



توصیه های امام هادی(ع) در باره اهمیت صبر و بردباری در روز های سخت

بردبار واقعی کیست؟



جواد رستمی | کارشناس مسائل دینی



در ایامی به سر می بریم که بعضی از مردم گرفتار مشکلات اقتصادی هستند و با توجه به گرانی های بی حد و حصر و فشار روحی ناشی از آن بر مردم به خصوص قشر متوسط و ضعیف جامعه، صبر آن ها کاهش یافته است و به اندک حرفی در روابط عاطفی یا اجتماعی خود با دیگران دچار مشکل و پر خاش می شوند. این جانبای نقد مشکلات اقتصادی و اجتماعی را نداریم اما خود و شما مخاطب گرامی را به بیان گهرباری از امام هادی(ع) ارجاع می دهم که توصیه به حلم و بردباری می فرمایند.

آسیب های عتاب و پر خاشگری

ایشان در حدیثی گران بها می فرمایند: «این که در هر حال مالک نفس خود باشی و خشم خود را فروبری در حالی که توان مقابله و درگیری با دیگران را داشته باشی اما از این کار صرف نظر کنی. یعنی حلیم و بردبار هستی» ایشان در بیان دیگری می فرمایند: «عتاب و پر خاشگری مقدمه و کلید غضب است. انسانی که دچار غضب شود از تفکر و تعقل باز می ماند و حرکت یا سخن نابه جایی از او صادر می شود که کمتر بن حاصلش پشیمانی است.» بنابراین باید با صبر و بردباری به دور از پر خاشگری با مردم به نیکی سخن گفت و به ملابمت رفتار کرد چرا که این اثر مثبتی در مخاطب می گذارد و او را خواه یا ناخواه ترغیب به پاسخی به همان کیفیت می کند.

تواضع و فروتنی یعنی...

حضرت امام هادی(ع) در احادیث متعددی به مردم توصیه می کنند که باید با دیگران با تواضع و فروتنی رفتار کرد. حضرت(ع) می فرمایند: «تواضع و فروتنی یعنی با مردم چنان رفتار کنی که دوست داری با تو رفتار شود.» واضح

۵ تغییر کوچک برای تقویت اعتدال به نفس

اعتدال به نفس در تمامی جنبه های زندگی روزمره ما تاثیر می گذارد و نبود آن باعث برهم خوردن تعادل زندگی و موفقیت می شود. همه ما علاوه بر پیشستکار و برنامه ریزی، باید از نیروی کمکی اعتدال به نفس هم برخوردار باشیم تا به اهدافمان برسیم. به گزارش سلامت نیوز، در این مطلب به شما می گوئیم چطور با تغییرات کوچک در کارهای روزمره به رضایت فردی و اعتدال به نفس برسید.



۱- منظم باشید

سال ها پیش به یک سخنرانی گوش می کردم که در باره موفقیت در زندگی و شکست دادن سختی ها بود. سخنران بعد از کلی حرف زدن به تنها نکته ای که اشاره کرد این بود که صبح ها وقتی از خواب بیدار می شوید، رختخواب خود را تمیز کنید. این کار باعث می شود انگیزه بگیرید که روز خود را خوب شروع کنید.

۲- مهربانی کنید

بیشتر ما آدم ها دچار «مهرطلبی» هستیم. یعنی به دیگران مهربانی می کنیم اما در ازای این مهربانی توقع داریم که چیزی دریافت کنیم. برای همین اگر در مقابل مهر خود چیزی نگرقیم، خشمگین، افسرده و سرخورده می شویم و این طور فکر می کنیم که کسی قدر ما و مهربانی مان را نمی داند. مهربانی کردن باید خالصانه باشد یعنی در ازای آن فقط تقویت درونی بگیریم و در درون مان احساس مثبت ایجاد کنیم نه این که منتظر تقویت بیرونی باشیم. این کار باعث می شود در درون خود احساس مفید بودن داشته باشید و به این فکر نکنید که آدمی بی فایده هستید. برای این کار هم لازم نیست کارهای بزرگ

بکنید. مثلاً اگر کودک

کاری دیدید از او خرید

کنید یا در وسایل نقلیه

عمومی جای خود را

به سالمندان بدهید.

