

سه‌شنبه ۱۲ بهمن ۱۳۹۵ ۲۰ جمادی الاول ۱۴۳۸ • ۳۱ ژانویه ۲۰۱۷

نگاه نو

تفکر استراتژیک چیست و چه تفاوتی با دیگر سبک‌ها دارد؟

تفکر استراتژیک به عنوان «یک توانایی فردی برای تفکر مفهومی، تخیلی، سیستمی و فرصت‌طلبانه برای رسیدن به موفقیت در آینده» تعریف شده‌است. اما برای درک این مفهوم، شناخت عناصر مهم در تفکر استراتژیک ضروری است. در مقاله‌ی حاضر، ابتدا این عناصر معرفی می‌شوند، سپس تفاوت تفکر استراتژیک با انواع دیگر تفکرها توضیح داده می‌شود. کلمه‌ی «موفقیت» با توجه به اهداف و استراتژی‌های مختلف، تعبیرهای متفاوتی دارد. برای مثال، موفقیت در یک بازی به معنای برنده شدن در چارچوب قوانین بازی است. موفقیت در یک نبرد نظامی احتمالاً به معنای تصاحب یک کشور و انتهای این مبارزه است. موفقیت در کسب و کار ممکن است به عنوان نفوذ به یک بازار جدید تعریف شود. موفقیت در یک کمپین سیاسی شاید به معنای برنده شدن در یک فراوندان یا برنده شدن در انتخابات باشد. در نظر داشته باشید که اگر هیچ رقابتی وجود نداشته باشد، نیازی هم به استراتژی نخواهد بود.

ریچارد رومولت (Richard Rumult) در کتابش با عنوان «استراتژی خوب، استراتژی بد» می‌گوید: «استراتژی شامل هدف، پیش‌بینی واکنش‌های دیگران و طراحی اقدامی هماهنگ با این واکنش‌هاست.»موفقیت نتیجه‌ی یک استراتژی است. بنابراین در مسیر تفکر استراتژیک باید به این قبیل سوالات پاسخ داده شود:

چه عواملی باعث موفقیت می‌شود؟

بهترین راه طراحی یک استراتژی متناسب با موقعیت چیست؟چدا از ایده‌ی رقابت، تعریف موفقیت متأثر از موقعیت و مخصوصاً ذی‌نفعان است. موفقیت می‌تواند به عنوان بهبود موقعیت موجود نیز تعریف شود.با توجه به استراتژی یک موضوع عملی است، متفکر استراتژیک باید به چند سؤال اساسی پاسخ بدهد از جمله:

چه کسی (چه چیزی) موفقیت را تعریف می‌کند؟
چه معیارهایی برای تعریف موفقیت استفاده می‌شود؟

عقیده‌ی چه کسی از بقیه مهم‌تر است؟

تفکر استراتژیک مستلزم دوراندیشی و درک تأثیر تصمیم‌های کنونی بر آینده است. وضعیت آینده شاید متفاوت از وضع موجود باشد. تفکر استراتژیک باید خروجی‌های آنچه را که معمولاً «پندپژوهی» یا «چشم‌انداز استراتژیک» نامیده می‌شود، در نظر بگیرد. یک متفکر استراتژیک برای گذشته و زمان حال، به‌عنوان بخشی از ورودی‌هایی که بر آینده تأثیرگذارند، ارزش قائل است.

تفکر استراتژیک از فرآیندهای ذهنی مختلف استفاده می‌کند.

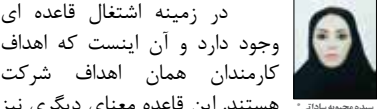
تفکر استراتژیک فرایندهای ذهنی را به کار می‌برد که:

انتراعی هستند (یعنی برای تفسیر موقعیت‌ها، از مقایسه استفاده می‌کنند)
سیستماتیک هستند (یعنی شامل عناصر مختلف با وجوه مشترکی هستند که برای ایجاد رفتارهای ارادی یا غیرارادی، یافتن الگو و مرتبط ساختن موقعیت‌هایی که ظاهراً مرتبط نیستند، هم در تعامل‌اند)

