

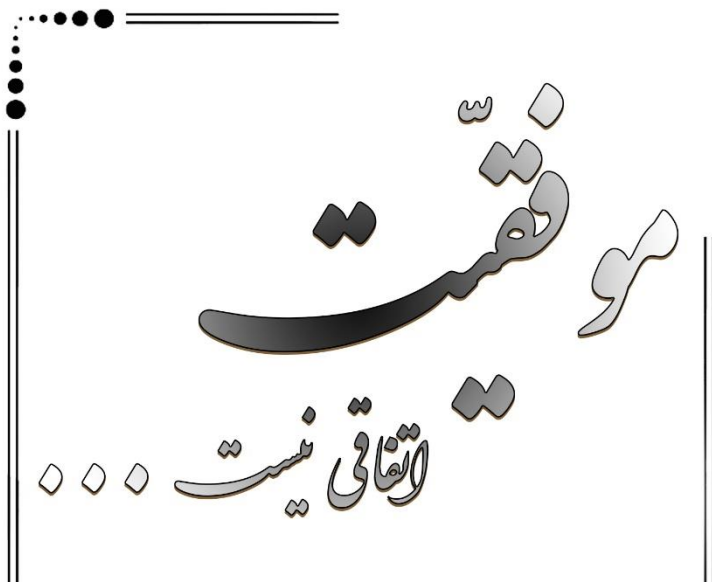
بِسْمِ اللَّهِ الرَّحْمَنِ الرَّحِيمِ

شناسنامه

عنوان	: در جستجوی موفقیت
نویسنده	: میلاد حسنی امیر آبادی
ویراستار	: رقیه کاوه، زهره حقیقیان
بازبینی فنی	: زهره حقیقیان ، پرهام مرتضوی
	هدیه الزهرا خوشویس
طراحی جلد	: مهدی دودانگه، آتنا کشاورز
صفحه آرایی	: مهدی دودانگه، آتنا کشاورز
عکس جلد	: مهرداد اکبری

با تشکر از

مهندس ناهید علیرضایی - مرحوم دکتر امیر معتمدی
 دکتر ناصر چرخساز - مهندس حسینعلی زحمتکش
 دکتر مسعود حبیبی - سعید بابایی - مسعود آسیما
 اسماعیل رمضانی - دکتر سید مجتبی احمدی
 دکتر مجتبی اکبری - مهندس بهرام غیبی - سید علی منیری
 شهریار مزیدآبادی - منوچهر عبدخداوندی - هادی رحیمی
 ثریا رضایی - دکتر علی شاهسونی - روح الله رجایی



در جستجوی موفقیت

نویسنده:
میلاد حسنی لامیرآبادی

تقدیم میکنم؛

به آنان که مهر آسمانی شان آرام بخش آلام

زمینی ام است

به استوارترین تکیه گاهم، دستان پر مهر پدرم

به سبزترین نگاه زندگیم، چشمان سبز مادرم

که هرچه آموختم در مکتب عشق شما آموختم

و هرچه بگویم قطره ای از دریای بی کران

مهربانیان را سپاس نتوانم بگویم، امروز

هستی ام به امید شماست و فردا کلید باغ

بهشتم رضای شما

ره آوردی گران سنگ تراز این ارزان نداشتم تا

به خاک پایتان نثار کنم، باشد که حاصل تلاشم

نسیم گونه، غبار خستگیان را بزداید

بوسه بر دستان پر مهرتان



فهرست:

- ۱..... پیش گفتار
- ۳..... برای موفق شدن باید چه مواردی را تقویت کنیم؟
- ۴..... مهارت های ارتباطی
- ۴..... چگونگی مواجهه و مبارزه با استرس
- ۹..... چگونه می توان ارتباط صحیحی با دیگران برقرار کرد؟
- ۱۱..... تکنیکهای ارتباط مؤثر با مخاطب عمومی یا خاص
- ۱۲..... چه طور می توانیم جذاب باشیم؟
- ۱۳..... نکات کاربردی برای بالا بردن جذابیت در صحبت کردن
- ۱۵..... آفتهای ارتباط مؤثر
- ۲۱..... ده مهارت مهم مورد نیاز نیروی کار
- ۲۵..... آشنایی با زبان بدن
- ۲۷..... عزت نفس و اعتماد به نفس
- ۲۷..... عزت نفس چیست و چگونه باید عزت نفس را افزایش داد؟
- ۲۸..... چرا عزت نفس مهم است؟
- ۲۹..... تفاوت عزت نفس و اعتماد بنفس
- ۲۹..... عزت نفس یا عزت به نفس یا همان حرمت نفس به چه معناست؟

- ۳۱..... به یاد داشته باشید - شما منحصر به فرد هستید!
- ۳۴..... به رفتار تان واقع بینانه نگاه کنید
- ۳۵..... چگونه افکار مخرب و منفی را متوقف کنیم؟
- ۵ تکنیک طلایی افزایش عزت نفس در بزرگسالان و عزت نفس در کودکان و همچنین عزت نفس در نوجوانان..... ۳۶
- ۳۶..... نوشتن سرگذشت زندگیتان از کودکی تا کنون
- ۳۸..... دیدن نقاط مثبت در دیگران
- ۴۰..... به وجود آوردن حس خوب در دیگران
- ۴۱..... تمیز و مرتب بودن
- ۴۴..... بخشنده بودن
- ۴۷..... دو تکنیک عملی قدرتمند دیگر برای تقویت عزتمندی بیان میکنم
- ۴۷..... ۱- نکات مثبت را برجسته کنید
- ۴۹..... ۲- هرگز از خودتان انتقاد نکنید
- ۴۹..... چطور با انتقادها برخورد کنیم؟
- ۵۰..... چطور انتقاد کنیم؟! (انتقاد کشنده حرمت نفس)
- ۵۳..... چگونه می توانیم موفق باشیم؟
- ۵۴..... افراد موفق کارها را گام به گام انجام میدهند!
- ۵۸..... برای رسیدن به موفقیت همیشه باید به یاد داشته باشیم
- ۶۰..... سارقین موفقیت

- انسان های مؤثر چه عادت هایی دارند؟ ۶۲
- همیشه سعی کنید موفقیت ها را شرطی کنید! ۶۴
- چهار دستور ساده ۶۵
- چگونه میتوانیم در محیط کار موفق باشیم؟ ۶۷

پیش گفتار

خداوند متعال انسان را اشرف مخلوقات قرار داد و به او توانمندی، قدرت تعقل و تفکر هدیه کرد و راهبرانی را برای هدایت انسان برگزید تا راه را از بیراهه تشخیص دهد، خداوند متعال با برگزیدن فرستادگان خود از میان انسانها، بشریت را به این باور رساند که فردی از جنس خودشان هم توانایی رسیدن به درجه اعلی را دارد، ضمن اینکه چنین جایگاهی خارج از دسترس نیست و رسیدن به این رتبه و مقام، ممارست، تلاش و جهاد مضاعف میطلبد.

همه ما دوست داریم قهرمان زندگی خود و دیگران باشیم، خداوند متعال با دادن هدیه ارزشمند قدرت تعقل و تفکر، و فرستادن راهبرانی از جنس خودمان، ما را به قهرمان شدن در زندگی خود و دیگران، به خوبی هدایت کرد که در صورت انتخاب صحیح و قرار گرفتن در مسیر درست، می توان فعل خواستن را صرف کرده و فردی موفق و پیروز بود.

اما ابتدا باید بدانیم که چگونه از قدرت هایی که در اختیار ما قرار گرفته بهترین بهره وری را داشته و در عین حال تقاضای بهترین شدن را در زندگی داشته باشیم؛ سپس در راه رسیدن به هدف مان حرکت کنیم.

پر واضح است با نشستن و انتظار کشیدن، به روزهای خوب زندگی نخواهیم رسید؛ باید دل به دریا زد و با قدرت وارد میدان عمل شد. باید در نظر داشت صرف خواندن جملات غرور آفرین و مثبت نمی توان پیروز میدان بود، در واقع تقویت احساس توانمندی لازمه پیروزیست اما کافی نیست.

در تأیید این مطلب، اشاره به یکی از ضرب المثل های ایرانی خارج از لطف نیست، همه ما بارها و بارها شنیده ایم که "پشت هر مرد موفق یک زن موفق ایستاده" اگر

فقط با این تفکر، که با انتخاب صحیح در ازدواج، موفقیت شما تضمین خواهد شد و همراهی یک زن هر چند مقتدر و موفق به تنهایی می تواند شما را به قله موفقیت هدایت کند، باید بدانید سخت در اشتباه هستید. پشت هر مرد موفق سالها کار، فعالیت، تلاش مستمر، مطالعه، شب زنده داری بی خوابی و تنهایی بوده است، پشت هر مرد موفق تصمیم های صحیح، انتخابهای درست، اراده آهنین، صبر و شکیبایی، ایده پردازی، ریسک پذیری و هزاران مورد دیگر بوده است که از دیده ها پنهان مانده....

موفقیت از درون شما نشأت میگیرد و با اراده شما به جریان می افتد، رویداد های بسیار ایده آل زمانی رخ خواهند داد که شما حرکت کنید، در این صورت است که توان بی نهایت شما با دانستن جملات مثبت و داشتن یک پشتیبان ایده آل، بسان نیروهای محرکه شما را به بهترین رویداد نزدیک خواهند کرد، و در اصل همسر و پشتیبان شما، در ادامه راه و برای برداشتن گامهای بلندتر در راه کسب موفقیت می تواند مؤثر باشد، و لطف بی کران حضرت حق موفقیت شما را تضمین خواهد کرد.

و اما... ما در این کتاب به دنبال راهکارهایی برای رسیدن به موفقیت هستیم و به آن اعتقاد قلبی داریم.

معتقدیم که همه ما حتی با ضریب هوشی بسیار کم اما با همت عالی می توانیم موفقیت های بی شماری را از آن خود و همراهانمان کنیم.
و نیازمند راهی، و البته راهنما و راهبری هستیم که راه را از بیراهه نشانمان دهد، و ما با آموختن الفبای موفقیت در مسیر رویدادهای جدید حرکت کنیم.
این کتاب می تواند مکمل خوبی برای هدایتگری در این خصوص باشد.

برای موفق شدن باید چه مواردی را تقویت کنیم؟

برای موفق شدن قبل از هر اقدامی باید استرس خود را کنترل کنید، که در بخش اول در ارتباط با چگونگی عوامل کاهنده استرس صحبت می کنیم.

استرس مهمترین عامل برای عدم ارتباط و نرسیدن به موفقیت است که می توان از تکنیک های کاهنده استرس استفاده کرد تا ملکه ذهن گردد.

اما در مرحله بعد با تکنیک مهارت های ارتباطی آشنا می شویم ، چون با این رویکرد می توانیم روابط عمومی خود را بالا برده و خود را برای تعاملات ویژه بین دوجنس (مذکر و مونث) آماده کنیم. چون بر این باور هستیم که توانمندی در دوجنس، متفاوت است و اگر توانمندی های متفاوت زن و مرد در کنار هم جمع شود، شاهد این واقعیت خواهیم بود که با ریز بینی زن و کلی نگری مرد، با توانی مضاعف و راحت تر می توان بر مشکلات فائق آمد.

سپس با انجام کارگروهی و استفاده از ظرفیت و توانمندی های یکدیگر می توان تیمی را تشکیل داد تا برای رسیدن به موفقیت به شما کمک کنند.

باید دل های زیادی را برای پیمودن در این راه بدست آوریم...

پس هرگز لبخند و مهربانی را فراموش نکنید...

مهارت های ارتباطی: چگونگی مواجهه و مبارزه با استرس:

مهمترین رویدادی که یک انسان موفق باید با آن مبارزه کند، استرس است. استرس اصلی ترین عاملی است که انسان را به طور قطع و یقین از انجام کارهای بزرگ باز می دارد، افرادی که به دنبال موفقیت هستند باید همیشه در ذهن خود چند کلمه ای آماده برای سخن گفتن داشته باشد، زیرا لزوم رسیدن به موفقیت، دانستن مهارت های ارتباطی است؛ و داشتن ذهنی آماده و کلماتی برای بیان منظور، ما را در این امر یاری خواهد کرد.

اگر انسانی را موفق می نامند به این دلیل است که آنها این چالش ها را در زندگی خود تجربه کرده اند و بعد از به کار گرفتن تکنیکهای مواجهه با آن، به موفقیت دست یافته اند. آنها ابتدا استرس خود را کنترل نموده و سپس مهارت های کلامی و حرکتی را به درستی فرا گرفته اند.

باید در وهله اول بدانیم که چه طور می توانیم استرس خود را کاهش دهیم:

۱. همیشه به دنبال تغییر یا حذف عامل استرس باشیم :

به طور مثال: اگر ضرورت دریافت جزوه ای از جنس مخالف در دانشکده احساس شد و از آن دسته از افرادی هستید که از دیده شدن با جنس مخالف شرم دارید، تقاضای دیدار در خارج از فضای کلاس و حذف عامل ترس، میتواند شما را به ارتباط مؤثر سوق دهد؛ یا اگر مدرس هستید و در حین تدریس با افرادی رو به رو می شوید که با نگاه کردن به آنها شیطنت ها و یا اخلاق خوب یا ... گذشته تداعی میشود، نگاه خود را به دیگران متمرکز کنید یا مورد استرس را از کلاس خود خارج کنید.

۲. تغییر صفات منفی و حذف پر خاشگری:

از دیگر عواملی که می‌تواند شما را از انجام کاری باز دارد این ویژگی است، زیرا اغلب اوقات دغدغه شما این است که اگر خراب شود چه باید کرد؟ یا اگر بخواهم با او صحبت کنم و درخواست من را رد کرد چه؟ افکار منفی، جزئی از صفات منفی است که ذهن شما را مخدوش می‌کند، گاهی می‌توان به عادت‌های بد در حین سخن گفتن فکر کرد، به طور مثال از الفاظ مثلاً، خب، چون و... زیاد استفاده می‌کنیم، و لزوم تغییر در این عادت احساس می‌شود، باید قبل از برقراری ارتباط به آن فکر کنیم، قبل از صحبت کردن، با خودمان تمرین کنیم و با اجرای تمرین‌های زیاد این الفاظ را در حین صحبت حذف کنیم تا با برقراری ارتباط مؤثر سخن خود را به طور کامل منتقل کنیم.

