

ماهنامه اقتصادی - اجتماعی

کیان بهبود

سال دوم | بهمن 1401 | شماره 26



یادداشت سردبیر

عشق در حد ذات خود بی‌رنگ است و از عاشق در مرتبه ظهور خود رنگ می‌پذیرد و بدین سبب آورده‌اند که رنگ آب به رنگ ظرف آن است.

عشق نشانه‌های فطری دارد و هر عاشقی رفتارهای خاص خود را دارد. عاشق با رفتارهایش، عشق را تعریف می‌کند.

تفاوت عشق و علاقه در این است که عاشق می‌گوید من برای تو، من فدای تو، خود را نمی‌بیند و علاقه مند می‌گوید تو برای من، تو فدای من و فقط همه چیز را برای خود می‌خواهد. عاشق خودخواه نیست.

تو عاشقی یا علاقه‌مند؟



صاحب امتیاز و مدیر مسئول:
دکتر احمد رضا قنبری

سردبیر: فاطمه قنبری

طراح و صفحه‌آرا: مرضیه پهلوانی نژاد

روابط عمومی: زینب یزدی پور

آدرس:

اصفهان، خیابان بزرگمهر،
روبه‌روی بیمارستان صدوقی،
جنب ساختمان میرداماد،
کوچه طاووسی (۳۵)،
مجتمع پزشکی طاووس،
طبقه اول، واحد ۲

ارتباط با مدیر مسئول: ۰۹۱۳۱۱۸۱۲۸۹

تلفن پذیرش آگهی: ۰۳۱۳۲۶۵۸۹۱۵

 kianbehboodnews.ir

 [shadkaman.ir](https://www.instagram.com/shadkaman.ir)

پیشنهاد فروش منحصر به فرد / ۱



زنجیره تامین / ۵



چگونه در محیط کار موثرتر باشیم؟ / ۱۱



چگونه یک کارمند عالی باشیم؟ / ۱۶



در لحظه زندگی کنیم / ۲۲



۷ روش برای غلبه بر افسردگی / ۲۶



عشق یا علاقه؟ / ۳۱



پیشنهاد فروش

منحصر به فرد



پیشنهاد فروش منحصر به فرد چیست؟

پیشنهاد فروش منحصر به فرد (USP) تنها چیزی است که کسب و کار شما را بهتر از رقبا می‌کند. این یک مزیت مشخص و واضح است که باعث می‌شود کسب و کار شما در مقایسه با سایر مشاغل در بازار شما متمایز شود.

تشکیل یک USP صاحب نظر و عمدی به تمرکز استراتژی بازاریابی شما کمک می‌کند و بر پیام رسانی، نام تجاری، کپی رایتینگ و سایر تصمیمات بازاریابی تأثیرگذار است و بر مشتریان احتمالی نیز تأثیر می‌گذارد.

در هسته خود، یک USP باید به سرعت به فوری‌ترین سؤال مشتری بالقوه در هنگام مواجهه با برند شما پاسخ دهد:

رقابت، نظم طبیعی در دنیای تجارت است، به ویژه برای مارک‌های تجارت الکترونیک که در آن فقط رقبای محلی نیستند که باید نگران آن باشید.

مشتریان غرق در گزینه‌ها هستند و می‌خواهند به سرعت بفهمند که چه چیزی یک محصول یا برند را از دیگری متفاوت می‌کند. دانستن راه درست برای ارائه دادن خود و محصولاتتان می‌تواند به معنای تفاوت بین برجسته بودن و ترکیب شدن باشد.

به همین دلیل است که برای همه کارآفرینان بسیار مهم است که بدانند چگونه یک پیشنهاد فروش منحصر به فرد (USP) را برای کمک به هدایت تصمیمات برندسازی و بازاریابی خود شناسایی کرده و با آن ارتباط برقرار کنند.

"چه چیزی شما را از رقبای متمایز می‌کند؟"

تمرکز بر آنچه مشتریان شما به عنوان ارزش قائل هستند

USP شما به نقاط قوت شما عمل می‌کند و باید بر اساس چیزی باشد که برند یا محصول شما را به طور منحصر به فردی برای مشتریان ارزشمند می‌کند.

«بی نظیر» اگر چیزی نباشد که مشتریان هدف شما واقعاً به آن اهمیت می‌دهند، اهمیت چندانی ندارد.

چیزی فراتر از یک شعار

"منحصر به فرد" بودن به خودی خود به ندرت یک USP قوی است. شما باید در برخی از جنبه‌هایی که مخاطب شما به آن اهمیت می‌دهد، تفاوت قائل شوید، در غیر این صورت پیام‌های شما تقریباً به همان اندازه مؤثر نخواهد بود.

در حالی که یک شعار یکی از راه‌هایی است که می‌توان با USP شما ارتباط برقرار کرد، اما می‌توانید آن را در سایر زمینه‌های کسب‌وکار خود، از سیاست بازگشت تا زنجیره تامین خود، تجسم دهید.

یک USP قانع کننده باید: قاطعانه، اما قابل دفاع

یک موقعیت خاص که شما را مجبور می‌کند علیه محصولات رقیب پرونده سازی کنید، به یاد ماندنی تر از یک موضع عمومی است، مانند "ما محصولات با کیفیت می‌فروشیم."

چیزی که می‌فروشید لزوماً نباید منحصر به فرد باشد، اما پیامی که برای تمرکز بر روی آن انتخاب می‌کنید این نیست که رقیب شما اینطور نیست.

USP همچنین فقط کپی سرصفحه در صفحه اصلی شما نیست. این موقعیتی است که کسب و کار کوچک شما به طور کلی می‌گیرد و می‌تواند در محصولات، برند شما، تجربه‌ای که ارائه می‌دهید و هر نقطه تماس دیگری که مشتریان شما با کسب و کار شما دارند، گنجانده شود.

بهترین راه برای درک اینکه چه چیزی یک **USP** قدرتمند را می‌سازد از طریق مثال است. بنابراین در اینجا ۲ نمونه پیشنهاد فروش منحصر به فرد وجود دارد که آن را به درستی نشان می‌دهد، و آنچه می‌توانید از هر کسب و کار موفق بیاموزید.

چه پیشنهاد فروشی منحصر به فرد نیست

پیشنهادات بازاریابی خاص - مانند ۱۰٪ تخفیف، ارسال رایگان، خدمات ۲۴ ساعته به مشتریان، یا یک سیاست بازگشت قوی - **USP** نیستند. هر چند متقاعدکننده و مؤثر باشند، به تنهایی منحصر به فرد نیستند، و همچنین موقعیت‌هایی نیستند که دفاع از آنها آسان باشد، زیرا هر یک از رقبای شما می‌توانند از آنها تقلید کنند.

پیشنهاد فروش منحصر به فرد بیانیه‌ای است که شما انتخاب می‌کنید تا محصولات و برند شما را از رقبا متمایز کند.



USPها طبیعتاً برای هر کسب و کاری منحصر به فرد خواهند بود اما تقریباً به دو عنصر مهم زیر بستگی دارد:

کیفیت: مواد تشکیل دهنده، مهارت در تولید، روش‌های ساخت اختصاصی و غیره
 قیمت: کمترین قیمت، ارسال رایگان، تخفیف ویژه و پیشنهادات دیگر

برای شرکت‌های معتبر، **USP** در نهایت می‌تواند مترادف با نام برند آنها شود. بدین دلیل که نام شرکت به ارزش پیشنهادی منحصر به فردی که ارائه می‌دهد وابسته است.

نمونه‌هایی از USP

وبسایت «Zappos» یک فروشگاه آنلاین کفش است و هیچ چیز منحصر به فردی در مورد مدل محصولات خود نسبت به رقبای ندارد. با این حال، پیشنهاد فروش آنها منحصر به فرد است. به این صورت که مشتریان می‌توانند هر مدل کفش را خریداری کنند و در صورت عدم رضایت، محصول را بدون پرداخت هزینه برگردانند.