تخیلی (یا خلاق و بصری) هستند
فرصت‌طلبانه‌اند (یعنی برای به دست آوردن اطلاعات جدید و گزاره‌های ارزشی، جستوجو می‌کنند)
متفکر استراتژیک همه‌ی این فرایندهای شناختی را در جهت موفقیت در آینده به کار می‌برد. تفکر استراتژیک چه چیز نیست؟

تفکر استراتژیک برابر با تفکر انتقادی نیست. اگرچه تفکر انتقادی، مفهومی و سیستماتیک است، تجربه نشان می‌دهد که متفکران انتقادی کمتر تخیلی و فرصت‌طلب هستند. تفکر انتقادی می‌تواند به عنوان بخشی کاربردی از تفکر استراتژیک باشد، اما بسیاری از متفکران انتقادی قادر نیستند به شکل استراتژیک فکر کنند؛ درحالی‌ملاک یک متفکر انتقادی قادر نیست یک استراتژی برای مسلط شدن به رقیب طراحی کند.تفکر استراتژیک برابر با تفکر خلاق نیست. تفکر خلاق، تخیلی و مفراح است. عموماً تفکر خلاق توجه کمتری به مفاهیم، سیستم‌ها و فرصت‌ها دارد. در عین حال، روش‌های تفکر خلاق اغلب هیچ توجهی به موفقیت در آینده ندارند. تفکر خلاق نیز می‌تواند یک عنصر کاربردی در تفکر استراتژیک باشد، اما با آن برابر نیست. دوباره باید تأکید کرد که تفکر استراتژیک شامل طراحی یک استراتژی برای غلبه به رقباست که با طبیعتاً چنین چیزی را در تفکر خلاق در نظر نمی‌گیریم.

تفکر استراتژیک برابر با تفکر رویاپردانه نیست. تشویق دیگران برای قبول یک چشم‌انداز به تصویر می‌کشند. در عین حال که پیش‌بینی‌ها ممکن است کاربردی باشند، باید با واقعیت، داده‌ها، بینش‌ها و چگونگی رسیدن به رؤیا توازن داشته باشند. تفکر استراتژیک در مقایسه با تفکر رویاپردانه شامل سطوح عمیق‌تری از مفهوم‌سازی است، چون نتایج آن تصوراتی هستند که فقط از طریق ایجاد و اجرای یک استراتژی دست‌یافتنی می‌شوند. تفکر استراتژیک برابر با برنامه‌ریزی استراتژیک با برنامه‌ریزی بلندمدت نیست. برای بسیاری از افراد، کلمات «برنامه‌ریزی استراتژیک» یا «برنامه‌ریزی بلندمدت»، با بودجه‌ی سالانه‌ی یک سازمان گره خورده‌است. با این حال افراد فرایندهای برنامه‌ریزی تجاری ساختار یافته را به عنوان تفکر استراتژیک تعریف می‌کنند، اما این تعریف فقط دلالت بر این دارد که در سایر حوزه‌هایی که استراتژی بر کار می‌رود (مثل سیاست، ارتش، ورزش، بازی و غیره) اقدامات مشابهی صورت می‌گیرد؛ پس این استدلال بی‌اساس است. سازمان‌ها برای رسیدن به موفقیت، استراتژی خلق می‌کنند و معمولاً به فرایند اجرای آن «برنامه‌ریزی استراتژیک» گفته می‌شود. با این حال، همان‌طور که پاراگراف‌های زیر اشاره می‌کنند، تفکر استراتژیک یک اقدام فردی است که تحت کنترل فرایندهای گروهی قرار می‌گیرد. تفکر استراتژیک بینش‌هایی تولید می‌کند که ورودی‌های فرایند برنامه‌ریزی استراتژیک هستند. تفکر استراتژیک فردی، شاید بر انتخاب‌ها و تصمیمات استراتژیک اثر گذارد.



سید سیدیه مغداسی

در زمینه اشتغال قاعده ای وجود دارد و آن اینست که اهداف کارمندان همان اهداف شرکت هستند. این قاعده معنای دیگری نیز دارد: شکست و پیروزی شرکت به معنای شکست و پیروزی کارمند است و شکست و پیروزی کارمند به معنای شکست و پیروزی شرکت است.وقتی اهداف و برنامه‌های شرکت و کارمند با همدیگر تطابق داشته باشند، آنگاه می‌توان باید به خاطر داشت که اگر قاعده طلایی (اهداف کارمندان = اهداف شرکت) به هم بخورد، آنگاه کارمندان فرصت‌ها و آمالشان را در شرکتی دیگر دنبال خواهند کرد.

