



تاب آوری در سیله واقعبیت

یافتن رضایت مندی هنگام مواجهه
با موانع و سختی‌های زندگی

نویسنده: راس هریس

خلاصه‌ای جامع از کتاب: «تاب‌آوری در سیلی واقعیت»، نوشته: راس هریس تهیه شده توسط آکادمی دکتر امیرحسین فرجی

بخش اول: سیلی واقعیت و عبور از شکاف

تصور کنید یک روز وسط هفته‌ی معمولی است. مثل هر روز صبح زودتر از بقیه بیدار شده‌اید، کلید را در قفل درِ کارگاه، مغازه یا دفتر کوچک شرکتتان می‌چرخانید. بوی قهوه و کاغذ در فضا پیچیده است. به عنوان یک صاحب کسب و کار کوچک، شما فقط یک مدیر نیستید؛ شما در واقع قلب تپنده‌ی این سیستم هستید. همه چیز طبق روال پیش می‌رود، برنامه‌های ماه آینده را در سر می‌پرورانید، شاید به فکر استخدام یک نیروی

جدید هستید یا می‌خواهید یک محصول تازه را به بازار عرضه کنید.

اما ناگهان، در کسری از ثانیه، همه چیز فرو می‌ریزد.

شاید یک ایمیل از تأمین‌کننده‌ی اصلی‌تان دریافت می‌کنید که می‌گوید قیمت مواد اولیه از فردا صد در صد افزایش می‌یابد و قرارداد قبلی فسخ است. شاید صبح بیدار می‌شوید و می‌بینید صفحه اینستاگرام کسب‌وکارتان که سه سال برای جذب تک‌تک هشتاد هزار مخاطبش خون دل خورده بودید، بدون هیچ دلیلی برای همیشه مسدود شده است. یا متوجه می‌شوید شریک مورد اعتمادتان، بخش بزرگی از سرمایه را برداشته و ناپدید شده است و شما مانده‌اید با کوهی از چک‌های برگشتی، مشتریان شاکی و آبرویی که در خطر است.

در آن لحظه چه حسی دارید؟ انگار زمان متوقف می‌شود. نفس در سینه‌تان حبس می‌شود، صدای

ضربان قلبتان را در گوشتان می‌شنوید و احساس می‌کنید زمین زیر پایتان خالی شده است. معده‌تان منقبض می‌شود و موجی از سرما تمام وجودتان را فرا می‌گیرد. این یک چالش روزمره‌ی کاری نیست؛ این یک زلزله‌ی هشت ریشتری در مرکز تمام آرزوها، تلاش‌ها و هویت شماست. این متن، بر اساس آموزه‌های یکی از کاربردی‌ترین کتاب‌های روان‌شناسی دنیا، یعنی «تاب‌آوری در سیلی واقعیت» (The Reality Slap) نوشته‌ی دکتر اس هریس تدوین شده است. هدف ما در این مسیر یادگیری این است که بفهمیم وقتی بازار، اقتصاد یا اتفاقات پیش‌بینی نشده، روی بی‌رحم خود را به ما نشان می‌دهند، چگونه از هم نپاشیم، چگونه در میانه‌ی این طوفان لنگر بیندازیم و کسب و کار و روان خود را نجات دهیم.

۱. سیلی واقعیت چیست و چرا برای کارآفرینان کشنده تر است؟

دکتر راس هریس به آن لحظه‌ی شوک‌آور، ویرانگر و کاملاً غیرمنتظره می‌گوید: «سیلی واقعیت»

سیلی واقعیت همان اتفاقی است که هیچ‌کس منتظرش نیست و در هیچ‌یک از فایل‌های اکسل و پیش‌بینی‌های مالی ما جایی نداشته است. برای یک صاحب کسب‌وکار کوچک، این سیلی می‌تواند بسیار دردناک‌تر از یک مدیرعامل در یک ابرشرکت باشد. چرا؟ چون در یک کسب‌وکار کوچک، مرز بین «هویت شخصی» و «هویت کاری» بسیار باریک است. وقتی کسب‌وکار شما آسیب می‌بیند، احساس نمی‌کنید که فقط یک پروژه شکست خورده است؛ بلکه احساس می‌کنید «خود شما» به عنوان یک انسان، یک تامین‌کننده‌ی خانواده و یک فرد بالغ، شکست خورده‌اید.

بیا یک مثال عینی را بررسی کنیم.
«مریم» را تصور کنید. او با وام‌های سنگین و فروش ماشین زیرپایش، یک کافه رستوران کوچک و زیبا راه‌اندازی کرده است. ماه‌ها برای طراحی دکوراسیون، استخدام پرسنل و تدوین منو زمان گذاشته است. کافه افتتاح می‌شود و همه چیز در ماه اول عالی است. اما ناگهان، شهرداری تصمیم می‌گیرد خیابان اصلی منتهی به کافه‌ی مریم را برای یک پروژه‌ی عمرانی یک‌ساله کاملاً مسدود کند. رفت و آمد قطع می‌شود، خاک و سروصدا فضا را پر می‌کند و فروش کافه در عرض یک هفته به صفر می‌رسد.

این یک سیلی واقعی سهمگین است. مریم هر شب با تپش قلب از خواب می‌پرد و نمی‌داند حقوق سرآشپز و گارسون‌هایش را در پایان ماه چگونه پرداخت کند یا قسط وام‌ها را چگونه جور کند.

سیلی واقعی، فقط یک اتفاق بیرونی نیست؛ بلکه مجموعه‌ای از واکنش‌های شدید بیولوژیکی

و روانی در درون ماست. مغز ما در این شرایط در حالت «جنگ یا گریز» (Fight or Flight) قرار می‌گیرد. آدرنالین و کورتیزول (هورمون استرس) در خون ترشح می‌شود تا ما را برای فرار از یک خرس درنده آماده کند! اما مشکل اینجاست که شما نمی‌توانید با یک چکِ برگشتی یا یک خیابانِ مسدود شده «بجنگید» یا از دست آن‌ها «فرار کنید». بنابراین، این انرژیِ اضطرابیِ عظیم در بدن شما محبوس می‌شود و به شکل حملات پانیک، بی‌خوابی‌های مزمن، پرخاشگری با اعضای خانواده و احساس خفگی مداوم خود را نشان می‌دهد.

۲. دره تاریک: آشنایی با پدیده روان‌شناختی «شکاف واقعیت»

اما خبر بد این است که سیلی واقعیت، فقط بخش اول ماجراست. دردِ اصلی، فرسایشی و طولانی‌مدت، در جای دیگری ریشه دارد. بعد از اینکه اثر شوکِ اولیه کمی فروکش کرد، ما با

پدیده‌ای بسیار عمیق‌تر و دردناک‌تر روبرو می‌شویم که در مدل روان‌شناسی این کتاب به آن «شکاف واقعیت» (The Reality Gap) گفته می‌شود.

