

خودشناسی و نیازسنجی برای انتخاب هدف

شناسایی نقاط قوت و ضعف برای تمرکز بر اهداف واقع بینانه

طرح پرسش از خود (چه چیزی شما را به رضایت می‌رساند؟)

بررسی نیازهای کوتاه مدت، میان مدت و بلندمدت

شناخت ارزش‌ها، علایق، و توانایی‌های فردی

تحلیل وضعیت فعلی (مالی، روحی، مهارتی)

توجه به ویژگی‌های یک هدف خوب

هدف دقیق و واضح باشد. مثال: یادگیری زبان انگلیسی سطح B2

بازه زمانی مشخص داشته باشد. مثال: یادگیری زبان تا ماه دی

پیشرفت قابل سنجش باشد. مثال: هر ماه یک کتاب بخوانم

با منابع و توانایی‌های موجود قابل رسیدن باشد

ارزش‌ها و خواسته‌های شخصی هماهنگ باشد

بایدها و نبایدهای انتخاب هدف

کپی کردن اهداف دیگران بدون توجه به اصول شخصی

تعیین اهداف کوچکتر برای رسیدن به هدف بزرگتر

انتخاب هدف‌های بیش از حد دشوار یا غیرواقعی

انتخاب اهداف متناسب با توانایی‌ها

گام‌های لازم برای انتخاب هدف

تعیین اینکه می‌خواهید در آینده چه جایگاهی داشته باشید

کسب اطلاعات درباره منابع موجود و شرایط پیش‌رو

انتخاب اهداف بر اساس اهمیت و فوریت

تجزیه و تحلیل علایق، مهارت‌ها، و نیازها

روش‌های برنامه‌ریزی کردن

چشم‌اندازهای بزرگ که طی چندین سال به ثمر می‌رسند

اقدامات و اهداف کوچک برای بازه‌های یک ماه یا کمتر

اهدافی که بین ۳ ماه تا ۱ سال قابل دستیابی هستند

ارزیابی مسیر و انعطاف‌پذیری

در صورت تغییر شرایط یا اهداف، نیاز است برنامه‌ها و مسیرها اصلاح شوند

در صورت عدم موفقیت به جای ناامیدی، به دنبال راه‌های جدید باشید

اصلاح اشتباهات احتمالی و شناسایی نقاط ضعف و تقویت آن‌ها

بررسی عملکرد هفتگی یا ماهانه مقایسه نتایج با اهداف اولیه

از دنیای روان شناسی

ورزش به هر شکلی حافظه را تقویت می‌کند

تحقیقی در دانشگاه استرالیای جنوبی نشان داده که ورزش برای مغز هم فوق‌العاده است. طبق این تحقیق، هر نوع ورزشی حتی یوگا و پیاده‌روی هم می‌تواند عملکرد مغز و حافظه را در افراد با هر سنی به میزان چشمگیری بهبود بخشد. البته در کودکان و نوجوانان بیشترین بهبود در حافظه مشاهده شد و افراد مبتلا به اختلال کم‌توجهی-بیش‌فعالی (ADHD) هم بهبود در تمرکز و تصمیم‌گیری را گزارش کردند. فعالیت‌هایی مانند تای‌چی، یوگا و بازی‌های ویدئویی تعاملی بیشترین مزایای شناختی را نشان دادند.

اتاق مشاوره

شوهرم پولدار است ولی نم‌پس نمی‌دهد

شوهری دارم که با جاهای مختلف کار می‌کند و حقوق خوبی هم می‌گیرد. اما مشکل اصلی من با او، بر سر همین پول است. اصلاً نمی‌گویم برنامه‌اش برای پول‌هایش چیست و آن‌ها کجاست؟ هیچ‌چیز هم نم‌پس نمی‌دهد. خرم‌چ‌ام را هم درست نمی‌دهد و خسیس است. چه کنم؟

سارا هجری | روان‌شناس بالینی

مشاوره زوجین

مخاطب گرم‌اسی، کنترل دخل و خرج و آینده‌نگری یک ویژگی مهم و ضروری در افراد است اما متأسفانه در بعضی، این ویژگی از حد نرمال فراتر می‌رود و فرد و اطرافیان وی را دچار مشکلات عدیده‌ای می‌کند. در ادامه چند توصیه به شما دارم.

