

کیان بهبود



ماهنامه اجتماعی اقتصادی

سال دوم | خرداد ۱۴۰۱ | شماره ۱۸



صاحب امتیاز و مدیر مسؤل: دکترا احمد رضا قنبری

سر دبیر: فاطمه قنبری

طراح و صفحہ آرا: مرضیہ پهلوانی تژاد

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

سیاست مالی

همبستگی ریکاردی

پیشرفت شخصی

گوش دادن فعال چیست؟

علائم روان رنجوری چیست؟

ویژگی‌های افراد توافق پذیر

چشم نوازی (بهشت خانواده)

سه سال اول زندگی



سیاست مالی به هزینه‌های دولت و مالیات مربوط می‌شود و اقتصاددان‌های کینزی ادعا می‌کنند این سیاست‌ها می‌تواند به بیرون کشیدن اقتصاد از چنگال رکود کمک کند. اگر دولت بیشتر خرج کند یا مالیات کمتری بگیرد، تقاضای جمعی افزایش می‌یابد و در نتیجه، خروجی بیشتر و بیکاری کمتر می‌شود. با کاهش مالیات یا افزایش مصرف، دولت می‌تواند تأثیر ضریب فزاینده‌ی کینزی را کاهش دهد؛ بالا بردن تقاضا فراتر از افزایش هزینه‌ها یا کاهش مالیات، چون پول اضافی را می‌توان در حین چرخیدن درون اقتصاد بارها و بارها خرج کرد.

بعضی اقتصاددان‌ها به تأثیر سیاست مالی شک دارند. آن‌ها نمی‌دانند تقاضای افزایش یافته واقعا خروجی را، به خصوص در بلندمدت، افزایش می‌دهد یا خیر. همچنین آن‌ها ادعا دارند تقاضای بیشتر در نتیجه خرج‌های دولت، سرمایه‌گذاری خصوصی را از صحنه بیرون می‌راند؛ چون تقاضای بالا باعث بالا رفتن نرخ بهره می‌شود و جلوی سرمایه‌گذاری را می‌گیرد. به دنبال بحران اقتصادی اخیر، بحث در مورد تأثیر سیاست مالی یکبار دیگر و این بار با جدیت بیشتری در جهان مطرح شد.

سیاست مالی چیست؟

سیاست مالی به استفاده از مخارج دولت و سیاست‌های مالیاتی برای تأثیرگذاری بر شرایط اقتصادی، به ویژه شرایط کلان اقتصادی، از جمله تقاضای کل برای کالاها و خدمات، اشتغال، تورم و رشد اقتصادی اشاره دارد.

سیاست‌های مالی اغلب با سیاست‌های پولی که توسط بانک‌های مرکزی و نه مقامات دولتی منتخب اعمال می‌شود، در تضاد است.

سیاست مالی به استفاده از مخارج دولت و سیاست‌های مالیاتی برای تأثیرگذاری بر شرایط اقتصادی اشاره دارد.

سیاست مالی عمدتاً مبتنی بر ایده‌های جان مینارد کینز است که استدلال می‌کرد دولت‌ها می‌توانند چرخه تجاری را تثبیت کنند و تولید اقتصادی را تنظیم کنند.

در دوران رکود، دولت ممکن است سیاست مالی انبساطی را با کاهش نرخ‌های مالیاتی برای افزایش تقاضای کل و تقویت رشد اقتصادی به کار گیرد.

در مواجهه با تورم فزاینده و سایر علائم انبساطی، یک دولت ممکن است سیاست مالی انقباضی را دنبال کند.

درک مفهوم سیاست مالی

سیاست مالی عمدتاً مبتنی بر ایده‌های اقتصاددان بریتانیایی جان مینارد کینز است که استدلال می‌کرد رکود اقتصادی به دلیل کمبود در مخارج

کینزی، اجزای بخش خصوصی تقاضای کل برای حفظ رشد پایدار در اقتصاد بسیار متغیر و بیش از حد به عوامل روانی و عاطفی وابسته هستند.

ملاحظات خاص

بدبینی، ترس و عدم اطمینان در بین مصرف کنندگان و مشاغل می‌تواند منجر به رکود اقتصادی و کساد شود و نشاط بیش از حد در زمان‌های خوب می‌تواند منجر به گرم شدن بیش از حد اقتصاد و تورم شود. با این حال، به عقیده طرفداران کینزی، مالیات و مخارج دولت را می‌توان به صورت منطقی مدیریت کرد و برای مقابله با افراط و کمبودهای مصرف و سرمایه گذاری بخش خصوصی به منظور تثبیت اقتصاد استفاده کرد.

هنگامی که مخارج بخش خصوصی کاهش می‌یابد، دولت می‌تواند برای افزایش مستقیم تقاضای کل هزینه‌های بیشتری و یا مالیات کمتری هزینه کند. هنگامی که بخش خصوصی بیش از حد خوشبین است و هزینه‌های بسیار زیاد و سریع

مصرف‌کننده و مؤلفه‌های سرمایه‌گذاری تجاری تقاضای کل است. کینز معتقد بود که دولت‌ها می‌توانند چرخه تجاری را تثبیت کنند و با تنظیم سیاست‌های مخارج و مالیات برای جبران کمبودهای بخش خصوصی، تولیدات اقتصادی را تنظیم کنند.

سیاست‌های مالی اغلب با سیاست‌های پولی که توسط بانک‌های مرکزی و نه مقامات دولتی منتخب اعمال می‌شود، در تضاد است.

نظریه‌های او در پاسخ به رکود بزرگ توسعه یافتند، که با فرضیات اقتصاد کلاسیک مبنی بر اینکه نوسانات اقتصادی خود اصلاح می‌شوند، مخالفت می‌کرد. ایده‌های کینز بسیار تأثیرگذار بود و منجر به «New Deal» در ایالات متحده شد، که شامل هزینه‌های هنگفت در پروژه‌های کارهای عمومی و برنامه‌های رفاه اجتماعی بود.

در اقتصاد کینزی، تقاضا یا مخارج کل چیزی است که عملکرد و رشد اقتصاد را هدایت می‌کند. تقاضای کل از مخارج مصرف‌کننده، مخارج سرمایه‌گذاری تجاری، مخارج خالص دولت و خالص صادرات تشکیل شده است. به گفته اقتصاددانان



منطق پشت این رویکرد این است که وقتی مردم مالیات کمتری می‌پردازند، پول بیشتری برای خرج کردن یا سرمایه‌گذاری دارند، که باعث افزایش تقاضا می‌شود. این تقاضا باعث می‌شود که شرکت‌ها استخدام بیشتری کنند، بیکاری را کاهش دهد و رقابت شدیدی برای نیروی کار ایجاد کند. به نوبه خود، این امر به افزایش دستمزدها کمک می‌کند و درآمد بیشتری برای خرج کردن و سرمایه‌گذاری برای مصرف‌کنندگان فراهم می‌کند. این یک چرخه با فضیلت است. یا حلقه بازخورد مثبت.

به جای کاهش مالیات، دولت ممکن است به دنبال توسعه اقتصادی از طریق افزایش هزینه‌ها (بدون افزایش مالیات مربوطه) باشد. برای مثال، ساخت بزرگراه‌های بیشتر می‌تواند اشتغال را افزایش دهد، تقاضا و رشد را افزایش دهد.

برای مصرف و پروژه‌های سرمایه‌گذاری جدید می‌کند، دولت می‌تواند برای کاهش تقاضای کل هزینه کمتر و یا مالیات بیشتری بپردازد.

این بدان معناست که برای کمک به ثبات اقتصاد، دولت باید در زمان رکود اقتصادی کسری بودجه زیادی داشته باشد و زمانی که اقتصاد در حال رشد است، مازاد بودجه داشته باشد. اینها به ترتیب به عنوان سیاست‌های مالی انبساطی یا انقباضی شناخته می‌شوند.



