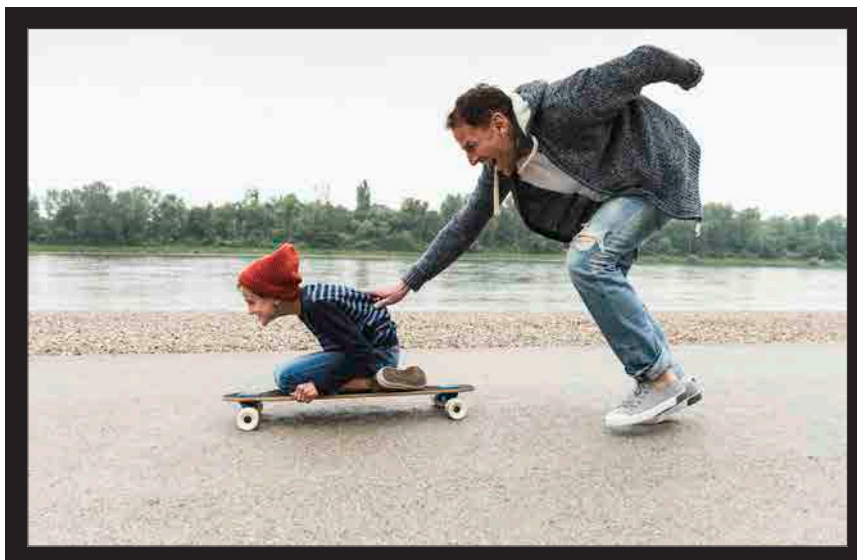
عامل مختل کننده حافظه و یادگیری

با افزایش سن حافظه انسان کاهش می‌یابد و یادگیری موارد جدید در سن بالا سخت‌تر می‌شود. بسیاری از افراد تصور می‌کنند علت این کاهش یادگیری به دلیل از بین رفتن تدریجی سلول‌های مغزی است، اما علت اصلی آن کاهش سلول‌های مغزی نیست. پروفسور نیک هارتل از گروه علوم اعصاب- روانشناسی و رفتار دانشگاه لستر میزان کلسیم موجود در هیپوکامپ، بخشی از مغز که در یادگیری و حافظه درگیر است را مورد بررسی قرار داد. در این تحقیق با روش‌های خاص عملکردهای شناختی موش‌ها در سنین ۶، ۱۲، ۱۸ و ۲۴ ماهگی بررسی شد و توانایی شناختی و سطح کلسیم پیش‌سیناپسی ارزیابی شد. در موش‌های مسن‌تر فرآیندهای هموستاتیک که نگهدارنده کلسیم داخل سلول است، در سلول‌های پیش‌سیناپسی در هیپوکامپ ارزیابی شدند. به‌طور تجربی، با افزایش سطح کلسیم پیش‌سیناپسی داخل سلولی در مغز موش‌های جوان، خواص سیناپسی تغییر می‌کند به‌طوری که آنها مانند موش‌های مسن‌تر رفتار می‌کردند. کاهش کلسیم داخل سلولی در مغز موش‌های مسن نیز موجب جوان‌سازی سیناپس‌های آنها می‌شود. نتایج بیانگر روند معکوس این چرخه در سیناپس‌هاست.

؟ در روزهای پس از بروز یک حادثه، کودکان به حمایت و مراقبت بیشتری نیاز دارند. ممکن است خیلی بترسند و فشار زیادی به آنها وارد شده باشد.

برایان تریسی به شما می‌گوید برای این که همیشه و همه جا محبوب باشید چطور باید رفتار کنید

۱۷ ویژگی آدم‌های تودل برو



آزاده تنها | حتما شما هم مثل من چندتایی از این آدم‌ها را می‌شناسید که نظر همه را به خودشان جلب می‌کنند! آدم‌هایی که نمی‌توان کاریزمایشان را سنجید، اما همه با آنها احساس راحتی می‌کنند و جذب‌شان می‌شوند.