وبسایت «Toms Shoes» یک تولید کننده کفش است و هیچ چیز منحصر به فردی در مورد مدل محصولات ای سایت وجود ندارد. اما پیشنهاد فروش منحصر به فرد «Toms Shoes» این است که برای هر جفت کفشی که مشتری خریداری می‌کند، این شرکت یک جفت کفش رایگان را به یک کودک نیازمند اهدا می‌کند. کمک به کودکان نیازمند پیشنهاد فروش منحصر به فرد این برند است.



زنجیره تامین چیست؟

زنجیره تامین چیست؟

زنجیره تامین شبکه‌ای از تمامی افراد، سازمان‌ها، منابع، فعالیت‌ها و فناوری‌های دخیل در ایجاد و فروش یک محصول است. این زنجیره شامل همه چیز از تحویل مواد اولیه از تامین کننده به سازنده تا تحویل نهایی آن به کاربر نهایی است.

بخش زنجیره تامین مربوط به رساندن محصول نهایی از تولید کننده به مصرف کننده به عنوان کانال توزیع شناخته می‌شود.

مراحل در زنجیره تامین

مراحل اساسی یک زنجیره تامین به ترتیب به شرح زیر است:

تامین مواد اولیه
پالایش آن مواد به قطعات اساسی
ترکیب این بخش‌های اساسی برای
ایجاد یک محصول
انجام سفارش / فروش
تحویل محصول
خدمات پشتیبانی و بازگشت مشتری

مدت زمانی که هر یک از این فرآیندها از شروع تا تکمیل طول می‌کشد به عنوان زمان هدایت شناخته می‌شود.

این زنجیره‌ها توسط مدیران مدیریت می‌شوند که زمان هدایت را نظارت می‌کنند و فرآیندها را در هر مرحله برای به حداکثر رساندن رضایت مشتری هماهنگ می‌کنند.

زنجیره تامین و زنجیره ارزش

مدیریت زنجیره تامین

مدیریت زنجیره تامین (SCM) نظارت بر مواد، اطلاعات و امور مالی است که در یک فرآیند از تامین کننده به تولید کننده به عمده‌فروش به خرده‌فروش و سپس به مصرف کننده منتقل می‌شوند.

سه جریان اصلی زنجیره تامین عبارتند از: جریان محصول، جریان اطلاعات و جریان مالی.

اینها در سه مرحله اصلی رخ می‌دهند: استراتژی، برنامه ریزی و عملیات SCM شامل هماهنگی و یکپارچه سازی این جریان ها در داخل و بین شرکتها است.

زنجیره‌های تامین را می‌توان در مقابل زنجیره‌های ارزش قرار داد - آنها به روش های مختلف به محصول نهایی کمک می‌کنند. هدف زنجیره‌های تامین برآورده کردن خواسته‌های مشتری است.

زنجیره‌های ارزش به دنبال افزودن ارزش به یک محصول بر ارزش ذاتی آن هستند. هدف از زنجیره ارزش دادن مزیت رقابتی به شرکت در صنعت است.

مدیریت این دو دیدگاه اندکی متفاوت در یک فرآیند اساسی هستند و برای برآورده کردن دو تعریف کمی متفاوت از "تقاضا" در کنار هم کار می‌کنند.



مدل‌های زنجیره تامین

قابل پیش‌بینی بهترین کار را دارد. مدل پیکربندی سفارشی - بر سفارشی سازی تمرکز دارد. مدل زنجیره‌ای کارآمد - برای بازارهای بسیار رقابتی که در آن قیمت‌گذاری نقش بزرگی را ایفا می‌کند، بهترین عملکرد را دارد.

مدل‌ها در معرض همپوشانی قرار دارند و باید توسط مدیر زنجیره تامین طراحی شوند تا متناسب با زنجیره تامین منحصر به فرد باشند.

چندین مدل کسب و کار زنجیره تامین متداول وجود دارد که زنجیره تامین در آن قرار می‌گیرد.

مدل‌ها دو تمرکز اصلی دارند: پاسخگویی و کارایی. هر مدل برای ترکیبی از هر دو تلاش می‌کند اما به طور متفاوتی به آن اهداف نزدیک می‌شود.

علاوه بر این، مدل‌ها تمایل دارند یکی را بر دیگری ترجیح دهند.

سازمان‌ها می‌توانند ارزش پیشنهادی هر کدام را در ارتباط با اهداف و محدودیت هایشان ارزیابی کنند و بهترین گزینه را انتخاب کنند.

انواع مدل‌ها عبارتند از:

مدل جریان پیوسته - برای صنایع بالغ با درجه‌ای از ثبات بهترین کار را دارد.

مدل چابک - برای صنایعی با تقاضای غیرقابل پیش‌بینی و محصولاتی که به سفارش تولید می‌شوند، بهترین کارایی را دارد.

مدل زنجیره سریع -- برای محصولات با چرخه عمر کوتاه، مانند اقلام مد، بهترین کار را دارد.

مدل انعطاف‌پذیر - برای صنایعی با سطح ثبات و چند پیک تقاضای نسبتاً



کالاهای گم شده یا تاخیر افتاده

زنجیره‌های تامین مدرن پیچیده هستند و چندین چالش رایج را ارائه می‌دهند. اینها هستند:

کالاهایی که در هر نقطه از زنجیره گم می‌شوند، در نهایت کل فرآیند را به تاخیر می‌اندازند و می‌توانند بر مشتریان تأثیر منفی بگذارند.

عدم شفافیت بالقوه

وجود شفافیت، ذینفعان را قادر می‌سازد تا وضعیت زنجیره تامین را درک کنند.

افزایش انتظارات مشتریان

فناوری‌ها و کسب‌وکارهای جدید انتظارات مشتریان را افزایش می‌دهند، که مدیریت آن‌ها دشوار است و اگر به درستی مدیریت نشود، برآورده کردن آن غیرممکن است.

ضایعات ناشی از چرخه تولید نامناسب

کسب‌وکارهایی که عرضه، تقاضا یا قابلیت‌های خود را به درستی اندازه‌گیری نمی‌کنند، ممکن است با موجودی بیش از حد مواجه شوند.

انعطاف پذیری در برابر تغییرات ناگهانی

در زنجیره تامین عوامل خارجی می‌توانند باعث تغییرات پیش بینی نشده در زنجیره تامین شوند، بنابراین بهترین روش این است که برای موارد غیرمنتظره آماده شوید و در صورت نیاز بتوانید چرخش کنید.

شرکای تجاری و مشتریان ناراضی

هدف نهایی SCM برآوردن انتظارات مشتری است. این امر مستلزم مدیریت واقع بینانه آن انتظارات، و همچنین ارائه یک محصول ارزشمند است.

بهترین شیوه‌های زنجیره تامین چرخه‌ها را کوتاه کنید

با پیچیده‌تر شدن زنجیره‌های تامین، طولانی‌تر می‌شوند و فرآیندها نیز به همین ترتیب. هدف کسب و کارها باید کوتاه‌نگه داشتن آنها تا حد امکان برای برآورده کردن انتظارات مشتری باشد.

مدیران زنجیره تامین باید با سرعت و مقیاس رو به رشد بازار جهانی سازگار شوند. بهترین روش‌ها برای انجام این کار عبارتند از:

افزایش سرعت موجودی

شرکت‌ها باید اطمینان حاصل کنند که عرضه آنها بر تقاضا بیشتر نیست و می‌توانند از تقاضای توزیع شده و به سرعت در حال تغییر سرمایه گذاری کنند.

از فناوری زنجیره تامین استفاده کنید.

فناوری به مدیران این امکان را می‌دهد تا زنجیره‌های تامین خود را یکپارچه کنند و به طور مؤثرتری همکاری کنند.

ارتباط با تامین کنندگان

شرکت‌ها باید با سایر مشاغل در زنجیره تامین خود همکاری کنند تا کل زنجیره را بهینه کنند، نه فقط فرآیند یک شرکت. ارتباط با تامین کنندگان از اهمیت ویژه‌ای برخوردار است.

معیارهای مفید را پیاده سازی کنید.

معیارهای به خوبی تعریف شده به مدیران اجازه می‌دهد تا کارایی زنجیره را به دقت بسنجند.