گاهی جدیت ما در حین صحبت کردن بر خلاف خلیات درونی، باعث میشود اخمو و عبوس دیده شویم، داشتن لبخندی ملیح بر صورت، علاوه بر اینکه به انسان اعتماد به نفس می‌دهد، باعث حذف این عامل خواهد شد.

۳. تغییر ساعت کار و استراحت:

هر انسان در طول شبانه روز حدود ۷ ساعت استراحت کامل نیاز دارد و اگر این زمان کافی نباشد منجر به خستگی ذهن و همچنین فراموشی جملات در ذهن خواهد شد؛ و در صورت افزایش این زمان، خواب آلودگی و کسلی ایجاد شده و انرژی و صلابت را از سخنور خواهد گرفت.

۴. تغییر روش واکنش به استرسورها:

هر فردی ممکن است در موقعیت‌های مختلف دچار استرس شود، به طور مثال به دلیل داشتن عادت‌های مختلفی که در بیان کلمات خود دارد و یا با تغییر شرایط احتمالی، اعتماد به نفس خود را از دست داده و دچار تنش شود.

همیشه ترس از مواجه شدن با استرس زها، ما را از رسیدن به مقصود گمراه می کند، باید دل به دریا زد و با تمرین و ممارست از استرسورها استقبال کرد، همیشه این تمرین را سرلوحه کارتان قرار دهید که در هر جمع و نشستی حداقل یک کلام به زبان آورید و نگاه های دیگران را به خود جلب کنید.

۵. در مورد اموری که قادر به تغییرشان نیستید اصرار نورزید:

اگر سخنی بر زبان شما جاری شد که دیگری جهت دهی خاصی به رفتار و بیان کلمات شما داشت، اصراری به تصحیح سازی امور نداشته باشید و با اعتماد به نفس کامل، سخن خود را با مثال و تعریف از خاطره ای ادامه دهید؛ همچنین اگر در حال سخنرانی یا تدریس هستید به این فکر نکنید که کسی به سخنان شما توجه نمی کند بلکه باید با اعتماد به نفس کامل، فکر خود را به اجرای بهتر سخنرانی معطوف کرده و اهتمام ویژه برای ادامه تدریس یا سخنرانی داشته باشید. و اگر در جایی خطا شد، هیچ تعللی نکنید و با عزم راسخ به ادامه تدریس یا سخنرانی خود ادامه دهید. همیشه امکان اشتباه وجود دارد و این اشتباهات باعث می شود انسانی تر به نظر برسید؛ در چنین شرایطی روحیه طنزآمیز شما و شوخی کردن با خودتان می تواند راه گریزی از چنین موقعیتهایی باشد.

۶. عادت کنید آرامش خود را حفظ کنید:

همیشه به دنبال راهی باشید که به خود بگویید من می توانم. به عنوان مثال تیم های ورزشی بزرگ قبل از مسابقه خود را در مسابقه دوستانه با تیم ضعیف محک می زنند تا با روحیه مضاعف وارد میدان شوند. شما هم با تمرین و انجام امور به صورت آزمایشی و در خفا در پی آرامش باشید.

۷. روابط اجتماعی خود را با همکاران محیط کار افزایش دهید:

توانمندی در ارتباط با جنس مخالف و هم جنس میتواند شما را در اهداف خود به تعالی برساند، زیرا با بهره گیری از توانمندی دو جنس می توان همیشه اکمل بود، خدای متعال هر انسان را با توانمندی های خاص خود خلق کرده که اگر استعداد های مختلف در کنار هم جمع شوند، می توانند انسان را به رتبه های عالی هدایت کنند. هر چه قدر بتوانید تشکیلاتی تر عمل کنید و با افراد بیشتر ارتباط داشته باشید حمایت های ویژه تری در پشت سر خود خواهید داشت، آنها موفقیت های تو را مانند موفقیت خود می بینند و برای تعالی تو حرکت و تلاش خواهند کرد.

همیشه ارتباط ها منجر به کشف استعداد های جدید می شود و بودن هر یک از این استعداد ها در کنار فرد، منجر به سوق دادن فکر شخص به انجام صحیح امور می گردد.

۸. از تکنیک های کاهنده استرس استفاده کنید:

۱. کشیدن یک نفس عمیق
۲. تنفس آهسته و سریع
۳. ورزش منظم
۴. کشیدن عضلات
۵. استراحت منظم و خواب منظم
۶. تغذیه مناسب

زمانی که توانستیم بر ترس خود و استرس خود فائق آییم آنگاه باید ارتباطی مؤثر برقرار کنیم. به طور معمول زمانیکه به دنبال شغلی برای آینده هستیم متصور است هر که رابطه دارد می تواند به فرصت های شغلی ورود کند. در صورتی که درستی این امر از درصد کمتری برخوردار است. اگر شخصی بتواند ابتدا استرس خود را کاهش داده و ارتباط مثبت و قوی برقرار کند به طور حتم می تواند از خود دفاع کرده و خود را به دیگران آنطور که شایسته هست معرفی کند. یکی از مشکلاتی که شاید فارغ التحصیلان تحصیلات تکمیلی با آن روبرو هستند این مورد است، که البته در نوع خودش جالب است. گاهی ممکن است دانشجوی فارغ التحصیل از دانشگاه های رتبه عالی نسبت به دانشجویان فارغ التحصیل از دانشگاه های ضعیف- تر، در جستجوی کار و حتی معرفی خود ضعیف عمل کنند که در این صورت حتی با داشتن شایستگی های لازم و کافی نمی توانند در شرکت یا اداره ای استخدام شوند.

اگر در پی موفقیت باشیم باید به این امتیاز که همان ارتباط مؤثر است، دست پیدا کنیم.

چگونه می توان ارتباط صحیحی با دیگران برقرار کرد؟!

۱. در ابتدای امر به هیچ وجه خودتان را محدود نکنید و استرس خودتان را کنترل کنید.
۲. از اهم موارد در ارتباط گرفتن، رسیدگی به سر و وضع ظاهری خودتان می- باشد، هر میزان که آراسته تر و معطر باشید، طرف مقابل رغبت بیشتری برای ارتباط مناسب با شما نشان خواهد داد.
۳. برقراری ارتباط چشمی گاهی برای شروع ارتباط ضروری است، گاهی در ارتباط ها دیده می شود که با نگاه کردن دو طرف به یکدیگر، سوال هایی در ذهن طرفین به وجود می آید که گویا قبلاً همدیگر را در جایی دیده و با تعجب یا علامت سوال به هم نگاه می کنند، در چنین موقعیتی یکی از طرفین با پرسیدن این سوال که آیا شما را قبلاً در جایی ندیده‌ام، ارتباط اولیه خود را شکل می دهد.
۴. از خودتان بگویید، سعی کنید خودتان را معرفی کنید و در وهله بعد سعی کنید اعتماد طرف مقابل را جلب کنید.
۵. اظهار خوشحالی کنید، زمانی که با روی خوش با طرف مقابل صحبت می- کنید، اعتماد عمومی در او به وجود می آید و از ارتباط با شما احساس رضایت می کند و این امر باعث می شود زمان بیشتری را برای ارتباط با شما سپری کند.
۶. نظر طرف مقابل را بدانید یا پرسید. به طور مثال در خواستگاری، طرفین از خلق و خوی بد، رنگ و غذای مورد علاقه خود می پرسند، با شروع چنین

پرسشهایی، حرف های دیگری نیز به میان می آید و این امر منجر به فراهم آمدن فرصت بیشتر برای برقراری ارتباط مؤثر خواهد شد.

۷. طرف مقابلتان را تشریح کنید ولی تعریف و مبالغه نکنید. برای شروع گفتگو، گاهی نیاز است طرف مقابل را شرح دهید. به عنوان مثال بهتر است بگوئیم این درخت، درخت تنومندی است و می توان از سایه آن بهره مند شد تا اینکه بگوئیم به به!!! چه درخت سرسبزی!!! گویی میوه های آن مثل فرشتگانی است که بر روی شاخه های آن نشسته اند!!!

۸. زیاده روی نکنید، خلاصه و مفید صحبت کنید. در سخنرانی ها شما باید قادر باشید در ۳ دقیقه نخست، مطلب را به افرادی که به شما گوش سپرده اند برسانید. اگر این زمان بیشتر شود از حوصله افراد خارج می شود، البته گاهی لازم است برای متقاعد کردن مخاطب، از پیدایش خلقت انسان و حوا شروع کنید تا بخواهید مطلبی را گوشزد کنید.

در مجموع می توان به صراحت گفت که مهمترین کار در نحوه تعامل و ایجاد ارتباط صحیح، آشنایی کامل و جذب مخاطب در کوتاهترین زمان ممکن است، و اگر آن را به درستی فرا بگیریم قادر خواهیم بود در ۳۰ ثانیه بهترین ارتباط را با مخاطب عمومی یا خاص برقرار کنیم. در این زمان اندک از چند تکنیک می توان استفاده کرد:

تکنیکهای ارتباط مؤثر با مخاطب عمومی یا خاص:

۱. با یک سوال شروع کنید، بطور مثال جمله کلیشه‌ای همه ما، "ساعت چند است؟" یا (در دانشگاه) "جزوه شما کامل است؟" یا "موضوع صحبت چه هست؟"
۲. سعی کنید هدف‌دار و کوتاه اظهار نظر کنید. از قبل باید مطالبی را که می‌خواهید ارائه دهید دسته بندی و آماده کنید. در اینگونه موارد، آمادگی قبلی می‌تواند استرس را به میزان چشمگیری کاهش دهد.
۳. شرایط را برای مخاطب تشریح کنید، از مزیت‌ها و عواقب آن صحبت کنید، طرف مقابل را به قضاوت وادارید تا بین نتیجه خوب و خوب‌تر یا بد و بدتر گزینه‌های خود را به درستی انتخاب کند.
۴. حتماً به این نکته باید توجه داشته باشید که زمان شما برای ارتباط بسیار کوتاه است.
۵. قبل از سخنرانی یا صحبت کردن در جمع، یکبار صدای خود را ضبط کرده و بعد از گوش دادن، عملکرد خود را بررسی کنید.
۶. سعی کنید قبل از ارتباط گرفتن جذاب به نظر برسید و در نظر داشته باشید که جذابیت اکتسابی است و البته جذابیت به معنای زیبایی نیست.

چه طور می توانیم جذاب باشیم؟

۱. همیشه و همه جا آراسته باشید.
 ۲. ساده باشید، دنبال خاص بودن نباشید.
 ۳. اعتماد به نفس داشته باشید، از قدرت کلام استفاده کنید و محکم و مستدل صحبت کنید.
 ۴. قاطعیت لازمه جذابیت است، اما در نظر داشته باشید قاطعیت، به منزله ی دیکتاتور بودن یا خشن بودن نیست.
 ۵. در هنگام صحبت کردن _ گاهی سکوت کنیم _ بین جملات مکث کنیم _ نرم و ملایم صحبت کنیم _ با ادب صحبت کنیم _ لبخند بزنیم _ شوخی نکنیم _ حروف را کامل و به درستی ادا کنیم.
- در برقراری رابطه با افراد سعی کنیم همیشه ارتباط مان از نوع پسته ای باشد نه پفکی! در یکصد گرم پسته ۶۸۰ کیلوکالری وجود دارد ولی در یکصد گرم پفک، کمتر از ۱۰۰ کیلوکالری موجود است!
- پس بهتر آن است که ارتباط مان پسته ای باشد، کم، ارزشمند و پربازده**

نکات کاربردی برای بالا بردن جذابیت در صحبت کردن

شایسته است سطح درك مخاطبمان را رعایت کنیم، اگر می خواهیم در جمعی لب به سخن بگشاییم متناسب با میزان تحصیلات، آداب و فرهنگ افراد حاضر صحبت کنیم، بطور مثال ادبیاتی که در جمع دانش آموزان به کار برده میشود بسیار متفاوت خواهد بود با ادبیاتی که در جمع پزشکان یا دانشمندان به کار می رود.

در محاورات، فرهنگ مخاطبین خود را در نظر بگیرید، بهتر است از الفاظ کوچه بازاری یا عبارات نامأنوس و ثقیل پرهیزید، دستور زبان فارسی را به خوبی فرا گیرید و از به کار بردن الفاظ غربی پرهیزید، استفاده از عبارات انگلیسی در سخنرانی عمومی ارتباط را بی ارزش می کند. حتی المقدور از سخنانی که بار منفی دارند خودداری کنید، از کلمات محترمانه بهره بگیرید (عرض میکنم، خواهش میکنم، شما، ایشان،...)، تکیه کلامهای زاید را با تمرین از سخنان تان حذف کنید (بله، راستش، خوب،...) پیوسته در نظر داشته باشید که سخنان شما، حاکی از شخصیت و میزان عقل شماست (اللسان میزان الانسان)

مختصر و مفید سخن بگویید (آفه الکلام الاطاله)، کلام خود را خلاصه بیان کنید. هرچه بیشتر سخن بگویید کمتر به نتیجه می رسید.

به این نکته دقت داشته باشید که کلام باید ما را به هدف نزدیک کند تا به راحتی منظورمان را بیان کرده و یا از خود دفاع کنیم.

قبل از اینکه بخواهید با فردی سخن بگویید از خود چند سوال پرسید، هدفم چیست؟ چه طور می توانم با بیانی شیوا منظورم را برسانم؟ در این

صورت به این نتیجه می‌رسید که ابتدا اهداف ارتباطی خود را با هم ادغام و سپس اولویت بندی کنید.

مثل داستان برای خود آغاز و پایانی تعیین کنید، در ابتدا از کجا شروع کرده؟ در ادامه کجا به اوج خود برسد؟ و در نهایت کجا ختم شود؟ بهتر است تمامی حرف‌هایی که در ذهن داریم در برگه‌ای مکتوب نموده و سپس با عدد گذاری اولویت بندی کرده و در آخر به نوشته‌ی خود وزن دهیم.

همیشه در سخنرانی و یا ارتباط گیری سعی کنید از خلاقیت و نبوغ استفاده کنید، اگر به دنبال معاشرت و برقراری ارتباط با فردی هستید ببینید کجا و چگونه طرف مقابل به وجد می‌آید و بیشتر همراهی می‌کند.