آنها چطور این کار را می‌کنند؟ با موهبتی خدادادی متولد شده‌اند یا با مطالعه و تمرین فهمیده‌اند که چه چیزهایی روی دیگران بیشتر اثر دارد و آنها را در زندگی‌شان به کار می‌برند؟ احتمالا دومی درست است. به نظرم مهمترین خصلت این آدم‌ها نوع برقراری ارتباط کلامی آنهاست. برای همین، ۱۷ عادت گفتاری این افراد خیلی دوست‌داشتنی را برایتان فهرست کرده‌ام:

۱.هر جا که می‌توانند مودب باشند، هستند

استفاده از کلماتی مثل «لطفا» و «متشکرم» ممکن است همه جا ضرورتی نداشته باشد، اما اگر می‌خواهید کاریزماتیک باشید استفاده از آنها بسیار به نفع‌تان خواهد بود.

۲.قدردان محبت‌های کوچک هستند

وقتی کسی به خاطر چیزی از شما تشکر می‌کند گفتن دو کلمه «خواهش می‌کنم» خیلی بیشتر از «حرفشم نزن» (یا مثلا «باشه») اثر دارد. آدم‌های دوست‌داشتنی از شنیدن تشکر خوشحال می‌شوند و با کلام به آن پاسخ می‌دهند.

۳.تعریف‌شان واقعی است

در این جا «واقعی» کلمه کلیدی است. افراد کاریزماتیک تعریف‌های واقعی به زبان می‌آورند. نه بیهوده تعریف می‌کنند نه چاپلوس‌اند. اگر کسی شایسته تعریف باشد از گفتنش دریغ نمی‌کنند.

۴.از ته دل همدردی می‌کنند

آنها از عباراتی مانند «حتما خیلی احساس غرور کردی» یا «می‌تونم تصور کنم چقدر عصبانی شدی» استفاده می‌کنند. بنابراین هم با احساسات افراد دیگر همراهی می‌کنند و هم به آنها بها می‌دهند (بد نیست این راز را بدانید که آدم‌ها دوست دارند دیگران درک‌شان کنند!)

۵.اطلاعات مفید را با دیگران به اشتراک می‌گذارند

بعضی‌ها اطلاعات را فقط برای خودشان می‌خواهند چون فکر می‌کنند که این کار باعث قدرت آنها می‌شود. چنین آدمی نباشید. البته توجه کنید که: آدم‌های واقعا دوست‌داشتنی متوجه هستند که «اطلاعات» با «شایعات» تفاوت دارد.

۶.به دیگران پیشنهاد کمک می‌دهند

خیلی از ما دل‌مان می‌خواهد به جامعه کمک کنیم، اما نمی‌دانیم از کجا باید شروع کرد. کاریزماتیک‌ترین آدم‌ها خیلی ساده در جست‌وجوی فرصتی برای کمک، فقط به اطراف‌شان نگاه می‌کنند؛ در خانواده در جامعه و در هر لحظه از زندگی روزمره (این کار می‌تواند در حد باز نگه داشتن در برای کسی باشد که پشت سر شما دارد وارد می‌شود).

۷.یادشان نمی‌رود که عضوی از تیم هستند

احساس رفاقت می‌تواند موقعیت‌های سخت را قابل تحمل کند. شوخ‌طبعی حتی می‌تواند باعث لذتبخش شدن چنین موقعیت‌هایی بشود. آدم‌های خیلی کاریزماتیک در موقعیت‌های سخت جملاتی مثل این به زبان می‌آورند: «عیب نداره، برای همه‌مون همین‌طوره» و بعد در کنار بقیه برای رسیدن به اهداف تیم تلاش می‌کنند.

۸.از اسامی و عناوین محترمانه استفاده می‌کنَند

آدم‌های کاریزماتیک اسامی دیگران را به خاطر می‌سپارند و در موقعیت‌هایی که استفاده از عناوین، افراد را خوشحال می‌کند آنها را به کار می‌برند. کسب عناوینی مثل «دکتر» یا «سرهنگ» زمان می‌برد؛ پس چرا از آنها استفاده نکنیم؟

۹.با اعتماد به نفس بر حق صحبت می‌کنند

لاف نمی‌زنند، اما در مواجهه با موقعیت‌های چالش‌برانگیز- بخصوص چیزهایی که روی زندگی دیگران اثر دارند- با آرامش، کنجکاوی و اعتماد به نفس به مسأله نزدیک می‌شوند. معمولا می‌شود جملاتی مانند این را از زبان‌شان شنید: «خب، ببینیم چطور باید این مشکل‌و حل کرد.»

