



تفکر دلفینی دارید یا کوسه‌ای؟

واکاوی پژوهشی که در آن محققان ۹۵ کوسه

و ۵ دلفین را در استخری رها کردند

و ۹۵ کوسه مردند

و ۵ دلفین زنده ماندند

اسما صابری | روان‌شناس و نوروتراپیست



تفکر را می‌توان به دو نوع تقسیم کرد که این تقسیم‌بندی، ما را به آگاهی نزدیک می‌کند و آگاهی نجات‌دهنده است. در دانشکده «سان دیه‌گو» آمریکا، پژوهشگران ۹۵ کوسه و پنج دلفین را به مدت یک هفته در استخری بزرگ رها کردند و به مطالعه حالات رفتاری آن‌ها پرداختند. ابتدا کوسه‌ها به یکدیگر حمله کردند و در این تهاجم، تعداد زیادی از آن‌ها نابود شدند، سپس به دلفین حمله‌ور شدند. دلفین‌ها فقط می‌خواستند با آن‌ها بازی کنند ولی کوسه‌هایی وقفه

تفکر کوسه‌ای یعنی چه؟

در دنیای یک کودک که همه چیز قابل دستیابی است، فقط کافی است کمی گریه کند یا دست و پا بزند تا آن را به دست آورد. همان کودک که به مرور زمان با واقعیت روبه‌رو می‌شود و حقیقت زندگی را لمس می‌کند، ناگام شدن را می‌آموزد و باور پیدا می‌کند برای هر به دست آوردن از دست دادنی وجود دارد و حتی برعکس. اگر او با این باور فکر کند، خودش را از ناامیدی و امیدواری‌های کاذب نجات می‌دهد و به مسیری هدایت می‌شود که زیست‌ن را برای او امکان‌پذیر کند. حال اگر این کودک، هیچ‌وقت از دست دادن را لمس نکند و با هر گریه‌ای چیزی را که می‌خواهد به دست آورد، با این الگو خوی گیرد و تحمل ناکامی را برای او

سخت می‌شود. در افرادی که تفکر کوسه‌ای دارند، همواره، با ختن به معنای وجود نداشتن یا حتی مرگ ترجمه می‌شود و زندگی برای آن‌ها تنها ز مانی معنا دارد که برنده باشند.

ویژگی‌های افرادی با این نوع تفکر

از ویژگی‌های افرادی که تفکر کوسه‌ای دارند، این است که فرصت‌های زیست‌ن را کم می‌دانند و همواره در تلاشی نفسگیر برای برنده شدن هستند. فضاهای رقابتی برای این افراد بسیار لذت‌بخش است زیرا در میدان‌های رقابتی احساس می‌کنند بیشتر دیده می‌شوند و به گرفتن تایید نزدیک‌ترند. روان‌شناسان معتقدند، اگر فردی تایید لازم را در سن کودکی از

به آن‌ها حمله می‌کردند. سرانجام دلفین‌ها به آرامی کوسه‌ها را محاصره کردند و هنگامی که یکی از کوسه‌ها حمله می‌کرد، آن‌ها به ستون فقرات پشت یا دنده‌هایش می‌کوبیدند و آن‌ها را می‌شکستند، به این ترتیب کوسه‌ها یکی بعد از دیگری کشته می‌شدند. پس از یک هفته ۹۵ کوسه مرده و پنج دلفین زنده در حالی که با هم زندگی می‌کردند، در استخر دیده شدند. بعد از آن اتفاق از الگوهای رفتاری آن‌ها برای تقسیم‌بندی انواع تفکر در انسان‌ها استفاده شد و به نتایج جالبی رسید که در ادامه خواهید خواند.

والد خود نگیرد در دنیای بزرگ سالی همواره به دنبال گرفتن آن تایید در نگاه دیگران است. گاهی ما خودمان را سخت مشغول رقابتی اضطراب‌آور می‌کنیم تا زخم‌های کودکی مان را در مان کنیم. برنده بودن و برنده ماندن در افرادی که تفکر کوسه‌ای دارند، تنها راه موفقیت است و الگوی آن‌ها برنده-بازنده است. زندگی این افراد در داشتن‌ها و نداشتن‌ها، برنده و بازنده بودن‌ها خلاصه می‌شود. اغلب این افراد اضطراب و حتی تنش‌های جسمی زیادی را تجربه می‌کنند و البته می‌توان این دردهای جسمی روانی را در ک کرد. جسمی که از شدت اضطراب به تپش قلب مبتلا می‌شود، می‌خواهد بیان کند که ظرفیت این حجم از نگرانی برایم سخت است.