پنج راهکار طلایی افزایش انگیزه در کارمندان ۱- مدبری باشید که کارمندان را به چالش و پرسش دعوت می کند.کارمند موفق مایل است تا کارهایش به چالش کشیده شود.این دسته از کارمندان از اینکه کارهایشان مورد سوال قرار گیرد نه تنها متسرمدند بلکه این کار را باعث افزایش کاریایی شان می داند و در این راستا توانایی و قابلیت های خود را افزایش می دهند.

۲- شما به عنوان یک مدیر باید بتوانید این دوست‌داشتنی بودن برای موفقیت

شما در کار بسیار مهم است، چون می‌تواند به کلی عملکرد شما را تغییر دهد. مطالعاتی در دانشگاه ماساچوست نشان داد اگر یک بارزس دوست‌داشتنی باشد، مدیران حاضرند صحبت‌های وی را بدون هیچ مدرک تأییدکننده‌ای بپذیرند. همچنین مدرک زنگر (Jack Zenger) دریافت از هر ۲۰۰۰ رهبر غیردوست‌داشتنی، فقط یک نفر توسط همکارانش مؤثر در نظر گرفته می‌شود. دوست‌داشتنی بودن تا حد زیادی با اجتناب از رفتارهایی سروکار دارد که دوست‌داشتنی بودن را کاهش می‌دهند و عمل کردن به رفتارهایی است که باعث افزایش این خصلت می‌شوند. مقالهی حاضر به رفتارهای کلیدی می‌پردازد که دیگران را از شما دور می‌کند. بهتر است مطمئن شوید هیچ کدام از این رفتارها در شما وجود ندارد.

۱. لقب دادن به دیگران

خیلی خوب است که افراد مهم و جذاب را بشناسید، اما استفاده از هر مکالمه به‌عنوان فرصتی برای اسم گذاشتن برای دیگران، مظالم‌رانه و احمقانه است. مانند کوچک شمردن خود برای جلب توجه، دیگران به خوبی متوجه این رفتار می‌شوند. این کار به جای اینکه شما را جذاب نشان دهد، به افراد این احساس را منتقل می‌کند که شما نامطمئن هستید و شدیداً در تلاشد تا آنها شما را دوست بدارند. این کار باعث می‌شود آنچه می‌خواستید ارائه دهید، ناچیز جلوه کند. زمانی که هر چه می‌دانید را به افرادی که می‌شناسید مرتبط می‌کنید (به جای اینکه چه می‌دانید و چه فکر می‌کنید)، صحبت‌هایتان ارزش خود را از دست می‌دهد.

مردم از افرادی که عاجزانه دنبال جلب توجه هستند، بیزارند. فقط کافی است دوستانه و ملاحظه‌ برخورد کنید تا افراد به شما جذب شوند. وقتی به شکل دوستانه، با اعتماد به نفس و مختصر و مفید برخورد می‌کنید، دیگران بیشتر از شما خوش‌شان می‌آید.

