تصاویر؛ یک تجربه آرامش بخش را از حافظه یا تخیل خود تجسم کنید.

تمرینات غیر سخت و آهسته یوگا مانند می‌تواند ماهیچه‌های شما را شل کند و به شما احساس آرامش بیشتری بدهد. این تکنیک‌ها را روزانه تمرین کنید. یاد بگیرید زمانی که در یک موقعیت پرتنش هستید از آنها به طور خودکار استفاده کنید.



بازسازی شناختی

به عبارت ساده، این به معنای تغییر طرز فکر شماست. افراد خشمگین تمایل دارند که توهین کنند، فحش دهند یا با عبارات بسیار رنگارنگی

به عنوان بخشی از بازسازی شناختی، افراد خشمگین باید از ماهیت مطالبه گر خود آگاه شوند و انتظارات خود را به خواسته‌ها تبدیل کنند. به عبارت دیگر، گفتن "من دوست دارم" چیزی سالم تر از گفتن "من تقاضا دارم" یا "من باید داشته باشم" است. هنگامی که نمی‌توانید به آنچه می‌خواهید برسید، واکنش‌های معمولی را

تجربه خواهید کرد - ناامیدی، سرخوردگی، آسیب - اما نه خشم. برخی از افراد عصبانی از این خشم به عنوان راهی برای اجتناب از احساس آسیب استفاده می‌کنند، اما این بدان معنا نیست که آسیب از بین می‌رود.

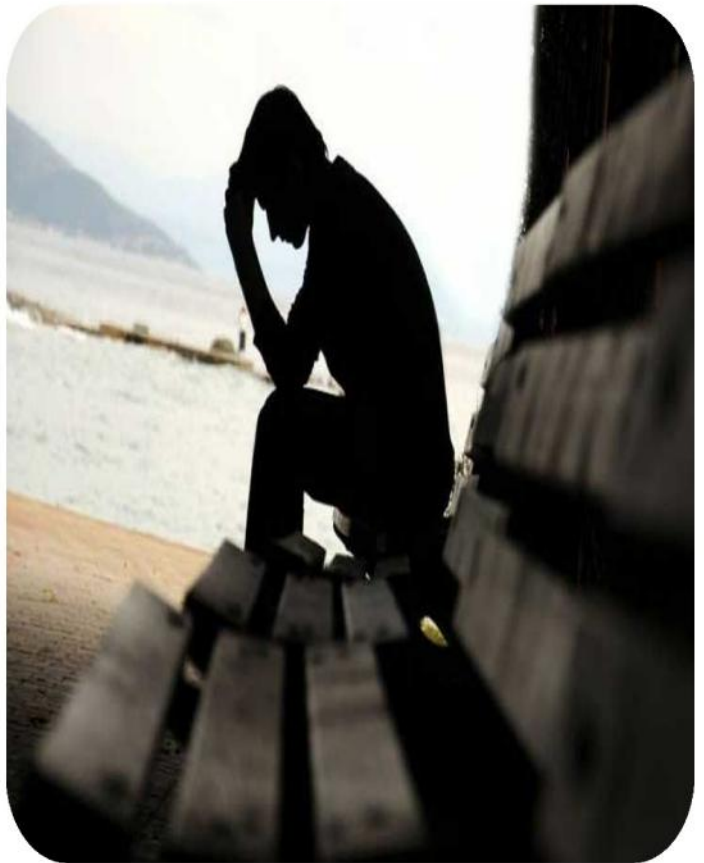
حل مشکل

گاهی اوقات، عصبانیت و ناامیدی ما ناشی از مشکلات بسیار واقعی و اجتناب ناپذیر در زندگی ما است. همه خشم‌ها نابجا نیستند و اغلب پاسخی سالم و طبیعی به این مشکلات است. همچنین یک باور فرهنگی وجود دارد که هر مشکلی راه حلی دارد و این بر ناامیدی ما می‌افزاید که متوجه شویم همیشه اینطور نیست. بنابراین، بهترین نگرش برای رسیدن به چنین موقعیتی، تمرکز بر یافتن راه حل نیست، بلکه تمرکز بر نحوه برخورد و مواجهه با مشکل است.