برای جذاب کردن صحبت خود از تعریف داستان استفاده کنید، ولی سعی کنید داستان‌ها واقعی باشند، اگر شما قهرمان قصه نیستید سعی در جلوه دادن خود نداشته باشید، زیرا تلاش برای پی بردن به راستی و نادرستی قصه از سمت طرف مقابل، می‌تواند ارتباط شما را غیر واقعی نشان داده و منجر به سلب اعتماد گردد.

در زمان لزوم، میتوان برای فهم بیشتر از مثال استفاده کرد، در غیر این صورت، یک مثال نا به جا سخن شما را حشو خواهد کرد.

از نکاتی که می‌بایست به آنها توجه ویژه کرد، آفت‌هایی است که عدم توجه به آنها منجر به آسیب در رابطه می‌شود و در مذاکره و ارتباط مؤثر با دیگران نتیجه عکس می‌دهد.

آفتهای ارتباط مؤثر:

۱. پرچانگی کردن: بخواهیم با صحبت کردن زیاد خود را ثابت کنیم یا اجازه صحبت کردن به دیگران ندهیم.

۲. عدم مدیریت زمان: توجهی به اتلاف وقت طرف مقابل نداشته باشیم و به صحبت‌ها و داستان‌سرایی‌های خود ادامه دهیم.

۳. عدم رعایت تن صدا: اگر صدا در تلاطم قرار نگیرد و یکنواخت باشد، ناخودآگاه مخاطب با خستگی روبرو شده و شما به زودی شاهد پلک‌های سنگین آنها خواهید بود، بالا و پایین کردن صدا می‌توان یکنواختی را کاهش داد، گاهی با بلند کردن صدا جهت توجه دادن بیشتر و جمع کردن حواس مخاطب و گاهی با کم کردن صدا و فعال کردن گوش مخاطب در پی پیدا کردن صدا، توجه جمع را به خود جلب کنید.

۴. استفاده از کلمات و جملات سطح پایین: هرچه نحوه انتقال مطلب، کوچه بازاری باشد منجر به جدی نگرفتن فرد صحبت‌کننده می‌شود، در ابتدای صحبت و حین سخنرانی باید درکی از میزان سنجش جایگاه و رتبه بندی صحبت انجام بگیرد، در موارد غیر ضروری، از بکار بردن جملات تکراری، پرهیزید و در صورت نیاز، حرفتان را با بیانی رساتر تکرار کنید. زیاد صحبت کردن و گزافه‌گویی و اشاره مکرر به جملات قبل می‌تواند خسته‌کننده بوده و ارتباط را تحت تأثیر قرار دهد.

۵. صدای تو دماغی داشتن: زمانی که به این روش صحبت می‌شود، به افراد حاضر چنین احساسی می‌دهد که استرس زیاد به فرد صحبت کننده غالب شده و فرد در پی گم کردن و فرو خوردن کلمات است.

۶. بیش از اندازه تند یا کند صحبت کردن: زمانی که تند صحبت کنیم به افراد حاضر اجازه تجزیه و تحلیل نمی‌دهیم و نسبت به سخنان ما واکنشی نشان نمی‌دهند، همچنین کند صحبت کردن نیز منجر به خستگی از سخنرانی و ایجاد سرو صدا در سالن می‌شود.

۷. قطع کردن پی در پی کلام مخاطب: در خلال سخنرانی ممکن است فردی با سؤالات پی‌درپی رشته کلام سخنگو را قطع کند، در این صورت، سخنگو نباید به صورت مکرر برای اثبات حرف خود، خستگی و بی‌توجهی مخاطبان دیگر را فراهم آورد که این خود نوعی بی‌احترامی است.

۸. به هیچ عنوان بیش از اندازه به حاشیه اشاره نکنید: زیاده از حد پرداختن به حاشیه، خارج از حوصله طرف مقابل شما خواهد بود و حوصله سر بر می‌شود، و علاوه بر اینکه مخاطب اشتیاقش را از دست می‌دهد، دیگر هوش و حواسش به صحبت شما نبوده و شما نمی‌توانید هدفی که در ذهن دارید را منتقل نمایید.

۹. ارتباط چشمی ضعیف یکی از عواملی است که مذاکره یا تدریس یا ارتباط شما را مخدوش می‌کند: با یک مثال به مفهوم آن بهتر پی می‌بریم، اگر توجه داشته باشید

ردیف های اول کلاس بهتر درس را متوجه می شوند تا ردیف های آخر کلاس، چون در ردیف جلو ارتباط چشمی بین استاد و شاگرد بیشتر است و اینگونه است که با مورد توجه قرار گرفتن آنان، هوش و حواس شان به درس بیشتر می شود. البته باید در نظر داشت که در ارتباط گیری با جنس مخالف بعد از ۳ ثانیه نگاه کردن نگاه خود را به پایین متمایل کنید و مجدداً ارتباط چشمی را برقرار کنید، خانم ها از نگاه مستقیم احساس ترس می کنند و اگر اعتماد و احساس آرامش نکنند دیگر به صحبت های شما گوش نمی دهند، هرچه قدر نگاه، مستقیم و بدون تغییر باشد احساس ناخوشایند به مخاطب دست می دهد و دیدگاه منفی در او ایجاد می شود.

۱۰. گوش نکردن به سخنان مخاطب: زمانی که طرف مقابل صحبت می کند با نگاه به طرفین این را به مخاطب القا می کنید که برای شنیدن سخنان او هیچ تمایلی ندارید. ممکن است مخاطب با پرسیدن این سوال که من چه چیزی را گفتم؟ از شما توجه بخواهد و اگر شما نتوانید جوابی ارائه دهید، ارتباط مؤثر حذف و بی اعتمادی به مخاطب القا می گردد.

۱۱. بوی نامناسب دهان و بدن و استفاده از لباس نامناسب: قبل از شروع صحبت حتماً از خوشبوکننده دهان استفاده کنید یا آدامس بجوید. وقتی صحبت می کنید بوی دهان و بدن شما می تواند بر ارتباط شما تأثیرگذار باشد و شما را یا از ادامه صحبت باز می دارد یا به ادامه ارتباط تشویق می کند. هر انسانی به دنبال زیبایی و آراستگی است و اگر این آراستگی را در طرف مقابل ببیند و درک کند، بیشتر احساس رضایت و تمایل برای شروع و ادامه ارتباط خواهد داشت. سعی کنید از رنگ های

شاد استفاده کنید. هماهنگی یا عدم هماهنگی رنگ لباس ها در کنار هم، باعث تفاوت بین یک تیپ جذاب و خوب و تیپ بد می شود. بهتر است رنگ لباس های بالا تنه و پایین تنه با هم تضاد نداشته باشد. افراد چاق بهتر است از رنگ تیره استفاده کنند تا زوایای اندام آنها به چشم نیاید.

۱۲. عدم کنترل حرکات اضافی دست و پا: گاهی تیک های عصبی و نا خودآگاه سخنگو در حین صحبت می تواند حواس شنونده را از گفتار پرت نماید. مثلاً تکان دادن مرتب پا ها یا بازی کردن با دست ها، این حرکات از جمله عواملی است که تأثیر منفی در مخاطب ما می گذارد و حواس فرد مقابل بیشتر معطوف به این حرکت ها خواهد شد تا به عمق صحبت های ما، در چنین موقعیتهایی شنونده احساس می - کند سخنگو راحت نیست و استرس دارد.

۱۳. وضعیت نامناسب در نشستن و ایستادن و نیز حالات چهره: اگر در حین ایجاد رابطه به نشستن و یا رفتار خود توجهی نداشته باشیم، بی شک منجر به آن خواهد شد که طرف مقابل یک نوع بی ادبی را از جانب ما احساس نماید و تصور کند ما نگاه از بالا به پایینی نسبت به او داریم. همیشه در صحبت کردن با اشتیاق حرف بزنیم، این شوق منجر به ایجاد انگیزه در اطرافیان می گردد و انرژی شورانگیزی برای گوش فرا دادن به صحبت ها ایجاد می شود. همیشه از عضلات صورت برای جلب توجه استفاده کنید. گاهی در صحبت کردن با تعجب بنگرید، اخم کنید و یا بخندید. هر رویدادی که شما می خواهید به آن اشاره کنید می تواند با تغییر در حالت صورت همراه باشد.

۱۴. عدم یادداشت مطالب مهم در جلسه: در جلسات و نشست های اداری، یکی از عواملی که می تواند به رئیس جلسه این را برساند که حرف های او برای ما مهم و شیواست، داشتن دفترچه یادداشت و نوشتن و توجه کردن به صحبت های او می باشد، اگر در این زمینه کوشا باشیم در سخنرانی ها و نشست ها بیشتر مورد توجه قرار خواهیم گرفت، زیرا به طرف مقابل احترام گذاشته ایم و به او فهمانده ایم که سخنان تو برای ما از اهمیت بالایی برخوردار است.

۱۵. استفاده از تلفن همراه حین صحبت کردن مخاطب: این کار به سخنگو اعلام می کند که اهمیتی برای شنیدن سخنان شما قائل نیست و صحبت از حوصله جمع خارج شده است. زمانیکه به تلفن همراه می نگریم از شنیدن اصل صحبت های سخنگو و داشتن ارتباط مؤثر غافل خواهیم ماند.

۱۶. عدم جمع بندی مباحث مطرح شده برای ادامه جلسات آتی: اگر در این مورد کوتاهی صورت بگیرد، مخاطبین این قصور را به منزله عدم تسلط در صحبت و بیان و ارائه تدریس تلقی کرده و اعتماد عمومی نسبت به شما سلب خواهد شد.

۱۷. ندانستن و یا به کار نبردن نام مخاطب: یکی از مواردی که باعث احساس صمیمیت در طرفین می شود دانستن نام مخاطب می باشد، اگر شما طرف مقابل را با نام صدا کنید احساس ترس از رابطه کمتر خواهد شد و از فضای رسمی آن فاصله گرفته و به فضای صمیمی تغییر شکل پیدا خواهد کرد.

۱۸. شوخی های نا مناسب: هر میزان که شوخی ها زیاد تر باشد طرف مقابل کمتر شما را جدی خواهد گرفت و کمتر روی حرف های شما حساب باز خواهد کرد.

در واقع الفبای موفقیت، دانستن چگونگی برقراری ارتباط مؤثر می باشد. اگر با چگونگی جلب اعتماد مخاطب آشنا شوید می توانید روابط مؤثری را در اجتماع به دست آورید و هر کدام آنها می تواند منجر به موفقیت اجتماعی شما شود.

موفقیت اتفاقی نیست، بلکه شما باید در مسیر آن قرار بگیرید و حرکت کنید، باید به توانمندی هایی دست یابید که شما را در این مسیر هدایت کند.

ده مهارت مهم مورد نیاز نیروی کار:

۱. درک معانی: (توانایی درک عمیق مفاهیم و اهمیت موضوعات تبیین شده) به طور مثال رئیس شما در جمع مطالبی را سر بسته می گوید در اینجا شما باید با توانمندی های خود بتوانید به قول معروف وقتی ((الف)) را گفتند شما تا ((ی)) مطلب را بخوانید.
۲. هوشمندی اجتماعی: (توانایی برقراری ارتباط مؤثر با دیگران به منظور جلب واکنش های مناسب و ایجاد تعامل مطلوب با آنها) هر چقدر این توانمندی افزایش پیدا کند راحت تر می توانید با اجتماع در تعامل باشید و همچنین تبحر لازم برای حفظ و گسترش روابط را به ما می دهد.
۳. تفکر نوین و انطباقی: (توانایی یافتن راه حل ها و پاسخ های بدیع و نوآورانه برای مسائل)
- به طور مثال جست و جو جهت نجات کوهنوردان مفقود شده با راهپیمایی در کوه و استفاده از چرخ بال، در صورتیکه می توان با هلی شات و پهپادها جست و جو را به آسانی انجام داد.
۴. شایستگی میان فرهنگی: (قابلیت مؤثر عمل کردن در فرهنگ های مختلف) ما در جامعه ای زندگی می کنیم که اقوام، فرهنگ و منش های مختلفی در کشور ما حاکم است. می توان با هرجناح و طیفی متناسب با منش آن قوم حرکت کرد و هیچ گاه دچار نقص و آشفتگی نشد.

۵. تفکر محاسبه‌ای: (توانایی تبدیل و تفسیر حجم بزرگی از داده‌ها و استخراج مفهومیوم و تحلیل‌های لازم از آنها) سعی کنیم تفاوت موقعیتهای بد و بدتر، و خوب و خوب تر را بشناسیم و آنقدر میزان درک خود را از سنجش و معیارها افزایش دهیم تا به آن مرحله از توانمندی دست یابیم که تشخیص دهیم در موقعیت فعلی، کار خوب ثمربخش است یا کار خوب‌تر! گاهی امکان دارد برای رسیدن به مقصود و هدف مطلوب، توانمندی‌ها و کارهای خوب‌تر شما دیده نشود. در این صورت باید آهسته و پیوسته به میدان روید. به این ترتیب با درک درستی از این موفقیت، بی‌گمان شرایط بهتری برای شما اتفاق خواهد داد.

۶. سواد رسانه ای نوین: (توانایی ارزیابی منتقدانه محتوای رسانه های نوین و توان تولید محتوای مناسب و متقاعد کننده) یکی از عوامل پیشرفت بشری در قرن اخیر توجه و اقبال عمومی به رسانه های مجازی است. اگر بخواهید معرفی مناسبی از خود داشته باشید، استفاده از این رسانه می‌تواند گزینه‌ی خوبی باشد. اتفاق‌ها و رویدادهایی که در جهان رخ می‌دهد، با اعلام نظر شما نسبت به آن خبر در ابتدا برای دنبال کننده‌های شما جذابیت خواهد داشت و رفته رفته مورد استقبال مردم و عوام قرار می‌گیرد. هر روز رسانه های نوینی بر سر کار می‌آیند. تا دیروز اخبار و اتفاق های خوب و بد در روزنامه به چاپ می‌رسید و

اکنون سایت های اینترنتی و فضای مجازی، که همه ما به آن دسترسی داریم. مطمئناً فردا نیز این روند ادامه خواهد داشت. بطور مثال با اپلیکیشن سازی، تبلیغات مجازی، تراکنش های مالی و اطلاعاتی، مردم به این سمت هدایت می شوند که فرد موفق باید اطلاعات خود را در این زمینه افزایش دهد.

۷. چند رشته ای بودن: (سواد و توانایی درک مفاهیم چند رشته مختلف) همیشه باید دستی بر آتش داشت و از رویدادها و رشته های مختلف اطلاعات کسب نمود.