تفکر خلاق، تخیلی و مفراح است. عموماً تفکر خلاق توجه کمتری به مفاهیم، سیستم‌ها و فرصت‌ها دارد. در عین حال، روش‌های تفکر خلاق اغلب هیچ توجهی به موفقیت در آینده ندارند. تفکر خلاق نیز می‌تواند یک عنصر کاربردی در تفکر استراتژیک باشد، اما با آن برابر نیست. دوباره باید تأکید کرد که تفکر استراتژیک شامل طراحی یک استراتژی برای غلبه به رقباست که با طبیعتاً چنین چیزی را در تفکر خلاق در نظر نمی‌گیریم. تفکر استراتژیک برابر با تفکر رویاپردانه نیست. تشویق دیگران برای قبول یک چشم‌انداز به تصویر می‌کشند. در عین حال که پیش‌بینی‌ها ممکن است کاربردی باشند، باید با واقعیت، داده‌ها، بینش‌ها و چگونگی رسیدن به رؤیا توازن داشته باشند. تفکر استراتژیک در مقایسه با تفکر رویاپردانه شامل سطوح عمیق‌تری از مفهوم‌سازی است، چون نتایج آن تصوراتی هستند که فقط از طریق ایجاد و اجرای یک استراتژی دست‌یافتنی می‌شوند. تفکر استراتژیک برابر با برنامه‌ریزی استراتژیک با برنامه‌ریزی بلندمدت نیست. برای بسیاری از افراد، کلمات «برنامه‌ریزی استراتژیک» یا «برنامه‌ریزی بلندمدت»، با بودجه‌ی سالانه‌ی یک سازمان گره خورده‌است. با این حال افراد فرایندهای برنامه‌ریزی تجاری ساختار یافته را به عنوان تفکر استراتژیک تعریف می‌کنند، اما این تعریف فقط دلالت بر این دارد که در سایر حوزه‌هایی که استراتژی بر کار می‌رود (مثل سیاست، ارتش، ورزش، بازی و غیره) اقدامات مشابهی صورت می‌گیرد؛ پس این استدلال بی‌اساس است. سازمان‌ها برای رسیدن به موفقیت، استراتژی خلق می‌کنند و معمولاً به فرایند اجرای آن «برنامه‌ریزی استراتژیک» گفته می‌شود. با این حال، همان‌طور که پاراگراف‌های زیر اشاره می‌کنند، تفکر استراتژیک یک اقدام فردی است که تحت کنترل فرایندهای گروهی قرار می‌گیرد. تفکر استراتژیک بینش‌هایی تولید می‌کند که ورودی‌های فرایند برنامه‌ریزی استراتژیک هستند. تفکر استراتژیک فردی، شاید بر انتخاب‌ها و تصمیمات استراتژیک اثر گذارد.

امتیاز

روزنامه‌صبح ایران

با این راهکارها انگیزه کارمندان خود را افزایش دهید



فرصت را در اختیار کارمندتان قرار دهید که خود را نشان دهد.هر کارمندی احساس می کند که دارای توانایی خاص خودش هست و با توجه به این توانایی ها می تواند شرایط را تغییر دهد.موفقیت او در تحقق ایده هایش برابر با موفقیت شما است. ۳- باورها و ارزش‌های شرکتتان را منتشر کنید. هر شرکتی یک منشور کاری و یک منشور

اخلاقی دارد. سعی کنید تا هر دو منشور را با هم و در کنار هم منتشر کنید. این منشورها باید در دفتر هر یک از کارمندان و در مقابل چشمان‌شان قرار بگیرد. آنها باید هر روز صبح که به سر کار می‌آیند، نگاهی به آن بیندازند. اگر این منشورهای کاری و اخلاقی با زبانی صمیمانه نوشته شوند، حس رضایت زیادی به کارمندان خواهند داد. پس

به همین دلیل فخرفروشی آزاردهنده‌تر می‌شود، چون فقط فخرفروشی نیست، بلکه تلاشی برای فریب دادن نیز هست. ۴. **استفاده‌ی تابجا از تلفن همراه** هیچ چیز مانند ارسال پیامک در حین مکالمه یا حتی نگاهی سریع به تلفن همراه، اشتیاق طرف مقابل را از بین نمی‌برد. زمانی که در میانه‌ی یک مکالمه هستید، همه‌ی انرژی خود را برایش بگذارید. با این کار، مکالمه برای آن جذاب‌تر و مؤثرتر می‌شود. ۵. **داشتن ذهن بسته** ذهن بسته شما را به فردی غیر دوست‌داشتنی تبدیل می‌کند. برای دوست‌داشتنی بودن، باید ذهنی باز داشته باشید که باعث منفی بسیاری را به سوی‌تان جلب می‌کند و به شما برچسب بی‌ثبات، عیوس و وحشتناک زده می‌شود. کنترل احساسات باعث کنترل شما بر موقعیت می‌شود. زمانی که بتوانید احساسات‌تان را در مورد فردی کنترل کنید که غیرمنصفانه با شما برخورد می‌کند، به جای شما طرف مقابل بد دیده می‌شود.