تکامل و آینده زنجیره تامین

در دهه های ۱۹۸۰ و ۱۹۹۰، جهانی شدن فزاینده، برون سپاری و در دسترس بودن اطلاعات، نیاز به یکپارچه سازی فرآیندهای تجاری در کل زنجیره تامین جهانی را برانگیخت که منجر به ایده مدیریت زنجیره تامین شد.

این نشانگر تغییری از زنجیره تامین سنتی بود که فقط شامل مراحل اصلی لجستیک تولید بود. با ادغام، شرکتها در مراحل بعدی و پیش از آنها در زنجیره دید بیشتری پیدا کردند و هر شرکتی که در یک زنجیره تامین دخالت داشت، به جای فرآیند محلی خود، بر بهینه سازی کل زنجیره متمرکز شد.

به این ترتیب، پویایی رقابت در بازار نیز تغییر کرد. به جای شرکت‌های منفرد در رقابت، کل زنجیره‌های متشکل از چندین شرکت با هم رقابت می‌کردند، زیرا سرمایه‌گذاری شرکت در زنجیره‌های مربوطه رشد می‌کرد. شرکت‌ها شروع به برون سپاری فرآیندهای تولید و لجستیک به شرکت‌های شخص ثالث کردند.

افزایش دید در نتیجه جهانی شدن و پیشرفت فناوری اثرات مفیدی برای کسب و کارها داشت، مانند بهبود قابلیت ردیابی محصول و تلاش‌های مسئولیت اجتماعی.

از آن زمان، تکامل کسب‌وکارهای اینترنتی، اینترنت اشیا (IoT) و محاسبات تلفن همراه، نحوه سفارش‌دهی مشتریان و نحوه کار کسب‌وکارها را تغییر داده است. اینترنت مشتریان را قادر می‌سازد تا مستقیماً با توزیع‌کنندگان محصول تماس بگیرند. در نتیجه این امر با حذف برخی واسطه‌ها و تشویق به همکاری، زنجیره تامین را کوتاه کرده است.

با این حال، کسب و کارهای اینترنتی مانند آمازون انتظارات مشتریان را برای زمان تحویل و راحتی افزایش داده‌اند. عادی سازی ویژگی‌هایی مانند تحویل در روز بعد ممکن است کارایی انجام سفارش را افزایش دهد، اما همچنین بر سایر بخش‌های زنجیره فشار وارد می‌کند.



چگونه در محیط کار موثرتر باشیم؟

سه وظیفه مهم را که باید انجام دهید انتخاب کنید. اینها وظایف بزرگ، مهم و حیاتی هستند که باید قبل از انجام هر کار دیگری انجام شوند.

بقیه چک لیست خود را با کارهای جزئی پر کنید تا اگر کارهای بزرگ خود را تمام کردید، به سراغ آنها بروید.

چک لیست خود را شب قبل آماده کنید و فردای آن روز فقط روی آن تمرکز کنید.

چک لیست شما باید واضح و مشخص باشد، وظایف را به بخش‌های کوچکتر تقسیم کنید و تخمین زمانی را در آن لحاظ کنید.

گاهی اوقات ممکن است سخت باشد که در کار با انگیزه و موثر باقی بمانید، حتی اگر بخواهید. اگر طرز فکر و نحوه برخورد با شغل خود را تغییر دهید، می‌توانید از رکود کاری خارج شوید.

اگر وظایف خود را سازماندهی کنید، روی کار متمرکز بمانید و از خود مراقبت کنید، می‌توانید در کار موثرتر باشید.

سازماندهی کردن وظایف

یک چک لیست تهیه کنید.

ایجاد یک چک لیست یا لیست کارها می‌تواند به شما کمک کند در مسیر کار خود ادامه دهید. تعداد موارد موجود در لیست کارهایتان را محدود کنید تا به خودتان استرس وارد نکنید.

یک برنامه روزانه ایجاد کنید.

ذهن و بدن خود را آماده یک روتین منظم کنید. می‌توانید صبح خود را با انجام حرکات کششی، نوشیدن یک فنجان قهوه یا یک موسیقی ملایم شروع کنید.

زمانی را در طول روز به چک کردن ایمیل‌ها و شبکه‌های اجتماعی اختصاص دهید. به اینصورت تمام روز خود را برای چک کردن آن‌ها هدر نمی‌دهید.



محاسبه زمان هدر رفته

نحوه وقت گذراندن خود را زیر نظر بگیرید. چه میزان زمان و در کجا هدر می‌رود؟

آیا بیش از حد روی شبکه‌های اجتماعی وقت می‌گذارید؟ زمان زیادی را صرف صحبت کردن با همکاران خود در اتاق استراحت می‌کنید؟

اینکه متوجه شوید زمانتان در کجا تلف می‌شود، به شما کمک می‌کند این کار را متوقف کنید و در محیط کاری خود کارآمدتر باشید.

پروژه‌های خود را به قسمت‌های کوچکتر تقسیم کنید.

اگر تمام روز را صرف یک کار کرده باشید، اما هنوز آن را تمام نکرده باشید، سخت است که احساس رضایت کنید.

پروژه‌های بزرگ را به موفقیت‌های کوچک تقسیم کنید تا به شما کمک کند انگیزه داشته باشید و در کار موثرتر باشید.

اگرچه، همچنان نیاز است که خود را با یادگیری چیزهای جدید به چالش بکشید و به سبقت گرفتن از خود ادامه دهید تا مهارت های جدیدی کسب کنید.

حفظ انگیزه برای جلوگیری از اهمال کاری

یک دلیل بزرگ برای به تعویق انداختن کار این است که شما از انجام کاری می ترسید. خود را مجبور کنید که کارها را پشت سر هم انجام دهید. خود را مجبور کنید که بخشی از چیزی را شروع کنید، حتی اگر فقط برای پنج دقیقه باشد، سپس در صورت نیاز آن را متوقف کنید.

هنگامی که شروع به پیشرفت در مورد چیزی کردید، انگیزه بیشتری برای ادامه دادن و کار کردن روی آن بیشتر و بیشتر تا زمانی که تمام شود خواهید داشت.

برای جلوگیری از حواس پرتی که باعث به تعویق انداختن کار می شود، تلفن خود را خاموش کنید و میز خود را خالی کنید.

کارهای چالش برانگیز را قبل از ناهار انجام دهید، زمانی که بیشترین انگیزه را دارید.

متمرکز ماندن در محل کار

لیست خود را چک کنید.

وقتی به سر کار می رسید، پنج دقیقه را با لیست کارها به فکر کردن در مورد روز خود اختصاص دهید. به این فکر کنید که چگونه قرار است وظایف روزانه خود را انجام دهید.

هر ساعت خود را مجبور به تمرکز مجدد کنید. نگاه کنید که یک ساعت گذشته را چگونه گذرانده اید و از خود پرسید که آیا این ساعت مفید بوده است یا خیر. متعهد شوید که ساعت بعدی را سازنده کنید.

وقتی روز به پایان می رسد، از خود پرسید که روز شما چگونه گذشت. متمرکز بود؟ چگونه می توانید تغییر کنید تا فردا موفق تر شوید؟

آموزش ببینید

اگر بدانید چگونه کار خود را به نحو احسن انجام دهید، به انرژی کمتری نیاز دارید. کسب اطلاعات و دانش بیشتر در زمینه کاری که انجام می دهید، به شما این امکان را می دهد که در کار خود به یک فرد حرفه ای و متخصص تبدیل شوید.

نگران چیزهایی باشید که روی آن کنترل دارید.

برای اینکه یک فرد موثر باشید، باید یک فرد کارآمد باشید. انجام چند کار را متوقف کنید. هر بار روی یک کار تمرکز کنید.

وقت و انرژی خود را روی آنچه می‌توانید کنترل کنید متمرکز کنید. در مورد آنچه خارج از کنترل شماست نگران نباشید و استرس نداشته باشید.

اگر سعی کنید ده کار را همزمان انجام دهید، هیچ کاری را کامل نمی‌کنید.

اگر در مورد کاری که یک همکار انجام می‌دهد نگرانید یا در مورد بخش دیگری استرس دارید، فقط وقتتان را تلف می‌کنید.

با همکاران خود همکاری کنید.