فردی که در رشته مهندسی یا پزشکی درس می خواند ولی با فن حسابداری آشنا نیست، یقیناً در حساب و کتاب زندگی خود به مشکل بر می خورد؛ همچنین اگر راه درست برقراری ارتباط و چگونه موفق شدن را نداند چه طور می تواند در رشته خود موفق گردد و یا ارتباط مؤثری با همکاران یا مراجعین خود داشته باشد. چگونه می تواند از مشکلات مردم اطراف خود با خبر گردد و یا اگر فارغ التحصیلان دانشگاهی ما با حوزه ادبیات آشنا نباشند چه طور می توانند نگارش خوبی در پایان نامه ها و ویراستاری مناسب برای نوشته های خود داشته باشند.

۸. تفکر طراحی: (توانایی طراحی فرایندها برای رسیدن به هدفی خاص) باید به آن مرحله از توانایی برسیم که بتوانیم افکار خود را روی برگه پیاده کنیم، از مقدمه تا پایان آن را شرح دهیم، یعنی بتوانیم بگوییم پروپوزال نویس خوبی شده ایم؛ که اگر شدیم مقدمه ای است برای اینکه اجرا کننده خوبی هم باشیم. چون سناریو و نحوه رسیدن به آن را در این صفحه پیاده کرده ایم.

۹. مدیریت بار فکری: (توانایی فیلتر کردن و اولویت بندی مطالب در راستای حداکثر سازی کارکرد شناختی مغز) معمولاً نشست هایی انجام می گیرد که هر فرد متناسب با دیدگاهی که دارد نظراتی را انتقال می دهد، از این بارش های فکری باید بهترین بهره وری را بعمل آورد و به این توانایی رسید که به افکار جهت داده تا خروجی اهدافی که از نشست ها مطالبه می شود قابل دستیابی باشد.

۱۰. تشریک مساعی مجازی: (توانایی کار بهره ورانه و همراه با شور و شوق در یک تیم مجازی)

باید با تیم سازی همانطور که پیگیر فضای حقیقی هستید به دنبال بهره برداری از فضای مجازی نیز باشید. باید بتوانید حرف های خود را در فضای مجازی متناسب با جذب مخاطب بزنید تا در این دنیا حامیانی را در جهت رشد خود پیدا کنید.

برای رسیدن به موفقیت باید زبان بدن خود را نیز تقویت کنید، یکی از عواملی که در تکمیل سخن گفتن و ارتباط برقرار کردن می‌تواند مؤثر و دلنشین باشد استفاده مناسب از زبان بدن است، از اجزاء تشکیل دهنده‌ی بدن باید بهترین بهره‌برداری را داشت، به طور مثال:

آشنایی با زبان بدن:

۱. سر: برای نه گفتن در زمان مناسب استفاده کنید. در این صورت احترام بیشتری به شما می‌گذارند چون می‌فهمند هر مسئله‌ای را قبول نمی‌کنید.
۲. چشم‌ها: برای فهماندن پیام متأسفم، بگذارید چشمان‌تان پیش قدم شوند. هنگام اشتباه تأسف خود را ابراز کنید تا دیگران حس کنند شما هم ناراحتید، در این صورت هوشمندانه‌تر کار خواهند کرد چون می‌دانند که شما هم تأسف آنها را می‌پذیرید.
۳. گوش‌ها: وقتی در مشکلات گرفتار می‌شوید، از یک گوش، تخریب‌ها را بشنوید و از گوش دیگر بیرون کنید.
۴. بینی: شامه خود را تیز کنید. یعنی نسبت به جریان‌ها مطلع باشید.
۵. دهان: فقط به حرف زدن بسنده نکنید، بلکه منظورتان را بفهمانید.
۶. لب‌ها: لبخند یک زبان بین‌المللی است که در تمام دنیا فهمیده می‌شود. لبخند را در محل کارتان پخش کنید تا محل کار، به مکان بهتری تبدیل شود.

۷. قلب: برای تشکر کردن در زمان مناسب (نه خیلی زود نه خیلی دیر)، اگر لبخندان از صمیم قلب باشد، لبخند بیشتری در محل کارتان پخش می-شود.
۸. گلو: اگر دیدید کسی از کارمندان تان بار مجموعه را کمتر یا بیشتر از حد مسئولیتش به دوش میکشد در برابر کم کاری سکوت نکنید و از فرد مسئول قدردانی نمایید.
۹. انگشتان: انتقاد کنید و انتقاد پذیر باشید. سعی کنید دیدگاه منتقد را بفهمید. اگر حس می کنید باید از کسی انتقاد شود به خاطر داشته باشید که وقتی یک انگشت شما به سمت دیگران است، سه انگشت دیگر، به شما اشاره دارد.
۱۰. صورت: سکوت، تحمل ناپذیرترین صداست، صورت شما نشان دهندهی این مطلب است.
۱۱. شکم: همیشه نقاط شکست از مسائل کوچک ناشی می شوند، سعی کنید به آنها بخندید. خنده حقیقی از شکم می آید.
۱۲. پا: دو قدمی که برای کارمندان تان بردارید، مثلاً یک لیوان آب دست آنها دهید، انگیزه ی کاری آنها هم بیشتر می شود.
۱۳. گردن: قهرمان باشید تا به گردن تان مدال ببندازند این باعث می شود تا سرافراز شوید.

عزت نفس و اعتماد به نفس

امروزه ما می دانیم که کمبود عزت نفس درد خاموش و مشکل عمومی مردم سراسر جهان است. و میدانیم یکی از ویژگیهای اصلی افراد موفق، داشتن عزت نفس و یا همان حرمت نفس است. مهم نیست که در کودکی عزت نفس همه ما صدمه دیده است. عزت نفس مهم ترین و با ارزش ترین دارایی شماست. هر چند تا کنون فرض بر این بود که عزت نفس بخشی از اعتماد به نفس است، اما امروز ما میدانیم که عزت نفس ریشه و اعتماد به نفس میوه درخت شخصیت انسان است. مهم این است که امروز متوجه شدیم، و راهکارهای طلایی وجود دارد که می توانیم عزت نفس و اعتماد به نفس خود را به عرش اعلی بکشانیم. عزت نفس، خودباوری شما از خودتان و ویژگیهای مرتبط با شماست. چقدر در حفظ و افزایش این دارایی جاودانه می کوشید؟ احساس می کنید لایق شادی هستید؟ میتوانید به مردم نه بگویید؟ عزت نفس در واقع ارزیابی است که از خودمان داریم.

عزت نفس چیست و چگونه باید عزت نفس را افزایش داد ؟

ما امروز متوجه شده ایم که **تقویت عزت نفس و اعتماد به نفس** کودکان باعث بهبود عملکرد آنان در بزرگسالی و به طور کلی موفقیت در زندگی می شود (باسکین، ۲۰۱۱).

هر چه باشد، تمام افراد موفق اول عزتمند هستند و بعد اعتماد به نفس بسیار بالایی دارند، این طور نیست؟

قبل از این که به بررسی پیچیدگی های آن پردازیم، لازم است که تفاوت های میان مفاهیم خود-کارآمدی، اعتماد به نفس و حرمت نفس را مشخص کنیم.

✓ احساس می کنید لایق شادی هستید؟

✓ آیا قادرید به مردم نه بگویید؟

✓ خودتان را چطور ارزیابی می کنید؟

(معنی عزت نفس به انگلیسی - Self-Esteem) اصطلاحی است که همه ما این روزها از آن استفاده می کنیم.

چرا عزت نفس مهم است؟

اگر چه نمی توان به حرمت نفس به عنوان اکسیر معجزه گر برای رفع همه مشکلات نگاه کرد، اما واقعیت این است که اگر کمی دقیق تر و عمیق تر بررسی کنیم، در بسیاری از مشکلات، اختلالات و چالش های زندگی شخصی و شغلی خود، می توانیم رد پای عزت نفس را به عنوان یکی از عوامل اصلی و ریشه ای معیوب ببینیم.

عزت نفس یعنی تصویر تمام عیاری که شما از خود دارید. ترازوی اندازه گیری عزت نفس به شما می گوید، چه میزان خود را خوب و ارزشمند میدانید؟

دوست من! آیا شما بر اساس قضاوت و ارزشی که برای دیگران متصور هستید، نوع واکنش، تعامل و ارتباط شما با آن ها تفاوت نمی کند؟ امروزه می بینیم که ما در همان نگاه اول در مورد فرد قضاوت و ارزش گذاری می کنیم و عموماً و متأسفانه با توجه به میزان دارایی های مادی اش بر او برچسب ارزشمندی می زنیم، لذا در مورد خودتان نیز با توجه به میزان ارزشمندی، نوع واکنش و تعامل شما نسبت به خود و با خود متفاوت خواهد بود و از اینجاست که اهمیت حرمت به نفس مشخص می شود.

تفاوت عزت نفس و اعتماد به نفس

هرچند ما در تئوری برای عزت نفس و اعتماد به نفس تعاریف کاملاً متفاوتی داریم ولی واقعیت آن است که در روانشناسی بالینی تفاوت کاملاً مشخص و دقیقی بین این دو وجود ندارد. دلیل اصلی آن هم به خاطر این بوده که عزت نفس و اعتماد به نفس آن‌چنان در هم تنیده و لابه‌لای هم هستند که مثل یک قاشق مخلوط نمک و شکر، هرچند دو عنصر کاملاً متفاوت و مشخصی هستند، اما جدا کردن آن‌ها در زمان کار بر روان و کارکرد ذهن بسیار سخت می‌نماید.

عزت نفس یا عزت به نفس یا همان حرمت نفس به چه معناست؟

واژه esteem از واژه ای لاتین "به معنای برآورد کردن" می‌آید. بنابراین عزت نفس "برآوردی" است که از خودتان دارید، اعتبار و احترامی است که برای خودتان قائل هستید.

اگر می‌خواهید ببینید آیا سطح عزت نفس شما سالم است، از خودتان این سوالات را پرسید.

- آیا خودم را دوست دارم؟
- آیا فکر می‌کنم که انسان خوبی هستم؟
- آیا مستحق عشق هستم؟
- آیا مستحق شادی هستم؟
- آیا احساس میکنم که انسان نرمال و مناسبی هستم؟

زندگی صاحبی دارد و صاحب آن عزت نفس است - محمود جولایی

کسانی که عزت نفس پایینی دارند جوابشان به همه یا بیشتر این سوالات مثبت نیست. ممکن است شما یکی از آنها باشید. اگر این طور است، چه کاری می توانید انجام دهید؟

- **عزت نفس** بالا موقعیت های شغلی و شرایط زندگی خارق العاده ای برای فرد ایجاد می کند.
- **عزت نفس** بالا یعنی من آدم لایقی هستم و من لیاقتم بسیار بالاست.
- **عزت نفس** تلقین خشک و خالی نیست، تفکر مثبت اندیشانه عوام فریبانه نیست، عزت نفس غرق در مشکلات، و به خود قبولاندن عبارت "همه چیز خوب است" نیست.
- **عزت نفس** یعنی اوضاع شاید زیاد خوب نیست ولی دارم تلاش خودم را می کنم تا اوضاع را تغییر بدهم.
- **حرمت به نفس** یعنی من خودپنداره مثبت و قدرتمندی از خود در ذهن دارم.
- **حرمت نفس** یعنی من می دانم در زندگی ممکن است چالش هایی با برچسب شکست و موفقیت پیش روی خود داشته باشم. یاد می گیرم این چالش ها را مدیریت کنم.
- **عزت به نفس** یعنی من نه از دیگران پایینتر هستم و نه دیگران برتر از من هستند. من با دیگران برابر هستم. مساوی و برابر.

به یاد داشته باشید - شما منحصر به فرد هستید!

یه راه خوب برای شروع بهبود عزت نفستان این است که بپذیرید شما منحصر به فرد هستید چون هیچ کس دیگری کاملاً شبیه شما نیست.

نه فقط اثر انگشت یا DNA ما منحصر بفرد است، بلکه ذهن و شیوه‌ای فکرو عمل شما نیز کاملاً منحصر به شماست.

این به این معنی است که در بیش از ۷ میلیارد نفر در دنیا تنها یک نسخه از شما وجود دارد. بنابراین اگر طبیعت خود را به زحمت انداخته تا شما را منحصر به فرد بیافریند، باید این احساس را داشته باشید که مهم هستید و به اندازه هر کس دیگری در این سیاره حق دارید؟

شما حقوق دیگری نیز دارید. یکی از آنها حق اشتباه کردن است فراموش نکنید که انسان ممکن الخطاست و بسیاری از ما کاری را اشتباه انجام می دهیم قبل از آنکه یاد بگیریم آن را درست انجام دهیم.

به علاوه، ما این حق را داریم که به خودمان احترام بگذاریم و مورد احترام واقع شویم. و شاید مهمتر از همه برای خودم بله یا نه بگوییم.

در این جا قصد داریم در مورد عزت نفس صحبت کنیم و با انجام پنج روش متفاوت و عملی در مورد راه کارهایی که برای افزایش سطح آن یا **بالا بردن عزت نفس** هست را توضیح دهیم.

➤ اما شاید همین ابتدا پرسید که چرا اینقدر تاکید و اینقدر راجع به آن صحبت می شود؟

➤ مگر عزت نفس چه اهمیتی دارد؟

- ✓ عزت نفس اهمیت زیادی دارد زیرا به ما می گوید ما خود را چطور می بینیم؟
- ✓ و چطور قضاوت می کنیم؟
- ✓ گذشته خودمان را چطور دیدیم؟
- ✓ خودمان، ماهیت خودمان را چطور می بینیم؟
- ✓ در مورد اشتباه کاری خودمان، فامیل، افراد فامیل، خانواده، اسم خودمان، زیبایی خودمان چه نظری داریم؟
- ترکیب نگرش ما نسبت به موضوعات مختلف از جمله موارد بالا در درون ما ضریب شناختی را بوجود می آورد که ما به آن عزت نفس می گوئیم.

در واقع با **عزت نفس پایین**، فرد یک آدم بسته، خسته و تنیده ای هست که انگار در درون یک جعبه قرار گرفته است. عزت نفس پایین می تواند عامل بروز قطعی افسردگی باشد حتی از آن هم فراتر برود .