۳. **تحقیر خود برای جلب توجه** همه‌ی ما افرادی را می‌شناسیم که با نقاب خودتحقیری لاف می‌زنند و فخر می‌فروشند. برای مثال، یک نفر شاید غیرجذاب بودن خود را مسخره دارند، در حالی که می‌خواهد توجه همه را به این موضوع جلب کند که فرد باهوشی است یا کسی که رژیم سخت خود را به تسخیر می‌گیرد، در باطن می‌خواهد شما بدانید که وی چقدر سالم و تندرست است. در حالی که بسیاری از افراد فکر می‌کنند با خودتحقیری، فخر فروختن‌شان پنهان می‌شود، هر کس به سادگی متوجه این موضوع می‌شود. به

برای دوست‌داشتنی بودن، باید ذهنی باز داشته باشید که باعث منفی بسیاری را به سوی‌تان جلب می‌کند و به شما برچسب بی‌ثبات، عیوس و وحشتناک زده می‌شود. کنترل احساسات باعث کنترل شما بر موقعیت می‌شود. زمانی که بتوانید احساسات‌تان را در مورد فردی کنترل کنید که غیرمنصفانه با شما برخورد می‌کند، به جای شما طرف مقابل بد دیده می‌شود.

۶. **نبرسیدن سوالات کافی** بزرگ‌ترین اشتباهی که افراد در مکالمات مرتکب می‌شوند، تمرکز بیش از حد بر آن چیزی است که قرار است بگویند یا اینکه آنچه فرد مقابل خواهد گفت چه تأثیری بر آنها خواهد گذاشت،

مردم جذب کسانی می‌شوند که پرشور و هیجان هستند. با این حال، به سادگی ممکن است افراد پرهیجان بیش از حد جدی یا بی‌علاقه به چشم آیند، چون در کارشان غرق می‌شوند. افراد دوست‌داشتنی باین اشتیاق به کار و توانایی شوخی و مزاح تعادل برقرار می‌کنند. آنها در زمان‌های خاصی اجتماعی هستند و قدر این لحظات را می‌دانند. این افراد به تعاملات معنادار با همکاران‌شان توجه می‌کنند و همیشه آنچه را دیگران روز قبل یا هفته‌ی پیش گفته‌اند به یاد دارند که نشان می‌دهد اطرافیان‌شان هم به اندازه‌ی کارشان برای ایشان مهم هستند.

۸. **شایعه‌پراکنی** شایعه پراکنی از اشتباهات غیر قابل بخشش افراد غیر دوست‌داشتنی محسوب می‌شود.

افراد که اهل شایعه‌پراکنی هستند، به چشم دیگران بسیار بد دیده می‌شوند. صحبت در مورد اشتباهات یا بدشائنی دیگران وقتی به گوش محسوب می‌شود.

۶. **تحت تأثیر تبلیغات قرار نگیرید** عوامل محیطی تأثیر زیادی روی پول خرج کردن ما دارند. هوشیار باشید و دقیقاً بدانید چرا می‌خواهید فلان محصول را بخرید. تحت تأثیر تبلیغات خرید نکنید. چه تبلیغ را در تلویزیون دیده باشید، چه روی بسته‌بندی محصول، باید به صداقت آن شک کنید. آنها طراحی شده‌اند تا شما را برای پول خرج کردن تشویق کنند و تصویر ایده‌آلی از محصول نشان دهند. نه آنچه واقعاً هست. هیچ محصولی را تنها به دلیل ارزانی نخرید. اگر می‌خواهید کالایی را تهیه کنید بسیار خوب است که از کارت‌های تخفیف و حراجی‌ها استفاده کنید، اما خرید بی کالا تنها به دلیل اینکه ۵۰درصد تخفیف دارد پس انداز محسوب نمی‌شود. حواس‌تان به حقه‌های قیمت‌گذاری باشد؛ ۱۹۹ هزار تومان همان ۲۰۰ هزار تومان است. ارزش هر کالا را با کیفیت خودش بسنجید، نه با کالاهای دیگری که به شما پیشنهاد می‌شود. فروشنده می‌تواند با بزرگ‌نمایی قابلیت‌های محصولی که به آن نیاز ندارد، محصول ارزان‌تر را در نظراتان گران جلوه بدهد و در نهایت شما را وادار کند برای امکاناتی که مورد استفاده‌تان نیست پول بیشتری خرج کنید.