۳- قوز نکنید

این دستوری است که از کودکی، والدین مان همیشه

به ما گوشزد می کردند: «قوز نکن».

روان شناسان در پژوهشی دریافته اند

که بهبود وضعیت بدنی و طرز ایستادن

روحیه و حال افراد را بهتر می کند. وقتی

صاف می ایستید و خمیده نیستید، بلافاصله

این روزهای پایانی سال دیگر حوصله

درس خواندن ندارم!

کنکوری هستم و امید زیادی به تعطیلات نوروز برای جبران عقب ماندگی های تحصیلی ام دارم. این روزها دیگر حوصله درس خواندن ندارم. چطور برنامه ریزی کنم تا بتوانم نهایت استفاده را از آن روزها ببرم؟ البته یک هفته هم با خانواده به مسافرت خواهیم رفت.



فرزانه عطاران | مشاور تحصیلی



دانش آموز گرامی،

تعطیلات عید در بهترین

حالت ممکن بین ۱۵ تا

۱۷ روز است که با توجه به

تعطیلی مدارس و این که کل زمان تان را

می توانید صرف مطالعه کنید فرصت بسیار

مناسبی برای پیشرفت چشمگیر در کنکور

سراسری است. کم نبوده اند داوطلبانی که با

شروع تعطیلات عید مطالعه خود را متحول

کردند و با پیشرفتی که داشتند، نتیجه قابل

قبولی در کنکور کسب کردند. با این حال چند

توصیه به شما داریم.

زمان حال را از دست ندهید

همین حالا برای خود روشن کنید که قرار نیست کل مباحث را مطالعه کنید بلکه در این ایام تعطیلی بنا دارید یک سری مباحث خاص را مرور و نقاط قوت خود را تقویت کنید تا در ادامه مسیر بتوانید با دید بهتری حرکت کنید.

بنابراین از این فرصت تقریباً دو هفته ای تا پایان سال نباید غافل شد و بایک برنامه ریزی اصولی، باید نهایت استفاده را برد. حتماً سعی کنید برای شروع، یک برنامه ریزی درست حسابی و اصولی داشته باشید و در نظر بگیرید که این

موضوع اهمیت خیلی زیادی هم دارد. با توجه به توانایی های خود، این برنامه ریزی را بنویسید چون اگر برنامه شما واقع گرایانه پیش نرود، ممکن است که اصلاً برنامه را اجرا نکنید. بعد

از بررسی توانایی های خود، روی عملکرد خود تمرکز داشته باشید و از چهار چوب هم خارج نشوید و زمان را به بهترین وجه مدیریت کنید. در هر روز یک درس عمومی و اختصاصی را در



برنامه درسی خود بگنجانید و بعد از اتمام هر درس تست های مربوط به آن را بزنید.

در سفر بدون کتاب نروید

در باره سفر رفتن هم اولاً توصیه می کنیم که امسال، کمترین زمان فراغت را برای تعطیلات نوروزی تان در نظر بگیرید و بیشتر وقت تان را به درس خواندن اختصاص بدهید. به خصوص که شما بنا بر ادعای خودتان از لحاظ تحصیلی هم قوی نیستید. با این حال و اگر باید به سفر بروید، سعی کنید کتاب های عمومی خود را به همراه داشته باشید تا از فضای درس دور نشوید و تا جایی که می توانید خود را با مباحث سخت و وقت گیر درگیر نکنید و به جای آن مباحثی را که ساده ترند و زودتر جمع می شوند، بخوانید.