برای انجام سریعتر وظایف و آوردن ایده‌های جدید به پروژه‌ها در یک تیم کار کنید.

اگر فقط بر آنچه تحت کنترل شماست تمرکز کنید، احساس قدرت بیشتری خواهید کرد و در کار مؤثرتر خواهید بود.

کار با دیگران و درخواست کمک در مواقعی که به آن نیاز دارید، به شما کمک می‌کند تا فرد مؤثرتری باشید.



از بین بردن استرس

کلید رهایی از استرس این است که احساس کنید کنترل را در دست دارید.

روزهای خود را طوری برنامه ریزی کنید که به شما کمک کند شرایط خود را کنترل کنید.

اطمینان حاصل کنید که ایده روشنی از آنچه در محل کار از شما انتظار می‌رود برای کمک به جلوگیری از استرس دارید.

فعالیت‌های کاهش استرس را بعد از کار انجام دهید (مانند خواندن کتاب، گوش دادن به موسیقی، انجام یوگا یا انجام یک سرگرمی خلاقانه).

مراقبت از خود

استراحت کنید.

اگر به خودتان فرصت استراحت ندهید، نمی‌توانید در کار موثر باشید. هر چند ساعت یکبار به خود فرصتی برای استراحت بدهید.

یک میان وعده بخورید، پیاده‌روی کنید یا مدیتیشن کنید تا مغزتان را شارژ کنید و موثرتر باشید.

در یک زمان مشخص کار را متوقف کنید.

اگر پس از پایان کار خود را مجبور به توقف کار کنید، زمانی که واقعاً در محل کار هستید مؤثرتر خواهید بود.

زمان قطعی را برای پایان کار تعیین کنید و به آن پایبند باشید.

بعد از کار برای تشویق خود به توقف کار، چیز جالبی برنامه ریزی کنید.

یک برنامه معمولی بعد از کار داشته باشید تا خود را آرام کنید، مانند پیاده روی یا یادداشت روزانه..



چگونه یک کارمند عالی باشیم

سعی کنید هر روز ۵ تا ۱۰ دقیقه زودتر به محل کار خود برسید. کمی قبل از شروع جلسه در جلسه حاضر شوید. این به ریاستان نشان می‌دهد که تعهدات خود را جدی می‌گیرید.

همیشه بیشتر از زمان لازم برای رفت و آمد خود وقت بگذارید. چیزهایی مانند ترافیک و تاخیر قطار نباید باعث شود که شما دیر به سر کار بروید.

وظایف خود را به تنهایی انجام دهید.

سعی کنید در انجام وظایف خود مستقل باشید. کارهای خود را بدون درخواست کمک از مافوق یا سایر کارکنان انجام دهید.

دلایل زیادی وجود دارد که بخواهید یک کارمند عالی باشید. ممکن است بخواهید ترفیع بگیرید، حقوق بالاتری دریافت کنید و یا تعهد خود را به شغل‌تان نشان دهید.

دلیل هر چه باشد، برای اینکه بتوانید بر انجام کارها به صورت عالی در دفتر کار تمرکز کنید، باید با نگرش مثبت وارد کار شوید. همچنین، نیاز است که تعامل مثبتی با همکاران خود داشته باشید.

وقت شناس باشید.

وقت شناسی بسیار مهم است. هیچکس نمی‌خواهد با فردی که دائماً دیر می‌کند کار کند. مطمئن شوید که به موقع به محل کار، جلسات کاری و سایر تعهدات خود می‌رسید.

با تغییرات سازگار شوید.

اگر در مورد چیزی مطمئن نیستید، سعی کنید ابتدا خودتان آن را حل کنید. قبل از رفتن نزد یک مافوق با یک سوال، ببینید آیا راهی وجود دارد که بتوانید به تنهایی مشکل را حل کنید.

اگر بتوانید بدون درخواست کمک مشکلی را شناسایی و حل کنید، رئیس شما تحت تأثیر قرار خواهد گرفت.

با این حال، اگر پس از جستجوی راه حل به تنهایی هنوز در مورد چیزی مطمئن نیستید، باید سؤال پرسید.

فقط سعی کنید تعداد دفعات مراجعه به رئیس یا سایر کارمندان را به حداقل برسانید.

کارمندی با نگرش مثبت و هیجان زده نسبت به تغییرات باشید. تغییر در پویایی کار را به عنوان فرصتی برای یادگیری چیزهای جدید و متنوع کردن رزومه خود ببینید.

مایل به یادگیری باشید. بسیاری از کارمندان از مثلاً یک سیستم کامپیوتری جدید در محل کار شکایت خواهند کرد. سعی کنید

کارمندی با نگرش مثبت و هیجان زده نسبت به تغییرات باشید. تغییر در پویایی کار را به عنوان فرصتی برای یادگیری چیزهای جدید و متنوع کردن رزومه خود ببینید.

تغییرات بخشی از پویایی هر دفتری است. کارمندانی که قادر به تطبیق سریع با تغییرات هستند بسیار مطلوب هستند. در صورت تغییر در خط مشی یا رویه، سعی کنید در اسرع وقت خود را با روال جدید وفق دهید.

وقتی چیز جدیدی برای شما توضیح داده می شود، سؤال پرسید و یادداشت بردارید. سعی کنید اطلاعات جدید را فوراً درک کنید تا بتوانید با در نظر گرفتن تغییرات به راحتی به شغل خود بازگردید.

مایل به یادگیری باشید. بسیاری از کارمندان از مثلاً یک سیستم کامپیوتری جدید در محل کار شکایت خواهند کرد. سعی کنید کارمندی با نگرش مثبت و هیجان زده نسبت به تغییرات باشید. تغییر در پویایی کار را به عنوان فرصتی برای یادگیری چیزهای جدید و متنوع کردن رزومه خود ببینید.



سخت کار کنید.

به جزئیات توجه کنید.

کارفرمایان کارکنانی را می‌خواهند که بتوانند روی کار تمرکز کنند.

یک راه خوب برای افزایش توجه به جزئیات، انجام یک کار در یک زمان است. وقتی فهرستی از ۱۰ کار برای انجام یک روز کاری دارید، وقتی روی اولین مورد از لیست کار می‌کنید، به بقیه فکر نکنید.

اگر برای تنظیم یک جلسه نهار نیاز به تماس با مشتری دارید، تمام انرژی شما باید روی صحبت کردن با آن مشتری متمرکز شود. اطمینان حاصل کنید که تمام جزئیات را دریافت کرده‌اید. خودتان را در لحظه حال نگه دارید. اگر شروع به فکر کردن در مورد مقاله ای کنید که بعد از قطع کردن تلفن باید بنویسید، ممکن است جزئیات مهم تماس را فراموش کنید.

سخت‌کوشی یکی از مطلوب‌ترین ویژگی‌های یک نامزد شغلی است. وقتی در دفتر هستید، به شغل خود توجه کنید. تمام انرژی خود را روی انجام کار به شیوه ای کارآمد متمرکز کنید. کارفرمایان کارکنانی را می‌خواهند که سخت‌کوش و نتیجه‌بخش باشند.

عوامل حواس‌پرتی را از بین ببرید. زمانی که باید مشغول به کار باشید، از استراحت‌های بیش از حد طولانی یا گپ زدن با سایر کارمندان خودداری کنید.

منظم بمانید.

نظم و سازماندهی، اساس کارآمدی است. سعی کنید فردی منظم باشید، در اینصورت مهارت‌های سازمانی شما به نفع محل کارتان خواهد بود.

یک تقویم یا پلنر روی میز خود نگه دارید و سررسیدها، جلسات و سایر برنامه‌های خود را در آن ثبت کنید.

اهداف شخصی برای خود تعیین کنید. اگر ریاستان پروژه‌ای را به شما واگذار کرد، پروژه را به چند قسمت تقسیم کنید. در هفته‌های منتهی به آخرین مهلت پروژه، مهلت‌های کوتاه قابل مدیریت را برای خود تعیین کنید.