۷. **تخفیف حراجی‌ها و تخفیف‌ها بماند** اکثر ما را نیاز دارد، ولی امروز تهیه‌ی آن ضرورتی ندارد، منتظر حراج بمانید یا سعی کنید که تخفیف پیدا کنید. از حراج و کارت تخفیف فقط و فقط برای کالاهایی که واقعاً نیاز دارید یا از قبل قصد خریدشان را داشتاید استفاده کنید. پایین آوردن قیمت‌ها یکی از روش‌های رایج تحریک مشتری برای خرید محصولی است که به آن نیاز ندارد. محصولاتی که تنها در زمان معینی از سال به کار می‌آیند،

از نوشتن نکات دروغین خودداری کنید. ۴- پرداخت به موقع حقوق و مزایا و پاداش کارمندان باعث استمرار حضور هر کارمندی در شرکت می‌شود.شما نباید حضور یک کارمند شایسته‌ماهر و با استعداد را فدای مسایل مالی کنید.شرکت‌های موفق زود تر از موعد مقرر در ماه حقوق و مزایا را پرداخت می‌کنند.و برای رقابت سالم به کارمندان با کارایی بهتر در ماه پاداش‌های ویژه ای می دهند.

۵- به کارمندانتان مجال دهید تا شغل‌شان را ارتقا دهند. همه امکان‌های کار در شرکت را باید به همه کارمندان شرکت معرفی کنید. آنها باید این حس را داشته باشند که نسبت به کل شرکت آگاه هستند. سعی کنید جزئی‌ترین مسائل و دغدغه‌ها را با کارمندانتان به اشتراک بگذارید. از آنها کمک و ایده بخواهید. به آنها فرصت و وقت بدهید تا خود فکر کنند. امکان ارتقای شغلی یکی از دلایل استمرار حضور کارمندان در یک شرکت است.

و در انتها یک مدیر موفق هرگز فراموش نمی‌کند که کارمندان شایسته، توانا، با استعداد، مسئولیت پذیر و ماهر به راحتی پیدا نمی‌شوند. بنابراین، هرگز نباید هیچ کارمندی را به راحتی از دست داد.

✽ دانشجوی کارشناسی ارشد روانشناسی بالینی

این افراد برسد، باعث جریحه‌دار شدن احساسات‌شان می‌شود. شایعه‌پراکنی قطعاً شما را به چشم دیگران فردی منفی و کینه‌توز نشان می‌دهد.

۹. در میان گذاشتن زود و بیش

از حد اطلاعات اگرچه شناختن افراد مستلزم به اشتراک گذاشتن اطلاعاتی با آنهاست، سهمیم کردن بیش از حد آنها، شما را در جهت اشتباهی قرار می‌دهد. مراقب باشید

مشکلات شخصی یا اعتراضات‌تان را سریع به اشتراک نگذارید. افراد دوست‌داشتنی به فرد مقابل اجازه می‌دهند تا آنها را هدایت کند و در زمان مناسب درودمل می‌کنند. به اشتراک گذاشتن بیش از حد شما را خودبین و بدون احساس نسبت به تعادل مکالمه نشان می‌دهد. اینگونه فکر کنید: اگر نکات بسیار مهمی از زندگی‌تان را بدون دانستن اطلاعاتی از فرد مقابل به اشتراک بگذارید، این پیام را منتقل می‌کنید که شما به آنها فقط به چشم یک گوش شنوا برای مشکلات‌تان نگاه می‌کنید.

۱۰. نمایش و حضور اغراق‌آمیز

در شبکه‌های اجتماعی مطالعات نشان داده است افرادی که بیش از حد اطلاعاتی از خود در شبکه‌های اجتماعی به اشتراک می‌گذارند، به دنبال تأیید هستند و از سوی دیگر یک مطالعه نشان داده که این اشتراک‌گذاری بیش از حد، علیه آنها کار کرده و باعث می‌شود دیگران از آنها خوش‌شان نیاید. به اشتراک گذاشتن در شبکه‌ی اجتماعی می‌تواند شکل مهمی از ابراز احساسات باشد، اما باید با تفکر و خودکنترلی انجام شود. اینکه به همه بگویید برای صبحانه، ناهار و شام چه داشتید و چند بار سگ‌تان را برای قدم زدن بیرون برده‌اید به جای اینکه شما را دوست‌داشتنی نشان دهد، آنها را آزار می‌دهد.