از مزایای افرادی که تفکر کوسه‌ای دارند، این است که آن‌ها بسیار سختکوش هستند و بیشترشان در حوزه‌های کاری، تحصیلی و اجتماعی موفقیت‌های زیادی کسب می‌کنند اما متأسفانه برای این افراد لذت‌از موفقیت، دوام زیادی نمی‌آورد زیرا پس از کسب هر بار موفقیت بدون آن که لذتی ببرند در پی موفقیت بعدی و تایید بعدی می‌روند.

تفکر دلفینی یعنی چه؟

الگوی افرادی با چنین تفکری، برنده-برنده است. دارای روحیه همکاری هستند و بسیار انعطاف‌پذیر. از ویژگی‌های برجسته این افراد باهوشی است. آن‌ها به روش هوشمندانه‌ای با دیگران همکاری می‌کنند تا زمانی که خودشان آسیب دیدند، نیروی بیشتری برای مبارزه داشته باشند. مقام برای آن‌ها بزرگ‌ترین موفقیت نیست و اصل را بر پایه بهتر زیستن می‌گذارند. آن‌ها در وجود خود احساس پوچی نمی‌کنند و بر همین اساس نیازی نمی‌بینند که دیگری را از سر راه بردارند زیرا هویت خود را به اندازه کافی خوب می‌بینند. همان‌طور که گفته شد در پژوهش مطرح‌شده، بین ۹۵ کوسه و پنج دلفین، فقط پنج دلفین زنده ماندند زیرا در روزهای اول، کوسه‌ها مرتب به یکدیگر حمله می‌کردند و تعدادی از آن‌ها به همین دلیل مردند، گویا کوسه‌ها در برخورد با هم دچار رقابت زیادی شدند که این رقابت باعث از پای درآمدن تعداد زیادی از آن‌ها شد. سپس به دلفین‌ها حمله کردند در صورتی که دلفین‌ها قصد داشتند با کوسه‌ها بازی کنند ولی کوسه‌ها مثل همیشه برنده بودن یا زنده نبودن را انتخاب کردند و با دلفین‌ها وارد چالش جدیدی شدند. عاقبت کوسه‌ها هم که شکست بود، بر خلاف چیزی که تصور می‌کردند باید به آن دست یابند.

چرا باید به الگوهای تفکری مان فکر کنیم؟

گاهی باید روی هر رفتار مان و الگوهای تفکری که انتخاب می‌کنیم تا چیزی را به دست آوریم، تمرکز کنیم تا با خود واقعی مان آشنا شویم. باید بدانیم که ضرب هوشی و موفقیت، بخش اصلی زندگی ما نیست بلکه توانایی تغییر باعث بهتر زیستن ماست. ما شبیه یک دایره به یکدیگر وصل هستیم، زنجیرهایی که نمی‌بینیم و به پای دیگری می‌اندازیم، جلوی راه رفتن ما را هم دیر یا زود می‌گیرد.

قرار و مدار

روز بررسی کلید و پریزها

معمولا تو هر فونه‌ای، یک سری کلید و پریز هست که یا شکسته یا خراب شده و کار نمی‌کنه. امروز چند دقیقه‌ای رو به بررسی کلید و پریزهای فونه اختصاص بدین و در صورت لزوم، بعضی‌هاشون رو عوض کنین.

ما و شما

راه‌ار تباطی با زندگی سلام: پیامک ۲۰۰۰۹۹۹ و تلگرام ۰۹۳۵۴۳۹۴۵۷۶

* تنها امید من برای مبتلا نشدن به کرونا، همین شست‌وشوی روزانه بینی ام با محلول آب نمک بود که در پرونده امروز زندگی سلام نوشیدنی فایده‌است! * سرگرمی‌های صفحه کودک به درد بچه‌های زیر ۵ سال نمی‌خورد. برای رفع این مشکل، فکری کنید. همه بچه‌ها که سواد ندارند. * در باره پرونده «رو دست‌های کرونا به علم»، اصلی‌ترینش که بهش اشاره نکردین، این بوده که قرار بود تابستان امسال واکسنش کشف بشه ولی این جوری که به نظر میاد تا دوسال دیگه هم ساخته نخواهد شد. * این که اکبر عیدی گفته معتاد بوده، واقعه‌ای؟ من فکر کردم به شوخی گفته. آخه ۲۵ سال هم شوخی نیست، قیافه‌اش هم که اصلا نشون نمیده. * من بیشتر از همه در ماجرای شیوع کرونا، دلم برای بچه‌های سوزه. واقعا دوران کودکی شون داره به سختی می‌گذره. دلم برایشون کبابه، کباب. * پاسخ دادن به سوال خانمی که گفته «از دست شوهرم به دلیل تصمیم‌های اشتباهش خسته شدم» در صفحه خانواده، اشتباه بود و نباید هر چیزی را چاپ کنید. زنی که چنین نگرشی در باره شوهرش داشته باشه، زن زندگی نخواهد بود. * من همون پیشگویی هستم که پیامکم در باره شله خوردن آقا کمال در ستون ما و شما چاپ شد. از الان پیشگویی می‌کنم که سوزه‌ستون آق کمال این هفته، اینه که مبتلا میشه به کرونا! این خطا، این نشون.