همانطور که کارهای روزمره خود را انجام می دهید، به طور دوره‌ای مکث کنید و فکر کنید: "آیا راه کارآمدتری وجود دارد که بتوانم این کار را انجام دهم؟"

اگر ایده‌ای در مورد چگونگی بهبود اوضاع دارید، با احترام به رئیس خود منتقل کنید. حتی اگر او ایده شما را رد کند، کارفرمایان از کارمندانی که ابتکار عمل به خرج می‌دهند قدردانی می‌کنند.

روی شاداب بودن کار کنید.

نگرش مثبت مسری است. کارمندان خوب هر روز با چشم اندازی تازه سر کار می‌آیند و مشتاق به انجام بهترین خود هستند. سعی کنید هر روز با احساس مثبت وارد محیط کار شوید. این شما را به یک کارمند ارزشمند تبدیل می‌کند.

به هر روز به عنوان فرصتی جدید برای رشد، تغییر و یادگیری نگاه کنید. حال روحی بد شما، خود را در عملکردتان نشان می‌دهد.

مراقبت از خود در خارج از محل کار می‌تواند بر شخصیت شما تأثیر بگذارد. درست غذا بخورید، به طور منظم ورزش کنید و به اندازه کافی بخوابید. اگر از نظر فیزیکی از خود مراقبت می‌کنید، این نگرش عاطفی شما را بهبود می‌بخشد.

نگرش درست

با اشتیاق وارد کار شوید.

اگر فاقد اشتیاق باشید، کارمند عالی بودن سخت است. اگر فقط ۸ ساعت در روز از کار رنج می‌برید، این در نگرش و عملکرد شما به روش‌های ظریفی ظاهر می‌شود. سعی کنید هر روز با احساس هیجان سر کار بروید.

روی جنبه‌های مثبت شغل خود تمرکز کنید.

اگر در شغلی هستید که احساس مثبتی نسبت به آن ندارید، به دنبال شغل دیگری باشید. وقتی احساس می‌کنید در شغل اشتباهی هستید، تمرکز و تعهد بسیار سخت است.

خلاقانه فکر کنید.

کارفرمایان عاشق کارمندانی هستند که قادر به حل خلاقانه مشکلات هستند. در هر شرایطی باید به دنبال راه‌حل‌های جدید و مبتکرانه باشید. یک کارمند خلاق یک دارایی ارزشمند برای هر شرکتی است. پرورش خلاقیت ممکن است سخت باشد. با این حال، راه‌هایی برای تقویت جنبه خلاقیت شما وجود دارد.

صادق باشید.

ریسک کنید

کارفرمایان کارکنانی را می‌خواهند که به پیشرفت خود ادامه دهند. جسور باشید و ریسک کنید.

فهرستی از ۱۰ کار را بدون احتمال شکست بنویسید. سپس سعی کنید آن لیست را تکمیل کنید. همه تلاش‌های شما موفقیت‌آمیز نخواهد بود، اما به احتمال زیاد در بین مسیر به اهدافی خواهید رسید.

بسیاری از کارمندان تمایل دارند در توصیف خود اغراق کنند. داشتن اعتماد به نفس خوب است، اما گاهی اوقات اعتماد به نفس، صادق نبودن برداشت می‌شود.

در مورد خود و توانایی‌های خود صادق باشید. انتقاد از خود به شما فرصتی برای رشد و یادگیری می‌دهد. کارفرمایان کارکنان جاه طلبی می‌خواهند که خود را برای موفقیت تحت فشار قرار دهند.

مراقب باشید خود را تحقیر نکنید، زیرا این می‌تواند به عنوان یک نگرش منفی ظاهر شود. اگر نمی‌دانید چگونه یک کار را انجام دهید، نگویید: "من خیلی احمق هستم که نمی‌توانم آن را بفهمم." در عوض، چیزی شبیه این بگویید: «من قبلاً هرگز این کار را انجام نداده‌ام، اما اگر چند دقیقه فرصت دارید به من نشان دهید، دوست دارم این را یاد بگیرم.»

تعامل با همکاران

مهارت‌های ارتباطی را تمرین کنید.

به ایجاد انگیزه در دیگران کمک کنید.

در محل کار فقط روی خودتان تمرکز نکنید. برای ایجاد انگیزه در سایر کارکنان نیز تلاش کنید. بیشتر مشاغل شامل کار گروهی زیادی است، بنابراین تقویت روحیه در یک کارمند خوب حیاتی است.

همانطور که گفته شد، نگرش مثبت مسری است. اگر به نظر می‌رسد یک همکار بی‌حوصله یا بی‌روحیه است، سعی کنید روحیه آن‌ها را بالا ببرید.

به دیگران کمک کنید. اگر فردی را دیدید که گیج و سردرگم به نظر می‌رسد، مؤدبانه بپرسید که آیا به کمک نیاز دارد یا خیر. شما می‌توانید با ارائه راهنمایی در مورد کارهای خود به دیگران کمک کنید تا به اهداف خود برسند.

مدافع همکاران خود باشید.

کار تیمی مهم است و نیاز نیست همه چیز بر عهده شما باشد. اگر می‌دانید که یک همکار در زمینه‌ای از شما آگاه‌تر است، این را به رئیس خود بگویید.

اگر می‌خواهید یک کارمند عالی باشید، باید بتوانید به طور موثر ارتباط برقرار کنید. هنگامی که با رئیس و همکاران خود صحبت می‌کنید، مطمئن شوید که گوش می‌دهید.

گوش دادن فعال را تمرین کنید. لبخند بزنید، سرتان را تکان دهید و نشانه‌های غیر کلامی دیگری ارائه دهید تا نشان دهد که به گوینده توجه می‌کنید. هنگامی که گوینده صحبت خود را به پایان رساند، آنچه که قبلاً گفته است را تکرار کنید تا مطمئن شوید که کاملاً متوجه شده‌اید. وقتی شخص دیگری در حال صحبت است به پاسخ خود فکر نکنید. فقط گوش کنید و سعی کنید درک کنید.

از شایعات اداری دوری کنید.

اگر در مورد رئیس یا همکاران خود شایعات بسازید، مردم شما را فردی بی‌اعتماد خواهند دید. همچنین همیشه این احتمال وجود دارد که آنچه در خلوت درباره شخصی می‌گویید به گوش آن شخص برسد.

در لحظه زندگی کنیم

در این میان، تنها چیزی که از دست می‌رود، لحظات زنده و تپنده‌ی زندگی ماست. وقتی در زمان حال تمرکز نداشته باشیم به رنج‌ها و ترس‌های گذشته باز می‌گردیم یا سراغ نگرانی‌های بی‌مورد آینده رفته و آن‌ها را به زمان حال می‌کشانیم.

اگر به‌طور کامل در زمان حال حضور داشته باشیم، از آرامش مطلق برخوردار خواهیم شد، اما نقب به گذشته و مرور خاطرات تلخ، پریشانی و کشمکش‌های ذهنش و فشارهای روانی به وجود می‌آورد، به طوری که نیروی فکری را تحلیل می‌برد و آرامشمان را تخریب می‌نماید.

در لحظه حال احساسات تجربه می‌شوند، تصمیمات گرفته می‌شوند و هر تغییری امکان‌پذیر می‌گردد. اما قدرت و جادوی زمان حال، اغلب ما را فریب می‌دهد و از همه چیز غافل می‌کند.

بیشترین لحظات زندگی‌مان را یا در گذشته به سر برده و با مرور رنج‌ها، حسرت‌ها و ناراحتی‌های قدیمی به اشتباهات و قضاوت‌های نادرست خود و دیگران می‌پردازیم. یا اینکه دل مشغول نگرانی‌های پوچ آینده‌ایم و با سناریوهای: چه می‌شود؟ اگر، مبادا، نکند؟ فاجعه سازی می‌کنیم.

بی‌شک حضور در لحظه‌ی حال تنها راه بهره‌ی کافی بردن از زندگی است. هر کاری بدون توجه ممکن است خسته کننده و کسالت‌بار باشد.

شاید غذا به سرعت از گلوی‌مان پایین رود، اما لذت آن در چیست؟ همان‌طور که اگر غذا را مزه‌مزه کنیم از طعم آن بیشتر لذت می‌بریم، هر کاری را باید این‌گونه انجام دهیم، هر دقیقه را به آرامی تجربه کرده و احساس خود را نسبت به جهان اطراف بیدار نماییم. در نتیجه قادر خواهیم بود تا زندگی‌مان را سرشار از لحظات و تجربیاتی هیجان‌انگیز کنیم.