از این فرصت طلایی استفاده کنید

در آخر خطاب به شما دانش آموز عزیز می گویم که تعطیلات عید می تواند یک فرصت طلایی برای پیشی گرفتن از رقبایان باشد تا ضمن این که هم به تفریح و استراحت می پردازید با برنامه ریزی درست در این فرصت طلایی برگ برنده قبول شدن در کنکور را هم از آن خود کنید.



زندگی سلام
یک شنبه
۱۹ اسفند ۱۳۹۷
شماره ۱۲۸۰

خانواده مشاوره

یکشنبه ها

کسب و کار

از رونق بازار پایان سال برای تمام سال استفاده کنید



مهندس حسین صادق فر
مشاور مدیریت

همواره پیدا کردن مشتری کاری سخت و یک دغدغه همیشگی و بی پایان برای هر کسب و کاری است اما زمان هایی فرامی رسد که خود به خود تب و تاب و مشتریانی بی دغدغه و مشتریان بی دغدغه و تبلیغات برای خرید اقدام می کنند. یکی از این زمان ها همین روزهای پایانی سال و اشتیاق مردم برای خرید و استقبال از سال نو است. پس چه خوب است که صاحبان کسب و کارها علاوه بر این که فروش متصفانه ای را در این رونق بازار انجام می دهند، به فکر روزهای کم رونق تر خود نیز باشند تا از خریداران این روزها مشتریانی وفادار بسازند. البته ما شمار آنها نخواهیم گذاشت و در این مطلب، تلاش می کنیم چند توصیه و پیشنهاد به فعالان کسب و کار داشته باشیم.

مشتری را وفادارتر کنید

برای حفظ مشتری زمان بگذارید تا مشتری را که به سختی به دست آورده اید به راحتی از دست ندهید. مشتریان دوست دارند حس کنند که شما به آن ها اهمیت می دهید بنابراین مشتریان را که برای بار چندم وارد فروشگاه یا شرکت شما می شوند، شناسایی کنید، از آن ها یک شماره تلفن همراه بگیرید و از بازگشت آن ها قدر دانی کنید. به طور مثال با ارسال پیامی بدین صورت: «سلام، خوش آمدید. به خاطر دهمین خریدتان به شما تبریک می گوئیم؛ چطور است امروز یک نوشیدنی رایگان مهمان ما باشید؟»

مشتریان قدیمی را منتظر نگذارید

اگر مردم محصول شما را دوست داشته باشند، حاضرند برای آن صرف هم بایستند اما مشتریان قدیمی خود را با ماندن در صف دلزدده و دلسرد نکنید. بنابراین خارج از نوبت به آن ها خدمات رسانی کنید. یک صف مجزا در فروشگاه تان برای آن ها ایجاد کنید و اگر ممکن است تمهیدی برای گذراندن وقت آن ها به بهترین نحو در نظر بگیرید؛ به آن ها نشان دهید که وقت شان برای شما مهم است و آن ها نیز با اعتماد و وفاداری به شما جواب خواهند داد.

سفیر انتخاب کنید!

مشتریان وفادار را با کارکنان کلیدی ملاقات دهید. مثلاً اگر صاحب رستورانی هستید، بعد از صرف غذا سرآشپز را به سر میز مشتری خاص بفرستید تا سرآشپز به طور مستقیم دریافت کننده نظر از مشتری باشد. همچنین برای مشتری جذاب خواهد بود که یک بار از خط تولید یا انبار شما دیدن کند. همچنین به شما توصیه می کنیم که سفیر انتخاب کنید بدین منظور اجازه دهید تا مشتریان قدیمی و وفادار بتوانند مشتریان جدیدی را با پیشنهادهای جالب مانند تخفیف و دعوتنامه برای خدمات یا کالاهایی خاص به باشگاه مشتریان وارد کنند. استفاده از شبکه های اجتماعی می تواند در تحقق این هدف موثر باشد.