+۵ گام برای افزایش فروش

فرا تر از یک کالا یا خدمات خوب، هنر فروشنده است

که مشتری را مجاب به خرید می کند

سید سوزنا سادات | روزنامه نگار موفقیت



داشته باشید.

۲- **تایید کنید متوجه حضورش هستید** | نباید مشتری را به حال خود رها کنید و سر در گویی به بازی مشغول باشید یا از تلویزیون فوتبال ببینید. بعد از استقبال به مشتری نشان دهید حضور او برای شما معنتم و با ارزش است اما موی دماغش نشاید و ر گال به ر گال با او حر کت نکنید. گاهی یک مشتری نمی داند دقیقا چه چیزی می خواهد بنابراین پرسیدن سوالی مثل: «دقیقا چی می خواین بگین تا ببارم» به او این حس را القاء می کند که شما کم حوصله هستید.



۳- **مشاوره بدهید اما تصمیم نگیرید** | مشتری پول را پرداخت می کند بنابراین شما باید یک مشاوره صادقانه بدهید، معایب و مزایای هر کالا را بگویید. عبارت‌های کلیشه‌ای مثل: «از همین برای مادر و خانم خودم بردم» حتی اگر واقعی باشد کارایی ندارد. مشاوره درست بدهید اما به جای مشتری تصمیم نگیرید.

۴- **از بیان اطلاعات زیاد خودداری کنید** | اطلاعات سرراست، کاربردی و قابل فهم برای مشتری ضروری است اما اطلاعات زیاد، انتخاب را سخت می کند. اطلاعات را دسته‌بندی کنید تا به انتخاب مشتری کمک کنید.

۵- **بدیدر قه نشایید** | مشتری هیچ وظیفه‌ای برای خرید از شما ندارد. هر چند گاهی مشتریانی هستند که یک مغازه را از بیرو می کنند و در نهایت با یک بهانه بدون خرید خارج می شوند. مادر کل نباید در ازای چند سوال و کمی وقت، توقع خرید قطعی از مشتری داشته باشید. ممکن است بدرقه به شما باعث شود او دیگر برنگرد یا به دیگر مشتری ان هم بگوید.

۱+۵- **انواع خدمات را فراموش نکنید** | غیر از خدمات حین فروش و بعد از فروش، یعنی مشاوره دادن حین خرید و تضمین اصالت و کیفیت برای بعد از خرید نیاز به دو خدمت دیگر دارید تا فروش تان زیاد شود. اولی خدمات قبل از فروش است. یعنی معرفی کالا یا خدمات به مشتری تا مزیت کالای شمار ایدانند و به سمت فروشگاه شما بیایید. دیگری خدمات بدون فروش. یعنی مشتری با القوه را تبدیل به مشتری آینده کنید. مثل همان بدرقه مناسب.

دختر ۵ ساله ام وقتی سر لجبازی بیفتد، دیگر کوتاه نمی آید

واکنش والدین در این باره، درک کودک و ویژگی‌های این مرحله رشدی است. بنابراین صبور باشید و به فرزندتان دستور ندهید و برای حفظ استقلالش به او پیشنهاد بدهید.

با دخترتان همدلی کنید

در نظر داشته باشید که با آمدن فرزند دوم، فرزند اول احساس می‌کند که استقلالش و میزان توجه و محبتی که از اطرافیان و والدین دریافت می‌کرده، کمتر شده پس به شدت احساس ناراحتی و ناامنی می‌کند و حتی ممکن است میزان لجبازی‌اش نیز بیشتر شود. لازم است که شما در این زمینه با دخترتان همدلی کنید. در ابتدا باید والدین مهارت همدلی

دختری ۵ ساله دارم و پسری یک‌ساله. دخترم در ظاهر، علاقه زیادی به برادرش دارد، با او بازی می‌کند، حرف می‌زند، مراقبش است و... اما گاهی هم که سر لجبازی بیفتد، کوتاه نمی‌آید. مثلا اگر به او بگویم که توپ را بده به داداش، بیکهو گریه می‌کند و می‌دود سمت اتاقش. در این زمان، بهترین عکس العمل چیست؟ کم محلی را توصیه می‌کنید یا خیر؟