آیا دقت کرده‌اید در کلاس درس به طور غریزی روی یک صندلی خاص می‌نشینید، غالباً از مسیری تکراری به محل کار می‌روید و...؟

رفتار تکراری در ذهن فضایی باز می‌کند تا افکار بر موضوعاتی دیگر تمرکز کنند. وقتی به نگرانی‌های تکراری مشغول می‌شویم، به سختی در زمان حال حضور داریم.

اکثر ما راه‌های میانبر را پیدا می‌کنیم و معمولاً توجه کمتری به جهان اطراف داریم.

سایه‌ی اندوه و غم گذشته و ترس و بیم و نگرانی از آینده، عواملی هستند که ما را از قافله‌ی اکنون و آرامش لحظه‌ی حال بازمی‌دارند.

لحظه حال همواره می‌تواند زیباترین تجارب را برایمان رقم بزند، مشروط به این‌که تمام لحظات آن را دریابیم و گذشته را به فراموشی بسپاریم.

ما ارباب لحظه‌های حال خویش هستیم، چون مهم‌ترین دارایی است که در اختیار داریم. آرزوها، امیدها، و تأسف خوردن‌ها، عادی‌ترین و خطرناک‌ترین موضوعات برای ضایع کردن زمان حال به شمار می‌آیند.

گریزش به آینده، اغلب سبب فرار از زمان حال می‌شود. باید بدانیم آینده به موقع می‌رسد. هرگاه اتفاقی مطابق انتظار ما ادامه نیافت، می‌توانیم مجدداً برای زندگی خود اقدام کنیم و به این وسیله از ناامیدی بیرون بیاییم.

اگر گذشته‌مان را مرور کنیم، تأسف و غم ما بیشتر به خاطر کارهایی است که انجام نداده‌ایم. از این‌رو، قدر زمان حال را بدانیم و از لحظات و دقایقش بهره ببریم. کسانی که می‌دانند چگونه از هر دقیقه، حداکثر استفاده را ببرند، یک زندگی آزاد، مؤثر و کامل دارند.

انسان دارای طبیعتی چندجانبه است یعنی روحیه او همیشه با یک درگیری و تضاد درونی تعریف شده است، تضاد بین خوبی و بدی، بین طبیعت فرومایه و طبیعت عالی، بین انسان درون و انسان بیرون.

همین حالا، چشم‌ها را ببندیم و به نفس کشیدنمان توجه کنیم. هوایی که فرو می‌دهیم و ریه‌ها را پر می‌کند، فشار آن بر قفسه سینه و شکم، برایمان چه حسی دارد؟ آیا لذت بخش نیست؟

باید خروجی‌های مطلوب ذهن خود را ترسیم کنیم، آن هم به طور شفاف و با جزئیات کامل.

چقدر درگیر کارهای روزمره هستیم، چه اندازه از زندگی لذت می‌بریم؟ حتی زمان تفریح هم ذهنمان درگیر مشکلات و کارهایی است که باید انجام دهیم؟ اگر می‌خواهیم واقعاً از زندگی لذت ببریم، فقط در همین حالا باشیم. این همان بودن در زمان حال است، بودن در لحظه‌ی اکنون!

برای زندگی در زمان حال باید یاد بگیریم آگاهی خود را تغییر دهیم. ما احساسات یا تجربه‌های درونی را به مرور زمان یاد می‌گیریم. در گام بعدی تغییر آگاهی را باید آموخت، رفت و برگشت بین دنیای درون و بیرون.



خیلی‌ها انتقاد می‌کنند با وجود حجم بالایی از مشکلات خانوادگی، مالی، شغلی، زناشویی، استرس‌های روزمره و... چگونه می‌توان بی‌دغدغه در زمان حال زندگی کرد؟

می‌توانیم با تغییر محیط اطراف شرایط روحی‌مان را تغییر دهیم و خالق واقعیت‌های زیادی در زندگی باشیم، در حقیقت نطفه‌ی بسیاری از اتفاقات آینده در تصمیمات امروز ما بسته می‌شود. (البته نه همه چیز، انسان تابعی است از جبر و اختیار).

فراموش کردن لحظه‌ی حال و بهره‌بردن از آن و نگران آینده بودن، باعث دلشوره و اضطراب مداوم می‌گردد. قرار نیست در لحظه‌ی حال، انرژی ذهن خودمان را صرف وقایع گذشته بنماییم.

زندگی ما بسیار شکننده است، هر لحظه امکان دارد ناگهانی و بدون اختطاری، مثل خیلی‌ها که در هر دقیقه می‌میرند، تمام شود. این طنز تلخ مرگ قطعاً روزی سراغ ما هم می‌آید، همان‌گونه که سراغ آن‌هایی رفت که ظاهراً زندگی سالمی داشتند.

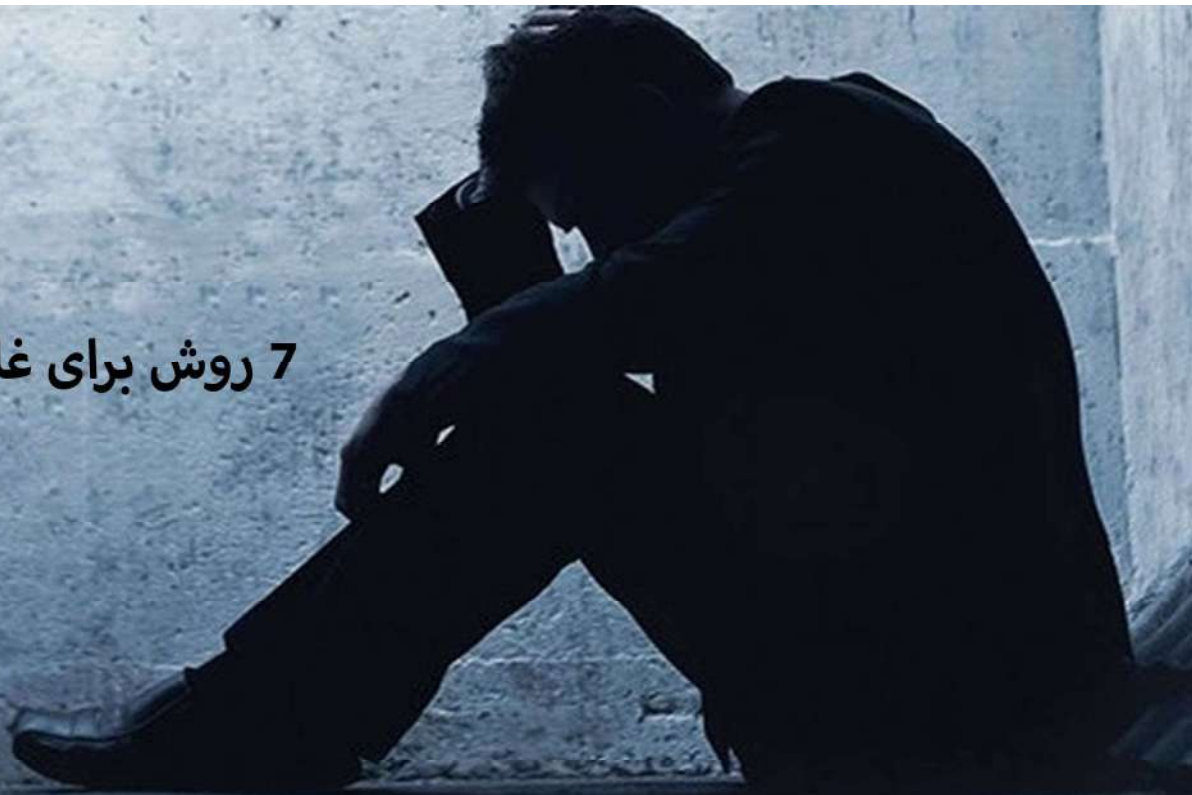
در حقیقت هنر استفاده از انرژی لحظه‌ی حال، نوعی استعداد حیات و بقا هم هست، که مخصوص به کار بردن و مصرف کردن در خود آن لحظه است.