بررسی خسیس بودن شوهرتان

خساست یک مشکل روان‌شناختی است. اما آیا واقعاً همسرتان خسیس است؟ بعضی وقت‌ها، درخواست‌های مادی خانم‌ها از همسرشان، متناسب با بودجه اقتصادی آن‌ها نیست یا وسیله‌ای را که تمایل دارند بخرند، بامیل و علاقه همسرشان نیست و هنگامی که همسر از خرید آن اجتناب می‌کند، خانم فکر می‌کند همسرش خست دارد، در صورتی که شاید این گونه نباشد. اگر فکر می‌کنید همسرتان فرد خسیسی است، بررسی کنید که وی در چه موقعیت‌هایی از خرج کردن پولش خودداری می‌کند؟ در نتیجه این بررسی به دو حالت می‌رسید، یا همسرتان واقعاً خسیس است یا این که خسیس نیست و علت خرج نکردن پول در آن زمان، تنگدستی یا نداشتن پول است. به گزارش «خبر آنلاین»، مطالعه اخیر هلیبینگ و همکارش نشان می‌دهد در شبکه‌های اجتماعی متمرکز، تنوع اجتماعی کمتر است؛ چرا که در این فضاها، چند چهره کلیدی و سلبریتی با افراد زیادی در ارتباط‌اند.

لطفاً عصبانی نشوید!

در رفتار با همسر خسیس، نباید فراموش کرد

که حل مشکل خساست همسر کار ساده‌ای نیست بنابراین فقط باید تلاش کنید رفتار او را تعدیل کنید. در قدم اول، لطفاً عصبانی نشوید. برای این که آرامش زندگی‌تان به دلیل مسائل مادی از بین نرود، در زمان‌هایی که در باره مسائل مالی به مشکل می‌خورید، ابتدا خود را به آرامش دعوت کنید زیرا در صورت عصبانی شدن شما، همسرتان هم عصبانی می‌شود و پیامدهای بسی ناراحت‌کننده‌تر پیش خواهد آمد.

آسیب‌های خساست را بگویید

همسرتان را متوجه ضررهای خساست کنید و بگویید این سبک رفتار بر شما و فرزندان‌تان چه تأثیری خواهد داشت. قبل از خرید هر وسیله‌ای، با همسرتان مشورت کنید. این که نیاز شما به آن وسیله برای چیست؟ قیمتش چقدر است؟ و چه مزایایی می‌تواند برای شما داشته باشد؟ زیرا اگر بدون مشورت با او به خرید بروید قطعاً در ارتباط‌تان به مشکل بر می‌خورید. هنگامی که از همسرتان به دلیل خسیس بودن ناراحت می‌شوید، حتماً این مسئله را بدون دعوا و مشاجره با او بیان کنید و بگویید با آن که دوستش دارید، از این ویژگی شخصیتی منفی او ناراحت هستید. در پایان و بعد از خرید هر چیزی از او قدر دانی کنید. تشکر شما می‌تواند نوعی تشویق برای تکرار رفتارهای مثبت و از بین رفتن برخی مشکلات رفتاری همسرتان باشد.

چرا باید بلاگرها را آنفالو کنید؟

معنای از بین رفتن ایده‌های ارزشمند خواهد بود که در این شرایط به جریان حاکم اصلی تبدیل می‌شود و در عین حال، این موضوع هیچ تضمینی برای یافتن راه‌حل‌های خوب نیست. در واقع، باید در شبکه‌های اجتماعی فضاهای امنی ارائه شود تا ایده‌های جدید بتوانند بدون نیاز به رقابت مستقیم با جریان اصلی رشد کنند».

کمک به ارتقای تنوع اجتماعی

راهکار هلیبینگ در این راستا جالب توجه است: «به نظر می‌رسد که یک اقدام ساده، مانند آنفالو کردن افراد سلبریتی و بلاگر، یعنی افراد بانفوذ با فالوئرهای زیاد، باعث کمک به ارتقای تنوع اجتماعی خواهد شد». با گذشت زمان، این به طیف وسیع‌تری از ایده‌ها، نوآوری بیشتر، رونق اقتصادی، انعطاف‌پذیری در برابر اختلالات اجتماعی و هوش جمعی منجر می‌شود.