شکاف واقعیت دقیقاً چیست؟ تصور کنید ذهن شما در حال اندازه‌گیری دائمی است. در یک طرف این خط‌کش «واقعیتی که الان در آن گرفتار هستید» قرار دارد و در طرف دیگر «واقعیتی که آرزو داشتید، حق خود می‌دانستید و برایش برنامه‌ریزی کرده بودید».

فاصله‌ی بین این دو نقطه، همان «شکاف واقعیت» است.

به مثال مریم (صاحب کافه) برگردیم:

- واقعیت فعلی او: کافه‌ای خالی از مشتری، خیابانی پر از خاک، حساب بانکی رو به اتمام و سررسید وام‌هایی که نزدیک است.

- واقعیت ایده‌آل او: کافه‌ای شلوغ و پر از صدای خنده، درآمدی پایدار، توانایی پرداخت به موقع

حقوق‌ها و احساس موفقیت به عنوان یک کارآفرین مستقل.

قانون بی‌رحمانه‌ی روان‌شناسی انسان این است: هرچه این شکاف (فاصله بین این دو واقعیت) بزرگ‌تر باشد، رنج و عذاب شما عمیق‌تر است.

در این مرحله، ذهنِ بِقَامِحَوْرِ شما دست به کار می‌شود و مدام این فاصله را مانند یک پتک بر سر شما می‌کوبد. ذهن انسان در زمان بحران، به یک ماشینِ تولیدِ فاجعه تبدیل می‌شود. صداهایی در سرِ شما شروع به زمزمه می‌کنند:

- «قرار نبود این‌طوری بشه... این اصلاً منصفانه نیست!»

- «من خیلی بیشتر از رقیبم زحمت کشیده بودم، چرا باید این بلا سر من بیاد؟»

- «اگر اون روز به جای کافه زدن، پولم رو در بانک گذاشته بودم، الان این قدر بدبخت نبودم...»

- «دیگه همه چیز تموم شد. من یک آدم شکست خورده‌ام که همه چیز رو نابود کردم.»

این زمزمه‌ها، آغازگر یک گرداب روانی ویرانگر هستند. مابه جای اینکه با واقعیتِ موجود (مسدود بودن خیابان) روبرو شویم و به دنبال راه حل باشیم، تمام انرژی حیاتی، ذهنی و فیزیکی خود را صرفِ «جنگیدن با شکاف» می‌کنیم.

ما در گذشته گیر می‌کنیم (کاش اون کارو نمی‌کردم) یا در آینده و حشت‌زده می‌شویم (حالا فردا جواب صاحب ملک رو چی بدم؟). این دست و پا زدن در شکاف واقعیت، همان چیزی است که ما را از پا درمی‌آورد، نه خودِ مشکلِ اولیه. شما در حالِ خونریزی هستید، اما به جای بستنِ زخم، دارید با چاقویی که شما را بریده است دعوا می‌کنید!

۳. تله‌ی مرگبارِ «مثبت‌اندیشی سمی»

در چنین روزهای تاریکی، معمولاً به عنوان یک صاحب کسب و کار، وقتی با دوستان، همکاران یا حتی صفحات به اصطلاح انگیزشی در شبکه‌های اجتماعی روبرو می‌شوید، چه واکنش‌هایی

می بینید؟ به احتمال زیاد جملاتی کلیشه‌ای شبیه
به این‌ها را می‌شنوید:

- "نیمه پر لیوان رو ببین، حداقل خودت و
خانوادت سالمید!"

- "هر شکستی مقدمه یک پیروزیه، استیو جابز
هم از شرکت خودش اخراج شد!"

- "فقط به موفقیت فکر کن، کائنات صدای تو رو
می‌شنوه، ارتعاش ثروت بفرست!"

- "قوی باش، یک کارآفرین واقعی هیچ وقت گریه
نمی‌کنه و کم نمیاره."

بیایید با خودمان کاملاً صادق باشیم. وقتی تمام
هستی یک کسب و کار که سال‌ها برایش زحمت
کشیده‌اید به باد رفته، وقتی آبروی حرفه‌ای شما در
خطر است و شما نمی‌دانید پول پیش‌قسط ماه
بعد را چگونه باید جور کنید، این جملات نه تنها
هیچ کمکی نمی‌کنند، بلکه مثل کشیدن
سوهان روی اعصاب و ریختن اسید روی زخم باز
شما عمل می‌کنند.

دکتر هریس به این پدیده «مثبت‌اندیشی سمی» (Toxic Positivity) می‌گوید. مثبت‌اندیشی سمی یعنی تلاش برای سرکوب کردن، نادیده گرفتن و نامعتبر دانستن احساسات طبیعی و دردناکِ انسانی، صرفاً برای حفظ یک ظاهرِ شاد و غیرواقعی.

چرا مثبت‌اندیشی سمی در زمان بحرانِ کسب‌وکار به شدت خطرناک است؟

زیرا یک لایه‌ی جدید از رنج را به دردِ قبلی شما اضافه می‌کند: احساس گناه و بی‌کفایتی.

شما در خلوت خودتان فکر می‌کنید: «حتماً من آدمِ ضعیفی هستم که حالم این قدر بد است. چرا بقیه کارآفرین‌ها بعد از شکست لبخند می‌زنند و در سمینارها سخنرانی می‌کنند، ولی من نمی‌توانم حتی از تخت خواب بیرون بیایم؟ حتماً ذهنیت من فقیر است!»

شما انرژیِ محدودی را که برای حل بحران و نجات کسب‌وکارتان نیاز دارید، صرفِ «تظاهر کردن به

خوب بودن» و «فرار از درد» می‌کنید. بخش اول کتاب «سیلی واقعیت» آب پاکی را روی دست ما می‌ریزد و یک حقیقت بزرگ و رهایی بخش را فریاد می‌زند:

**درد کشیدن در زمان مواجهه با سیلی واقعیت،
نشانه ضعف شما نیست؛ نشانه انسان بودن
شماست.**

وقتی چیزی که برایتان ارزشمند بوده (مثل کسب و کارتان، استقلالتان، یا محصولی که خلق کرده‌اید) آسیب می‌بیند، شما باید احساس درد، غم، خشم، استیصال و ترس کنید. این بهای عشق ورزیدن به کارتان است. فرار از این احساسات، فقط آن‌ها را قوی‌تر، طولانی‌تر و مخرب‌تر می‌کند.