در دنیای مادی برای هر کنش یک واکنش (انتقال انرژی) وجود دارد. تمایل انسان در قصد و نیت انجام هر کاری و میزان باوری که در فکر او هست، انرژی این واکنش و قدرت حاصل از آن را شکل می‌دهد. ما اغلب نسبت به افکار و نتیجه‌ی اعمال‌مان، چه منفی چه مثبت بی‌توجه‌ایم. اما عواقب آن‌ها را بعداً در زندگی احساس خواهیم کرد.

اگر پایه و اساس افکار مثبت باشند، تأثیر آن‌ها بر عملکرد ما هم مثبت خواهند بود. اما اگر محتوایشان منفی باشد، تأثیرشان بیشتر ناخوشایند خواهد بود. مگر اینکه میزان وقایع مثبت اثر منفی اتفاقات ناخوشایند را خنثی کنند.

به همین دلیل فهمیدن آنچه در لحظه حال می‌گوییم و انجام می‌دهیم خیلی مهم است. زیرا یک بخش از تأثیرشان در آینده خواهد بود. یعنی هر کلمه‌ای که به زبان می‌آوریم، هر عملی که در زمان حال انجام می‌دهیم بتواند آینده‌ی ما را تحت تأثیر قرار دهد. و این یکی از دلایل مسئولیت‌پذیر بودن انسان در اعمال و کردارش است. پس باید مراقب بود چه چیز را ممکن است برای خودمان یا اطرافیان خلق کنیم.

7 روش برای غلبه بر افسردگی



برای غلبه بر افسردگی، ابتدا خوب است بدانیم چه چیزی افسردگی نامیده می‌شود. افسردگی تنبلی، احساس ناراحتی و دلسردی موقتی نیست.

علائم افسردگی چیست؟

یک دوره افسردگی، به معنای تجربه‌ی ۵ مورد یا بیشتر از علائم زیر، هر روز یا بیشتر روزها به مدت دو هفته یا بیشتر است.

تحریک‌پذیری خلقی

مشکلات خواب (خوابیدن بیشتر یا کمتر از حد معمول، خوابیدن در طول روز)

بی‌علاقه شدن به چیزهایی که قبلاً به آن علاقه‌مند بودید یا انگیزه پایین

افسردگی یکی از شایع‌ترین اختلالات خلقی در سراسر جهان است که باعث ایجاد احساس ناراحتی و غم به صورت مستمر در فرد شده و او را برای ادامه فعالیت‌های روزمره‌اش دچار مشکل می‌کند.

با این حال، افسردگی قابل درمان است و شما به راحتی می‌توانید این اختلال روحی را پشت سر بگذارید و به زندگی عادی و شیرین خود بازگردید.

تغییر در سبک زندگی و درمان دارویی می‌تواند به شما کمک کند تا افسردگی را پشت سر گذاشته و احساس بهتری داشته باشید. اما باید به خاطر داشت که به طور معمول، کنترل افسردگی یک روند مداوم و همیشگی است، نه یک درمان قطعی و یک‌باره.

به یاد داشته باشید که همه‌ی افرادی که افسرده هستند، دست به خودکشی نمی‌زنند. حتی اگر رفتارهای خودکشی یا خودآزاری از خود نشان نداده‌اید، یا علائم شما به شدت علائم بالا نیست، همچنان می‌توانید به دنبال کمک باشید.

اکنون که علائم افسردگی را می‌شناسید، مهارت‌های کنارآمدن با این وضعیت می‌تواند مفید باشد. تمام تکنیک‌های زیر توسط تحقیقات علمی و تجویز کنندگان دارو - مانند روانپزشکان - پشتیبانی می‌شود و این مهارت‌ها اغلب به عنوان بخش‌های مهم درمان حتی برای بیمارانی که به مصرف داروهای ضد افسردگی ادامه می‌دهند توصیه می‌شود.

احساس گناه بیش از حد و دست کم گرفتن خود

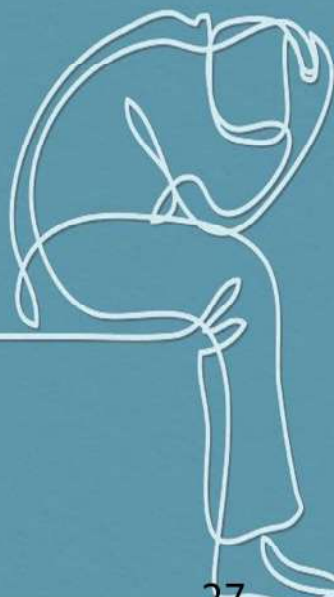
انرژی کم و بی‌توجهی به بهداشت شخصی

از بین رفتن تمرکز به طور قابل توجه (کاهش شدید نمرات یا سطح عملکرد)

تغییر در اشتها (کم یا زیاد غذا خوردن)

بی‌قراری یا حملات شدید اضطراب و هراس

افکار خودکشی، برنامه‌ها و رفتارهای آسیب‌زننده به خود



۲. اهداف قابل اجرا بیابید که به شما احساس موفقیت بدهد.

بیشتر مردم هنگام صحبت در مورد اهداف احساس گناه می‌کنند زیرا اهداف غیر منطقی یا غیرقابل اجرا تعیین می‌کنند. یک هدف زمانی قابل اجرا است که:

چیزی که می‌توانید کنترل کنید (یعنی به دیگران بستگی ندارد)

قابل مدیریت (نه غیرقابل تحمل)

برای شما واقع بینانه (نه برای شخص دیگری)

قابل اندازه‌گیری (یعنی می‌دانید انجام می‌شود یا خیر)

اگر مشکلی در راه رسیدن به هدف پیش می‌آید، به جای نگرش داوری، "به همین دلیل من وحشتناک هستم"، نگرش «چه چیزی می‌توانم از این پیاموزم؟» را انتخاب کنید.

همچنین هنگام مقایسه پیشرفت خود با دیگران مراقب باشید. ما معمولاً بزرگترین نقطه ضعف خود را با بزرگترین نقطه قوت شخص دیگری مقایسه می‌کنیم. این ناعادلانه است و دقیق نیست.

۷ روش برای غلبه بر افسردگی

هنگام تجربه افسردگی، بسیاری از مهارت‌ها و تکنیک‌های زیر را - اگر نه همه - انجام دهید. احتمالاً در ابتدا برای انجام هیچ یک از آنها انگیزه نخواهید داشت زیرا افسردگی اغلب انگیزه را کاهش می‌دهد. به عبارت دیگر، بدانید که تا زمانی که نیمی از کار را انجام ن داده‌اید، طبیعی است که احساس بی‌انگیزگی کنید.

۱. با کمک به دیگران به زندگی خود معنا بخشید.

با کمک کردن به چیزی بزرگ‌تر از خودتان معنا و هدف شخصی برای خود پیدا کنید. به یاد داشته باشید که این کمک‌ها نیازی نیست بزرگ باشد. این را در نظر بگیرید،

«موفقیت، مانند شادی، قابل تعقیب نیست. باید به‌عنوان عارضه جانبی ناخواسته وقف شخصی فرد به رشته‌ای بزرگ‌تر از خود به وجود آید.»

ویکتور ای. فرانکل - انسان در جستجوی معنا

۳. برنامه ریزی فعالیت‌ها و ۴. در زمان حال بمانید. رویدادهای خوشایند

این عمل گاهی اوقات ذهن آگاهی نامیده می‌شود. تا جایی که می‌توانید، در طول فعالیت‌ها سعی کنید در ذهن خود قضاوت نکنید. ممکن است نتوانید قضاوت خود را خاموش کنید، اما می‌توانید متوجه آن شوید و به آرامی خود را به زمان حال برگردانید.