سیاست‌های انبساطی

برای نشان دادن اینکه چگونه دولت می‌تواند از سیاست مالی برای تأثیرگذاری بر اقتصاد استفاده کند، اقتصادی را در نظر بگیرید که در حال تجربه رکود است. دولت ممکن است برای افزایش تقاضای کل و تقویت رشد اقتصادی، تخفیف‌های محرک مالیاتی صادر کند.



در زمان انحطاط اقتصادی و افزایش مالیات، این همان گروه هستند که ممکن است مجبور شوند مالیات بیشتری نسبت به طبقه بالای ثروتمند بپردازند. به طور مشابه، هنگامی که یک دولت تصمیم می‌گیرد هزینه‌های خود را تعدیل کند، سیاست آن ممکن است تنها بر گروه خاصی از مردم تأثیر بگذارد. برای مثال، با تصمیم برای ساختن یک پل جدید، صدها کارگر ساختمانی کار و درآمد بیشتری خواهند داشت. از سوی دیگر، تصمیم برای صرف هزینه برای ساخت یک شاتل فضایی جدید، تنها به نفع گروه کوچک و متخصصی از کارشناسان و شرکت‌ها است که کار چندانی برای افزایش سطح اشتغال انجام نمی‌دهد.

منبع:

اقتصاد در چند دقیقه - نیل کیشینی
ترجمه محمود حاج زمان

Ricardo-Barro Effect

سیاست مالی انبساطی معمولاً با مخارج کسری مشخص می‌شود، زمانی که مخارج دولت بیش از دریافتی از مالیات و سایر منابع است. در عمل، مخارج کسری از ترکیبی از کاهش مالیات و مخارج بالاتر ناشی می‌شود.

جان مینارد کینز، پیشگام سیاست مالی، استدلال کرد که کشورها می‌توانند از سیاست‌های هزینه/مالیات برای تثبیت چرخه تجاری و تنظیم تولید اقتصادی استفاده کنند.

هنگامی که مخارج بخش خصوصی

کاهش می‌یابد، دولت می‌تواند برای افزایش

مستقیم تقاضای کل هزینه‌های بیشتری

و یا مالیات کمتری هزینه کند.

سیاست مالی چگونه بر مردم تأثیر می‌گذارد؟

اثرات هر سیاست مالی اغلب برای همه یکسان نیست. بسته به جهت گیری‌های سیاسی و اهداف سیاست‌گذاران، کاهش مالیات می‌تواند تنها طبقه متوسط را که به طور معمول بزرگترین گروه اقتصادی هستند، تحت تأثیر قرار دهد.

همبستگی ریکاردی

و احتمال تأثیر سیاست‌های دولت انجام دهند؛ شرایطی که در عمل بسیار به ندرت اتفاق می‌افتد. با این حال، این نظریه پرسش‌های خوبی را در مورد حد احتمالی مصرف و استقراض دولت مطرح می‌کند.



همبستگی ریکاردی چیست؟

همبستگی ریکاردی یک نظریه اقتصادی است که می‌گوید تأمین مالی مخارج دولت از محل مالیات‌های جاری یا مالیات‌های آتی (و کسری‌های فعلی) اثراتی معادل بر کل اقتصاد خواهد داشت.

این بدان معناست که تلاش‌ها برای تحریک اقتصاد با افزایش مخارج دولتی که از طریق بدهی تأمین می‌شود، موثر نخواهد بود زیرا سرمایه‌گذاران و مصرف‌کنندگان می‌دانند که این بدهی در نهایت باید به شکل مالیات‌های آتی پرداخت شود. این تئوری استدلال می‌کند که مردم بر اساس انتظاراتشان از افزایش مالیات‌های آینده برای پرداخت بدهی پس‌انداز خواهند کرد و این امر افزایش تقاضای کل را از افزایش مخارج دولت خنثی می‌کند. این همچنین نشان می‌دهد که سیاست مالی کینزی عموماً در تقویت تولید و رشد اقتصادی بی‌اثر خواهد بود.

دولت می‌تواند هزینه‌های خود را با وام گرفتن یا با افزایش مالیات تأمین کند. کینزی‌ها اعتقاد دارند دولت می‌تواند با وام گرفتن و سپس خرج آن، اقتصاد را از رکود بیرون بیاورد. هزینه‌ای که تماماً از راه مالیات تأمین شده باشد، تأثیر چندانی ندارد؛ چرا که تأثیر ناشی از مصرف توسط بالا رفتن مالیات خنثی می‌شود. نظریه همبستگی ریکاردی، که به افتخار دیوید ریکاردو اقتصاددان انگلیسی قرن نوزدهم اینطور نامیده شده است، خلاف این را می‌گوید: طبق این نظریه، روش تأمین هزینه‌های دولت هیچ اهمیتی ندارد. در واقع افراد به افزایش هزینه‌های عمومی ناشی از وام واکنشی نشان نمی‌دهند، چرا که انتظار دارند دولت بعداً مالیات را بالا ببرد تا وام‌ها را پس بدهد.



نسخه‌های جدید این نظریه نشان داده است برای برقراری همبستگی ریکاردی، افراد باید منطقی باشند و محاسبات دقیقی در مورد مصرف آتی خود

برای برقراری همبستگی ریکاردی،

افراد باید منطقی باشند و محاسبات

دقیقی در مورد مصرف آتی خود

و احتمال تأثیر سیاست‌های دولت انجام دهند.

درک مفهوم همبستگی ریکاردی

دولت‌ها می‌توانند هزینه‌های خود را یا از طریق اخذ مالیات یا استقراض (و احتمالاً بعداً برای پرداخت بدهی مالیات) تأمین کنند. در هر صورت، منابع واقعی با خرید دولت از اقتصاد خصوصی خارج می‌شود، اما روش تأمین مالی متفاوت است. ریکاردو استدلال کرد که تحت شرایط خاص، حتی اثرات مالی این موارد را می‌توان معادل در نظر گرفت، زیرا مالیات دهندگان می‌دانند که حتی اگر مالیات فعلی آنها در مورد کسری مخارج افزایش نیابد، مالیات‌های آتی آنها برای پرداخت بدهی دولت افزایش می‌یابد. در نتیجه آنها مجبور خواهند شد مقداری از درآمد فعلی را کنار بگذارند تا پس‌انداز کنند تا مالیات‌های آینده را بپردازند. از آنجایی که این پس‌اندازها لزوماً شامل مصرف کنونی ناپدید شده است، به معنای واقعی بار مالیاتی آینده را به زمان حال منتقل می‌کند. در هر صورت، افزایش مخارج جاری دولت و مصرف منابع واقعی با کاهش متناظر در مخارج خصوصی و مصرف منابع واقعی همراه است. بنابراین، تأمین مالی مخارج دولت با مالیات‌ها یا کسری‌های فعلی (و مالیات‌های آتی) در هر دو حالت اسمی و واقعی معادل هستند.

این نظریه توسط دیوید ریکاردو در اوایل قرن نوزدهم ایجاد شد و بعدها توسط استاد دانشگاه هاروارد رابرت بارو توضیح داده شد. به همین دلیل، معادل ریکاردی به عنوان گزاره همبستگی بارو-ریکاردو نیز شناخته می‌شود.

همبستگی ریکاردی معتقد است که مخارج کسری دولت معادل هزینه‌های خارج از مالیات‌های جاری است.

از آنجایی که مالیات دهندگان برای پرداخت مالیات‌های مورد انتظار آینده پس‌انداز خواهند کرد، این امر باعث خنثی کردن اثرات کلان اقتصادی ناشی از افزایش هزینه‌های دولت می‌شود.