«دریک هلیبینگ یکی از اعضای هیئت علمی ScienceHub و استاد دانشگاه ETH زوریخ معتقد است که حفظ و ارتقای تنوع اجتماعی نقش بسزایی در زندگی انسان‌ها دارد. به گزارش «خبر آنلاین»، مطالعه اخیر هلیبینگ و همکارش نشان می‌دهد در شبکه‌های اجتماعی متمرکز، تنوع اجتماعی کمتر است؛ چرا که در این فضاها، چند چهره کلیدی و سلبریتی با افراد زیادی در ارتباط‌اند.

از بین رفتن ایده‌ها در فضای مجازی

طبق گفته محققان، در پلتفرم‌هایی مثل اینستاگرام و X، تعداد محدودی از افراد با فالوئرهای فراوان به بقیه فرمان می‌دهند و آن‌ها را رهبری می‌کنند. هلیبینگ توضیح می‌دهد: «در شبکه‌های اجتماعی متمرکز، نظرات اقلیت به راحتی با نظرات اکثریت از بین می‌رود. این گاهی به

چطور تجربه خوبی برای مشتریان بسازم؟

دوست دارم وقتی مشتری وارد مغازم می‌شه خوب ازش استقبال کنم و بهترین راهنمایی رو براش داشته باشم تا از م خرید کنه و با خاطره خوب خارج بشه. چه پیشنهادی داری؟

استقبال گرم و حرفه‌ای

لبخند بزنید! اولین قدم برای ارتباط خوب، لبخند گرم و دوستانه است. این کار حس راحتی و احترام را به مشتری منتقل می‌کند.

سلام خوش‌آمدگویی با لحن دوستانه

مثلاً: «خوش‌امدید! چطور می‌تونم کمک‌تون کنم؟»

برقراری ارتباط چشمی هنگام صحبت

بامشتری، به چشمان او نگاه کنید. این کار حس توجه و اهمیت را به او القای می‌کند.

فضای مغازه‌ور رفتار تیم فروش

فضای دلپذیر! ظاهر مرتب و تمیز مغازه، همراه با نور کافی و دکور جذاب، حس آرامش را به مشتری منتقل می‌کند.

لباس مرتب و هماهنگ! لباس کارکنان

باید مرتب، تمیز و حرفه‌ای باشد تا احساس اعتماد ایجاد کند.

خودداری از فشار بیش از حد مشتری‌ها

از فروش‌های فشارآور و زورمندانه ناراحت می‌شوند. فضایی فراهم کنید که مشتری احساس آزادی و راحتی داشته باشد.

شناخت نیازهای مشتری

گوش دادن فعال! وقتی مشتری شروع به صحبت می‌کند، توجه نشان دهید. سوالاتی مرتبط بپرسید تا مشخص شود دقیقاً به دنبال چه چیزی است.

طرح سوال‌های هدفمند! سوالاتی مثل

«چه نوع محصولی مد نظر شماست؟» یا «برای چه مناسبتی خرید می‌کنید؟» کمک می‌کند درک کنید چه نیازی دارید.

حذف اشتباهات رایج! اگر مشتری بین چند گزینه مردداست، باز ارائه توضیحات دقیق و مقایسه منطقی بین محصولات، در

ما و شما

راه ارتباطی: زندگی سلام
پیامک: ۰۹۲۵۴۳۹۴۵۷۶ و تلگرام: ۰۹۲۵۴۳۹۴۵۷۶

* هر چند در این مدت یک عده بودند که ارزش و قدر مدافعان حرم را متوجه نشدند اما تاریخ، جان‌فشانان‌ها را برای امنیت کشورمان گواهی خواهد داد.

* آلوده بودن روبالشتی که در صفحه سلامت نوشته بودین، باورش سخته. اونم

بیشتر از توالفت فرنگی! خودتون باورتون می‌شه این چیزها رو؟
* عکس شهید بیطرف رو دور میدان جانباز مشهد دیده بودم ولی ایشان رانمی‌شناختم. روحشان شاد و یادشان گرامی.

* همه موادی که در فهرست سیاه خوراکی‌ها برای مغز بهشون اشاره شده، خیلی خوشمزه هستن! اخ!

* مادر بودن، سخت‌ترین و باارزش‌ترین شغل دنیاست. این رو همه به‌چه‌ها، دیر یا زود می‌فهمن.