به خود یادآوری کنید که عصبانی شدن چیزی را درست نمی‌کند، که باعث نمی‌شود احساس بهتری داشته باشید (و در واقع ممکن است باعث شود که احساس بدتری داشته باشید).

منطق خشم را شکست می‌دهد، زیرا خشم، حتی زمانی که موجه باشد، می‌تواند به سرعت غیرمنطقی شود. پس از منطق سخت سرد برای خود استفاده کنید. به خود یادآوری کنید که دنیا "برای به زمین زدن شما نیست"، شما فقط برخی از شرایط سخت زندگی روزمره را تجربه می‌کنید. این کار را هر بار که احساس کردید عصبانیت شما را در بر می‌گیرد انجام دهید، به شما کمک می‌کند دیدگاه متعادل‌تری داشته باشید. افراد عصبانی تمایل دارند چیزهایی را مطالبه کنند: انصاف، قدردانی، موافقت، تمایل به انجام کارها به روش خود. همه این چیزها را می‌خواهند و همه ما وقتی به آن‌ها نمی‌رسیم صدمه دیده و ناامید می‌شویم، اما افراد عصبانی آن‌ها را می‌طلبند و وقتی خواسته هایشان برآورده نمی‌شود، ناامیدی‌شان تبدیل به عصبانیت می‌شود.



بگویید فکر کنید. در عین حال، با دقت به صحبت‌های طرف مقابل گوش دهید و قبل از پاسخ دادن وقت بگذارید.

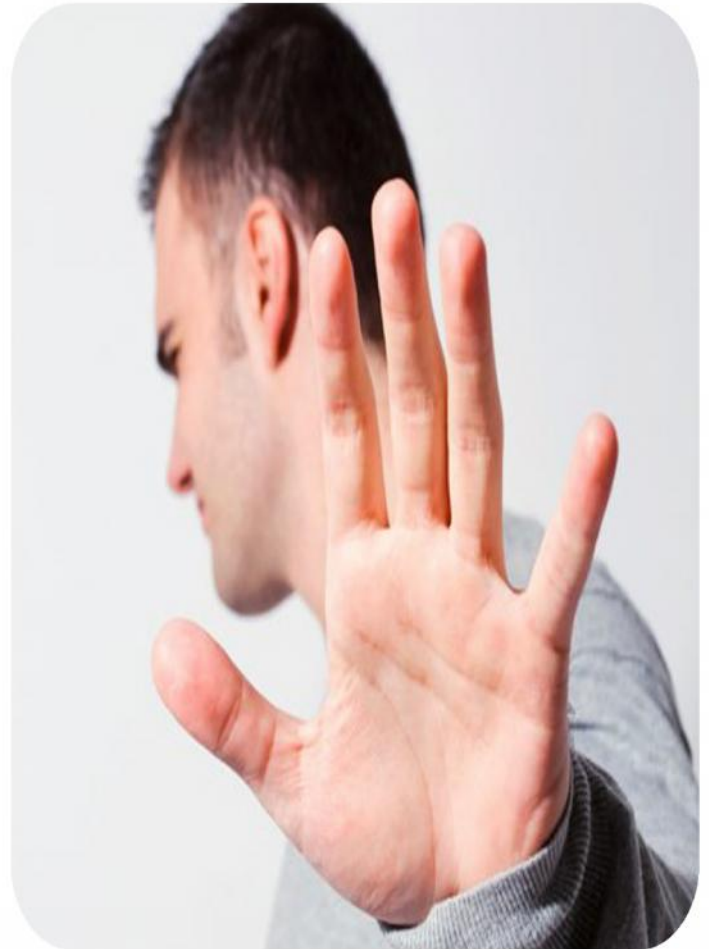
به آنچه در خشم نهفته است نیز گوش دهید. به عنوان مثال، شما مقدار مشخصی از آزادی و فضای شخصی را

دوست دارید، و همسر شما خواهان ارتباط و صمیمیت بیشتری است. اگر او شروع به شکایت از فعالیت‌های شما کرد، با ترسیم کردن همسران به عنوان زندانبان یا نگهبان تلافی نکنید.