این نظریه به طور گسترده به عنوان تضعیف این تصور کینزی تفسیر شده است که مخارج کسری می‌تواند عملکرد اقتصادی را حتی در کوتاه مدت افزایش دهد.



ایده اصلی این است که مهم نیست که دولت چگونه هزینه‌های خود را افزایش دهد، چه از طریق استقراض بیشتر یا اخذ مالیات بیشتر، نتیجه یکسان است و تقاضای کل بدون تغییر باقی می‌ماند.

افزایش مخارج جاری دولت و مصرف منابع

واقعی با کاهش متناظر در مخارج خصوصی و

مصرف منابع واقعی همراه است.

استدلال علیه همبستگی ریکاردی

برخی از اقتصاددانان، از جمله خود ریکاردو، استدلال کرده‌اند که نظریه ریکاردو مبتنی بر فرضیات غیر واقعی است. به عنوان مثال، فرض می‌کند که مردم به‌طور دقیق یک افزایش فرضی مالیات در آینده را پیش‌بینی می‌کنند و بازارهای سرمایه به اندازه‌ای روان عمل می‌کنند که مصرف‌کنندگان و مالیات‌دهندگان بتوانند به راحتی بین مصرف فعلی و مصرف آینده (از طریق پس‌انداز و سرمایه‌گذاری) جابجا شوند.



رابرت بارو، اقتصاددان، بر اساس نظریه اقتصادی مدرن انتظارات عقلایی و فرضیه درآمد مادام‌العمر، معادل ریکاردی را به‌طور رسمی مدل و تعمیم داد. نسخه بارو از معادل ریکاردی به‌طور گسترده به عنوان تضعیف سیاست مالی کینزی به عنوان ابزاری برای تقویت عملکرد اقتصادی تفسیر شده است. از آنجایی که سرمایه‌گذاران و مصرف‌کنندگان رفتارهای مخارج و پس‌انداز فعلی خود را بر اساس انتظارات منطقی از مالیات‌های آتی و درآمد مورد انتظار پس از کسر مالیات در طول عمر خود تنظیم می‌کنند، کاهش مصرف خصوصی و مخارج سرمایه‌گذاری هر گونه ارسال دولت مازاد بر درآمدهای مالیاتی جاری را جبران می‌کند.



علاوه بر این، تعدادی از مطالعات در مورد الگوهای هزینه در ایالات متحده نشان داده است که پس انداز بخش خصوصی به ازای هر ۱ دلار استقراض اضافی حدود ۳۰ سنت افزایش می‌یابد. این نشان می‌دهد که نظریه ریکاردی حداقل تا حدی درست است.



با این حال، به طور کلی، شواهد تجربی برای همبستگی ریکاردی تا حدودی مختلط است، و احتمالاً به این بستگی دارد که این فرضیات که مصرف‌کنندگان و سرمایه‌گذاران انتظارات منطقی را شکل می‌دهند، تصمیمات خود را بر اساس درآمد مادام‌العمر خود قرار می‌دهند و با محدودیت نقدینگی بر روی رفتار خود مواجه نمی‌شوند، بستگی دارد. جهان واقعی.

منبع:

اقتصاد در چند دقیقه - نیل کیشینی
ترجمه محمود حاج زمان

Ricardo-Barro Effect

بسیاری از اقتصاددانان مدرن اذعان دارند که همبستگی ریکاردی به مفروضاتی بستگی دارد که ممکن است همیشه واقع بینانه نباشند.

شواهد واقعی همبستگی ریکاردی

نظریه همبستگی ریکاردی تا حد زیادی توسط اقتصاددانان کینزی رد شده و توسط سیاست‌گذاران عمومی که از توصیه‌های آنها پیروی می‌کنند نادیده گرفته شده است. با این حال، شواهدی مبنی بر اعتبار آن وجود دارد.

در مطالعه‌ای در مورد اثرات بحران مالی ۲۰۰۸ بر کشورهای اتحادیه اروپا، یک همبستگی قوی بین بار بدهی دولت و خالص دارایی‌های مالی انباشته شده در ۱۲ کشور از ۱۵ کشور مورد مطالعه یافت شد. در این مورد، همبستگی ریکاردی پابرجاست. کشورهایی که بدهی‌های دولتی بالایی دارند، سطح نسبتاً بالایی از پس‌انداز خانوارها دارند.



پیشرفت شخصی

رشد فردی یک فرآیند مادام‌العمر است. روشی که افراد می‌توانند مهارت‌ها و توانایی‌های خود را ارزیابی کرده، اولویت‌های زندگی خود را در نظر گرفته و اهدافی را تعیین کنند که توانایی‌های بالقوه‌ی خود را به حداکثر ظرفیت برسانند.

این مقاله به شما کمک می‌کند مهارت‌هایی را که برای تعیین اهداف زندگی نیاز دارید شناسایی کنید، که منجر به توسعه و گسترش چشم‌انداز اشتغال شما می‌شود، اعتماد به نفستان را بالا می‌برد و در نهایت منجر به زندگی رضایت‌بخش‌تر و باکیفیت‌تر می‌شود. برنامه‌ریزی کنید تا انتخاب‌ها و تصمیم‌های مرتبط، مثبت و مؤثر برای آینده‌ی خود اتخاذ کنید و توانمندسازی شخصی را ممکن کنید.



اگرچه رشد اولیه زندگی و تجربیات اولیه در خانواده، مدرسه و غیره می‌تواند به شکل‌گیری ما به عنوان بزرگسال کمک کند، اما رشد شخصی نباید هیچوقت متوقف شود.

پیشرفت شخصی با درس گرفتن از تجربیات اتفاق می‌افتد. بعضی افراد این کار را بهتر از بقیه انجام می‌دهند: آنها از فرصت‌های پیش‌آمده برای رشد و یادگیری استفاده می‌کنند. شاید سایرین به برنامه ارتقای شخصی نیاز داشته باشند و مسیری سازمان‌دهی شده‌تری را بپیمایند. بعضی از سازمان‌ها تیم‌های مدیریتی پیشرفت برای حمایت مدیرانشان دارند. افرادی که مدیر می‌شوند احتمالاً خودشناسی بیشتری دارند و بهتر می‌دانند که از زندگی چه می‌خواهند. یک مدیر خوب از این ویژگی برای شناخت نقاط قوت و ضعف، ظرفیت‌ها و آرزوهای خود بهره می‌برد و برنامه‌ای برای یادگیری مهارت‌های جدید و افزایش دامنه دانش می‌چیند. هدف روزمره او انجام بهتر کاری است که به آن مشغول است. او برای خود اهدافی قابل دستیابی مشخص می‌کند و لوازم موردنیاز برای نیل به آنها را شناسایی می‌کند. در فکر پیشرفت بودن، موجب حساسیت روی فرصت‌های پیش رو می‌شود. مثلاً، خواندن کتاب‌های تجاری، یادگیری زبانی جدید یا مهارتی خاص می‌تواند در همین راستا باشد.



مازلو معتقد است همه‌ی افراد نیاز درونی

به رشد شخصی دارند که از طریق

فرآیندی به نام خودشکوفایی رخ می‌دهد.