بسیاری از روانشناسان بر این باورند که عامل اصلی و ویروس بوجود آورنده بسیاری از بیماری های روان تنی و روان پریشی عزت نفس پایین است.

"مادر بیماری های روانی، عزت نفس آسیب دیده است." - محمود جولایی

مثالی که من می توانم در مورد تشریح حرمت نفس بزنم اینکه فرض کنید که شما زیباترین، بزرگترین و گران قیمت ترین الماس دنیا رو داشته باشید.

اگر شما **عزت نفس پایین** داشته باشید. یک وقتی از شما پرسند شما چه چیز گران قیمتی در درون خود دارید یا اصلا اون الماس رو اسم نمی برید و یا به عنوان شماره یک از اون یاد نمی کنید.

دوم اینکه هرگز دنبال این نیستید که اون الماس درون خودتون رو بروز بدهید یا به دیگران نشان بدهید یا ازش استفاده‌های بکنید.

عزت نفس شاید یکی از مهمترین موضوعات روی میز روانشناسان عصر جدید باشد.

شاید روانشناسان امروزی متوجه شده اند که آن مشکل عمومی که سالها در بیماران خودشان به دنبالش هستند **عزت نفس پایین** است.

و اگر بتوانند این مشکل بزرگ بشر امروز رو حل بکنند، به طبع بسیاری از بیماریهای پیچیده ی بعدی که در گرو آن بوده کاهش یا از بین خواهند رفت.

عزت نفس یا همان حرمت نفس تمام جوانب زندگی من و شما رو تحت شعاع قرار می دهد: "سلامتی، ارتباطات، برخوردی که با خودمان و پدیده های پیرامون خودمان داریم".

حتی دلیل اینکه برخی از افراد به مواد مخدر گرایش پیدا می کنند این است که تصور شخصی در ذهن خودشان از خودشان دارند بسیار ضعیف، ناکافی و ناتوان هست با این توضیحات می رسیم سر وقت بحث اصلی خودمان کارهایی که برای بهبود وضعیت آن می خواهیم ارائه دهیم.

توجه کنید که همه ما در هر سن، شرایط و وضعیتی می توانیم از این تکنیک ها برای بهبود وضعیت عزت نفسمان استفاده بکنیم.

به رفتار تان واقع بینانه نگاه کنید

متأسفانه بسیاری از افراد با **عزت نفس ضعیف** وقتی اشتباهی می کنند یا قضاوت نادرستی می کنند خیلی خودشان را سرزنش می کنند.

احساس می کنند که خوب نیستند چون در امتحان قبول نشده اند، شغلشان را از دست داده اند یا سرزنش و تخریب شده اند.

اما این اتفاقات و احساسی که در مورد آن‌ها داریم و اینکه چطور با آنها کنار می آییم فقط بخش کوچکی از ما است و خیلی مهم است که این را یادمان باشد.

افراد با **عزت نفس سالم** خودشان را با شکست های مقطعی تعریف نمی کنند. آنها خودشان را در تصویر بزرگتری می بینند.

اگر عمیقاً از برخی جنبه های خودتان رنج می برید، تلاش کنید که به خودتان بگویید این فقط قسمت کوچکی از چندین لایه و جزء از شماست که شما را واقعی می سازد و زمانی که اشتباهی انجام می دهید یا کاری می کنید که چندان باعث افتخار نیست سعی کنید که تمام موجودیت خود را محکوم نکنید.

چگونه افکار مخرب و منفی را متوقف کنیم؟

بسیاری افراد با **عزت نفس ضعیف** فکر می کنند که چندان مهم نیستند و نظرات آنها تاثیر و ارزشی ندارد. آیا شما هم این طور فکر می کنید؟

اگر این طور است تلاش کنید که این افکار مخرب را متوقف کنید چون اگر آنها را باور کنید دیگران هم تشویق می شوند که تا آنها را باور کنند.

به جای آن، خودتان را انسانی ببینید که حقوق، نظرات و عقایدی دارد که به اندازه دیگران ارزشمند هستند. این به شما کمک می کند که عزت نفستان را افزایش دهید.

۵ تکنیک طلایی افزایش عزت نفس در بزرگسالان و عزت نفس در کودکان و همچنین عزت نفس در نوجوانان



تکنیک اول تقویت عزت نفس بزرگسالان:

نوشتن سرگذشت زندگیتان از کودکی تا کنون

به عنوان اولین تکنیکی که برای بهبود عزتمندی می خواهیم خدمت شما عرض کنم اینکه باید یک شجره نامه و در واقع سرگذشت زندگیتان را از دوران کودکی خودتون شروع کنید.

اگر نقاط ابهامی در زندگی شما هست این نقاط ابهام را پرسید، تحقیق کنید، بررسی کنید و برای خودتان کاملاً شفاف سازی کنید.

شما در این تکنیک می توانید هر شب ده دقیقه وقت بگذارید. و هر چیزی که از گذشته در یاد دارید را روی کاغذ بیاورید، همین طور در حین نوشتن تاریخچه زندگی خودتان نقاط مثبت را پررنگ تر کنید و بیشتر راجع به آن بنویسید.

چه اتفاق های مثبتی در کودکی افتاده است؟ چه کارهای خوبی کرده اید؟ حتی شیطنت هایی که به شما حس خوبی می دهد.

چطور درس خوانده اید و چه نمرات خوبی گرفتید؟

یعنی بیشتر توجه و تمرکز روی نقاط مثبت باشد. در مرحله بعد شما باید شبی پنج مورد که از خودتان شناختید و به آن افتخار می کنید را یادداشت کنید.

یعنی از دل آن سرگذشتی که نوشته اید و آن نقاط مثبتی را که اشاره کرده اید، یا هر شب ۵ مورد که به آن افتخار میکنید و در خودتان مثبت، خوب و بارز می دانید را یادداشت کنید.

هر شب ۵ مورد:

- قیافم اینجوری بود.
- قدم اینجور بود.
- فلان مدرک را گرفتم.
- فلان دوره را گذراندم.
- فلان مقطع تحصیلی را با این رتبه قبول شدم.
- پدرم این خوبی را دارد.
- مادرم..... چیزی را پیدا کنید و روی آن متمرکز شوید.

هر شب ۵ مورد یادداشت کنید. می توانید به خیلی چیزها اشاره کنید. ارتباطاتتان، افرادی که با آنها دوست هستید، توانایی های خاصی که دارید، استعدادهای که دارید،

شاید در دفعات اولی که میخواهید این لیست را پر کنید چیزی به ذهنتان نرسد یا ندانید. این کاملاً طبیعی است، به خاطر اینکه چیزهای مثبت زیادی را در خودتان نمی بینید. چون **عزت نفس پایین** اصلاً تعریفش همین هست.

اما به تدریج یاد می گیرید که نقاط قوت و مثبت خودتان را بزرگ تر و بزرگ تر ببینید و با شروع عدد اول عددهای بعدی را حتماً در لیست بگذارید.



تکنیک دوم تقویت عزت نفس:

دیدن نقاط مثبت در دیگران

تکنیک و روش دومی که در افزایش عزت نفس می‌خواهیم بگویم دیدن چیزهای خوب در دیگران است. ما عموماً در دیگران نقاط منفی را خیلی بارز می بینیم.

مخصوصاً هر چقدر عزت نفستان پایتر باشد شما افراد دیگر را ضعیف تر و منفی تر از خودتان خواهید دید؛ اما اینجا می خواهیم دقیقاً برعکس عمل کنیم.

ببینید! نمی‌خواهیم در مورد دیگران قضاوت بکنیم، فقط می خواهیم یک مقایسه مثبت بکنیم. نقاط مثبتی که در خودتان می بینید را بگردید و در اطرافیان ببینید. و یا نقاط مثبتی را که در دیگران می بینید را در دیگری جستجو کنید. اینجا هم باز ممکن است در یافتن نقاط مثبت در دیگران با مشکل مواجه

شویم و نتوانیم پیدا کنیم. این طبیعی است ولی به تدریج و با فکر کردن بر روی این موضوعات می توانیم نقاط بسیار مثبتی را در اطرافیان خودتان پیدا کنید، که در شما هم هست.

بیشتر ما در دیگران فقط به دنبال مسائل و جوانب منفی آنها هستیم و فقط آن نکات منفی را می بینیم. مثلاً با دوستی سالهاست ارتباط داریم و سال هاست که داریم قضاوتش می کنیم و همیشه در ذهن ما به گفتگو با این فرد مشغولیم.

- که چرا این فرد این کارو کرد و یا چرا این کارو نکرد؟!!!
- چرا اینجوری یا چرا اون جوری لباس پوشید؟!!!
- چرا به من اینجوری سلام داد؟!!!
- چرا اونجوری رفتار نکرد یا کرد؟!!!

کمی به این افکار توجه کنیم، تمام عمرمان، این سؤالات و این گفتمان را در درون خودمان تکرار می کنیم؛ و ما فرض می کنیم که نمی خواهیم از این به بعد این کار را بکنیم و برعکس می خواهیم فقط و فقط نقاط قوت و مثبت دیگران را ببینیم، و آن را به زبان بیاریم در واقع ما می خواهیم از اختلاف هایمان به پذیرش تفاوت هایمان برسیم، منتها زیاد به نقاط ضعف هم کاری نداشته باشیم، بیشتر جنبه های مثبت را ببینیم و با این جنبه های مثبت طبعاً ارتباط خوبی بین ما برقرار خواهد شد، تا اینکه جنبه های منفی را ببینیم و حالا در ارتباط صد در صد با مسائل و مشکلاتی مواجه خواهیم شد.

دوستان! در اینجا هدف، کتمان کردن مشکلات خود و دیگران نیست، اصلاً بحث عزتمندی این نیست! برای همین هم اینجا نمی خواهیم این بحث را باز کنیم، که با جوانب منفی خودمان این کار را بکنیم یا با جوانب منفی دیگران! (طبیعی است که وقتی در خودم این جوانب منفی را بشناسم، میتوانم آنها را تغییر بدهم و در دیگران هم یا می پذیرم و یا کمکش می کنم تغییر بدهد و یا اینکه با همان شرایط با او مواجه می شوم).



تکنیک سوم افزایش عزت نفس:

به وجود آوردن حس خوب در دیگران

تکنیک سوم اینکه حالا ما باید ببینیم که چطور می توانیم در دیگران حس خوب بوجود بیاوریم؟ چطور می توانیم به دیگران کمک کنیم؟

به طور مثال، دیروز یکی از همکارهای من ناراحت بود از شرایطش از وضعیتش و برای آینده به شدت غصه می خورد و نگران بود، من اینجا گفتم خوب ببینم می توانم از این تکنیک استفاده بکنم.

زمان آن بود که با صحبت های مثبت امید به آینده را در او زنده کنم، به او گفتم: تو اینجا، توی این شرکت توانایی های داری که همه ی ما غبطه این تواناییها را می خوریم، پس تو آدم خوب و متفاوتی هستی، پدر خوبی هستی، تو همکار خوبی هستی!

در کل خیلی حس خوبی نسبت به حرف های من پیدا کرد. شاید باورش برای شما سخت باشد که او بعد از این گفتگوی خیلی کوتاه، فردای آن روز، با من تماس گرفت و با حالتی که گویا خیلی احساساتی شده بود ازم من بابت این گفتگوی خیلی خوبی که بینمان رد و بدل شده بود، تشکر کرد و گفت که صحبت های من خیلی مؤثر بوده، و در مسیر تصمیماتی که برای آینده اش گرفته خیلی اثر گذار بوده است.

خوب! اینجا ما این کار رو آنالیز بکنیم. من با یه گفتگو، با اشاره به نقاط قوت همکارم در او حس خوبی ایجاد کردم.

اما این چه سودی برای من داشت؟ سودش برای من این بود که احساس بسیار بهتری در من ایجاد شد. با واکنش ایشان نسبت به این گفتگو، من متوجه شدم که آدم خوبی هستم، و دوم یک سری توانایی های خاص دارم، و سوم دیگران نسبت به من حس خوبی دارند، و در نهایت در واقع به این ایمان می رسم:

یک: من خوب هستم،

دو: دیگران خوب هستند،

سه: ارتباط من با دیگران خوب است.



تکنیک چهارم بهبود عزت نفس:

تمیز و مرتب بودن

و تکنیک دیگری که خیلی مؤثر می دانه اینکه خوش لباس باشید و به سر و وضع خودتان برسید. از عطر و ادکلن خوب و مناسبی استفاده کنید. و کلاً ظاهرتان را حفظ کنید.

لازم نیست که منتظر یک شرایط ، وضعیت و روز خاصی باشید. تا خوشکل لباس بپوشید، موهایتان را مرتب کنید یا خانم ها آرایش کنند.

یکبار برای خودتان این کار رو بکنید، بروید جلوی آینه و با یک حس خوب به سر و وضع خودتان برسید. از لباسی که می پوشید لذت ببرید، از کفش نویی که خریدید، در واقع از ظاهر خودتان بیشترین لذت رو ببرید.

اینجا اشاره میکنم که شاید بسیاری از مردم با پوشیدن لباس نو حس خوبی ندارند. این دقیقاً بخاطر این تصور هست که وقتی من خوب نیستم چیزهای خوب هم نباید داشته باشم.

یک نگاه تلخی که ته ضمیر این افراد نشسته است.

اما افراد عزتمند و با عزت نفس بالا، همه ی چیزهای خوب را متعلق به خود می دانند و برای خود می خواهند.

من در این مورد نظرم این نیست که باید گران قیمت ترین لباس ها را بپوشیم تا عزت نفسمان بالا برود. خوب و مناسب پوشیدن، مرتب بودن، شلخته نبودن، این که وقتی میخواهید بروید بیرون جلوی آینه به خودت نگاهی میاندازی و دستی به سر و گوش خودت میکشی؛ بیشتر این منظور من هست، نه اینکه حتماً برند خاصی را باید بپوشید تا احساس خوبی داشته باشید. یادمان باشد همان قدر که شلخته بودن ما را می برد به فاز اختلال شخصیتی، خیلی مرتب بودن یا خیلی گران پوشیدن و یا خیلی خرید کردن هم می تواند ما رو دچار مشکلات دیگری بکند. این مورد و حفظ ظاهر مخصوصاً برای خانم ها می تواند خیلی خیلی حیاتی و مؤثر باشد، و می تواند در آنها اثر گذارش بیشتر باشد.