جمع‌بندی وقتی بفهمید که اعمال‌تان چگونه توسط دیگران درک می‌شود، مسیرتان به سمت دوست‌داشتنی شدن هموارتر می‌شود.

۹. همه‌ی هزینه‌ها را حساب کنید برای بسیاری از اجناس باید بیشتر از برچسب قیمت‌شان هزینه کنید. هزینه‌های جانبی را در نظر بگیرید وقیل از خرید کل هزینه‌ها را جمع‌بندی کنید. اقساط ارزان و بلند مدت ممکن است شما را به اشتباه بیاندازد. مبلغی را که در نهایت باید پرداخت کنید طبق فرمول «مبلغ هر قسط × مدت اقساط» محاسبه کنید تا ارزان‌ترین گزینه را بیابید. اگر می‌خواهید وام بگیرید، کل سودی را که در نهایت باید بپردازید حساب کنید.

۱۰. هر از گاهی تفریح ارزان داشته باشید شاید این مورد به نظراتان متناقض باشد و بپرسید مگر این چرا خرج ضروری نیست؟ در واقع برای اینکه راحت‌تر اهداف اقتصادی‌تان را دنبال کنید، لازم است گاهی به خودتان جایزه بدهید. اگر بیش از حد خساست به خرج بدهید، زمانی می‌رسد که در برابر خواسته‌های سرکوب‌شده‌تان تسلیم می‌شوید، برنامه‌ریزی‌تان را زیر پا می‌گذارید و بسیار بیشتر از آنچه لازم است ولخرجی می‌کنید. در بودجه‌بندی‌تان کمی پول برای تفریح کنار بگذارید. تفریح را به‌عنوان جایزه در نظر بگیرید تا بتوانید روحیه‌تان را حفظ و از ولخرجی‌های حساب‌نشده پیشگیری کنید. اگر معمولاً برای تفریح زیاد هزینه می‌کنید، روش‌های ارزان‌تر پیدا کنید. مثلاً به جای مراجعه به سالن‌های زیبایی برای خودتان ماسک صورت بگذارید و به جای سینما رفتن در منزل فیلم ببینید.

دانستنی‌ها

کاربردی‌ترین روش‌های تقویت اراده برای درس خواندن

آیا تاکنون برای‌تان پیش آمده زمانی که قرار بوده درس بخوانید مدام دست‌ دست کنید و کار امروز را به فردا بیندازید؟ آیا اطعیبان دارید چنانچه می‌توانستید کمی با اراده‌تر درس بخوانید، نمرات بهتری می‌گرفتید؟ اگر این چنین است، بدانید که تنها نیستید. اغلب مردم هر چند وقت یکبار با چنین مشکلاتی هنگام درس خواندن مواجه می‌شوند. این مقاله را بخوانید تا با روش‌های تقویت اراده برای درس خواندن آشنا شوید، از خیال‌پردازی دست بکشید و سفت و سخت مشغول درس خواندن شوید.

۱. مشغول هر کاری که هستید از آن دست بکشید و بروید درس بخوانید
دست از کارهای متفرقه برداشته و شروع به درس خواندن کنید – تقویت اراده برای درس خواندن

بله، خیلی راحت است مدام به خود بگویید: «یه ساعت دیگه شروع می‌کنم». این حرف بارها تکرار می‌کنید و ناگهان نگاه می‌کنید و می‌بینید یک روز کامل از دست رفته است. اگر واقعا لازم است به صورت جدی درس بخوانید، بیش از این تعلل نکنید. مشغول هر کاری که هستید از آن دست بکشید، دفتر و کتاب خود را بردارید و به یک مکان ساکت و خلوت بروید و مشغول درس خواندن شوید. با جملاتی نظیر «فقط یک روز دیگه بازی» یا «فقط یه سریال دیگه» در کار خودتان کارشکی نکنید. هرچه زودتر مشغول درس شوید، زودتر کارتان تمام می‌شود و در نهایت وقت آزاد بیشتری در اختیار خواهید داشت.

شروع هر کاری از ادامه دادن آن خیلی سخت‌تر است. هنگامی که از اولین سد عبور کردید، می‌بینید که ادامه‌ی مسیر بسیار ساده‌تر است.