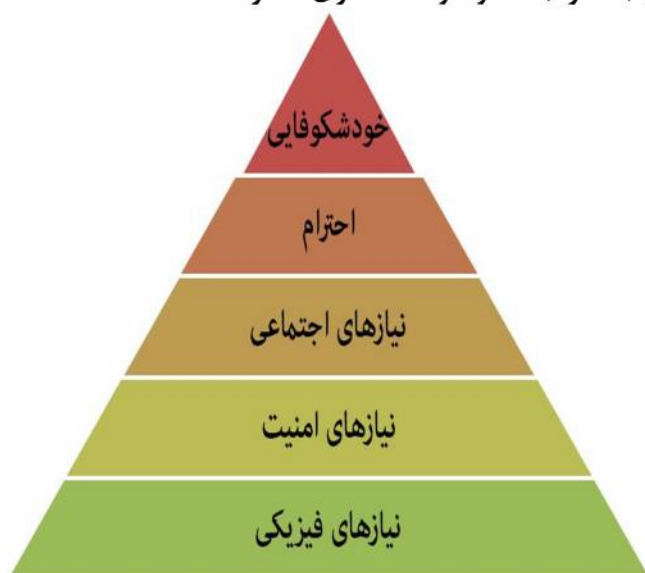
سلسله مراتب نیازهای مازلو شامل نیازهای فیزیولوژیکی، نیاز به امنیت، عشق و تعلق، عزت نفس، نیازهای شناختی، نیازهای زیبایی شناختی و خودشکوفایی است.

در انتهای این سلسله مراتب، نیازهای فیزیولوژیکی اولیه مانند غذا، آشامیدن و خواب، یعنی اصول اولیه بقا وجود دارد.

دسته‌ی دوم نیاز به ایمنی و امنیت در هر دو مفهوم جانی و مالی است.

دسته‌ی سوم، نیاز به عشق و تعلق است.

دسته‌ی چهارم به رفع نیاز به عزت نفس و اعتماد به نفس اشاره دارد. این سطحی است که بیشترین ارتباط را با «خودتوانمندسازی» دارد.



سلسله مراتب مازلو

این مقاله حاوی اطلاعات و توصیه‌هایی است که به شما کمک می‌کند در مورد پیشرفت شخصی خود و راه‌هایی که از طریق آن می‌توانید در جهت اهداف و پتانسیل کامل خود کار کنید برنامه‌ریزی کنید.



چرا توسعه فردی مهم است؟

ایده‌های زیادی پیرامون توسعه شخصی وجود دارد که یکی از آنها فرآیند خودشکوفایی ابراهام مازلو است.

مازلو معتقد است همه‌ی افراد نیاز درونی به رشد شخصی دارند که از طریق فرآیندی به نام خودشکوفایی رخ می‌دهد.

میزان توانایی افراد برای توسعه بستگی به برآورده شدن نیازهای خاصی دارد و این نیازها سلسله مراتبی را تشکیل می‌دهند. تنها زمانی که یک سطح از نیاز برآورده شود می‌توان سطح بالاتری را توسعه داد. از آنجایی که تغییر در طول زندگی رخ می‌دهد، سطح نیاز به انگیزه رفتار یک فرد در هر زمان نیز تغییر خواهد کرد.

مازلو می گوید که همه افراد نیاز دارند

که خود را شایسته و مستقل ببینند،

همچنین هر فرد فضای بی پایانی

برای رشد دارد.

مدیریت توسعه شخصی شما

برای مدیریت توسعه شخصی باید چند قدم بردارید.

۱. توسعه چشم انداز شخصی

توسعه شخصی می تواند به سادگی برای سرگرمی باشد. با این حال، بسیاری از ما اگر هدفی از این کار داشته باشیم، ایجاد انگیزه برای یادگیری و پیشرفت در خود آسان تر است. توسعه چشم انداز شخصی شما - یک ایده روشن از اینکه می خواهید در چند ماه یا چند سال آینده کجا باشید و چرا - بخش مهمی از توسعه این هدف است.



دسته‌ی پنجم به نیاز به درک مربوط می‌شود. این سطح شامل ایده‌های انتزاعی مانند کنجکاوی و جستجوی معنا یا هدف و درک عمیق‌تر است. دسته‌ی ششم به نیازهای زیبایی شناختی، زیبایی، تقارن و نظم مربوط می‌شود.

در نهایت، در بالای سلسله مراتب مازلو، نیاز به خودشکوفایی است.

مازلو می گوید که همه افراد نیاز دارند که خود را شایسته و مستقل ببینند، همچنین هر فرد فضای بی پایانی برای رشد دارد.



خودشکوفایی به تمایلی اشاره دارد که هر کس «برای تبدیل شدن به هر چیزی که قادر به تبدیل شدن است» دارد. به عبارت دیگر، به خودشکوفایی و نیاز به دستیابی به پتانسیل کامل به عنوان یک انسان منحصر به فرد اشاره دارد.

برای مازلو، مسیر خودشکوفایی شامل تماس با احساسات، تجربه زندگی کامل و با تمرکز کامل است.

زمانی که رخ می‌دهند، می‌توانید موفقیت‌های خود را در تاریخ بعدی تأمل کنید.

این بازتاب ممکن است به شما کمک کند تا در آینده مهارت‌های بیشتری را بیاموزید. سعی کنید در حین توسعه مهارت‌ها و دانش خود، یک گزارش یا مجله یادگیری داشته باشید.

۵. بررسی و بازنگری برنامه‌های توسعه شخصی

یادگیری یک چرخه است. برای یادگیری مؤثرتر، مهم است که در تجربه خود تأمل کنید و آنچه را که از آن آموخته‌اید در نظر بگیرید. بررسی منظم برنامه‌های توسعه شخصی و فعالیت‌های توسعه‌تان، این اطمینان را خواهد داد که از کارهایی که انجام داده‌اید، درس می‌گیرید. همچنین تضمین می‌کند که فعالیت‌های شما همچنان شما را به سمت اهدافتان سوق می‌دهد و اهداف یا چشم‌انداز شما مرتبط با شما باقی می‌ماند.

۲. برنامه ریزی برای توسعه شخصی

زمانی که مشخص کردید کجا می‌خواهید باشید، می‌توانید برنامه ریزی کنید که چگونه به آنجا برسید. تهیه یک برنامه توسعه شخصی ضروری نیست، اما فرآیند برنامه ریزی را واقعی‌تر می‌کند.

۳. شروع فرآیند بهبود

راه‌های مختلفی وجود دارد که از طریق آنها می‌توانید یاد بگیرید و پیشرفت کنید.



۴. ثبت توسعه شخصی شما

ایده خوبی است که پیشرفت شخصی خود را یادداشت کنید. با یادداشت کردن پیشرفت‌های کلیدی در یادگیری و پیشرفت خود به‌موقع و

منابع

مدیریت در چند دقیقه - فیلیپا اندرسن

رشد شخصی

گوش دادن فعال چیست؟

مدیر موفق کسی است که بتواند خوب گوش کند. گوش دادن فعال به مدیر اجازه می‌دهد اطلاعات را سریعتر بفهمد، نگرانی خود را بهتر نشان دهد و افراد را به تفکر بازتر تشویق کند. این مهارت، قابل یادگیری است و با تمرین پیشرفت می‌کند.

کسی که خوب گوش می‌کند، ارتباط چشمی برقرار می‌کند. او افکار دیگرش را کنار می‌گذارد و روی حرف‌هایی که می‌شنود تمرکز می‌کند. این کار ممکن است در شرایطی که معمولاً فشارها و مشغله‌های دیگری وجود دارند، دشوار باشد. او با حرکت سر و نشانه‌های دیگر مانند لبخند یا تصدیق نشان می‌دهد که در حال گوش دادن است.

زبان بدن بسیار مهم است، بنابراین مثلاً شخص به جای اینکه در حال تکیه دادن و دست به سینه گوش کند، متمایل به شخص متکلم می‌شود. او متناسب با حالت و تن صدای متکلم به او واکنش نشان می‌دهد. کسی که خوب گوش می‌کند، حرف را قطع نمی‌کند، اما با کلماتی متکلم را از اینکه متوجه حرف‌های او شده آگاه می‌کند.