این جا متذکر می شوم در حفظ ظاهر چطوری ایستادن، راه رفتن، نشستن، حالت های اندام خیلی خیلی مهم هستند؛ ما خیلی وقت ها از ظاهر افراد قضاوتشان میکنیم، و می دانیم آدمی با کتف افتاده، سر شانه های افتاده، شل، که با دست های کاملاً بی حال راه می رود، آرام راه می رود، خوب مسلماً این آدم، **عزت نفس پایین** دارد، سرش پایین است و به کسی نگاه نمی کند؛ ولی بر عکس! شما تصور کنید آدمی که سر بالا، سینه جلو، دست ها را آرام و محکم در کنار شانه هایش تکان می دهد، خیلی محکم راه می رود. تند راه می رود، تماس چشمی با دیگران دارد، ظاهر آرام و شاید متبسمی هم دارد، خوب طبعاً، این آدم احتمالاً لباس مرتبی هم دارد و عرض شود که به خودش و کاری که آن لحظه دارد انجام می دهد و جایی که دارد می رود، ایمان، اعتقاد و باور دارد؛ منظور از خوش پوشی، بیشتر احساس خوبی است که از ظاهر خود دارد و این حفظ ظاهر در قضیه کیفیت عزت نفس خیلی خیلی مؤثر است، و خود به خود یک اثر متقابل هم از دیگران می گیرد، این فرد همین که مورد توجه قرار می گیرد، همین که دیگران از لباسش، تیپش، راه رفتنش، عطر و ادکلنش، کفشش، ظاهرش، حتی شیوه نشستنش به او می گویند، یا حتی با نگاهشان یک حس خوبی به او انتقال می دهند، این دقیقاً همان اثر بسیار بسیار قدرتمندی است که در درون خود فرد ایجاد می شود و دیگران تأییدش می کنند.

در واقع ما به این تأییدها نیاز داریم، تا مطمئن شویم تأیید خودمان تأیید درستی بوده است؟

موقعی هم که تعریف می شود لطفاً به سبک ایرانی اصلاً منکر آن تعریف نشوید، به طور مثال: اصلاً اینجور نیست که شما می گویند، و این لباس نو نیست، لباس کهنه فلانی، و این اصلاً مارک معروفی نیست، من این را توی حراجی گرفتم، چیز مهمی نیست، تصادفاً اینجوری راه میرم.

نه! اینجوری نه، اتفاقاً برعکس باید تشکر بکنیم از اینکه شما را اینجور می بینند، که از شما تعریف می کنند، یا از مسائل مرتبط با شما تعریف می کنند؛ هرگز رد نکنید، قدر دانیها و تشکرها را به تعارف نکشانید، نه اتفاقاً... از آنها بابت تعریفی که از شما می کنند تشکر کنید.

و جمله ای که یکی از روانشناسان در یک سمینار در این مورد می گفت این بود که بگویید من سپاس گزار لطفتون هستم.



تکنیک پنجم بالابردن عزت نفس:

بخشنده بودن

آخرین تکنیک اینکه بخشنده باشید. من از بزرگی شنیدم که می گفت بخشش دیگران ، انعکاسش در ما بخشش خودمان می شود. ما خیلی وقتها باید خودمان را ببخشیم.

اما مسئله اینجاست که بلاهایی که سر خودمان می آوریم اگر سر دیگری بیاوریم، صد در صد از ما شکایت می کنند، یا هر کاری از دستشان بریاد سر ما انجام می دهد.

ما احتیاج به بخشش خودمان داریم و برای اینکه خودمان را ببخشیم با این تکنیک با بخشش دیگران در واقع این را به خودمان انتقال می دهیم.

یک خاطره!

سالیان سال خشم کوبنده ای از جانب مادرم داشتم، و این خشم در درون من به یک آتش کوره ای تبدیل شده بود که در و پیکرش بسته است و در درون من محبوس شده است، همیشه آماده بودم که با او بحث کنم، دعوا کنم که چطور یک مادر بچه ی خودش را رها می کند و می رود؟ آنهم به دختر بچه ی کوچک! چطور یک مادر اجازه می دهد فرزندش را یک مرد بزرگ کند؟ بعد کم کم این نگاه رو عوض کردم.

من همون قدری که فرزند مادرم هستم، فرزند پدرم هم هستم.

پدرم از من نگهداری کرده است، این قضیه را بعدها خیلی در خودم تغییر دادم، گفتم خوب اگر من بخواهم از دل این اتفاق یک چیز خوب برداشت کنم و به خودم بدهم چه هست؟ خوب! متوجه شدم که این که من پیش پدرم بزرگ شدم در واقع یک موهبت بود، چون ایشان خیلی خوب از من مراقبت کردند و شاید نبود مادرم باعث شد که من با پدرم به این صورت بزرگ بشوم. و تربیت پدر را بگیرم، در واقع براساس همین تکنیک آخر، من بعد از سالیان سال جنگ و نبرد ذهنی با مادرم، آمدم شکر گزاری کردم و تشکر کردم به خاطر نعمتی به نام پدر! که از من اینگونه مراقبت و نگهداری کرد. در واقع تنفر در درون من به عشق تبدیل شد، حتی از مادرم نیز در این مورد ممنونم و سپاس گزارش هستم. در واقع مادرم من را به دنیا آورد و اگر او نبود من نمی توانستم این دنیا را تجربه کنم، پس از ایشان هم سپاس گزارم، من مادرم را به گونه ای بخشیدم و شکر گزار شرایط کودکی ام هستم.

وقتی نگاه را به این شکل تغییر می دهید، فکر نکنید فقط در همین زمینه مثلاً در مورد من در زمینه نگاهم نسبت به پدر و مادر تغییر کوچکی ایجاد شد، نه! اینگونه نگرش های جزئی، انعکاس پیدا می کنند در نگرش های عمومی و کلی تر و به تدریج نگاهت نسبت به زندگی و مفهوم زندگی را عوض می کند. این جاست که تأثیر عزت نفس درانسان به صورت قشنگی مشخص می شود.

با بخشش دیگران ما به راحتی می توانیم بسیاری از خشم های درون مان را فروکش کنیم، می توانیم خیلی از تنفرها را ضعیف تر کرده یا از بین ببریم، می توانیم یک آرامش درونی در خودمان به وجود بیاوریم.

این پنج روش و تکنیک بود که من برای بهبود وضعیت عزت نفس امروز می خواستم برای شما بیان کنم.

این پنج روش کاربردی را همیشه در زندگی خود بکار بگیرید. ایمان دارم که زندگیتان را رؤیایی خواهید کرد.

دو تکنیک عملی قدرتمند دیگر برای تقویت عزتمندی بیان می‌کنم

۱- نکات مثبت را برجسته کنید

اغلب ما احساس نارضایتی می‌کنیم چون بارها و بارها به اشتباهاتی فکر می‌کنیم که انجام داده ایم. اما می‌توانیم عزت نفسمان را بهبود ببخشیم اگر نگاهی دوباره به موضوعاتی کنیم که باور داریم اشتباه یا بد انجام داده ایم.

برای مثال، یکی از شاگردان من سخنرانی کاری داشت. عادت داشت که خیلی انتقادی به ارائه سخنرانی‌اش فکر کند و برای کوچکترین اشتباه دچار بی‌خوابی شبانه می‌شد.

اما الان یک گزارش از هر کدام از سخنرانی‌هایش می‌نویسد و فقط در مورد نکات خوب و مثبت آن سخنرانی می‌نویسد.

نیازی ندارد که در مورد موارد منفی بنویسد آنها به ذهنش چسبیده‌اند و خیلی تلاش می‌کند که آنها را تکرار نکند، اما نکات خوب و مثبت را فراموش می‌کند مگر آنکه آنها را بنویسد.

بنابراین وقتی روز بدی داشته‌اید یا چیزی در رابطه یا محل کارتان خوب پیش نمی‌رود برای خودتان گزارشی بنویسید که در این اتفاق، چه چیزی خوب پیش رفته است.

نتیجه این کار شما را شگفت زده می‌کند و تصویر شما از خودتان را بهبود می‌بخشد.

۵۰ چیز که در مورد خودتان دوست دارید را فهرست وار بنویسید.

اگر کمبود عزت نفس جدی داشته باشید، احتمالاً برایتان سخت خواهد بود در مورد خودتان مثبت فکر کنید.

بنابراین این تمرین را انجام دهید: ۵۰ مورد را که در خودتان دوست دارید و خودتان را بخاطر آن تحسین می کنید بنویسید. این کار ممکن است هفته ها طول بکشد اما استقامت داشته باشید.

میتوانید در مورد ویژگی های شخصیتی تان بنویسید. می تواند چیزهایی در مورد ظاهر تان باشد.

حتی می تواند در مورد کارهایی باشد که انجام می دهید. برای مثال، ممکن است با وجود اینکه پول کمی دارید کتاب بخرید و بخوانید یا ممکن است زمانی که خودتان موقع خرید از سوپر مارکت عجله دارید جای تان را به فرد سالمندی بدهید.

وقتی به عدد ۵۰ رسید آنها را دوباره روی فلش کارتهایی بنویسید که بتوانید همیشه همراه خود داشته باشید.

احتمالاً ممکن است روی هر کارت ۵ نکته بنویسید بنابراین ده کارت همراه خود خواهید داشت. سپس دو بار در روز کارتها را زیر و رو کنید، با این کار می توانید آنها را به ترتیب جدیدی مرور کنید، اگر این کار را هر روز انجام دهید کم کم شروع به پذیرش خودتان به عنوان انسانی خوب و ارزشمند می کنید.

اگر کار سختی پیش رو دارید مثلاً قرار ملاقات یا مصاحبه ای شغلی در زمان اضافی قبل از آن، این کارت ها را بخوانید این کار به شما کمک می کند تا آرام تر و خوش بین تر باشید.

۲- هرگز از خودتان انتقاد نکنید

یکی از زمینه های که افراد با اعتماد بنفس پایین بسیار در آن مشکل دارند انتقاد کردن و پذیرش انتقاد است. که هر دو می تواند به شدت سخت باشد.

چطور با انتقادها برخورد کنیم؟

اغلب وقتی که مورد انتقاد قرار می گیریم آنقدر ناراحت می شویم که شروع به تبرئه کردن خود می کنیم و بدون اینکه واقعا گوش کنیم که چه گفته می شود آن را رد می کنیم.

این کار کمکی به ما نمی کند در این قسمت نکاتی در ارتباط با برخورد با انتقادها وجود دارد.

بدون اینکه انتقادها را قطع کنید به آنها گوش دهید.

سپس اگر نکاتی در این انتقادها وجود دارد که با ارزش هستند با ابراز موافقت با آنها شروع کنید.

اگر بخش هایی از آن واضح نیستند بخواهید تا برایتان توضیح بدهند.

اگر متوجه شده اید که اشتباه کرده اید بپذیرید و عذرخواهی کنید.

اگر انتقادها نادرست و غیر منصفانه است، لبخند بزنید و بگویید "ببخشید ولی باهات موافق نیستم".

چطور انتقاد کنیم؟! (انتقاد کشنده حرمت نفس)

افراد با عزت نفس ضعیف انتقاد کردن برایشان به اندازه پذیرش انتقاد سخت است. در حقیقت بسیاری از این افراد از پیشرفت خودشان جلوگیری می کنند چون نمی توانند با این موضوع که قدرت و اختیاری داشته باشند و بتوانند از دیگران انتقاد کنند روبرو شوند.

چطور می توانید یاد بگیرید که انتقاد کنید در زمانی که لازم است؟

آرامش خود را حفظ کنید،

در زمان مناسب انتقاد کنید.

آنقدر منتظر نمانید تا از آن فرد متنفر و یا به شدت عصبانی شوید. اگر اینطور شود معمولاً نمی توانید درست انتقاد کنید.

از تکنیکی به عنوان ساندویچ انتقاد استفاده کنید، که به این معنا است ابتدا چیزهای خوب بگویید و از طرف مقابلتان تعریف کنید و سپس انتقاد خود را مطرح کنید و در انتها دوباره نکته مثبتی بگویید.

از کلمه "من" به جای "تو" استفاده کنید.

شاید دقت کرده باشید افرادی که در انتقاد کردن از دیگران منصف هستند تمایل دارند که بیشتر از کلمه من به جای تو استفاده کنند. چون کلمه من نشان می دهد که کنترل دست خودتان است و بنابراین در مورد آنچه که می گوئید فکر می کنید.

ممکن است بگویید " فکر نمی کردم امروز خوب برخورد کنید." یا " نگرانم که موضوع را کاملاً برایتان روشن نکرده باشم چون فکر نمی کنم شما در این موضوع با من همراه باشید" یا " فکر می کنم این کار با استاندارد دی که همیشه در کار شما است فرق دارد".

اغلب ما در ابتدا یعنی زمانی که باید با مشکل مواجه شویم چیزی نمی گوئیم، در عوض صبر می کنیم تا زمانی که منفجر شویم. سپس از کلماتی مانند تو، شما، تقصیر توست به فراوانی استفاده می کنیم.

مثلاً می گوئیم " تو بی لیاقتی"، " تو احمقی"، " کارت چنگی به دل نمی زند" یا حتی: "تو منو مریض کردی" این حرف ها وقتی خیلی عصبانی هستیم زده می شود، همچنین نشان می دهد که کنترلرمان را از دست داده ایم و بعد از انجام این کارها عموماً احساس بدی نسبت به خودمان داریم و عزت نفسمان کاهش می یابد.

عزت نفس ضعیف شده حقیقتاً می تواند زندگی، کار و ارتباطات ما را بسیار مشکل تر از آنچه واقعاً هست کند. بنابراین، اگر **عزت نفس پایین** دارید، امیدوارم که این تکنیکها به شما کمک کند تا آن را بهبود ببخشید.

چون از زمانی که دید مثبت تری نسبت به خودتان داشته باشید، می فهمید که همه چیز در زندگی به مراتب راحت تر از حال حاضرتان پیش می رود.

و در پایان می خواستم بگویم مهم نیست کجا هستیم، در چه شرایط روانی هستیم. مهم اینکه
اگر بخواهیم از وضعیت کنونی که طبعاً دوشش نداریم. به وضعیتی برویم که رضایتمندی
شما را جلب بکند همیشه راه هست.

فقط باید بخواهیم و تصمیم بگیریم و از تکنیک ها و روش هایی که دیگران آزمایش کرده
اند و جواب گرفته اند شما هم استفاده بکنید.