رمیسا ایزدینا | کارشناس ارشد روان‌شناسی

تربیت فرزند

والد عزیز، قبل از هر چیز لازم است بدانید لجبازی جزو مراحل رشد طبیعی کودکان است که از دو سالگی شروع می‌شود و در شش سالگی کاهش می‌یابد. در این بازه زمانی، کودک می‌خواهد استقلال را تجربه و خود را اثبات کند. با توجه به اطلاعاتی

که در پیامک‌تان مطرح کردید، چند توصیه به شما خواهیم داشت. **ویژگی‌های مرحله رشدی کودک‌تان را بشناسید** | در باره رفتار صحیحی که باید با کودک‌تان داشته باشید، دچار سردرگمی شده‌اید. بهترین

۴ اصل برای مدیریت اختلاف‌های داماد و خانواده همسر



عقله نقوی بجنوردی | روان‌شناس

اختلاف داماد خانواده با والدین همسر، یکی از مسائلی است که در زندگی مشترک، ممکن است اتفاق بیفتد. وقتی یک دختر و پسر از دو خانواده متفاوت که از لحاظ فرهنگی، اقتصادی، اجتماعی و... معمولا تفاوت‌هایی با یکدیگر دارند، با هم از دواج می‌کنند علاوه بر حل و فصل مسائل بین خودشان، لازم است که با خانواده دیگری نیز به تفاهم اجمالی برسند بنابراین خیلی طبیعی است که در این راه با مشکلاتی مواجه شوند. آن چه مهم‌تر از وجود چنین اختلافاتی است، نوع مدیریت و برخورد با این مسائل و مشکلات است. در ادامه، توصیه‌هایی در همین باره مطرح خواهد شد.

ریشه اختلاف را بیابید

با گفت‌وگوی صحیح با همسران سعی کنید ریشه اختلاف را متوجه شوید. گاهی اوقات، به خاطر ذهن خواهی و کنترل نکردن احساسات، افراد توانایی دیدن همه ابعاد یک اختلاف و مسئله را از دست می‌دهند. سعی کنید با آرامش و بدون قضاوت در فضایی آرام بدون تنش با همسران در باره اختلافات پیش‌آمده صحبت کنید. زبان باز خواست و کنایه را کنار بگذارید و با توجه کافی فقط به صحبت‌ها یا

۱ با گفت‌وگوی صحیح با همسران

شکایت‌های شوهرتان در این زمینه گوش کنید. تلاش کنید متوجه شوید که اختلاف پیش آمده از چه مانی آغاز شده و چه عواملی به بیشتر شدن آن شدت می‌دهد؟

۲ نقش خودتان را دست‌کم نگیرید

در مرحله بعد با همفکری، راه‌حل‌های احتمالی برای کاهش اختلاف‌ها را مرور کنید (مدیریت رفت و آمدها، نحوه گفت‌وگوها، نوع برخورد با سلاقی و...). اگر قضیه و ریشه مشکل،

۳ اولویت‌ها ی‌تان را تغییر دهید

تغییر اولویت‌ها در موقعیت‌های مختلف زندگی را در نظر داشته باشید. در هر برهه از زندگی لازم است با سیاست و شناخت کافی اولویت‌های‌تان را کمی جابه‌جا کنید. برای شکوفایی و پویایی بیشتر زندگی مشترک لازم است هر دو فرد، اولویت اول زندگی یکدیگر باشند. این موضوع به این معنا نیست که به مراقبت از والدین و نیازهای‌شان بی‌توجه باشند، بلکه به این معناست که گاهی

بهتر است در مشکلات ارتباطی بین همسر و والدین، حمایت و توجه به سمت همسر تغییر کند. تغییر اولویت‌بندی نیاز به تمرین و دقت دارد، بهتر است با همسران به توافقاتی برسید و برای رفتارها و واکنش‌های‌تان در ارتباط با خانواده‌ها قوانین مشترک داشته باشید و عمیقا به این درک برسید که با همسران در یک تیم هستید. با در اولویت قرار دادن همسران در مسائل، احترام و توجه‌تان به او را متذکر می‌شوید. بنابراین در هنگام بروز اختلافات با خانواده شما، از این که مسائل را با شما در میان بگذارد دووارد گفت‌وگو شود اجتناب نمی‌کنند.

۴ احترام والدین‌تان باید حفظ شود

با درک بیشتر همسر و والدین در جایگاه خودشان به غنی شدن روابط همسر با خانواده‌تان کمک کنید. طرفداری بدون منطق با نشان دادن هم‌تیمی بودن با همسر تفاوت دارد. سعی کنید با منطق سهم تعصب و پیش‌داوری در باره همسران را در اختلافات پیش‌آمده در نظر بگیرید. تغییر اولویت‌بندی نباید باعث شود حفظ رابطه عاطفی با والدین و احترام گذاشتن به آنان را فراموش کنید.