۱۰.دیگران را به هم معرفی می‌کنند

می‌دانید بهترین چیزی که کسی می‌تواند همزمان به دو نفر بگوید چیست؟ «اجازه بدید ... را به شما معرفی کنم.» البته ظاهرا این روزها همه به دنبال برقراری ارتباط هستیم، اما آدم‌های کاریزماتیک کسانی هستند که علاوه بر ساختن شبکه ارتباطی خودشان به دیگران هم کمک می‌کنند تا با افراد بیشتری آشنا بشوند.

۱۱.به دیگران اجازه می‌دهند برای خودشان تصمیم بگیرند

آدم‌های واقعا کاریزماتیک به نظر خود اعتماد دارند، اما در عین حال متوجه هستند که دیگران ممکن است دیدگاه متفاوتی داشته باشند و باید بتوانند مسیر زندگی خودشان را انتخاب کنند. به علاوه، رهبران کاریزماتیک از دادن اختیار و سپس اعتماد به دیگران برای دستیابی به چیزی که از آنها خواسته شده، ترسی ندارند.

۱۲.به دیگران می‌گویند که به آنها اعتماد دارند

فقط سه کلمه: «بهت ایمان دارم». همین کلمات ساده می‌توانند الهام‌بخش موفقیت باشند. همه افراد به تصدیق شدن نیاز دارند. در عین حال این تصدیق باعث ایجاد محبت نسبت به فرد گوینده می‌شود.

۱۳.نوبت‌شان را فراموش نمی‌کنند

آدم‌های دوست‌داشتنی وقتی که برای انجام کاری چه مفرح و چه دشوار و ناراحت‌کننده نوبت آنها باشد نمی‌ترسند و قدم پیش می‌گذارند. به عبارت دیگر، آنها اگرچه از دیگران تعریف می‌کنند یا بخشنده هستند، اما در عین حال یادشان نمی‌رود که این دفعه مثلا پرداخت صورتحساب ناهار نوبت آنهاست.

۱۴.گوش می‌دهند و می‌خواهند بیشتر بدانند

آدم‌های خیلی دوست‌داشتنی شنونده‌های فعال و صادقی هستند. می‌توانید با آنها درباره نظرات یا ماجراهایتان صحبت کنید یا از آنها راهنمایی بخواهید و آنها با پرسیدن سوال و دادن نشانه‌های کلامی نشان می‌دهند که در لحظه حاضر و حتی به موضوع علاقه‌مند هستند. زمان برای همه ما با ارزش‌ترین منبع است، اما آنها حاضرند وقت‌شان را در اختیار شما بگذارند.

۱۵.مسئولیت‌پذیر هستند

این آدم‌ها مسئولیت کار یا خطایشان را می‌پذیرند و کنترل اموری را که باید تحت نظارت‌شان باشد به دست می‌گیرند. بنابراین با عقل جور درمی‌آید که بگوییم آدم‌های قابل اعتماد بسیار دوست‌داشتنی‌اند.

۱۶.حمایت‌شان را اعلام می‌کنند

ما آدم‌هایی را که کنارمان می‌مانند و کاری می‌کنند که احساس کنیم ما را حمایت می‌کنند، دوست داریم. در ارتش به این کار می‌گویند «هوای ساعت شش همدیگه را داشتن» (ساعت شش موقعیت پشت سر فرد است). کسی را به یاد بیاورید که در موقع نیاز از شما حمایت کرده است و به من بگویید که در آن لحظه چقدر برایتان دوست‌داشتنی می‌نمود؟

۱۷.همیشه می‌پرسند: «چرا که نه؟»

آدم‌های دوست داشتنی اغلب آدم‌هایی رویاپرداز، مثبت‌نگر و عمل‌گرا هستند. رابرت اف کندی این آدم‌ها را به بهترین وجه توصیف کرده است: «بعضی‌ها عادت دارند چیزها را همان‌طور که هستند، نگاه کنند و بپرسند چرا؟ من رویای چیزهایی را می‌بینم که هرگز وجود نداشته‌اند و می‌پرسم چرا که نه؟»

منبع: briantracy.com

در راه کسب موفقیت گاهی لازم است که مخالفت کنید

هنر «نه» گفتن!