۴. نقشه راه ما چیست؟ (معرفی مدل ACT)

پس اگر مثبت‌اندیشی و جملات انگیزشی تو خالی جواب نمی‌دهد و فرار از درد هم غیرممکن است، راه حل چیست؟ آیا باید تسلیم شویم، در دفتر کارمان را ببندیم و در غم خود غرق شویم؟

خیر. اینجاست که رویکردی کاملاً علمی، عملی و به شدت قدرتمند به نام ACT (درمان مبتنی بر پذیرش و تعهد - Acceptance and Commitment Therapy) وارد میدان می‌شود. مدل اکت، یکی از معتبرترین موج‌های روان‌شناسی در دنیای امروز است که برای سخت‌ترین شرایط انسانی طراحی شده است. اکت قرار نیست به شما دروغ بگوید. قرار نیست بگوید «دردی وجود ندارد» یا معجزه‌آسا با کشیدن یک جدولِ ویژن‌بُرد (Vision Board)، بدهی‌های شما را صفر کند و مشتریانِ از دست رفته را برگرداند. **اکت یک رویکرد کاملاً واقع‌گرایانه و کاربردی است.**

پیام رویکرد اکت برای صاحبان کسب و کار در دلِ بحران این است:

«بله، طوفان سهمگینی به پا شده است. کشتی کسب و کار تو آسیب جدی دیده، بادبان‌ها پاره شده‌اند و آب دارد وارد عرشه می‌شود. این وضعیت

به شدت دردناک و وحشتناک است. اما در این لحظه تو دو راه داری: یا می‌توانی در گوشه‌ای از کشتی بنشینی، گریه کنی و به دریا ناسزا بگویی که چرا طوفانی شده است (گیر افتادن در شکاف واقعیت)، یا می‌توانی یاد بگیری چطور در همین طوفان وحشتناک، در جای خودت لنگر بیندازی، تعادل روانی‌ات را حفظ کنی، سکان را دوباره با دستانی لرزان اما محکم به دست بگیری و با وجود تمام ترس‌ها و آسیب‌ها، کشتی را به سمت ساحل ارزش‌هایت هدایت کنی.»

هدف در اکت، رسیدن به «احساس خوب» نیست؛ بلکه توانایی انجام «اقدام خوب و موثر» است، حتی زمانی که احساسات ما در بدترین حالت ممکن قرار دارند.

۵. چهار گام برای عبور از طوفان

برای اینکه بتوانیم این موج سواری در طوفان را به صورت عملی یاد بگیریم، کتاب سیلی واقعیت، یک نقشه راه چهار مرحله‌ای بسیار دقیق و

ساختارمند طراحی کرده است که کل مسیر پیش روی ما را تشکیل می‌دهد. ما در بخش‌های بعدی این کتابچه، قدم به قدم این چهار مرحله را در دل بحران‌های کسب و کار پیاده‌سازی خواهیم کرد:

گام اول: با خود مهربان باشید (شفقت به خود در روزهای سیاه)

در روزهای شکست، ما اغلب تبدیل به بی‌رحم‌ترین، قسی‌القلب‌ترین و سرزنش‌گرترین مدیر برای خودمان می‌شویم. شلاق انتقاد را برمی‌داریم و مدام خودمان را تحقیر می‌کنیم: «تو چقدر احمق که اون چک رو کشیدی!»، «دیدند بقیه چقدر راحت موفق میشن و تو عرضه‌ی نگهداری یه مغازه رو هم نداشتی؟».

در بخش بعد یاد می‌گیریم که چرا این خودتخریبی خطرناک‌ترین کار ممکن است و چگونه باید در میانه‌ی بحران، به جای حمله به خود، به یک حامی، پشتیبان و دوست دلسوز برای

روانِ زخمی مان تبدیل شویم. بدون یادگیری این گام، برداشتنِ قدم‌های بعدی محال است.

گام دوم: لنگر بیندازید (تکنیک‌های حضور در لحظه در اوج طوفان افکار)

وقتی حملات عصبی، اضطرابِ فلج‌کننده و افکارِ «من نابود شدم» به ما هجوم می‌آورند، ذهن ما به معنای واقعی کلمه در زمان (گذشته یا آینده) گم می‌شود. در گام دوم، تکنیک‌های بسیار سریع و کاربردی را می‌آموزیم که به شما کمک می‌کند در کمتر از چند دقیقه، ذهنِ سرگردان و وحشت‌زده‌تان را در «لحظه حال» متمرکز کنید. یاد می‌گیریم چطور از افکارِ سمی و فلج‌کننده‌ی ذهنمان فاصله بگیریم (Defusion) بدون اینکه بخواهیم با آن‌ها بجنگیم یا سرکوب کنیم.

گام سوم: موضع بگیرید (اقدام متعهدانه بر اساس ارزش‌های خود)

پس از اینکه توانستیم به لطف گام‌های قبلی، آرامشِ نسبی را به ذهن برگردانیم، وقتِ حرکت

است. اما وقتی هیچ انگیزه‌ای نداریم، حسابمان خالی است و همه چیز تاریک به نظر می‌رسد، چگونه حرکت کنیم؟

در این مرحله یاد می‌گیریم که چگونه «ارزش‌های بنیادین» خود در کسب و کار (مانند صداقت، پشتکار، خلاقیت، کمک به مشتریان) را دوباره کشف کنیم و با وجود کوهی از غم و ناامیدی، از جایمان بلند شویم و «اقدامات کوچک اما به شدت معنادار» انجام دهیم. ما یاد می‌گیریم که برای حل بحران، انگیزه پیش‌نیاز عمل نیست؛ بلکه این عملِ کوچکِ شماست که انگیزه را خلق می‌کند.

گام چهارم: گنج را بیابید (یافتن معنا از دل رنج)

در نهایت، در آخرین مرحله یاد می‌گیریم که چگونه در دلِ خاکسترهای این شکست و در میان خرابه‌های این سیلی واقعیت، معنایی عمیق پیدا کنیم. سوء تفاهم نشود؛ ما قرار نیست به

خاطر شکستمان جشن بگیریم یا وانمود کنیم که اتفاق خوبی افتاده است، اما می‌توانیم گنجینه‌هایی از خرد، پختگی، درس‌های مدیریتی، شناختِ بهترِ آدم‌های اطرافمان و ارتباطاتِ عمیق‌تر را در این مسیر بیابیم. این گنج‌ها، همان چیزهایی هستند که پس از عبور از بحران، ما را به رهبر، مدیر و انسانی بسیار قدرتمندتر و تاب‌آورتر از گذشته تبدیل می‌کنند.

در بخش بعدی، به سراغ اولین و حیاتی‌ترین قدمِ عملی در این نقشه راه می‌رویم: اینکه چطور وقتی همه چیز به هم ریخته است، شمشیر انتقاد را از روی گلوِ خودمان برداریم و بزرگ‌ترین دشمن درونی‌مان (یعنی منتقدِ بی‌رحمِ درون) را در روزهای بحران خلع سلاح کنیم. این بخشی است که می‌تواند نه تنها کسب و کار، بلکه سلامت روان و خانواده‌ی شما را نجات دهد.

بخش دوم: با خود مهربان باشید!