۲. حتما از مطالبی که می‌خوانید یادداشت بردارید

هنگام درس خواندن یادداشت بردارید
یکی از روش‌های یادداشت برداری، ترسیم است. ترسیم یادداشت‌ها یک روش سرگرم‌کننده و ساده برای به خاطر سپردن مطالب است. برای مثال اگر قرار است جنگ سال ۱۸۱۲ را بخاطر بسپارید، پس چیزهایی را که در مورد آن می‌دانید، ترسیم کنید. یکی دو دقیقه‌ی اول پس از شروع مطالعه، از اهمیت بسیاری برخوردار هستند؛ چرا که خیلی ساده ممکن است در این بازه تسلیم شود و دست از کار بکشید. برای اینکه از بروز چنین اتفاقی جلوگیری کنید، فلورا شروع کنید به یادداشت برداشتن، حتی اگر یادداشت‌هایتان چندان تعریفی نداشته باشند. زمانی که کمی پیشروی کردید (هرچند کوچک)، می‌بینید که تمایل‌تان برای دست کشیدن از کار کمتر شده است.

یادتان باشد چنانچه یادداشت‌های اولیه‌ای که برداشتید به نظراتان به درد بخور نیستند، همیشه می‌توانید آنها را بازنویسی کنید.

۳. به خودتان انگیزه بدهید

وجدان می‌تواند نقش بزرگی در تعیین اینکه آیا درس خواندن امروز شما مفید بوده است یا نه ایفا کند. با انرژی و اشتیاق شروع به درس بخوانید کنید و در تمام مدت مطالعه، این انرژی و اشتیاق را حفظ کنید. در اینجا چند ایده آورده شده است که به شما کمک می‌کند چگونه انگیزه‌ی خود را در تمام مدت حفظ کنید. تنها خودتان می‌توانید بگویید کدام ایده برای شما بهتر و بیشتر جواب می‌دهد.

به موسیقی مهیج گوش کنید. از آن دسته موسیقی‌هایی که ممکن است پیش از شروع یک رویداد ورزشی از تلویزیون بشنوید.

حرکت کنید. تند تند راه بروید، پروانه بزنید، در هوا مشت بزنید و … به یک سخنرانی الهام‌بخش گوش کنید.

هر چند وقت یکبار مکان مطالعه‌ی خود را تغییر دهید. اجازه ندهید محیط پیرامون شما را کسل و بی‌حوصله کند.

۴. برای خودتان جایزه در نظر بگیرید
اگر بدانید در نهایت چیزی که

می‌خواهید را به دست می‌آورید، درس خواندن ساده‌تر می‌شود. با در نظر گرفتن پاداش و جایزه برای خودتان، در مسیر موفقیت قدم بگذارید؛ البته مسلماً این پاداش را باید بگذارید برای بعد از درس خواندن! برای مثال اگر عاشق شیرینی و شکلات هستید، بعد از یک جلسه‌ی مفید درس خواندن، زمانی را کنار بگذارید و سری به بستنی فروشی محل بزنید و خودتان را به خوردن یک بستنی خوشمزه مهمان کنید.

۵. دیگران را در جریان برنامه‌ی درس خواندن خود قرار دهید
به دوستان تان بگویید قصد دارید درس بخوانید – تقویت اراده برای درس خواندن

وقتی که همه‌ی موارد دیگر با شکست مواجه می‌شوند، اجازه دهید شرم و خجالت، انگیزه‌دهنده‌ی شما باشند. به دوستان خود بگویید می‌خواهید درس بخوانید و در امتحان پیش رو یک نمره‌ی خوب بگیرید. ترس از اینکه اگر درس نخوانید آبرویتان خواهد رفت، می‌تواند به شدت انگیزه‌بخش باشد. همچنان که موعد امتحان نزدیک‌تر می‌شود، احساس می‌کنید برای درس خواندن تحت فشار قرار گرفته‌اید و همین می‌تواند شروع کار را ساده‌تر کند.

یک روش بهتر از آن، این است که به دوستان‌تان بگویید می‌خواهید با آنها درس بخوانید. با این روش یا باید درس بخوانید (در حضور دوستان‌تان که احتمالاً مراقب هستند حواس‌تان از درس خواندن پرت نشود) یا باید زیر قول و قرار خود بزنید. در هر دو حالت، دوستان‌تان مطلع خواهند شد.