گوش دادن فعال چیست؟

گوش دادن فعال یک تکنیک ارتباطی است که در محل کار می‌توان از آن برای ساخت روابط و ایجاد انگیزه در کارمندان، بهبود کارایی و بهره‌وری در محیط کار، توسعه مهارت‌ها و استخراج توانایی‌های افراد، حل مسائل دشوار و موارد دیگر استفاده کرد. گوش دادن فعال به تیم شما احساس ارزشمند بودن می‌دهد و به شما کمک می‌کند در پیچه‌های رو به دیدگاه‌ها و ایده‌های کارمندان خود باز کنید.





مدیران و رؤسای که با تمام حواس خود درگیر شنیدن سخن کارمندان می‌شوند، با ویژگی‌های مانند باملاحظه، روشن‌فکر، متفکر و با دقت توصیف می‌شوند. شنونده‌ی فعال بودن همچنین به شما کمک می‌کند که اطلاعات را به سرعت جمع‌آوری کنید و مکالمات مؤثرتری داشته باشید.

مزایای این تکنیک چیست؟

گوش دادن فعال تمام حواس شما را برای رهگیری طیفی از اطلاعات و تفسیر کامل آن آموزش می‌دهد. این تکنیک به شما کمک می‌کند تمرکز تیزتری داشته باشید، بازه‌ی زمانی توجه شما بیشتر می‌شود، به شما اجازه‌ی توقف ارائه نظرات و ایده‌هایتان را می‌دهد، باعث می‌شود به زبان بدن و رفتار تطابقی افراد توجه بیشتری داشته باشید، یکدلی و روابط تیمی شما را قوی‌تر می‌کند. فواید متعددی برای گوش دادن فعال وجود دارد، اما به طور عمده باعث ایجاد روابط کاری باز و قابل اعتماد می‌شود.

گوش دادن فعال به تیم شما

احساس ارزشمند بودن می‌دهد

و به شما کمک می‌کند دریچه‌ای رو به دیدگاه‌ها

و ایده‌های کارمندان خود باز کنید.

نحوه استفاده از روش گوش دادن فعال

محیط را آماده کنید.

در یک محیط امن و راحت صحبت کنید تا مکالمه جریان داشته باشد. از عواملی که منجر به حواس‌پرتی می‌شوند خلاص شوید: در را ببندید، تلفن خود را سایلنت کنید و لپ‌تاپ خود را ببندید. فقط و فقط روی فرد مقابل تمرکز کنید.

افکار زیادی از ذهن طرف مقابل می‌گذرد: ممکن است احساس اضطراب، خجالت، در مرکز توجه قرار گرفتن یا حتی احساس خطر کند، پس باید مطمئن شوید که فضایی را ایجاد کنید که فرد احساس راحتی داشته باشد. می‌توانید به جای اینکه روبه‌روی آن‌ها بنشینید، در کنار آن‌ها قرار بگیرید. این رفتار کمتر تقابلی است و باعث می‌شود آن‌ها احساس آرامش کنند. اگر قرار است جلسه‌ای با حضور چند نفر داشته باشید، پیش از شروع حد و مرزهایی را تعیین کنید تا همه احساس حمایت و ارزشمندی کنند.

زمانی که نیاز است صحبت کنید.

گوش دادن فعال به معنای درگیر شدن کلامی به روش صحیح است: با گفتن عباراتی مانند «بله»، «متوجهم»، «درک می‌کنم» آن‌ها را تشویق و ترغیب کنید که موضوع را با جزئیات بیان کنند. کلمات و عبارات کلیدی را تکرار کنید تا نشان دهید که کاملاً صحبتشان را شنیده و متوجه آن شده‌اید.

سوالات کاوشگرانه پرسید (چه کسی، چه چیزی، کی، کجا، چرا و چگونه). اگر بخشی از سخنانشان را متوجه نشدید، بخواهید دوباره بیان کنند یا از مثالی برای توضیح منظورشان استفاده کنند.

مطمئن شوید که فضایی را ایجاد می‌کنید

که فرد احساس راحتی داشته باشد.

به جای اینکه روبه‌روی آن‌ها بنشینید،

در کنار آن‌ها قرار بگیرید. این رفتار کمتر تقابلی

است و باعث می‌شود آن‌ها احساس آرامش کنند.

در این مرحله نظر خود را اعلام نکنید، ممکن است به طور تصادفی مکالمه را به سمت دیگری هدایت کنید.

اگر حواسشان پرت شد، صحبت را به بیراهه کشیدند یا در رشته افکارشان غرق شدند، موضوع اصلی را به آن‌ها یادآور شوید.

به همه افراد زمانی برای صحبت کردن و به اشتراک گذاری ایده‌ها داده می‌شود.

در پایان ارائه، زمانی برای پرسیدن سوالات به افراد داده می‌شود.

افراد یک به یک صحبت می‌کنند و به حرف یکدیگر گوش می‌دهند.

با رعایت این اصول، تنها چیزی که در اختیار شما می‌ماند این است که چقدر خوب گوش می‌دهید و درگیر گفتگو می‌شوید.

نکته مهم: کارمندان خود را تشویق کنید تا نظرات خود را صادقانه بیان کنند، به آن‌ها اطمینان دهید که نیازی ندارند شما را متقاعد کنند. در این صورت فرد مطمئن می‌شود که کلام او قطع نمی‌شود و دستور جلسه و موضوع موردبجشی در کار نیست. فقط می‌خواهید او را درک کنید.



رفتار خود را زیر نظر بگیرید.

تماس چشمی خود را با فرد مقابل حفظ کنید، به تأیید سر تکان دهید و پذیرا باشید. حرکات دست و حالات صورت آن‌ها را در صورت مناسب بودن، متقابلاً انجام دهید.

بخش مشکل کار این است که در صورت ملتهب شدن فضا، خنثی بمانید.

زمانی که مکالمه به نوبت تغییر می‌کند، هیچ کاری نمی‌توانید انجام دهید که مقابل غریزه ترک اتاق بایستید: احساسات شما را از گوش دادن باز می‌دارد، حواستان پرت می‌شود و ذهنتان مشغول می‌شود. در اینصورت:

یک نفس عمیق بکشید. میل به دفاع از خود، خصومت و جنگیدن در عرض چند ثانیه از بین خواهد رفت.

حالات صورتتان را بررسی کنید. اگر دچار تنش شدید، پیشانی و فک خود را شل کنید. بدن خود را رها کنید، شانه‌هایتان را پایین بیاورید و حالت بدن را باز نگه دارید.

نظر خود را یک گوشه ذهنتان سنجاق کنید و تمرکزتان را روی صدای فرد مقابل بگذارید، آنچه به شما می‌گوید را در نظر بگیرید.



نکاتی را که با آن موافق هستید تکرار کنید و اطمینان حاصل کنید که آن‌ها نیز موافق هستند. آنچه را از سخنان برداشت کرده‌اید توضیح دهید و پرسید که آیا به درستی متوجه حرفشان شده‌اید.

اگر شرایط مناسب است، با آرامش دیدگاه و نظر خود را بیان کنید.

منابع

مدیریت در چند دقیقه - فیلیپا اندرسن

رشد شخصی



علامت «روان رنجوری» چیست؟

همه افراد در طول روز عواطف و هیجانات مثبت و منفی زیادی را تجربه می‌کنند. تفاوت این دو گروه در این است که افراد با ثبات، پس از تجربه هیجان‌های منفی مانند غم و ناراحتی و نیز هیجان‌های مثبت مانند شادی و خوشحالی، پس از مدت کوتاهی به حالت قبلی خود بازمی‌گردند. به عبارت دیگر، تأثیر این حالات در روحيات آنها بیش از حد نیست. می‌توان حالات این افراد را به دریایی تشبیه کرد که امواج آرامی دارد و به ندرت تلاطم شدید پیدا می‌کند.