در بخش گذشته، درباره‌ی آن لحظه‌ی ویرانگر صحبت کردیم؛ لحظه‌ای که کسب و کار، اقتصاد یا یک اتفاق پیش‌بینی نشده، سیلی محکمی به صورت ما می‌نوازد. یاد گرفتیم که درد کشیدن در این شرایط، نه تنها نشانه‌ی ضعف نیست، بلکه واکنشی کاملاً طبیعی به از دست دادن چیزی است که برایمان ارزشمند بوده است. همچنین فهمیدیم که فرار از این درد از طریق «مثبت‌اندیشی سمی»، فقط ما را در باتلاق «شکاف واقعیت» بیشتر فرو می‌برد.

اکنون که گرد و خاکِ اولیه‌ی این زلزله کمی فرو نشسته است، شما در میان ویرانه‌های کسب و کار، برنامه‌ها یا سرمایه‌ی خود ایستاده‌اید. در این لحظه، اولین واکنشِ غریزیِ ذهن شما چیست؟ آیا به دنبال راه حل می‌گردد؟

متأسفانه خیر. ذهنِ انسان در مواجهه با شکست‌های بزرگِ کاری، به جای تبدیل شدن به

یک مشاورِ دل‌سوز، تبدیل به بی‌رحم‌ترین، قاضی‌ترین و جلادترین دشمنِ شما می‌شود. در این بخش، به سراغ گام اول از نقشه راهِ نجات در مدل ACT (درمان مبتنی بر پذیرش و تعهد) می‌رویم: «با خود مهربان باشید».

ممکن است در همین ابتدا، به عنوان یک مدیر یا صاحب کسب و کار گارد بگیرید و بگویید: «مهربانی با خود؟ من میلیاردها تومان ضرر کرده‌ام، نیروهایم در حال استعفا هستند و آبرویم در خطر است، آن وقت شما می‌گویید با خودم مهربان باشم؟ این حرف‌ها برای کتاب‌های موفقیتِ زرد است، من در بازارِ خشنِ امروز به یک استراتژی جنگی نیاز دارم، نه ناز و نوازش!»

اگر چنین فکری در سر دارید، این فصل دقیقاً برای شما نوشته شده است. زیرا در ادامه‌ی این متن متوجه خواهید شد که «شفقت به خود» (Self-Compassion) در دلِ بحران، یک کارِ رمانتیک و

ضعیف نیست؛ بلکه تنها استراتژی علمی و عملی برای جلوگیری از فلج شدن مغز شماست.

۱. آشنایی با «دیکتاتور درون»: دشمنی که در سنگر شماست!

بیاید به یک مثال عینی و روزمره در دنیای کسب و کار نگاه کنیم.

«رضا» مالک یک کارگاه تولیدی قطعات پلاستیکی است. او برای توسعه‌ی کارش، تمام سرمایه‌ی در گردش کارگاه را صرف واردات یک دستگاه جدید از خارج از کشور می‌کند. به دلیل اعتماد بیش از حد به یک واسطه و عدم تنظیم یک قرارداد حقوقی محکم، پول رضا توسط واسطه بالا کشیده می‌شود. نه دستگاهی در کار است و نه پولی برای خرید مواد اولیه‌ی ماه‌های آینده. کارگاه در آستانه‌ی تعطیلی است.

رضا شب‌ها خواب ندارد. اما چیزی که رضا را تا مرز سخته پیش می‌برد، خودِ اتفاق (از دست رفتن پول)

نیست؛ بلکه صداهایی است که از صبح تا شب در سرش می چرخند:

- «تو چقدر احمقِ رضا! چطور تونستی بدون

ضمانت نامه بانکی پول رو واریز کنی؟»

- «تو اصلاً ساخته نشدی برای بیزینس. باید همون

کارمندی رو ادامه می دادی.»

- «دیدي فلانی چقدر باهوشه؟ اون هیچ وقت این

اشتباه رو نمی کنه. تو آبروی خانوادت رو بردی.»

- «دیگه هیچ راه جبرانی نیست. تو یک بازنده ی

تمام عیاری.»

دکتر راس هریس در کتاب سیلی واقعیت، این

صدا را «منتقدِ درون» یا در شرایط بحرانی

«دیکتاتورِ درون» می نامد.

وقتی ما در کسب و کارمان با یک سیلی واقعیت

روبرو می شویم (مخصوصاً اگر بخشی از تقصیر بر

گردنِ خودمان باشد)، ذهن ما شلاق را برمی دارد و

شروع به ضربه زدن به روانِ ما می کند. ذهن ما باور

دارد که با سرزنش کردن، تحقیر کردن و مرورِ

هزارباره‌ی اشتباهات، می‌تواند از تکرار آن‌ها در آینده جلوگیری کند. این یک مکانیسم دفاعی باستانی برای بقاست.

۲. توهم سرسختی: چرا خودزنی روانی، کسب و کار شما را نجات نمی‌دهد؟

بسیاری از کارآفرینان و مدیران باور دارند که باید با خودشان خشن و بی‌رحم باشند. آن‌ها فکر می‌کنند «اگر خودم را به خاطر این شکست تنبیه نکنم، تنبل و بی‌خیال می‌شوم و هیچ وقت این بحران را حل نخواهم کرد.»
بیاید این باور را با یک تصویرسازی ملموس بررسی کنیم:

تصور کنید شما کاپیتان یک کشتی تجاری هستید که در یک طوفان سهمگین گرفتار شده و یک صخره به بدنه‌ی کشتی برخورد کرده است. آب در حال ورود به موتورخانه است. شما به عنوان کاپیتان، به جای اینکه پمپ‌های آب را روشن کنید، نقشه را بیاورید و مسیر نجات را پیدا کنید،

در موتورخانه نشسته‌اید، یک تبر به دست گرفته‌اید و از فرط عصبانیت و عذاب وجدان، دارید به لوله‌های سالم کشتی ضربه می‌زنید و فریاد می‌کشید: «من چقدر کاپیتانِ احمق هستم! چرا اون صخره رو ندیدم؟ من لیاقت این لباس رو ندارم!»

آیا این کار کشتی را نجات می‌دهد؟ خیر. فقط سرعتِ غرق شدن را بیشتر می‌کند.

انتقادِ بی‌رحمانه از خود در زمانِ بحران، دقیقاً همان تبر است. وقتی شما مدام به خودتان برچسبِ «احمق»، «بی‌کفایت» و «بازنده» می‌زنید، بخشِ منطقی و حل‌مسئله‌ی مغز شما (قشر پیش‌پیشانی) خاموش می‌شود و بخشِ ترس و اضطراب (آمیگدال) فعال‌تر می‌گردد. شما دچار «فلجِ تحلیلی» می‌شوید. انرژی روانی شما که باید صرفِ مذاکره با طلبکاران، پیدا کردنِ سرمایه‌گذارِ جدید یا تغییرِ استراتژیِ فروش شود، صرفِ تحملِ شلاق‌های درونیِ خودتان می‌شود.