نسرین خسروشاهی | تمام کارآفرینانی که می‌شناسم، حتی وقت کافی برای انجام کارهایی که می‌خواهند نیز ندارند، با این حال باز هم به درخواست‌های جدید پاسخ مثبت می‌دهند. شاید این به خاطر خوش‌بینی ذاتی‌شان باشد یا شاید فقط از ناامید کردن دیگران متنفرند؛ اما با پاسخ‌های مثبت مکررشان به سلامتی، اعتبار و کارایی خود لطمه می‌زنند؛ زیرا قادر نخواهند بود تمام وظایفی را که بر عهده می‌گیرند، انجام دهند.

علاوه بر این پاسخ‌های مثبت همیشگی، برخی کارآفرینان که تحت فشار قرار دارند، به شکل ضعیفی پاسخ منفی خود را اعلام می‌کنند، با لحن بدی با فرد درخواست‌کننده صحبت کرده یا دلیل روشنی برای پاسخ منفی‌شان نمی‌آورند. هر کدام از این رویکردها همیشه باعث بدتر شدن ماجرا شده و معمولا به احساس گناه می‌انجامد.

یک کارآفرین موفق باید به تمام تعهداتش عمل و توقعات دیگران را نسبت به خود مدیریت کند. نکاتی را که در طول سالیان طولانی از قوی‌ترین رهبران کسب‌وکار آموخته‌ام با شما در میان می‌گذارم تا بتوانید بدون آسیب‌رساندن به روابط کاری فعلی یا موقعیت آینده‌تان پاسخ منفی بدهید:

۱- مرزهایی تعیین کنید و پیش چشم همه برای این حد و مرز احترام قایل شوید.

اجازه دهید همکاران‌تان تا حدودی با اولویت‌ها و محدودیت‌های کاری‌تان آشنا شوند. قوانینی را که در مورد وقت‌های آزاد و درخواست‌های قابل قبول برای خود تعیین کرده‌اید، نشکنید و برای‌شان استثنا قایل نشوید. اعمال شما باید با حرف‌های‌تان همخوانی داشته باشند؛ پس وقتی منظورتان «خیر» است، «بله» نگویید.

۲- قبل از قبول یا رد کردن درخواست، زمانی را به بررسی تقویم خود اختصاص دهید.

یک شیوه رایج و مقبول کسب‌وکار این است که قبل از پاسخ‌دادن به هر نوع درخواستی، زمانی را به بررسی تقویم یا مشورت با دیگر مدیران اختصاص دهید. اگر به‌سرعت پاسخ مثبت یا منفی بدهید، احتمال دارد که یا نتوانید از پس آن بربیایید و یا رابطه کاری را نابود کنید. در هر شرایطی مهم است که به تاریخ یا زمانی که وعده داده‌اید، پایبند باشید.

۳- به حس ششم‌تان اعتماد کنید.

باید توجه داشته باشید که مغز و بدن‌تان اغلب اطلاعاتی را ثبت می‌کنند که صحیح‌تر از واکنشی احساسی و خوش‌بینانه یا عکس‌العملی منفی خواهد بود. نفس عمیقی بکشید، ذهن‌تان را از هر موضوع جانبی بی‌ربط پاک کنید و قبل از هر گونه پاسخی واکنش غریزی خود را تجزیه و تحلیل کنید.

۴- هم مزایا و هم معایب درخواست مورد نظر را با یکی از شرکا در میان بگذارید.