طبیعی است که وقتی مورد انتقاد قرار می‌گیرید حالت تدافعی به خود بگیرید، اما با آن مقابله نکنید. در عوض، به آنچه در زیربنای کلمات نهفته است گوش دهید: این پیام که این شخص ممکن است احساس کند مورد غفلت و بی‌مهری قرار گرفته است. ممکن است سوالات صبورانه زیادی از طرف شما لازم باشد، و ممکن است نیاز به کمی فضای تنفسی داشته باشد، اما اجازه ندهید عصبانیت شما - یا شریک زندگی‌تان - بحث را از کنترل خارج کند. حفظ خونسردی می‌تواند از تبدیل شدن وضعیت به یک فاجعه جلوگیری کند.



برنامه ریزی کنید و پیشرفت خود را در طول مسیر بررسی کنید. تصمیم بگیرید که بهترین کار را انجام دهید، اما اگر بلافاصله پاسخی دریافت نکردید، خود را تنبیه نکنید. اگر بتوانید با بهترین نیت و تلاش خود به آن نزدیک شوید و تلاش جدی برای رویارویی با آن انجام دهید، کمتر احتمال دارد که صبر خود را از دست بدهید و در فکر همه یا هیچ باشید، حتی اگر مشکل به درستی حل نشود.



ارتباط بهتر

افراد خشمگین تمایل دارند به نتیجه گیری پردازند و بر اساس آن عمل کنند، و برخی از این نتیجه گیری‌ها می‌تواند بسیار نادرست باشد. اگر در یک بحث جنجالی هستید، اولین کاری که باید انجام دهید این است که سرعت خود را کم کنید و به پاسخ‌های خود فکر کنید. اولین چیزی که به ذهنتان می‌رسد را به زبان نیاورید، بلکه سرعت خود را کم کنید و به دقت درباره آنچه می‌خواهید

در سختی‌ها انعطاف پذیر باشید.

دکتر احمد رضا قنبری - روان‌شناس بالینی و کارشناس مسائل خانواده

یکی از پارامترهای یک وسیله نقلیه خوب این است که بتواند در جاده‌های صعب‌العبور و دارای پستی و بلندی حرکت کند و سرنشین اتومبیل احساس راحتی نماید. در ضمن سیستم ماشین از این که جاده خراب است کمتر تحت تأثیر و خرابی قرار گیرد. پس باید این وسیله نقلیه دارای فنرها و کمک فنرهای زیاد و قوی باشد تا در مواقع لازم کمترین مقاومت را از دیگر سیستم‌های ماشین بگیرد و سرنشینان هم کمتر احساس سختی راه یا پرش‌های ماشین را بنمایند.

در زندگی انسانی هم پستی و بلندی، سختی و راحتی، شدت و ضعف، بحران‌های مختلف و سوءتفاهم‌هایی که می‌تواند یک بحران عظیم ایجاد کند وجود دارد. این مسائل هم در امور اجتماعی سیاسی و هم در خانواده قابل پیش‌بینی می‌باشد. و اگر انعطاف نباشد، اگر قانون یک گام عقب، دو گام جلو رعایت نگردد، اگر به قانون غلط همه یا هیچ و یا از راه لجبازی و ستیزه‌جویی و یک دندگی بخواهیم مسائل را حل کنیم، مطمئناً به نتیجه مطلوب و منطقی دست نخواهیم یافت. اگر به اوضاع بعد از طوفان دقیق بنگریم متوجه می‌شویم که ساختمان‌های سر به فلک کشیده، تیرها و دکل‌های برق و درختان ستبر و قوی بیشتر از گل‌ها و درختان جوان آسیب دیده‌اند.



معنای انعطاف عدول از ارزش‌ها و قانون‌ها

نیست، بلکه در کمین یک شرایط مناسب قرار گرفتن است. (یک گام عقب، دو گام جلو). هر سخن جایی و هر نکته مکانی دارد. ما با انعطاف مترصد یک فرصت مناسب برای احقاق حق یا تفهیم موضوع موردعلاقه خود می‌شویم.