قانون طلایی کتاب این است: شما نمی‌توانید یک موتور خراب را با پُتک زدن به آن تعمیر کنید. شما نمی‌توانید با متنفر بودن از خودتان، یک نسخه‌ی موفق‌تر از خودتان بسازید.

۳. شفقت به خود (Self-Compassion):

پادزهر علمی برای زهرِ سرزنش

در رویکرد ACT، پادزهرِ این خودتخریبی، شفقت به خود است. البته ابتدا بیایید مشخص کنیم که شفقت به خود چه چیزی نیست:

- شفقت به خود، دلسوزیِ ترحم‌آمیز برای خود (Self-pity) و گفتنِ «آخ که من چقدر بدبختم و دنیا چقدر بی‌رحم است» نیست.

- شفقت به خود، شانه خالی کردن از زیر بارِ مسئولیت نیست. (رضا در مثال ما، باید بپذیرد که اشتباهِ مهلکی در قرارداد کرده است).

- شفقت به خود، توجیه کردنِ اشتباهات یا بهانه‌تراشی نیست.

پس شفقت به خود چیست؟!

شفقت به خود یعنی رفتار کردن با خودتان، دقیقاً به همان شکلی که در همین شرایط، با یک دوست صمیمی، یک شریک کاری مورد احترام یا فردی که عمیقاً دوستش دارید، رفتار می‌کردید.

دوباره به داستان رضا برگردیم. فرض کنید شریک رضا، که صمیمی‌ترین دوست او نیز هست، این اشتباه را کرده بود و با حالتی ویران و چشمانی گریان پیش رضا می‌آمد و می‌گفت: «من همه چیز رو نابود کردم. من یه احمق تمام عیارم.»

آیا رضا به او می‌گفت: «آره، واقعاً خاک بر سرت! تو به درد هیچ کاری نمی‌خوری، برو بمیر!»؟

قطعاً نه. رضا به عنوان یک دوست واقعی احتمالاً دستش را روی شانه‌ی او می‌گذاشت و می‌گفت: «ببین، گندِ بزرگی بالا اومده و وضعیت خیلی ترسناکه. می‌فهمم چقدر فشار روته. تو اشتباه بزرگی کردی، اما تو احمق نیستی، تو فقط یک انسان هستی که فریب خورده. من کنارتم. بیا بشینیم یه قهوه بخوریم و ببینیم حالا چه خاکی

باید تو سرمون بریزیم و چطور این بحران رو جمع کنیم.»

چرا ما حاضر نیستیم این حمایت، این درک و این فضای امن را به خودمان بدهیم؟ ما در زمان بحران، نیازمند یک دوستِ دانا و قدرتمند در درونِ خودمان هستیم، نه یک دیکتاتور بی رحم.

۴. سه تکنیکِ کاربردی برای اجرای گام اول در دلِ بحران

چگونه می توانیم این مهربانیِ استراتژیک را در روزهایی که چک هایمان در حال برگشت خوردن است و استرس تمام وجودمان را گرفته، تمرین کنیم؟ کتاب سیلی واقعیت راهکارهای عملی و گام به گامی را ارائه می دهد:

الف) اعتباربخشی به درد (Acknowledge the Pain)

اولین قدم برای مهربانی با خود، این است که دست از تظاهر بردارید. به جای اینکه بگویید «چیزی نشده، من قویم، درستش می کنم»، برای

یک لحظه متوقف شوید، یک نفس عمیق بکشید
و در درونتان به دردی که می‌کشید اعتراف کنید.
جملاتی شبیه به این را با خود مرور کنید:
× «این لحظه به شدت دردناک است.»
× «من الان بی‌نهایت ترسیده‌ام و این طبیعی
است.»

× «اداره کردن این حجم از بحران مالی، واقعاً
استخوان‌سوز است.»
این کار (اعتباربخشی)، به مغز شما پیام می‌دهد
که احساسات شما دیده شده‌اند. این دقیقاً مانند
در آغوش کشیدن یک کودک ترسیده است. تا
زمانی که درد را به رسمیت نشناسید، نمی‌توانید آن
را درمان کنید.

ب) تکنیک جداسازی افکار (Defusion) از دیگ‌تاتور درون

وقتی منتقد درون شما شروع به فریاد زدن می‌کند
و می‌گوید: «تو یک شکست‌خورده‌ای و
کسب و کارت نابود شد»، با او نجنگید. بحث

نکنید. فقط سعی کنید از این افکار فاصله بگیرید.

در رویکرد اکت، ما یاد می‌گیریم که فرمول جملات درونِ سرمان را تغییر دهیم. به جای اینکه بگویید: "من یک مدیر بی‌کفایت هستم."

بگویید: "من متوجه شدم که ذهنم دارد این فکر را تولید می‌کند که من یک مدیر بی‌کفایت هستم."

همین تغییر ظریف در کلمات، فاصله‌ای بین «شما» و «افکارتان» ایجاد می‌کند. شما متوجه می‌شوید که این جملات وحشتناک، «حقایق مطلق جهان» نیستند؛ بلکه صرفاً نویزها و پارازیت‌هایی هستند که یک مغز به شدت مضطرب در حال تولید آن‌هاست. شما نیازی ندارید به هرچه ذهنتان در زمان ترس می‌گوید، باور داشته باشید.

ج) مهربانی در عمل و جسم (Physical Action)

گاهی اوقات بحران آن قدر سنگین است که با کلمات نمی‌توان به خود شفقت ورزید. در این مواقع، مهربانی باید فیزیکی باشد.

در روزهای بحرانِ شدیدِ کسب و کار، مدیران معمولاً اولین چیزی که فدا می‌کنند، نیازهای اولیه‌ی جسمانی‌شان است. آن‌ها نمی‌خوابند، غذای درست نمی‌خورند و مدام قهوه و سیگار مصرف می‌کنند تا بیدار بمانند و «کار کنند».

مهربانی با خود در این شرایط یعنی به یاد بیاورید که مهم‌ترین و گران‌قیمت‌ترین دارایی کسب و کار شما، لپ‌تاپ یا دستگاه‌های خط تولیدتان نیستند؛ بلکه «سیستم عصبی و مغزِ شخص شماست».

مهربانی با خود یعنی:

- امشب به جای اینکه تا صبح به سقف خیره شوید و غصه بخورید، آگاهانه تصمیم بگیرید که گوشی را خاموش کنید و با کمک یک دمنوش یا

تمرین تنفسی، ۶ ساعت بخوابید تا فردا مغزتان توانایی مذاکره داشته باشد.

- یعنی در میانه‌ی چک کردن حساب‌های بانکی خالی، ۵ دقیقه بیرون بروید، نور خورشید را روی صورتتان حس کنید و یک لیوان آب بنوشید.

- مهربانی با خود یعنی رفتاری مسئولانه با ماشینی (بدن و روانی) که قرار است شما را از این طوفان خارج کند.