اعلام ملاحظات‌تان با صدای بلند به شما کمک می‌کند تا مطمئن شوید که همه تاثیرات پاسخ‌های مثبت و منفی تصمیم‌تان را در نظر گرفته‌اید. هر پاسخ مثبتی باعث افزایش حجم کاری و هر پاسخ منفی‌ای باعث از دست‌رفتن موقعیتی می‌شود که در طول مسیر زندگی با آن برخورد کرده‌اید. صحبت کردن در این مورد برای‌تان زمان بیشتری می‌خرد.

۵- ببینید آیا می‌توانید در ازای این درخواست چیزی بخواهید یا خیر.

این موضوع به فرد درخواست‌کننده کمک می‌کند تا تاثیرات احتمالی درخواست‌اش را درک و احتمالا در آن بازنگری کند. گاهی بیش از آن‌چه وقت می‌گذارید، احتمالا در آن بازنگری کنید. گاهی بیش از آن‌چه وقت می‌گذارید و ارایه می‌دهید، بازدهی خواهید داشت. هر پاسخ مثبتی باید یک موقعیت برد- برد برای‌تان ایجاد کند؛ مانند پیشنهاد همکاری استراتژیک که رشد عظیمی را برای هر دو کسب‌وکار ایجاد می‌کند.

۶- قبل از این که پاسخ منفی بدهید، محدودیت‌های خود را توضیح دهید.

اگر بدون هیچ‌گونه توضیحاتی درخواستی را نپذیرید، در واقع نشان داده‌اید که آن درخواست، غیرمنطقی و مشکل‌دار بوده است. افرادی که درخواستی می‌دهند شاید از محدودیت‌های بودجه، حجم کاری فعلی یا فشار رقابتی فعلی شما باخبر نباشند. با این کار می‌توانید آنها را تشویق کنید که در آینده دوباره پیشنهادهایی به شما بدهند.

> یک شیوه رایج و مقبول کسب‌وکار این است که قبل از پاسخ‌دادن به هر نوع درخواستی، زمانی را به بررسی تقویم یا مشورت با دیگر مدیران اختصاص دهید. اگر به‌سرعت پاسخ مثبت یا منفی بدهید، احتمال دارد که یا نتوانید از پس آن بربیایید و یا رابطه کاری را نابود کنید. در هر شرایطی مهم است که به تاریخ یا زمانی که وعده داده‌اید، پایبند باشید.

۷- به شخص پاسخ مثبت و به درخواستش پاسخ منفی بدهید.

مطمئن شوید که فرد درخواست‌دهنده متوجه شود که به‌رغم این‌که به دلیل محدودیت‌های کاری، استراتژی یا زمانی، (فعلا) نمی‌توانید درخواست او را بپذیرید، چه احساس خوب و مثبتی در مورد او دارید؛ با این کار احتمالا فرد درخواست‌دهنده رد شدن درخواستش را شخصی نخواهد پنداشت.

۸- پاسخ منفی‌تان را بین دو موضوع مثبت پنهان کنید

پاسخ‌تان را به وسیله توضیحات مثبت قابل قبول‌تر کنید؛ به‌عنوان مثال اگر شریک‌تان از شما می‌خواهد که کنفرانسی را در شهر دیگری برگزار کنید اما مهلت انجام کار دیگری دارد به انتها می‌رسد، در ابتدا تعهدات‌تان را توضیح بدهید (موضوع مثبت)، سپس بگویید که به دلیل همان تعهدات باید در شهر بمانید (پاسخ منفی) و سپس با گفتن این که می‌خواهید روی وقت‌شناس بودن متمرکز شوید (موضوع مثبت) صحبت‌های‌تان را به پایان برسانید.

۹- تصمیم‌گیری را به زمان بهتری موکول کنید.

از فرد درخواست‌کننده بپرسید که آیا می‌توان موضوع درخواست را به زمانی دیگر موکول کرد تا تصمیم‌گیری در شرایط بهتری انجام شود یا خیر؛ زیرا ممکن است هر دو طرف در میان آشفته‌بازار شروع کسب‌وکار دچار اشتباه شوید. حواس‌تان به زبان بدن و لحن صحبت‌تان باشد زیرا ممکن است با زبان بدن و لحن نامناسب پاسخ منفی را از آن‌چه که هست، دشوارتر کنید.