اما انسان‌هایی که ثبات روانی کمتر و روان رنجوری بیشتری دارند، کسانی هستند که حوادث ناگوار و ناکامی‌ها، هر قدر هم که جزئی و به اصطلاح پیش پا افتاده باشد، با شدت بیشتری آنها را تحت تأثیر قرار می‌دهد و هیجانات مثبت آنها نیز بی‌دوام و سطحی است. آنها نسبت به تنش‌های محیطی حساس هستند و ممکن است شرایط روزمره را تهدیدآمیز و مهم تلقی کنند. سرخوردگی‌هایی که ممکن است برای دیگران بی‌اهمیت باشد، می‌تواند برای این افراد مشکل‌ساز شده و منجر به ناامیدی شود. مثلاً اگر یک فرد

اگر محوری را در نظر بگیریم که دو سر انتهایی آن، دو ویژگی متفاوت را نشان می‌دهد، در نقطه مقابل ثبات روانی و هیجانی، روان رنجوری قرار دارد. همه ما کم و بیش، در مطالعات روزمره خود، می‌شنویم که می‌گویند فلانی آدم عصبی‌ای است؛ از همان ابتدای تولد نیز، برخی از نوزادان آرام و ساکت‌اند و برخی دیگر بی‌قرار بوده و گریه‌های مکرر دارند. در واقع می‌توان حدس زد که در بزرگسالی نیز، افراد خاصی عصبی و پرتنش میشوند. روان رنجوری و یا داشتن ثبات روانی و هیجانی، یکی از ویژگی‌هایی است که تا حد زیادی تحت تأثیر وراثت قرار دارد.



روان رنجوری (Neuroticism) یا روان آزرده‌گرایی یک تمایل طولانی‌مدت به یک حالت عاطفی منفی یا اضطراب است. روان رنجوری یک بیماری نیست بلکه یک ویژگی شخصیتی است. افراد مبتلا به روان رنجوری تمایل بیشتری به افسردگی دارند. و بیشتر از دیگران احساس گناه، حسادت، عصبانیت و اضطراب می‌کنند.

ناسزاگویی، گریه کردن، پرتاب کردن اشیاء و شکستن ظروف و فریاد زدن بر سر همسر، از جمله رفتارهایی است که در برخی خانواده‌ها به چشم می‌خورد و ناشی از عدم ثبات روانی است. این رفتار باعث کاهش رضایت‌مندی هر دو همسر از زندگی مشترک می‌شود و بر سلامت جسمانی و روانی فرزندان، تأثیرات منفی به جای می‌گذارد.



معرفی برخی از صفات روان رنجوری

یکی از صفات مهم این افراد، تکانشگری و تحریک پذیری است. یعنی کسی که به سرعت خشمگین می‌شود و به اصطلاح از کوره در می‌رود و هیجانات منفی خود را به همسرش ابراز می‌کند. ممکن است این رفتار از جانب همسرش این گونه تفسیر شود که وی، علاقه‌مندی چندانی به ادامه زندگی مشترک ندارد و به تدریج چرخه‌ای از تعاملات و افکار منفی بین زن و شوهر شکل می‌گیرد و زمانی که این الگو به مرور زمان تثبیت می‌شود و مانند یک عادت، بین آنها جریان می‌یابد که در نهایت، منجر به ایجاد اختلاف و مشکلات می‌شود.

روان رنجور در ترافیک گرفتار شود، به سرعت عصبی و ناآرام می‌شود. اضطراب پیدا می‌کند و چهره‌اش برافروخته می‌شود و احتمالاً شروع به گله و شکایت از روزگار می‌کند.

فرد مبتلا به روان رنجوری ممکن است خودآگاه و خجالتی باشد. آنها ممکن است تمایل به درونی سازی فوبیا و سایر ویژگی‌های عصبی مانند اضطراب، وحشت، پرخاشگری، منفی گرایی و افسردگی داشته باشند. روان رنجوری یک حالت عاطفی مداوم است که توسط این واکنش‌ها و احساسات منفی تعریف می‌شود.

افرادی که روان رنجوری بیشتری دارند،

حوادث و ناکامی‌ها هرچقدر هم جزئی و

پیش پا افتاده، با شدت بیشتری آنها

را تحت تأثیر قرار می‌دهد.

روان رنجوری و روابط زناشویی

روان رنجوری یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هایی است که تأثیر نامطلوب زیادی بر روابط زناشویی دارد. افرادی که روان رنجوری بالایی دارند احتمال بیشتری دارد که نسبت به همسران خود پرخاشگری - چه به صورت کلامی و چه به صورت فیزیکی - نشان دهند.

کند و نباید هیچوقت با هم مشاخره کنیم و زندگی وحشتناک‌تر از آن چیزی است که بتوان فکرش را کرد.

افرادی که روان‌رنجوری بالایی دارند

احتمال بیشتری دارد که نسبت به همسران خود

پرخاشگری نشان دهند.

آلیس که یک درمانگر برجسته است اعتقاد دارد که: این افکار ویرانگر، به درماندگی و کاهش اعتماد به نفس و ناامیدی می‌انجامد و باعث می‌شود افراد، ارزشمندی خود را از دست بدهند. به این علت، افرادی که دارای روان‌رنجوری بالا هستند، ممکن است بارها احساس بی‌ارزشی کنند و زندگی زناشویی خود را سرشار از ناکامی و فاجعه بدانند.



افکار غیرمنطقی نیز یکی از مهم‌ترین ریشه‌های ناراحتی‌هایی است که افراد در زندگی خود تجربه می‌کنند. هنگامی که نگرش‌ها و باورهای غلط، مطلق‌گرا و انعطاف‌ناپذیر در ذهن انسان رسوخ می‌کند، بر نحوه برداشت ذهنی و از محیط تأثیر می‌گذارد.

فرض کنید عینکی بر چشم دارید که شیشه‌های آن قرمز است، مسلماً اگر به صفحه سفید نگاه کنید آن را قرمز می‌بینید. افکار و باورهای غیرمنطقی نیز، مانند عینک‌هایی‌اند که مانع از این می‌شوند که واقعیت‌ها را همان‌طور که هستند درک کنیم.



بعضی از افکار غیرمنطقی، همان‌هایی هستند که قید «همیشه»، «هیچوقت» و «باید و نبایدها» را با خود همراه دارند؛ همانند این که: هیچ وقت من را دوست نداشته است. باید همیشه از من حمایت

گناه او مواجه می‌شود. این حالت او را از آرامش و ثبات خارج می‌کند، به ویژه اگر وی از لحاظ ساختار وراثتی و ژنتیکی مستعد اضطراب و یا افسردگی باشد، در زندگی با همسر بی‌ثبات خود به تدریج بهداشت روانی و جسمانی‌اش کاهش پیدا کرده و همین مسأله، دوام این زندگی را مورد تهدید قرار می‌دهد.

این افکار ویرانگر، به درماندگی و کاهش

اعتماد به نفس و ناامیدی می‌انجامد

و باعث می‌شود افراد، ارزشمندی خود

را از دست بدهند.

با اینکه روان‌رنجوری یک بیماری تلقی نمی‌شود، اما روانشناسان و روانپزشکان گرایش شدید به نارکوئیسیم را برای سلامت روان مهم می‌دانند. زیرا این ویژگی می‌تواند مشکلات مختلف روحی و جسمی را تغذیه کند.

مراجعه به روانشناس و استفاده از تکنیک‌های روان‌شناختی و روان‌درمانی می‌تواند به برطرف کردن این وضعیت کمک کند.

منابع

آرامش کلید زندگی - امیرحسین صادقی

آسیب‌پذیری در برابر استرس نیز، یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های این افراد است. افراد روان‌رنجور وقتی در برابر استرس قرار می‌گیرند احساس درماندگی می‌کنند و خود را در برابر آن ناتوان احساس می‌کنند.