۵. جمع‌بندی: پیش‌نیاز ورود به میدان نبرد

هیچ قهرمان، کارآفرین یا مدیر موفقی وجود ندارد که در طول مسیر حرفه‌ای خود، طعم بد شکست‌های احمقانه، اشتباهات محاسباتی و ضررهای هنگفت را نچشیده باشد. تفاوت کسانی که پس از یک زلزله‌ی کاری دوباره بلند می‌شوند با کسانی که برای همیشه محو می‌شوند، در میزان سرمایه‌ی اولیه‌ی آن‌ها نیست؛ در نحوه‌ی گفتگوی درونی آن‌ها در روزهای تاریک است.

شما نمی‌توانید در حالی که یک پایتان روی گلوی خودتان است، از زمین بلند شوید!

گام اولِ مدلِ ACT از شما می‌خواهد که شمشیر را از روی گلوی خود بردارید. اشتباهاتتان را ببینید، مسئولیتِ آن‌ها را بپذیرید، اما به جای مجازات کردنِ خود، دستانِ خود را بگیرید. مهربانی با خود، زیربنای محکمی است که به ما اجازه می‌دهد با واقعیتِ تلخِ پیشِ رو، شجاعانه مواجه شویم. اما یک سوالِ بزرگِ باقی می‌ماند:

حتی وقتی سعی می‌کنیم با خودمان مهربان باشیم، گاهی اوقات طوفانِ افکار، ترس از آینده، استرسِ بدهی‌ها و تماس‌های طلبکاران آن قدر شدید است که ما را مثل یک گردباد به این سو و آن سو پرتاب می‌کند. در چنین شرایطی که تمرکز کردن حتی برای یک ثانیه غیرممکن به نظر می‌رسد، چگونه باید ذهنِ خود را مهار کنیم؟ چگونه باید جلوی پنیک کردن و فروپاشی روانی را در لحظه‌ی وقوع بحران بگیریم؟

این دقیقاً همان چیزی است که در بخش بعدی (گام دوم) به آن خواهیم پرداخت. در فصل بعد، یکی از قدرتمندترین و سریع‌ترین تکنیک‌های روان‌شناختی جهان را خواهیم آموخت: «تکنیک لنگر انداختن». یاد می‌گیریم که چگونه در عرض چند دقیقه، ذهن سرگردان و طوفان‌زده‌ی خود را در لحظه‌ی حال می‌خکوب کنیم تا بتوانیم دوباره کنترلِ سکانِ کشتیِ کسب‌وکارمان را به دست بگیریم.

با من در ادامه‌ی این مسیر همراه باشید؛ چرا که تازه قرار است یاد بگیریم چگونه در دلِ طوفان، استوار بایستیم.

بخش سوم: لنگر بیندازدید!

در دو بخش قبلی دیدیم که وقتی واقعیت بی‌رحم بازار، اقتصاد یا اتفاقات پیش‌بینی نشده، سیلی محکمی به کسب و کار ما می‌زند، چه بر سر روان ما می‌آید. ما درک کردیم که فرار از درد این سیلی غیرممکن است و یاد گرفتیم که در گام اول، به جای برداشتن شلاق سرزنش و تبدیل شدن به یک دیکتاتور درونی، با خودمان مهربان باشیم تا انرژی روانی‌مان برای حل مسئله حفظ شود.

اما بیایید واقع بین باشیم؛ شما پشت میز کارتان نشسته‌اید، نامه‌ی اخطاریه‌ی بانک روی میز است، تامین‌کننده مواد اولیه تماس گرفته و می‌گوید قیمت‌ها دو برابر شده و همزمان، بهترین نیروی شما استعفانامه‌اش را برایتان ایمیل کرده است.

شما سعی می‌کنید با خودتان مهربان باشید، سعی می‌کنید دیکتاتور درونتان را ساکت کنید، اما ناگهان موجی از وحشت، تپش قلب، اضطرابِ فلج‌کننده و افکارِ فاجعه‌بار (مثل "دارم

ورشکست می‌شم"، "آبروم میره"، "دیگه نمیتونم بلند شم" (تمام وجودتان را فرامی‌گیرد. شما در میانه‌ی یک طوفان احساسی هستید. در این بخش، به سراغ گام دوم از مدل ACT می‌رویم: «لنگر انداختن». این بخش، جعبه‌کمک‌های اولیه‌ی شما برای لحظاتی است که مغزتان در اثر فشارِ بحرانِ کاری، اصطلاحاً «هنگ» می‌کند و قدرتِ تصمیم‌گیریِ منطقی را از دست می‌دهد.

۱. استعاره‌ی قایق و طوفان: چرا دست‌وپازدن فایده‌ای ندارد؟

تصور کنید در یک قایق تفریحی کوچک روی اقیانوس هستید که ناگهان یک طوفان سهمگین درمی‌گیرد. امواج چند متری قایق را به این سو و آن سو می‌کوبند. باد زوزه می‌کشد و باران با شدت به صورتتان می‌خورد. شما به عنوان کاپیتان این قایق چه کار می‌کنید؟ آیا می‌ایستید و بر سرِ طوفان فریاد می‌کشید که

متوقف شود؟ آیا سعی می‌کنید با دستانتان امواج را به عقب برانید؟ یا سعی می‌کنید وانمود کنید که هوا آفتابی است؟

هیچ کدام. شما به خوبی می‌دانید که کنترل طوفان از دست شما خارج است.

کاری که یک کاپیتان خردمند می‌کند این است: او لنگر را به آب می‌اندازد.

لنگر انداختن، طوفان را متوقف نمی‌کند. باران همچنان می‌بارد و امواج همچنان وجود دارند. اما لنگر باعث می‌شود قایق شما در میانه‌ی این هرج و مرج، ثبات نسبی خود را حفظ کند، واژگون نشود و باد آن را به سمت صخره‌های مرگبار نکوبد. لنگر، شما را در جای خود نگه می‌دارد تا طوفان فروکش کند.

طوفان احساسی درون ذهن شما نیز دقیقاً همین‌طور است.

وقتی بحران بزرگی در کسب و کارتان رخ می‌دهد، افکار و حشتناک و احساساتی نظیر ترس، خشم،

استیصال و غم، مانند امواج اقیانوس به شما هجوم می‌آورند. تلاش برای سرکوب کردن این احساسات یا جنگیدن با آن‌ها، مثل تلاش برای متوقف کردن امواج با دست خالی است؛ فقط شما را خسته‌تر می‌کند. راهکار علمی این است که یاد بگیرید چگونه در لحظه‌ی حال، لنگر بیندازید.

۲. کالبدشکافی یک طوفان کاری (مثال کافه‌ی مریم)

برای درک بهتر، بیایید به سراغ یک مثال عینی در دنیای کسب و کار برویم.