۱۰- مطمئن شوید که حرف‌های‌تان را با شفافیت کامل بیان می‌کنید.

وقتی فرد درخواست‌کننده پاسخ «منفی» ملایم شما را به عنوان پاسخ «مثبت» یا «شاید» در نظر بگیرد، هیچ‌کس رضایتمند نخواهد شد. همچنین توضیحات خیلی طولانی یا جزیی ممکن است به آن فرد القا کند که شما در حالت دفاعی قرار گرفته‌اید. پاسخ شما باید محکم و غیراحساسی باشد؛ به وضوح «نه» بگویید و سعی کنید حین گفتن آن لبخند بزنید.

برای این که رهبر بودن خود در کسب‌وکار را نشان دهید، نیازی نیست که همیشه به دیگران پاسخ مثبت دهید.

درواقع اگر نگاهی به رهبران کسب‌وکاری دور و اطراف خود بیندازید، آنها از «نه» گفتن به موضوعات تکراری و رایج هراسی ندارند؛ حتی به همین خاطر ارج و قرب بیشتری به دست می‌آورند. آنها یاد گرفته‌اند که با همان شور و شوقی که پاسخ مثبت می‌دهند، باید گاهی کلمه «نه» را نیز به کار ببرند. این بهترین روش برای تغییر دنیا و نجات دادن خودتان است. از همین امروز شروع کنید.

منبع: success.com

کلینیک

چطور باید دلهره‌ها را از خود دور کنید

۱-نگران نباشید

نگرانی یک حالت ذهنی و درونی است که با نشانه‌های مختلفی مانند لرزش دست و صدا، سرخ‌شدن چهره، دلشوره و بی‌قراری، کم‌اشتهایی و... همراه است. معمولا نگرانی به خاطر مسائلی است که ممکن است در آینده اتفاق بیفتد و فرد کنترلی روی آنها ندارد. نگرانی اغلب توأم با نوعی ترس و اضطراب است؛ مثل مادری که نگران این است که کودکش بیمار شود یا فردی که نگران است شغلش را از دست بدهد.

نگرانی باعث می‌شود فرد عملکرد مناسبی در زمان حال نداشته باشد و بر کیفیت زندگی اکنون افراد تاثیر مخرب دارد و منجر به عدم لذت‌بردن از زندگی می‌شود. البته نگرانی جزیی از زندگی روزمره است و کمی نگرانی برای زندگی مفید است و باعث داشتن انگیزه و هدف در زندگی می‌شود و تلاش فرد را جهت بهبود کیفیت زندگی افزایش می‌دهد. به‌طور مثال مادری که نگران سلامت فرزند خویش است و این امر باعث می‌شود برنامه‌ای مناسب برای تغذیه و بهداشت کودک خویش داشته باشد، یا فردی که نگران از دست‌دادن شغلش است و این نگرانی باعث می‌شود روابط خود را در محیط کار بهبود بخشد و درصدد کسب مهارت‌های بیشتری باشد. اما نگرانی زیاد ممکن است احساسی از ناامیدی و ناکامی ایجاد، زندگی را مختل کند و منجر به بیماری شود. حال ببینیم چگونه می‌توان نگرانی را از خود دور کرد.

۲-برای همان روز زندگی کنید

در هر لحظه از زندگی مطمئن شوید دیواری محکم در برابر گذشته بنا کرده‌اید. همچنین مطمئن شوید در ذهن خود پرده‌ای ضخیم و محکم به روی آینده و روزهایی که هنوز نیامده‌اند، کشیده‌اید. بگذارید گذشته‌ها در گذشته باقی بماند. حسرت‌های گذشته و نگرانی و استرس برای آینده حاصلی جز توقف ندارد. درهای آینده و گذشته را ببندید و در زمان حال باشید. آینده یعنی حالا. آینده‌ای وجود ندارد. امروز روز زندگی است. کسی که نگران آینده است و به آینده با ترس و نگرانی نگاه می‌کند، بیهوده انرژی صرف می‌کند و برای خود لحظات تلخ و ناگواری به وجود می‌آورد. درهای آینده و گذشته را ببندید و مشکلات را به خداوند بسپارید و از گذشته‌ها فقط روی تجربه‌های سودمند آن تمرکز کنید و عادت سودمند هر روز را در همان روز زندگی کردن در خود پرورش دهید. البته این به این منظور نیست که برای آینده آماده نشویم بلکه بهترین راه برای ساختن آینده این است که در زمان حال زندگی کنیم و همه توان و انرژی خود را صرف انجام کارهای امروزمان کنیم و آنها را به بهترین نحو انجام دهیم. این تنها راه ممکن و عملی برای ساختن آینده است.