چگونه می توانیم موفق باشیم !!؟؟

بعضی روزها، مبداء شروع اند، شروع یک حرکت، شروع یک تغییر.

با خودمان قرار می گذاریم از همین شنبه، از همین اول ماه، از همین اول فصل و یا از اول سال نو، یک کار جدید را شروع کنیم، یک تغییر جدی در زندگی مان بدهیم، یک تصمیم را عملی کنیم.

قرار های زیادی می گذاریم که فراموش می شوند؛ اما تصمیم ها و عهدهایی هم هستند که به آنها پایبند می مانیم... و به هدف هایمان می رسیم و این پایبندی موفقیت های زندگی مان را رقم می زند.

موفقیت هایی که به زندگی ما معنا می بخشند و ما با کمک آن ها پله های ترقی را طی می کنیم و البته باید در نظر داشته باشیم که با این موفقیت ها قضاوت و انتخاب می شویم.

مرور کنیم، قرارهایمان را... مرور کنیم تصمیم هایمان را... چند بهار را سپری کرده ایم؟ جایی که هستیم، همان است که باید باشیم!؟

قرارهای جدیدمان کدام اند؟ یک جای گوشی تلفن همراهمان نت ساده ای باز کنیم و یا یک گوشه ی دفتر، بنویسیم: کجاییم؟ به کجا باید برسیم؟ و برنامه ی ما کدام است!؟

و عید امسال را نقطه شروع دیگری بدانیم که حرکت از آن شروع می شود.

امروزه بخشی از موفقیت افراد و سازمان ها وابسته به ارتباطات است و فراگیری آن امری ضروری است.

ارتباطات باعث می شود دنیا بچرخد، ارتباطات روابط انسانی را تسهیل می کند و به ما امکان می دهد یاد بگیریم، رشد کنیم و پیشرفت داشته باشیم، ارتباطات فقط صحبت کردن یا خواندن نیست، بلکه درک چیزی است که گفته می شود و در برخی موارد حتی درک چیزی است که گفته نمی شود... ارتباطات مهم ترین مهارتی است که هر فرد موفق می تواند داشته باشد.

افراد موفق کارها را گام به گام انجام می دهند!!

حتماً شما هم این ضرب المثل را شنیده اید که "سنگ بزرگ نشانه نزدن است" خیلی اوقات کارها به خاطر بزرگ بودن و هول انگیز بودن به فردا موکول می شوند، اما اگر شما قادر باشید کارهای بزرگ را به بخش های کوچک تقسیم کنید، می توانید این کارها را سریع تر انجام دهید و به نتیجه رسیدن همین کارهای کوچک، ضمن روحیه دادن و انگیزه دادن به شما، باعث می شود آن کار بزرگ و هول انگیز به زودی به پایان برسد. مثلاً فرض کنید دوست دارید یک کتاب بنویسید اما فرصت کافی ندارید، حال اگر تصمیم بگیرید هر شب تنها چند صفحه بنویسید بعد از مدتی می بینید کتاب شما آماده چاپ شده است!!

زمانی که توانستیم ارتباط های مناسبی به جهت تعامل برقرار کنیم زمان آن است تا با تکنیک های عملیاتی برای رسیدن به موفقیت آماده شویم...

۱. در ابتدا استعداد های بالقوه خود را شناسایی کنید. ببینید در چه زمینه ای نسبت به دیگران توانمندتر هستید. در ابتدا خود را در جریان آرام قرار دهید و کارها را امتحان کنید بطور مثال: والدین، برای اینکه کودکان بدن ساخته و پرداخته ای بدست آورند، آنها را با ورزش ژیمناستیک پرورش می دهند و سپس وارد ورزش دیگری می کنند. این مثال ساده این توجه را میدهد که شما نیز می توانید خود را در مسیری قرار دهید تا با یادگیری و آزمون و خطا خود را آماده موفقیت کنید. پیشنهاد من این است: استعداد هایی را که دارید در برگه ای یادداشت کنید؛ اگر فکر می کنید در کاری مستعد هستید با علامت سبز آن را مشخص کنید، اگر تصور می کنید در کاری نیمه مستعد هستید با علامت زرد و سپس، اگر نیاز به مهارت خاصی دارید

که استعدادی در آن ندارید با علامت قرمز مشخص کنید. در ابتدا به سراغ توانمند کردن علامت زرد بروید و بعد از توانمند شدن در آن به سراغ علامت قرمز بروید و از فردی به عنوان راهنما تقاضا کنید که در کنار شما بوده و شما را ارزیابی کند. سپس بر نقاط قوت خود بیافزاید و هفته ای یکبار آموزه های خود را بازبینی کنید؛ از کسی بخواهید که ببیند در رفتار و کردار شما تغییری حس می کند یا خیر؟

۲. به گذشته نگاه نکنید: هیچگاه به عقب برنگردید و به اتفاق هایی که در پیرامون شما پدید آمده فکر نکنید. هرچه بیشتر به گذشته فکر کنید عذاب وجدان یا احساس گناه بیشتری در شما به وجود می آید و کار شما را برای ادامه دادن مختل می کند. صبور باشید و به خدا توکل کنید. همیشه به آینده توجه داشته باشید که هنوز فرصتی هست و می توان زمان باقیمانده را از نو ساخت. هر کدام از رویداد ها با صبوری و مدیریت زمان قابل جبران است.

۳. هدف خود را تعیین کرده و برای رسیدن به آن تلاش کنید: اولین کاری که یک انسان موفق به دنبال آن می رود هدف است. زمانیکه هدفتان را تعیین کردید برای رسیدن به آن، به انجام فعالیت و کلاس های مرتبط می پردازید، به طور مثال، اگر فردی به دنبال رسیدن به پول و ثروت است به سراغ کلاس های کارآفرینی می رود تا تدوین و فیلمبرداری، هرچه قدر که می توانید اهداف خود را بزرگ ببینید، هرچه قدر این اهداف بزرگ باشد مجبور خواهید بود برای رسیدن به این هدف بیشتر تلاش کرده و کار کنید، در این مورد فضایی ببینید و اعتقاد قلبی و راسخ داشته باشید که می توانید به آن برسید. اگر تمام فکر و ذهن ما این باشد که کرایه تاکسی را از کجا بیاوریم پس به اندازه همان کرایه تاکسی پول خواهیم داشت و اگر در

اتوبوس نشسته باشیم و تمام فکر ما این باشد که ماشین مورد علاقه ما باید رنگش سفید باشد پس در آینده نه چندان دور سوار ماشین مورد علاقه‌ای که در ذهنمان بود خواهیم رسید، ما به همان اندازه‌ای که فکر می‌کنیم پول خواهیم داشت و به همان اندازه موفق خواهیم شد که باور داریم.

۴. شجاعت خیال پردازی را در خود افزایش دهید: همیشه به این فکر کنید که شما هم می‌توانید رئیس جمهور شوید، شاید برای شما خنده دار به نظر برسد، ولی اگر نگاه کنیم ایشان هم همجنس ما هستند و با تلاش و تقویت خود به این جایگاه رسیدند، شاید بگویید با پارتی و حمایت دیگران بوده است، ولی خیر! برای انتخاب رئیس جمهور رأی هریک از ما می‌تواند مثر ثمر باشد، پس شخص متقاضی جایگاه رئیس جمهوری، برای جلب اعتماد مردم باید بکوشد و این امر اتفاق نمی‌افتد مگر با ارتباط مؤثر! خودمان را گول نزنیم، سعی کنیم با دقت به رفتار و برخوردهای افراد موفق، طرز فکر کردنشان و مدل ذهنی‌شان توجه کنیم تا دلیل موفقیت را درک کنیم.

۵. تسلیم نشوید: پشت هر فرد موفق پر از داستان‌ها و اتفاق‌های گوناگون است که توجه کردن به آنها شما را از هدف اصلی خودتان باز می‌دارد، به این نکته باید توجه داشته باشیم که هیچ‌کس در دنیا نمی‌تواند رأی موافق همه گیتی را داشته باشد و همه از او تعریف کنند. اگر چنین باشد به اعمال و رفتار او شک کنید، زیرا انسان باید دور و منافع باشد تا بتواند همه را از خودش راضی نگه دارد.

هیچ وقت تسلیم نشوید و فقط به اهداف خود فکر کنید، دنیای ما نتیجه نقشی است که ما بر آن می‌زنیم. ما نقاش دنیای خودمان هستیم، رنگ و طرح آن هم نتیجه

تفکرات و کارهای ماست و وسعت آن به اندازه وسعت فکرمان است؛ پس خوب فکر کنیم و با جان و دل به راه بزنیم و اگر خدا را در این راه دیدیم، یقین بدانیم در جاده ی درستی قدم گذاشته ایم، پس با قدرت به سمت جلو حرکت کنیم.

۶. برای خود نقشه کاری ترسیم کنید. برای اینکه به هدف نزدیک شوید راهی را ترسیم کنید که مثل بازی های کامپیوتری مرحله به مرحله است. انسان هم اگر از هر مرحله به درستی گذر کند، سریعتر می تواند به نقطه پایان (هدف) برسد. هیچ وقت سعی نکنید به یکباره به خط آخر برسید. اگر شما کم کم پیشرفت کنید و خود را توانمند سازید با سقوط احتمالی، شما پله پله سقوط خواهید کرد، نه یکباره سرنگون!!!

۷. خواست-نگرشی توقف ناپذیر داشته باشید: یک مسیر را در زندگی خود انتخاب کنید و در طول این مسیر حرکت کنید. افرادی موفق هستند که علاقه مندی خود را در یک مسیر به وجود می آورند نه افرادی که وسط راه به سراغ هدفی دیگر می-روند. اگر یک ورزش را انتخاب کردیم برای موفقیت در آن ورزش تلاش کنیم فکر و هوش و حواس خودمان را پرت نکنیم و فقط با هدف پیشرفت در یک رشته ورزشی حرکت کنیم.

برای رسیدن به موفقیت همیشه باید به یاد داشته باشیم:

ما برای خودمان زندگی می‌کنیم. سعی کنیم در سمت و سویی حرکت کنیم که فردا خانواده و اجتماع با افتخار به ما نگاه کنند و همیشه از ما به نیکی یاد کنند. موفق شدن اتفاقی نیست بلکه باید خود، درون‌مان را تقویت کنیم. به طوری که به گفته‌های بی‌ارزش دیگران اهمیت ندهیم و مرتب بگوئیم الآن فلان کس در مورد من چه گفت و یا دوستانم در مورد من چه فکر می‌کنند؟! به هیچ عنوان بیش از حد به نظر دیگران اهمیت ندهید و با اطمینان در مسیر خود حرکت کنید.

"برای خوشنودی دیگران کار نکن، و فکرت را معطوف به این‌امن‌ام‌ور نکن"

به هیچ عنوان از قضاوت شدن دیگران نترسید چه خوب باشی چه بد، قضاوت می‌کنند و همیشه قضاوت‌ها به گونه‌ای است که طرف مقابل می‌خواهد با زیر سؤال بردن شما به هدفش برسد (یا از توانایی‌های شما غبطه می‌خورد یا دوست دارد جای شما باشد و نمی‌تواند و یا دوست دارد در کنار شما باشد که قادر به انجام آن نیست) ما از پیامبر مهربانی‌ها "محمد مصطفی (ص)" بالاتر که نیستیم! پیغمبر که فرستاده خدا بر روی زمین بود با تمام محبت و عطوفتی که نسبت به مردم داشت، باز مورد نامهربانی از جانب اطرافیان قرار می‌گرفت، به عنوان مثال داستان معروف همسایه یهودی پیامبر را همه شنیده‌ایم، فردی که به منظور ابراز خشم و کینه یهودی، هر روز از بالای دیوار زباله و خاکستر بر سر آن حضرت می‌ریخت و پیامبر کریمانه از کنار آن می‌گذشت.

محال است بتوانیم با همه عقائد، سلايق، فرهنگ‌ها و مختلف اطرافیانمان همسو شویم، بنابراین به هیچ عنوان سعی نکنید همه را راضی نگه دارید، که اگر فقط به دنبال راضی کردن دیگران باشید، شما به فردی ضعیف النفس تبدیل خواهید شد. به دنبال افزایش قدرت درونی تان باشید. هیچکس غیر از شما غمخوار شما نیست. تنها افرادی که به فکر شما هستند پدر و مادر تان هستند. پس برای موفقیت خودتان و رسیدن به تعالی کاری کنید.

باید به این نکته توجه داشته باشیم که هر کس که خودش را قبول دارد اسیر حرف دیگری نخواهد شد. در صورتیکه دروغ و افترايي پشت سر شما به شما زده می‌شود، اگر دنبال آن را گرفتید و برای رفع اتهام به آب و آتش زدید این یعنی نقطه ضعف... صبروری کنید و همیشه و همه جا توکل کنید به خدای متعال، چون او آفریننده‌ی دادگر است؛ یقین داشته باشید که اگر خدا اراده کند به کسی خیری برساند کسی نمی‌تواند مانع رساندن این خیر شود و به یاری خدای متعال بهترین‌ها از آن ما خواهد بود. این را هم بدانید وقتی فعالیت و حرکتی به ثمر می‌رسد همه فقط نتیجه تلاش شما را می‌بینند، اما دو صد حیف که نمی‌بینند، چه تلاش‌هایی شد و چه زخم زبان‌هایی شنیده شد و چه خون دل‌هایی خورده شد تا موفقیت امروز به چشم آید.

البته امروز ثمره‌ی تلاش دیروزی است که از پی نشدن‌ها متبلور شده است. روزگار همیشه بر یک قرار نمی‌ماند. روز و شب دارد، تاریکی دارد، کم دارد، بیش دارد، دیگر چیزی از زمستان باقی نمانده، همه چیز تمام می‌شود و بهار می‌آید. پس مراقب باشید سختی‌ها شما را از رسیدن به اهدافتان باز ندارد.

زمانی که به سوی موفقیت حرکت می‌کنیم باید ۷ مورد از سارقین موفقیت را بیشتر بشناسیم.