«مریم» دو سال پیش با تمام پس‌اندازش و وامی که گرفته بود، یک کافه‌ی دنج راه اندازی کرد. کارها تازه روی غلتک افتاده بود که صاحب‌ملک تماس گرفت و اعلام کرد که برای سال جدید، اجاره‌برها را ۳۰۰ درصد افزایش می‌دهد! مریم توان پرداخت این مبلغ را ندارد و جابه‌جایی نیز به معنای از دست دادن تمام مشتریان محلی و هزینه‌ی وحشتناک دکوراسیون جدید است.

وقتی تلفن قطع می‌شود، طوفان در ذهن مریم
آغاز می‌گردد:

× امواج افکار: "همه چیز نابود شد"، "من بدبخت
شدم"، "چطور قسط‌های بانک رو بدم؟"، "حقوق
بچه‌ها چی میشه؟"

× امواج فیزیکی: تپش قلب شدید، خشکی
دهان، لرزش دست‌ها، احساس سنگینی روی
قفسه‌ی سینه.

× امواج احساسی: ترس فلج‌کننده، خشم شدید از
صاحب‌ملک، ناامیدی مطلق.

اگر مریم در این طوفان لنگر نیندازد، چه اتفاقی
می‌افتد؟

احتمالاً واکنشی تکانشی نشان می‌دهد؛ مثلاً با
عصبانیت به صاحب‌ملک پیام‌های توهین‌آمیز
می‌دهد (که راه مذاکره را برای همیشه می‌بندد)،
یا از فرط استیصال، کافه را همان روز تعطیل
می‌کند، یا به گوشه‌ای می‌خزد و در افسردگی
فرو می‌رود.

در این لحظه، مریم برای نجاتِ بیزینسِ خود، قبل از هرگونه تصمیم‌گیری مالی یا حقوقی، نیاز دارد که سیستم عصبی‌اش را آرام کند.

۳. فرمول سه مرحله‌ای لنگر انداختن (تکنیک ACE)

دکتر اس هریس برای لنگر انداختن در طوفان‌های روانی، یک فرمول بسیار ساده، سریع و کاربردی به نام ACE معرفی می‌کند. این فرمول را می‌توانید در عرض ۱ الی ۳ دقیقه، پشت میز کارتان، در جلسه‌ی هیئت مدیره یا حتی در سرویس بهداشتی محل کارتان انجام دهید!

الف) مرحله اول: A - Acknowledge (آگاهی و پذیرش افکار و احساسات)

اولین قدم برای انداختنِ لنگر، این است که متوجه شوید در میانه‌ی طوفان هستید. به جای فرار از احساسات، با کنجکاوی یک دانشمند به آن‌ها نگاه کنید.

در دلِ بحران، یک لحظه مکث کنید و در ذهنتان نام چیزی که در حال تجربه‌اش هستید را بگویید. × مریم با خودش می‌گوید: "من الان متوجه شدم که به شدت ترسیده‌ام. ذهنم دارد مدام به من می‌گوید که ورشکست شده‌ام. قفسه‌ی سینه‌ام به شدت درد می‌کند."

این کار، چراغ قوه‌ی آگاهی را روی طوفان می‌اندازد. وقتی شما احساساتتان را نام‌گذاری می‌کنید، از شدت تسلط آن‌ها بر روی مغزِ منطقی‌تان کاسته می‌شود.

ب) مرحله دوم: C - Come back into your body (بازگشت به بدن فیزیکی)

وقتی طوفانِ افکار در سرِ شما جریان دارد، شما عملاً ارتباطتان را با دنیای واقعی از دست می‌دهید و در آینده‌ی تاریکی که ذهنتان ساخته، غرق می‌شوید. برای پاره کردنِ این زنجیر، باید توجهتان را به «بدن فیزیکی‌تان» برگردانید. بدن شما، لنگر شماست.

چند کارِ فیزیکی ساده انجام دهید تا کنترلِ ارادی خود را به ذهنتان یادآوری کنید:

× کفِ پاهایتان را محکم به زمین فشار دهید. (احساس کنید که زمین چقدر سفت و حمایت‌گر است).

× ستون فقراتتان را صاف کنید.

× نوکِ انگشتانِ دستتان را به هم فشار دهید.

× یک نفس عمیق بکشید؛ هوا را به آرامی از بینی داخل داده و از دهان خارج کنید.

شما با این کار به مغزِ مضطربتان پیام می‌دهید: "من هنوز اینجا هستم، من هنوز کنترلِ حرکاتم را در دست دارم و دنیا به پایان نرسیده است."

ج) مرحله سوم: E - Engage in what you're doing (درگیر شدن با دنیای بیرون و زمان حال)

حالا که به بدنتان برگشتید، باید توجهتان را به محیطِ اطرافتان معطوف کنید. باید از دنیای خیالیِ درونِ سرتان (که پر از سناریوهای ورشکستگی

است) بیرون بیاید و به دنیای واقعی همین لحظه برگردید.

برای این کار، از حواس پنج‌گانه‌ی خود استفاده کنید. به اطرافِ دفترِ کار، مغازه یا کارگاهِ خود نگاه کنید:

× ۵ چیز را که می‌توانید ببینید، نام ببرید. (مثلاً: مانیتور روی میز، لیوانِ قهوه، گلدانِ کنار پنجره، خودکارِ آبی، ترکِ روی دیوار).

× ۳ چیز را که می‌توانید بشنوید، پیدا کنید. (مثلاً: صدای تهویه هوا، بوقِ ماشین‌ها در خیابان، صدای تایپ کردنِ همکار).

× توجه کنید که در حالِ انجام چه کاری هستید. (مثلاً: "من الان پشتِ میزِ کافه نشسته‌ام و یک خودکار در دست دارم").

۴. معجزه‌ی لنگر انداختن در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک

ممکن است بپرسید: "خب که چی؟ من پاهایم را به زمین فشار دادم و ۵ تا شیء را در اتاقم شمردم؛

آیا این کار باعث می‌شود صاحب ملک از افزایش اجاره منصرف شود؟ آیا چک‌های برگشتی‌ام پاس می‌شود؟"

پاسخ این است: خیر!

تکنیکِ لنگر انداختن، مشکلاتِ بیرونی کسب و کارِ شما را حل نمی‌کند. (همان‌طور که لنگر انداختن در دریا، طوفان را قطع نمی‌کند).

اما این تکنیک کاری بسیار حیاتی‌تر انجام می‌دهد: مغزِ شما را از حالتِ «بقا» (Fight, Flight, Freeze) خارج می‌کند و بخشِ «منطقی و حل مسئله» (قشر پیش‌پیشانی مغز) را دوباره روشن می‌سازد.