یکی دیگر از ویژگی‌های افراد روان‌رنجور، گرایش به احساس گناه است. بیشتر اوقات این افراد پس از ابراز خشم و عصبانیت و یا پس از این که اشتباهی را مرتکب می‌شوند، به شدت خود را سرزنش کرده و احساس گناه می‌کنند. اینها افرادی‌اند که به اصطلاح به آنها دمدمی مزاج می‌گویند. چنین روابطی در زندگی زناشویی بسیار زیانبار است و اثرات مخربی بر جای می‌گذارد. همسر چنین فردی در حالتی از ابهام و سردرگمی زندگی می‌کند. از یکسو در معرض پرخاشگری و عواطف منفی ناگهانی همسرش قرار گرفته و از سوی دیگر با عذرخواهی‌های ناشی از احساس

ویژگی‌های افراد توافق پذیر

پنج بعد اصلی ساختار شخصیت است که تفاوت‌های فردی را در همکاری و هماهنگی اجتماعی نشان می‌دهد.



توافق‌پذیری یکی از مهم‌ترین ویژگی‌هایی است که نقش مهمی در ارتباطات بین فردی انسان‌ها ایفا می‌کند. همانند سایر ویژگی‌ها، در مقایسه با توافق‌پذیری یک ویژگی دیگر وجود دارد که نقطه مقابل آن محسوب می‌شود و با واژه‌ای مانند «خودشیفتگی» یا «ستیزه‌جو بودن» شناخته می‌شود.

یک فرد توافق‌پذیر کسی است که نسبت به دیگران همدردی بیشتری دارد و دوست دارد به دیگران کمک کند و معتقد است دیگران نیز متقابلاً کمک‌کننده هستند. این افراد انسان‌های متواضع و دل‌رحمی هستند که به راحتی با دیگران کنار می‌آیند.

افرادی که در ارزیابی از این بعد شخصیتشان نمره بالایی می‌گیرند، همدل و نوع‌دوست هستند. در حالی که نمره توافق‌پذیری کم، با رفتار خودخواهانه و عدم درک احساسات دیگران مرتبط است.

شاید بتوان گفت زندگی کردن با یک همسر توافق‌پذیر، یکی از عوامل اصلی خوشبختی و موفقیت در زندگی زناشویی است. زیرا توافق‌پذیری شامل مجموعه‌ای از صفاتی است که در روابط زناشویی آثار مطلوبی دارد و باعث ثبات و استحکام آن می‌شود.

یکی از خصلت‌های این افراد، «اعتماد داشتن نسبت به دیگران» است. انسان‌هایی که از توافق‌پذیری بالایی برخوردارند اعتقاد دارند که دیگران درست‌کار و خوش‌نیت هستند. آن‌ها به ندرت به قصد و نیت دیگران بدگمان هستند. برعکس، انسان‌های خودشیفته به دیگران شکاک و بدبین هستند و به راحتی به هر کس اعتماد نمی‌کنند. آن‌ها معتقدند که مردم اگر مجال پیدا کنند، از



توافق‌پذیری یا همدلی، یک ویژگی شخصیتی است که در خصوصیات رفتاری فردی دیده می‌شود که به عنوان فردی مهربان، دلسوز، همکاری‌کننده، خونگرم و باملاحظه شناخته می‌شود. در روانشناسی معاصر شخصیت، توافق‌پذیری یکی از

دیگران، همکاری و همراهی داشته باشد. افراد توافق‌پذیر، اطرافیان را در نظر می‌گیرند و دوست دارند به هنگام نیاز، به آن‌ها کمک کنند.

در مقابل، همسران خودشیفته در روابط خود، حسابگر و به اصطلاح اهل دو دو تا چهار تا کردن هستند. خودخواهی و خودمحوری این افراد سبب می‌شود که آسایش و راحتی خود را بر همه چیز، حتی بر کمک به همسران ترجیح دهند. زندگی زناشویی این افراد ممکن است همراه با تنش و بحث و بی‌مهری باشد.



نکته مهمی که باید به آن توجه کرد این است که اگر هر دو همسر توافق‌پذیری کمی داشته باشند، در روابط خود مشکلات بیشتری خواهند داشت و تنش و تعارضات آن‌ها شدیدتر خواهد بود. اما اگر یکی از آن‌ها خودشیفته و دیگری توافق‌پذیر باشد، شدت تعارضات کمتر است؛ زیرا توافق‌پذیری یکی از همسران منجر به نرم‌تر و آرام‌تر شدن تعاملات آن‌ها می‌شود. خودخواهی، خودمحوری و سلطه‌گری همسر خودشیفته در کنار انعطاف‌پذیری و ملایمت همسر توافق‌پذیر قرار می‌گیرد و به اصطلاح ویژگی آن‌ها با هم جور می‌شود.

اطرافیان سوءاستفاده خواهند کرد.

ناگفته پیداست که خصلت خوش‌بینی و اعتماد نقش مهمی در روابط زناشویی دارد. خوش‌بینی یکی از همسران، رفتارهای مثبت فرد دیگر را برمی‌انگیزد و موجب انسجام زندگی مشترک آن‌ها می‌شود. زنان و مردانی که نسبت به نیت اطرافیان، از جمله همسر خود، نگرش مثبتی ندارند ممکن است رفتارها و گفته‌های او را به گونه‌ای بدبینانه تفسیر کنند و حتی تلاش‌های همسر خود برای بهبود زندگی مشترک را به نیت‌هایی مانند سلطه‌گری، سوءاستفاده کردن و حيله‌گری نسبت دهند. در واقع، یکی از دلایل سرسختی و نفوذناپذیری انسان‌های خودشیفته، بدبینی و بدگمانی آن‌هاست.

افرادی که در ارزیابی از این بعد شخصیتشان

نمره بالایی می‌گیرند، همدل و نوع‌دوست هستند.

در حالی که نمره توافق‌پذیری کم، با

رفتار خودخواهانه و عدم درک احساسات دیگران

مرتبط است.

ویژگی توافق‌پذیری باعث می‌شود فرد بهتر بتواند هیجانات خود را در طول تعاملات بین فردی تنظیم کند و مواجهه‌ی بین فردی او با نرمی و ملایمت بیشتری همراه شود. ضمن اینکه باعث می‌شود فرد ترجیح دهد که به جای رقابت با

از آنجا که کودکان توافق‌پذیر، نسبت به نیازها و دیدگاه‌های دیگران حساسیت بیشتری دارند، کمتر احتمال دارد که از طرد شدن توسط اجتماع رنج ببرند. به‌طور مشخص، تحقیقات نشان می‌دهند که کودکانی که کمتر مخرب و پرخاشگر هستند و در ورود به گروه‌های بازی مهارت بیشتری دارند، احتمال بیشتری دارد که پذیرش هم‌سن و سالان خود را کسب کنند.



یک مطالعه نشان داده است که افرادی که توافق‌پذیری زیادی دارند، در موقعیت‌های اجتماعی از نظر عاطفی واکنش بیشتری از خود نشان می‌دهند. اندازه‌گیری این اثر، هم در پرسشنامه‌های خوداظهاری و هم در اندازه‌گیری معیارهای فیزیولوژیک، گواه بر این بوده است که برونگرایی و روان‌رنجوری تنها عوامل شخصیتی از پنج عامل اصلی نیستند که هیجان‌های فرد را تحت تأثیر قرار می‌دهند.

نکته مهم این است که هیچ یک از دو قطب انتهایی این محور، یعنی توافق‌پذیری بسیار زیاد و خودشیفتگی فراوان، نمی‌تواند مطلوب باشد. به عنوان مثال، با وجود اینکه زندگی با یک همسر توافق‌پذیر خوب است، اما اگر این ویژگی در فرد، بسیار پررنگ و افراطی باشد، وی در برابر دخالت‌های اطرافیان در زندگی زناشویی خود نمی‌تواند مقاومت کند؛ زیرا این فرد خیلی زود در برابر هر پیشنهادی که از جانب دیگران صورت می‌گیرد موافقت نشان داده و به اصطلاح کوتاه می‌آید و این ویژگی ممکن است در رابطه او با همسرش، به ویژه اگر همسر مستقلاً داشته باشد، مشکلاتی ایجاد کند.