۳-بالاتر از سیاهی رنگی نیست

بدترین وضعیتی که ممکن است اتفاق بیفتد را تصور کنید. از خود بپرسید اگر نتوانم مشکلم را حل کنم، بدترین وضعی که ممکن است اتفاق بیفتد، چیست؟ این یکی از بهترین راه‌هایی است که درباره ازبین‌بردن نگرانی وجود دارد. دستورالعملی سریع و معجزه‌آسا. بدون ترس و صادقانه وضعیتی که برایتان پیش آمده را بررسی کنید و بدترین وضعیت که در صورت شکست و ناکامی ممکن است رخ بدهد را تصور کنید. گاهی خواهید دید که بدترین وضعیت آنقدرها هم که شما فکر می‌کنید، نگران‌کننده نیست.

٤-بدترین موقعیت را تجسم کنید

خود را برای پذیرش بدترین موقعیت متقاعد کنید. پس از آنکه در ذهن خود بدترین وضعیتی که ممکن است رخ بدهد را تصور کردید، سعی کنید خود را برای پذیرش آن متقاعد کنید. به خود بگویید اگر چنین وضعی پیش بیاید، چه صدمه‌ای به من وارد خواهد آمد و چه چیزهایی را از دست خواهم داد؟ پس از تشخیص بدترین وضعیت و متقاعد کردن خود برای پذیرفتن آن، آرامش ذهنی عجیبی را در خود احساس خواهید کرد. آرامش ذهن حاصل پذیرش بدترین وضعیت و مقدمه‌ای برای تفکر و به دست آوردن راه‌حل مناسب است. آرامش ذهن از لحاظ روانی انرژی عظیمی آزاد می‌کند. وقتی بدترین وضعیت را بپذیریم، دیگر چیزی برای از دست‌دادن نداریم و خود به خود هر آن‌چه به دست آوریم، منفعت است. حال با کسب آرامش به مرحله بعدی قدم بگذارید.

۵-راهکارهای مناسب پیدا کنید

براساس بدترین وضعیتی که ممکن است اتفاق بیفتد راهکارهای مناسبی پیدا کرده و آنها را بررسی کنید. از میان چندین راه‌حل مناسب‌ترین آن را انتخاب کرده و عملی سازید. این یعنی بهبود و موفقیت در بدترین شرایط. هنگامی که به راه‌حل‌های مختلف فکر می‌کنید، نکات جدید و قابل اجرایی به ذهن شما خطور می‌کند که از میان آنها حتما راه‌حل مناسبی را پیدا خواهید کرد. سعی کنید راه‌ها و ابزارهایی را انتخاب کنید که به وسیله آن از صدمات احتمالی بتوان جلوگیری کرد.

٦-نگرانی‌های خطرناک

به خاطر داشته باشید نگرانی چه پیامدهای سنگینی را در برخواهد داشت. نگرانی انسان را عصبی و برانگیخته می‌کند و روی سیستم عصبی و گوارشی اثر می‌گذارد و ممکن است باعث زخم معده بشود. به یاد داشته باشید شما از آن‌چه می‌خورید، بیمار نمی‌شوید، بلکه از آن‌چه شما را می‌خورد، بیمار و ناتوان می‌شوید. نگرانی می‌تواند قوی‌ترین آدم‌ها را از پای درآورد. اگر دوست دارید سلامت زندگی کنید و عمر طولانی داشته باشید، از زندگی خود لذت ببرید و آرامش درونی‌تان را حفظ کرده و بر نگرانی‌های خود غلبه کنید.