

مهارت‌های زندگی

- هرگاه خود را دوست بدانید، تأیید کنید و بپذیرید، غیرممکن است به کارهای محدودکننده و مخرب که جز شکست، حاصلی ندارد، دست‌بزنید.
- البته همیشه نمی‌توان در هر کاری به مقام نخست رسید، در هر مسابقه‌ای برنده شد و مدال گرفت اما بدون تردید می‌توان همواره فردی مهم، ارزنده و مفید بود.
- در عزت نفس، سخن از نفس در میان است نه از مال و مکنث و تأیید و تحسین.
- هر چیزی در زندگی، یا مجالی است برای رشد و بالندگی و یا آغازی برای درجا زدن و رکود و کسالت، اختیار با خود شماست.
- وقتی دیگران را بر آشفتگی و ناراحت می‌بینید، همواره به‌خاطر داشته باشید که آنان، صاحب‌اختیار رنج و محنت خویش هستند، شما ناگزیر نیستید که به اردوگاه آنان ملحق شوید.
- کسی نمی‌تواند بدون رضایت شما، احساسی را بر شما تحمیل کند.
- در درون ما، چاهی به عمق بی‌نهایت از خلاقیت، ابتکار و نوآوری وجود دارد. استعداد و نیروی بالقوه‌ی این مخزن، چنان بی‌کران است که در حیطه‌ی تصور ما نمی‌گنجد.
- اگر فردی با رفتار نادرست خود، شما را به خشم آورد، از خود بپرسید با چه رفتاری به او آموخته‌ام که می‌تواند مرا بازیچه‌ی خود کند؟!
- پرداختن به کاری که به آن عشق می‌ورزید، اساسی‌ترین شرط گشایش دروازه‌ی فراوانی نعمت در زندگی شماست.
- کسی شما را برای خشمناک شدن‌تان مجازات نمی‌کند، همین خشم است که شما را به کیفر می‌رساند.
- اگر از اعتمادبه‌نفس بهره ندارید، به کاری بپردازید که در نتیجه‌ی انجام آن، نسبت به خود احساس رضایت کنید.
- به‌جای این که به باغ دیگران سرک بکشید و ذهن خود را به کار آنان معطوف کنید، به کار خود بپردازید و هرچه می‌خواهید، در باغ خویش بکارید.
- برای کسانی که به جست‌وجوی تجربه‌های تازه بر نمی‌آیند، ترس از شکست، به ترس از موفقیت بدل می‌شود.

گردآوری: فرنگیس بهرامی
روان‌شناس بالینی

که پاهای مان را در آب خنک، فرومی‌بریم...» مشخص است که او، یک فرد لمسی است.

شناخت تیپ شخصیتی افراد، شما را در ارتباط قوی‌تر و صمیمیت و تأثیرگذاری بیشتر، کمک می‌کند. با هر تیپی از افراد، باید براساس کیفیت حسی خودشان رفتار کرد. البته این رفتار، به معنای خلاف میل خود عمل کردن نیست بلکه برای تأثیرگذاری بیشتر می‌باشد.

اگر لازم است از رئیس خود چیزی بخواهید، فرزندان را در مورد موضوعی نصیحت کنید و یا همسر خود را راهنمایی کنید، با دانستن این که با هر کسی با کیفیت حسی متفاوت، چگونه رفتار کنید، بهتر می‌توانید ارتباط برقرار کنید و اطلاعات لازم را انتقال دهید.

با بصری‌ها چگونه رفتار کنیم؟

افراد بصری، به هر آن چه به چشم آید، بیشتر توجه می‌کنند. بصری‌ها عاشق گل هستند، دوستدار هدیه‌دادن و هدیه‌گرفتن هستند، به کاغذ کادو و هدیه، علاقه‌مندند، به این که از دید دیگران چگونه‌اند، خیلی اهمیت می‌دهند.

با بصری‌ها باید پرشورتر و پرهیجان‌تر بود، باید خلاصه صحبت کرد زیرا توضیح و تفسیر زیاد، حوصله‌ی آنان را سرمی‌برد، از حرکات دست و چهره در هنگام صحبت، بهره‌برید، برای آنان هدیه ببرید، رفتاری مؤدبانه و محترمانه داشته باشید، به احترام آنان بلند شوید. آنان عاشق هیجان‌اند.

با سمعی‌ها چگونه رفتار کنیم؟

سمعی‌ها، به شنیده‌ها توجه دارند. به گفتار مؤدبانه و محترمانه، اظهار علاقه‌ی گفتاری مانند «دوستت دارم»، موسیقی و صدای خوش، توجه نشان می‌دهند.

با سمعی‌ها، کمی آرام‌تر از بصری‌ها صحبت کنید، شمرده و متین باشید، تشویق‌تان بیشتر کلامی باشد، یک «آفرین» و «دوستت دارم» برای یک سمعی، هزارمرتبه بیشتر از «یک هدیه» می‌ارزد. تند صحبت کردن با آنان، بی‌ادبی تلقی می‌شود.

با لمسی‌ها چگونه رفتار کنیم؟

لمسی‌ها، بسیار ملایم‌اند، آن قدر که به نظر بعضی‌ها، بی‌حس و حال‌اند اما در ملایمت‌شان، متانت وجود دارد. لمسی‌ها، با آن چه با دست حس می‌کنند، میانه‌ی گرمی دارند.

لمسی‌ها را باید در آغوش کشید و دستان‌شان را به گرمی فشرد. آن قدر که با نوازش و در آغوش کشیدن می‌توان محبت را به لمسی‌ها ابراز کرد، با «دوستت دارم» و «هدیه»، این کار میسر نیست. با لمسی‌ها ملایم صحبت کنید.



گردآوری و تنظیم: مهندس مرجان نقوی
www.mehtaran.net
marjan.naghavi.rmp@gmail.com