اگر هر دو همسر توافق‌پذیری کمی داشته باشند، در روابط خود مشکلات بیشتری خواهند داشت و تنش و تعارضات آن‌ها شدیدتر خواهد بود.

روابط بین فردی

توافق‌پذیری در موقعیت‌هایی که نیاز به همراهی با دیگران دارد، یک دارایی با ارزش است. در مقایسه با اشخاص توافق‌ناپذیر، افراد توافق‌پذیر، اغلب دیگران را در فضایی مثبت‌تر درک می‌کنند.

افرادی که توافق‌پذیری زیادی دارند،
در موقعیت‌های اجتماعی از نظر عاطفی
واکنش بیشتری از خود نشان می‌دهند.

رفتار اجتماع‌دوستانه

ویژگی اصلی توافق‌پذیری، ارتباط مثبت آن با نوع دوستی و ایثار و کمک به دیگران است. در شرایط مختلف، افرادی که توافق‌پذیری بالایی دارند، با احتمال بیشتری می‌توانند در کمک به دیگران از خود علاقه و مشارکت نشان دهند. آزمایش‌ها نشان داده‌است که در این افراد، احتمال بیشتری وجود دارد که فرد به خویشاوندان خود کمک کند و نیز هنگامی کمک کند که همدلی فرد برانگیخته شده باشد. به عبارت دیگر، به نظر می‌رسد که ویژگی افراد توافق‌پذیر، «کمک کردن» است و این افراد نیازی به انگیزه‌های دیگر ندارند.

منابع

آرامش کلید زندگی - امیرحسین صادقی

تحقیقات همچنین نشان می‌دهند که افرادی که سطح بالایی از توافق‌پذیری دارند، با احتمال بیشتری احساسات منفی مانند عصبانیت را در اختلافات با دیگران کنترل می‌کنند. کسانی که از توافق‌پذیری بالایی برخوردارند، احتمال بیشتری دارد که در زمان اختلاف با دیگران، از شگردهای اجتناب از اختلاف استفاده کنند (در حالی که افراد با توافق‌پذیری کم، به احتمال بیشتر از تاکتیک‌های اجبار دیگران استفاده می‌کنند). آن‌ها همچنین بیشتر امکان دارد که میدان را به رقیب خود بسپارند و ممکن است بحث‌ها را به افرادی که کمتر از آنها توافق‌پذیرند، ببازند. از دیدگاه آن‌ها در اینگونه موارد، در مقایسه با اینکه آن‌ها با شخص دیگر رابطه مناسبی را حفظ کرده‌اند، واقعاً بحثی را از دست نداده‌اند.



چشم‌نوازی

دکتر احمد رضا قنبری - روان‌شناس بالینی و کارشناس مسائل خانواده



زیبایی پنجره‌ای است به سوی بهشت روانی، سازگاری رفتاری و تفاهم در انجام امور. زیبایی مثل یک گل معطر است، زیبایی مثل خورشید می‌درخشد و نور آن دل و دیده را روشن می‌سازد و انعکاس آن در خانواده روشنایی و درخشندگی است.

مگر نه اینکه اگر نور نباشد اشیاء دیده نمی‌شوند، اگر زیبایی هم نباشد، مگر رفتارها، اخلاق‌ها، گفته‌ها، نیازها، شادی‌ها، آرامش و خوشبختی دیده نمی‌شوند. پس در زیبا ساختن خود و خانواده خود بکوشیم.



شایسته نیست انسان به فکر زیبایی خود نباشد. شایسته نیست با تنبلی و بدسلیقگی زیبایی‌های خدادادی را خراب کنیم، زیبایی‌های ظاهری چشم‌نواز و دلنواز است. چه خوب است که در سیستم خانواده، به این مهم توجه شود و اعضای محترم خانواده در زیبا ماندن و زیبا ساختن خود بکوشند و به آن توجه نمایند.

پس چگونه زیبا شویم؟ از چه ابزاری استفاده کنیم؟ اولین خمیرمایه زیبایی نظم است. نظم در نگاه، نظم در پوشاک، نظم در رفتار، نظم در استفاده از رنگ‌ها، و خمیرمایه‌های دیگر عبارتند از: یک تبسم، یک لبخند. در آینه نگاه کنید، آنگاه یک تبسم بر لب‌هایتان نقش ببندد و آنگاه زیبایی خود را تماشا کنید و از احسن‌الخالقین سپاسگزار باشید. لبخند چقدر زیبایی ارزان و عمیق به انسان می‌دهد، پس لبخند بزنید تا زیبا شوید. نگاه همراه با حیا و احترام یک ابزار و وسیله دیگری برای زیباسازی است. نگاهمان را از دریدگی، خشم، استهزاء، تنفر حفظ کنیم. به نگاهمان مهربانی، تواضع و شادی بدهیم و زیبایی‌های خود را تماشا کنیم. آری، چشم‌نوازی، دلنوازی به همراه دارد و دلنوازی به روح و روان آدمی زیبایی و شادابی می‌بخشد و بهشت خانواده را بنیان می‌دهد.



چگونه می‌توانیم زیبایی‌های چشم‌نواز را ایجاد کنیم؟ ابزار زیباسازی کدامند؟ آیا هزینه و بار اقتصادی لازم دارد؟ چقدر باید هزینه کرد؟ چه چیز باید هزینه کرد؟ زیباسازی چشم‌نواز، نیاز به هزینه‌های ریالی ندارد. بسیار رایگان است. اگرچه بعضی افراد با هزینه‌های مالی زیاد دنبال زیباسازی هستند اما یک چشم‌نوازی اولیه، ظاهری، سطحی و غیرماندگار را ایجاد می‌کنند که در اولین لحظات رخت برمی‌بندد و لایه زشت نمایان می‌گردد. خودخواهی و تفاخر، ابروهای درهم گره خورده به صورت عکس گونه که هیچ حسی را انعکاس نمی‌دهد، بلکه اگر چیزی در آن حس شود فریاد «من برترم»، «من بزرگم» و «تو کوچکی» از آن برمی‌خیزد که همه را از وی دور می‌سازد و یک حس نازیبا و زشت را ایجاد می‌سازد.

زیبایی مثل یک گل معطر است،

زیبایی مثل خورشید می‌درخشد و نور آن

دل و دیده را روشن می‌سازد و انعکاس آن در

خانواده روشنایی و درخشندگی است.

سه سال اول زندگی

سه سال اول زندگی
قسمت ششم

قسمت ششم

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: استاد قنبری

سخنران: دکتر احمد رضا قنبری

روانشناس بالینی و کارشناس ارشد اخلاق

روانشناس بالینی و کارشناس ارشد اخلاق

و دکترای مدیریت منابع انسانی

موسسه فرهنگی هنری سالم

برگزار کننده همایش‌ها و

در حوزه علوم انسانی و

اداره کل فرهنگ و

(برای پخش فایل صوتی در کامپیوتر

خیابان: بن‌گم، روبروی بیمارستان

کوچه طاووسی، پلاک ۱

مدیر مؤسسه: ۰۲۱۱۸۱۲۸۹

مدیر برنامه: ۰۳۰۰۱۲۸۹

منشی: ۰۹۱۳۳۸۶۷۳۶

سه سال اول زندگی

قسمت ششم

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 انسانیموسسه 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 مؤسسه: ۰۹۱۳۱۸۱۲۸۹

مدیر برنامه: ۰۹۱۳۰۰۱۲۸۹

منشی: ۰۹۱۳۳۸۶۷۳۶