چه عاملی باعث گردیده که درختان کهن و قوی همچون چنار شکسته شوند اما درختان لطیف و گل‌سنبل هیچ آسیبی نبینند. آری درست متوجه شدید. انعطاف و کوتاه آمدن آنان عامل نشکستن بوده است. انعطاف با سازشکاری منفی متفاوت است.

هیچ اشکالی ندارد که حرف مرد ۲ کلام هم شود. عذرخواهی نوعی انعطاف است، تحمل شنیدن سخنان طرف مقابل و اینکه بگوییم سخنان شما جای تأمل دارد.

اما نمونه‌های انعطاف که می‌تواند توصیه شود. بدانیم هیچ اشکالی ندارد که حرف مرد ۲ کلام هم شود. عذرخواهی نوعی انعطاف است، تحمل شنیدن سخنان طرف مقابل و اینکه بگوییم سخنان شما جای تأمل دارد، امکان تجدید نظر وجود دارد،

شاید شما درست بگویید، اجازه بده فکر کنم، فکر می‌کنم اینطور که شما می‌گویید نیست اما... خودمان را به نشنیدن بزنیم، عذرخواهی طرف را بپذیریم، عیب‌پوشی کنیم و عیب را به رخ او نکشیم، حرف‌ها و رفتارهای قبلی را به رخ هم نکشیم، دادن فرصت برای جبران اشتباه، تهدید نکنیم و کلیه نکاتی که به عنوان نکات منفی ذکر شود را انجام ندهیم. به سفارش ائمه (ع) عمل نماییم که فرموده اند: «از جدال و لجبازی و سنگ یک من شدن بپرهیزید.» خیلی اوقات زمان و مرور زمان بعضی مسائل را حل می‌کند.

معنای انعطاف عدول از ارزش‌ها و قانون‌ها نیست، بلکه در کمین یک شرایط مناسب قرار گرفتن است. (یک گام عقب، دو گام جلو). هر سخن جایی و هر نکته مکانی دارد. ما با انعطاف مترصد یک فرصت مناسب برای احقاق حق یا تفهیم موضوع موردعلاقه خود می‌شویم و به طریقی اجازه نمی‌دهیم عنصر لجبازی که گاهی دو طرف به آن مبتلا می‌شوند جولان دهد و مدیریت رفتار ما را به دست گیرد. و اجازه نمی‌دهیم حوادث کار خودشان را بکنند بلکه پایان راه و انجام هدف را در نظر می‌گیریم و از نتیجه‌های مقطعی و آنی می‌گذریم تا نتیجه‌های منطقی و پایدار را به دست آوریم.

از نمونه‌های انعطاف‌ناپذیری می‌توان به مسائلی از قبیل «همین که هست»، «همین که من می‌گم»، «حرف مرد یک کلام است»، «مرغ من یک پا دارد» همراه با قسم، راه را بن بست کردن، سکوت، بحث و جدل، تهدید، قهر، پرخاشگری برای اثبات و... را نام برد.



سه سال اول زندگی

قسمت چهارم

سه سال اول زندگی

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

آیا می دانید 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 انسانی

موسسه فرهنگی هنری سا

برگزار کننده همایش ها و

در حوزه علوم انسانی و

با مجوز رسمی اداره کل فرهنگ

خیابان بزرگمهر، روبروی بیمارستا
کوچه طاووسی، پلاک

مدیر مؤسسه: ۰۹۱۳۱۸۱۲۸۹

برای پخش فایل صوتی بر روی کامپیوتر، روی تصویر کلیک کنید.

مدیر برنامه: ۰۹۱۳۰۰۱۲۸۹
منشی: ۰۹۱۳۳۸۲۴۷۳۶

سه سال اول زندگی

قسمت چهارم

آیا می دانید 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 همایش ها 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 مؤسسه: ۰۹۱۳۱۸۱۲۸۹

مدیر برنامه: ۰۹۱۳۰۰۱۲۸۹

منشی: ۰۹۱۳۳۸۲۴۷۳۶