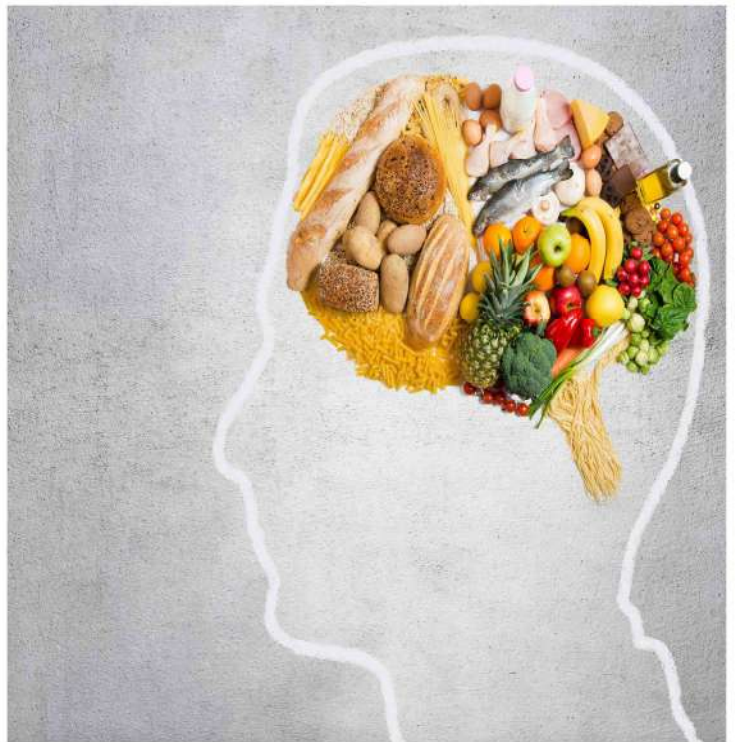
تحقیقات نشان می‌دهد که افرادی که شفقت بیشتری نسبت به خود دارند، ارزش بالاتری برای خود قائل هستند و اعتماد به نفس بالاتری نیز دارند.

منتظر نباشید که حال و هوای چیزی به سراغتان بیاید. به عنوان مثال، به خود اجازه یک "استراحت" ۳۰ دقیقه‌ای بدهید یا هر روز یک سرگرمی سالم را برنامه‌ریزی کنید. فقط به یاد داشته باشید که این فعالیت‌ها را با نگرش درست انجام دهید.

همچنین قدردانی را تمرین کنید. برای توجه به آنچه امروز خوب پیش رفت، زمان بگذارید. داشتن یک دفترچه سپاسگزاری را در نظر بگیرید. بدانید که شکرگزار بودن برای نعمت‌هایتان به این معنا نیست که باید مشکلات خود را نادیده بگیرید.

۵. ورزش همراه با اصلاح سبک تغذیه

انجام تمرینات ورزشی متوسط حدود پنج بار در هفته (۳۰ دقیقه) می‌تواند به طرز چشمگیری به خلق و خوی شما کمک کند. ورزش متوسط سطحی از فعالیت است که در آن خواندن از دیافراگم هنگام انجام آن دشوار است. همچنین توجه داشته باشید که نوع غذا یا نوشیدنی‌ای که می‌خورید چگونه بر خلق و خوی شما تأثیر می‌گذارد.



اغلب با دیگری که حال و هوای شما را عوض می‌کنند و روحیه‌ی خوبی برایتان می‌سازند تعامل داشته باشید.

گذراندن مدتی به تنهایی اشکالی ندارد، تعادل را پیدا کنید و خود را منزوی نکنید و گرنه افسردگی ادامه خواهد داشت.

۷. برنامه خواب منظمی داشته باشید.

با خواب نه خیلی کم و نه زیاد تعادل را حفظ کنید. تا دیر وقت بیدار ماندن یک شب و سپس خواب زیاد روز بعد راهی مطمئن برای تغذیه افسردگی است. همچنین در اواخر شب که مغز شما نیمه خواب است سعی نکنید مشکلات را حل کنید.



شما مجبور نیستید رژیم‌های معمولی داشته باشید، اما هر کسی اگر مکرراً کربوهیدرات، غذاهای ناسالم و نوشیدنی‌های انرژی‌زا مصرف کند، افسرده می‌شود.

با مدعی مگوئید اسرار عشق و مستی
تا بی خبر بمیرد در رنج و خودپرستی
«حافظ»

۲) به همراه عشق نسیم خوبی و
مهربانی، لطف و صفا، شادی و سرور و
یک حس عالی انسانی ظهور و بروز می
یابد.

ز کوی عشق اگر آید نسیمی
شود هر گلخنی باغ نعیمی
«وحشی بافقی»

۳) عشق انسان را از سنگدلی و حسادت و
ضعف و ترس دور می‌سازد و به او نیرو و
شجاعت می‌بخشد.

گر ازدهاست بر ره، عشق است چون زمرد
از برق این زمرد هین دفع ازدها کن
«وحشی بافقی»



عشق یا علاقه؟

دکتر احمدرضا قنبری - روانشناس بالینی و مشاور خانواده

کتاب عشق بر طاق بلند است
ورای دست هر کوه پسند است
«وحشی بافقی»

عشق در حد ذات خود بی‌رنگ است و از
عاشق در مرتبه ظهور خود رنگ می
پذیرد و بدین سبب آورده‌اند که رنگ آب
به رنگ ظرف آن است.

بیشتر مردم علاقه را با عشق اشتباه می
گیرند و اینجاست که این توهم ایجاد
می‌گردد که طرف دروغگوست نه عاشق.
هرچند عشق نشانه‌های فطری دارد و هر
عاشقی رفتارهای خاص خود را دارد،
عاشق با رفتارهایش، عشق را تعریف می
کند.

در حریم عشق نتوان زد دم از گفت و شنود
زآنکه آنجا جمله اعضاء چشم باید بود و گوش
«حافظ»

پدر، مادر، شوهر، همسر و ... شما عاشق
فرزندتان خود هستید یا علاقه‌مند به
آنان؟ شما عاشق یکدیگر هستید یا فقط
به هم علاقه دارید؟ نشانه‌های عاشق
کدامند؟ به بعضی از آن‌ها اشاره می‌کنم.

۱) عشق انسان را از انحصارگری،
خودخواهی و محدودیت دور می‌سازد و او
را با فراخی و گستردگی روح و اندیشه به
رویش و تکامل و اوج انسانیت می‌رساند.

۶) عشق به انسان بینش می‌دهد. گرد و غبار هوی و هوس را می‌شوید. چشم عقل و دل را می‌گشاید و حقیقت را شفاف و روشن می‌نماید. تقویت‌کننده نیروی تخیل و تفکر است و توجه و تمرکز می‌آورد. افکار را متمرکز و اعمال را هم‌جهت و یکسو می‌کند و در یک کلام بیدارگر حس ششم و ظاهرکننده استعدادهای حیرت‌انگیز باطنی است.

ز چشم عشق توان دید روی شاهد غیب
که نور دیده عاشق ز قاف تا قاف
است «حافظ»

این نکات گوشه‌ای از رفتارهای عاشق را بیان می‌کند در صورتی که از این رفتارها نداشته باشیم، عاشق نیستیم بلکه علاقه‌مند هستیم و تفاوت عشق و علاقه در این است که عاشق می‌گوید من برای تو، من فدای تو، خود را نمی‌بیند و علاقه‌مند می‌گوید تو برای من، تو فدای من و فقط همه‌چیز را برای خود می‌خواهد. عاشق خودخواه نیست. تو عاشقی یا علاقه‌مند؟

۴) عشق الهام‌بخش و خلاق است، به انسان انگیزه می‌دهد، شور و شوق می‌دهد. امید به زندگی می‌دهد. عشق با امید برادر است. عاشق، افسرده نمی‌شود، پژمرده نمی‌شود، بلکه عشق انسان را هدفمند و شکوفا می‌سازد.

بلبل از فیض گل آموخت سخن ورنه نبود
این همه قول و غزل تعبیه در منقارش
«حافظ»

۵) عشق شوینده ناپاکی‌ها و تصفیه‌کننده روح آدمی است. عشق گناه و پلیدی و کبر و بخل را فراری می‌دهد. عاشق پاک است و پاک‌کننده. پر از تواضع و فرمانبرداری است.

ز بحر عشق اگر بارد بخاری
شود هر شوره‌زاری مرغزاری