سارقین موفقیت:

۱. استفاده بیهوده از تلفن همراه: برای استفاده از تلفن همراه همیشه زمان‌هایی را در نظر بگیرید، که خارج از آن بازه زمانی فقط به سوی هدفی که تبین نموده‌اید، حرکت کنید. استفاده بیش از اندازه از تلفن همراه و اپلیکیشن‌ها منجر به اتلاف وقت شما خواهد شد و برنامه‌ریزی‌های دقیق شما را مختل خواهد کرد.
۲. نداشتن اعتماد به نفس: سعی کنید مداوم به خود یادآور شوید که "من می‌توانم"، همیشه در ذهن خود، به این یقین برسید که از هر لحاظ عالی هستید اما مراقب باشید به منزله تکبر به طرف مقابل تلقی نگردد.
۳. نداشتن اولویت بندی: باید بتوانید بین کار، خانه، خانواده و علی‌الخصوص خود، تمایز قائل شوید، اگر حریم‌ها رعایت نشود همیشه این احساس با شما همراه خواهد بود که همه از شما ناراضی هستند.
۴. ناتوانی در نه گفتن: گاهی اوقات نیاز است، نسبت به درخواست‌هایی که دیگران از شما دارند ((نه)) بگویید، این به منزله تکبر نیست، بلکه شما با چارچوب بندی که نسبت به خواسته‌های خود دارید، اگر خواسته‌ها و یا اهداف جدیدی که برای شما ترسیم می‌شود، منجر به عقب افتادن و یا انحراف از مسیر اصلی می‌گردید، پس با اعتماد به نفس کامل ((نه)) بگویید.

۵. ارتباط نداشتن برای کسب اطلاعات: باید هرروز بازه زمانی مناسبی را برای پیگیری اخبار پیرامون اجتماع تعیین کنید. هرروز رویدادهای جدیدی در حوزه ارتباطات در حال رخ دادن است که اگر آن را فرا نگیریم از نیازهای جدید اجتماع عقب می‌مانیم.
۶. عدم انضباط شخصی: تعیین برنامه یکی از عواملی است که منجر به انضباط شخصی می‌گردد. هر چه در مسیر رسیدن به هدف با نظم دقیق‌تری حرکت کنید، منجر به افزایش اعتبار شما در بین دیگران خواهد شد.
۷. نداشتن اهداف روشن: زمانی که اهدافی را برای خود ترسیم کردید، به هیچ عنوان نباید آنها را تغییر بدهید، زیرا برای رسیدن به اهداف جدید، باید از نقطه صفر شروع کنید.

باید این نکته را بدانیم که کسانی که به بالاترین سطوح موفقیت رسیده‌اند، خوش شانس نبوده‌اند، بلکه کار متفاوتی نسبت به اکثریت مردم انجام داده‌اند. و هرگز! هرگز! هرگز! تقلید نکنیم، اینکه کسی در جایی با روشی موفق بوده است، دلیل بر این نیست که ما هم دقیقاً با همان روش در جایی دیگر موفقیت کسب خواهیم کرد. موفقیت با خودش دشمن می‌آورد، می‌توانید موفق باشید و دشمن داشته باشید، و یا می‌توانید شکست بخورید و دوست داشته باشید.

پس انتخاب با شماست....

انسان های مؤثر چه عادت هایی دارند؟!!!

آدم‌هایی که در زندگی و جامعه تأثیرگذار هستند ۷ عادت مهم رفتاری را در خود ایجاد کرده‌اند که این عادات روزانه آنها را به سمت اهداف‌شان پیش می‌برد.

۱. آنها می‌دانند که از زندگی‌شان چه می‌خواهند، جهت‌گیری روشنی دارند و اهداف خود را به روشنی و وضوح تعیین کرده‌اند.

۲. آنها منابع، انرژی و امکانات خود را بر اساس اولویت‌های زندگی به کار می‌گیرند؛ زندگی آنها بر اساس اولویت‌ها عادت همیشگی آنها است.

۳. آنها در قبال خود، خانواده، محیط کار و جامعه‌ای که در آن زندگی می‌کنند فوق‌العاده مسئولیت‌پذیر هستند و مسئولیت‌پذیری خود را نه در شعار بلکه در عمل اثبات می‌کنند.

۴. بینش و رفتار آنها مبتنی بر الگوی برنده-برنده است، یعنی وقتی برنامه ریزی می‌کنند فقط به منافع خود نمی‌اندیشند بلکه منافع همه افرادی که نقش دارند را در نظر می‌گیرند و در عمل هم به گونه‌ای رفتار می‌کنند که هیچ کس بازنده نباشد بلکه همه، ذی‌نفع بوده در بازی احساس رضایت و برنده بودن داشته باشند.

۵. آنها از مشکلات فرار نمی‌کنند و آنها را گردن دیگران نیز نمی‌اندازند، بلکه عادت دارند مسائل را ابتدا کاملاً درک کنند، ابعاد آن را بشناسند و تعریف درستی از صورت مسئله داشته باشند و سپس آن را به افرادی که

در حل مشکل نقش آفرین هستند می‌فهمانند؛ این عادت، آنها را در ایجاد تفاهم در سخت‌ترین مسائل، توانمند می‌سازد.

۶. هم‌افزایی هنر آنها است، آنها این توانمندی را در خود ایجاد کرده‌اند که بتوانند توان‌های خود را با قابلیت‌های دیگران هم‌افزا نمایند، مثلاً اگر منابع مالی در اختیار دارند اما در زمینه سرمایه‌گذاری خوش فکر نبوده یا تخصصی ندارند با یک فرد متخصص و مورد اعتماد، می‌توانند کار اقتصادی مطمئنی را انجام دهند، یا بالعکس...؛ آنها می‌دانند همکاری و مشارکت از ضرورت‌های موفقیت در عصر جدید است، همکاری‌هایی که منجر به ایجاد توانمندی‌های جدید و قابلیت‌های لازم برای انجام کارهای بزرگ و مؤثر شود.

۷. عادت خوب دیگر آنها این است که از خود، ارزیابی مستمری دارند و از این طریق ضعف‌ها و کاستی‌ها را به صورت منظم تشخیص داده و اصلاح می‌کنند؛ این عادت، آنها را قادر ساخته است که در کار و زندگی‌شان بهبود مستمر داشته باشند.

همیشه سعی کنید موفقیت ها را شرطی کنید!!

یکی از روش های مؤثر برای ثبات و تداوم یک رفتار موفقیت آمیز شرطی - سازی آن رفتار است.

این روش، محرک نیرومندی را برای حرکت و پیشرفت ایجاد می کند، شرطی سازی موفقیت، در همه سطوح اعم از سطح رفتار فردی، خانوادگی، سازمانی و ملی کاربردی است و تأثیرات شگرفی بر جای می گذارد.

به عنوان مثال در سطح سازمانی به شرکت اپل اشاره می کنیم که با استفاده از این روش توانسته است مسیر نوآوری و موفقیت را با ثبات و با هیجان و اشتیاق جمعی کارکنانش طی نماید.

اپل شرکتی است که به بهانه هر موفقیتی جشن می گیرد!!

این یکی از سنت هایی است که از دوران استیو جابز به جا مانده است، او با ایجاد این سنت، توانست فضایی به شدت مثبت، هیجانی و دوستانه در اپل ایجاد کند، فضایی که در آن همه به شدت برای موفقیت تلاش می کنند، زیرا همه با هم برای موفقیت جشن می گیرند!!

مدیران و خانواده های گرامی هم می توانند با استفاده از این روش موفقیت را به یک عادت پایدار، توأم با رفتار هیجان انگیز و شوق آور جمعی در سازمان و خانواده شان تبدیل کنند، هر کدام از ما هم می توانیم با استفاده از روش شرطی - سازی، موفقیت را در سطح فردی و خانوادگی برای ایجاد رفتارها و عادت های جدید یا جایگزینی و ترک عادت ها و رفتارهای نامناسب به کار گیریم.

بزرگترین موفقیت ها از کوچک ترین گام های درست آغاز می شود که تداوم یافته و به توده بهمن شایستگی ها تبدیل می شود.

همه افراد موفق آگاهانه یا نا آگاهانه از فرمول مشابهی برای رسیدن به هدف های خود استفاده می کنند.

شما هم برای رسیدن به خواسته های خود این ۴ دستور ساده را بکار بگیرید.

چهار دستور ساده:

۱. خواسته های خود را مشخص کنید و در آن دقیق باشید، روشنی بیان نوعی قدرت است.
۲. دست به عمل بزنید، زیرا داشتن آرزو کافی نیست.
۳. ببینید نحوه عملکرد شما برای رسیدن به هدف، مفید و مؤثر است یا نه؟ برای یک فرضیه ی بی ارزش، نیروی خود را بیهوده هدر ندهید، فرضیات و شیوه کار خود را آنقدر عوض کنید تا به هدف برسید.
۴. قابلیت انعطاف، باعث می شود که نظرات تازه ای پیدا کنید و به نتایج تازه تری برسید.

موفقیت نتیجه ۳ عبارت است:

۱. تجربه دیروز
۲. استفاده امروز
۳. امید به فردا

ولی اغلب ما با ۳ عبارت زندگی می کنیم:

۱. حسرت دیروز

۲. اتلاف امروز

۳. ترس از فردا

افراد موفق از فکر کردن به صورت مسئله پرهیز نموده و بر روی راه حل ها تمرکز می کنند.

وقتی شما به مشکلات پیش روی خود متمرکز می شوید خیلی سریع دچار احساسات منفی و استرس خواهید گشت، که البته هر دوی آن ها از جمله عوامل کاهش کارایی محسوب می شوند.

در مقابل وقتی بر روی اعمالی که سبب بهبود شخصیت و عملکردتان می شود تمرکز می نمایید در شما احساسات مثبت رخ داده و اعتماد به نفس بیشتری کسب می کنید که چنین وضعیتی در مجموع سبب بالا رفتن راندمان کاری شما خواهد گردید.

افراد موفق بر روی راه حل ها تمرکز کرده و به ندرت مدت زمان زیادی را صرف فکر کردن به صورت مسئله می نمایند.

این افراد از برخی احساسات مانند، عصبانیت نیز پرهیز می نمایند زیرا چنین حسی سبب قرار گرفتن ذهن در وضعیت تدافعی می گردد.

وقتی یک عامل خاص، شما را به صورت قریب الوقوع تهدید می نماید، داشتن روحیه تدافعی یک الزام محسوب می شود، ولی تهدیدی که از آن زمان بسیاری می گذرد و مدت طولانی است که با شما همراه شده را نمی توان با چنین روحیه ای

مدیریت کرد زیرا این روحیه سبب ایجاد استرس دائمی خواهد شد و حتی در بلند مدت می‌تواند بر سلامت‌تان اثر بگذارد.

استرس و روحيات منفی یکی از عوامل اصلی عدم موفقیت هستند و لذا یک فرد موفق همواره سعی می‌کند از عصبانیت، حسادت و مواردی از این دست پرهیز نماید.

چگونه می‌توانیم در محیط کار موفق باشیم!!؟

بدانید که عامل اصلی تمام موفقیت‌ها و پیشرفت‌های شما در این واقعیت ساده نهفته است که شما از آنچه انجام می‌دهید، لذت می‌برید و در محیط کارتان شاد هستید.

اما آیا فقط شاد بودن است که موجب افزایش بهره‌وری می‌شود یا اینکه با افزایش بهره‌وری کار، احساس شاد بودن نیز بیشتر می‌شود؟

در پاسخ به این پرسش باید گفت که تأثیر مثبت و سازنده دو عامل شادی و بهره‌وری بر هم، رابطه‌ای دو سویه و علّی و معلولی است. بدون توجه به اصل منظم بودن در محل کار، سایر ترفندهای مرتبط با ارتقای بهره‌وری، آنچنان که باید، مفید و تأثیرگذار نخواهند بود. با استفاده از تکنیک‌های زیر خواهید توانست مالک بی چون و چرای وقت خود باشید و روزهای کاری پر بازده و شادی را رقم بزنید.

— همیشه یک برنامه زمانی مکتوب و مدون داشته باشید و تمام افکار، گفتگوها و فعالیت‌های مهم خود را طی هر هفته یادداشت کنید.

این کار شما را در مورد میزان فعالیت‌ها و عملکرد هفتگی‌تان آگاه‌تر می‌سازد.

— به گونه‌ای برنامه‌ریزی کنید که حداقل ۵۰ درصد زمان خود را صرف فعالیت‌ها و تفکرانی کنید که بخش عمده نتایج و دستاوردهای مثبت‌تان را موجب شده‌اند.

__ برای تمام ساعت کاری تان برنامه‌ریزی کنید و از تمام دقائق آن نهایت استفاده را ببرید، چرا که همین دقائق هستند که ساعات و روزهای کاری موفق‌تان را رقم می‌زنند.

__ همیشه سی دقیقه نخست هر روز کاری تان را صرف برنامه‌ریزی و هدف‌گذاری فعالیت‌های همان روز کنید و تا زمان تکمیل فرآیند برنامه‌ریزی، اقدامات اجرایی-تان را آغاز نکنید.

__ پنج دقیقه قبل از هرگونه فعالیت و تماس کاری با دیگران به روشنی تصمیم بگیرید که در آن روز می‌خواهید چه نتایجی به دست بیاورید. این کار به شما این امکان را می‌دهد تا قبل از شروع هرکاری تصویری روشن و عینی از موفقیت‌هایی که قرار است به دست آورید، ترسیم کنید.

__ در زمان‌هایی که سرتان خیلی شلوغ است و زمان‌هایی که اوج ساعت کاریتان محسوب می‌شود علامت ((لطفا مزاحم نشوید)) را روی دفتر کارتان نصب کنید. در مورد انجام این کار هیچ تردید و تعارفی نداشته باشید و هیچ کس را از این مسأله مستثنی نکنید، چرا که همین وقفه و مزاحمت‌ها است که شما را از رسیدن به موفقیت‌های تان باز می‌دارد.

__ با اراده‌ای قوی و مصمم سیاست عدم پاسخگویی به تماس‌های تلفنی بی‌موقع و ایمیل‌های ناخواسته و ناگهانی را به مرحله اجرا درآورید.

سخن آخر: اگر به کلیدی دست پیدا کرده‌ای که راه موفقیت را پیمودی،

درست نیست که این راه را به دیگران یاد ندهی

هرآنچه برایت کردند و تو تو نمند شدی بر تو واجب است
که تو هم شکم کنی

هرآنچه برایت کردند و تو تو نمند شدی بر تو واجب است
که تو هم شکم کنی

هرآنچه برایت کردند و تو تو نمند شدی بر تو واجب است
که تو هم شکم کنی