وقتی مریم در اوج طوفانِ احساسی است، مغزش فقط می‌تواند راه حل‌های مخرب تولید کند (دعوا با صاحب ملک، تسلیم شدن و تعطیلی). اما وقتی مریم تکنیک ACE را انجام می‌دهد و لنگر می‌اندازد، آرامشِ نسبی به او برمی‌گردد. حالا که او در لحظه‌ی حال حضور دارد و بر خودش مسلط

است، می‌تواند دفترچه‌اش را باز کند و استراتژی‌های واقعی بچیند:

× "آیا می‌توانم با صاحب‌ملک برای یک قرارداد ۶ ماهه مذاکره کنم؟"

× "آیا منوی کافه جای تغییر دارد تا حاشیه سودم بالاتر برود؟"

× "آیا سرمایه‌گذار کوچکی در بین مشتریان ثابت می‌شناسم؟"

لنگر انداختن، فاصله‌ی طلایی بین «احساس بحران» و «واکنش شما به بحران» است. در همین فاصله‌ی کوتاه است که سرنوشت بسیاری از کسب‌وکارها تعیین می‌شود.

۵. جمع‌بندی

بحران‌های کسب‌وکاری، دردناک، بی‌رحم و به شدت ترسناک هستند. طوفان‌های احساسی در پی این بحران‌ها اجتناب‌ناپذیرند. شما نمی‌توانید جلوی ترسیدن، خشمگین شدن یا ناامید شدن خود را بگیرید؛ اما می‌توانید انتخاب کنید که این

احساسات، سکانِ کشتیِ ییزینسِ شما را به دست نگیرند.

با تمرینِ روزانه ی تکنیک ACE (آگاهی، بازگشت به بدن، درگیر شدن با محیط)، شما مهارتِ بی نظیری برای حفظِ خونسردی در لبه ی پرتگاه به دست می آورید. اما حالا که لنگر انداخته ایم و از

غرق شدن نجات یافته ایم، قدم بعدی چیست؟ حالا که در میانه ی طوفان ثباتِ خود را پیدا کرده ایم، باید تصمیم بگیریم که می خواهیم کشتی مان را به کدام سمت هدایت کنیم. آیا می خواهیم تسلیم امواج شویم یا بر اساس قطب نمای ارزش هایمان، مسیرِ جدیدی بسازیم؟ در بخش چهارم، به سراغ گام سومِ مدل ACT می رویم: «موضع بگیرید». یاد می گیریم که چگونه پس از یک شکستِ سنگین، ارزش های بنیادینِ خود و کسب و کارمان را دوباره کشف کنیم و از آن ها به عنوانِ قطب نمایی برای خروج از تاریکی و ساختن دوباره استفاده کنیم.

بخش چهارم: موضع بگیری!

در بخش‌های گذشته‌ی این مسیرِ پرفرازونشیب، یاد گرفتیم که وقتی واقعیت تلخ بازار سیلی محکمی به صورت کسب و کارمان می‌زند، چگونه با خودمان مهربان باشیم تا از فروپاشی روانی جلوگیری کنیم. سپس در بخش سوم، مهارتِ حیاتیِ «لنگر انداختن» را آموختیم. یاد گرفتیم که در میانه‌ی طوفان‌های سهمگینِ احساسی و اضطراب‌های مالی، چگونه ذهنِ سرگردانمان را در لحظه‌ی حال میخکوب کنیم تا تصمیماتِ مخرب و هیجانی نگیریم.

اما حالا بیایید با یک حقیقتِ منطقی روبرو شویم: لنگر انداختن، کشتی شما را به مقصد نمی‌رساند! لنگر انداختن فقط از غرق شدنِ شما یا کوبیده شدنِ کشتیِ کسب و کارتان به صخره‌ها جلوگیری می‌کند. وقتی طوفانِ اولیه فروکش کرد و شما توانستید تپش قلب و اضطراب خود را کنترل کنید، همچنان در میانه‌ی اقیانوسی از مشکلات

(بدهی‌ها، مشتریانِ ناراضی، قراردادهای فسخ‌شده) قرار دارید. شما نمی‌توانید تا ابد همان جالنگر بیندازید و متوقف بمانید. حالا زمانِ حرکت است. اما وقتی تمامِ برنامه‌ریزی‌ها و نقشه‌های قبلی شما در اثر بحران نابود شده‌اند، کشتی را باید به کدام سمت هدایت کنید؟ در این بخش، به سراغ گام سوم از نقشه راهِ بازسازی در مدل ACT می‌رویم: «موضع بگیرید» (Take a Stand). این بخش به شما می‌آموزد که چگونه وقتی همه چیز از دست رفته به نظر می‌رسد، دلیل و انگیزه‌ای قدرتمند برای برخاستن و جنگیدن پیدا کنید.

۱. تله‌ی اهداف: چرا در بحران‌ها احساسِ پوچی می‌کنیم؟

برای درکِ مفهومِ «موضع گرفتن»، ابتدا باید تفاوتِ یک مفهومِ حیاتی را در روانشناسیِ کسب و کار بدانیم: تفاوتِ میانِ «اهداف» و «ارزش‌ها».

بسیاری از صاحبان کسب و کار، تمام هویت و انگیزه‌ی خود را به «اهدافشان» گره می‌زنند. هدف، چیزی است که می‌توانید آن را تیک بزنید، به دست بیاورید و تمامش کنید. مثلاً:

- رسیدن به درآمد ماهانه 500 میلیون تومان.
- افتتاح شعبه‌ی دوم تا پایان سال.
- فروش 1000 پکیج آموزشی در یک کمپین.

مشکل اهداف چیست؟ مشکل این است که اهداف به شدت آسیب‌پذیرند و کنترل صد درصدی آنها در دست شما نیست. یک بخشنامه‌ی جدید دولتی، نوسان شدید نرخ ارز، یا ورود یک رقیب قدرتمند می‌تواند در یک شب، تمام اهداف شما را خاکستر کند.

وقتی سیلی واقعیت به شما می‌خورد و هدف‌تان نابود می‌شود، اگر شما فقط برای رسیدن به آن هدف کار می‌کرده‌اید، دچار فروپاشی هویتی و پوچی مطلق می‌شوید. با خودتان می‌گویید:

«حالا که شعبه‌ی دوم منتفی شد و تا خرخره زیر قرضم، دیگر چه دلیلی برای تلاش کردن وجود دارد؟ همه چیز تمام شد.»

۲. قطب‌نمای ارزش‌ها: چیزی که هیچ طوفانی نمی‌تواند بشکند!

در نقطه‌ی مقابلِ اهداف، «ارزش‌ها» قرار دارند. ارزش‌ها، مقاصدِ قابلِ تیک زدن نیستند؛ بلکه مسیر و کیفیتِ حرکتِ شما در زندگی و کسب و کار هستند. ارزش‌ها نشان می‌دهند که شما می‌خواهید چه نوع انسانی باشید و قصد دارید چه اثری از خود به جا بگذارید.

ارزش‌های یک کارآفرین می‌تواند این موارد باشد:

- نوآوری و خلاقیت در حل مشکلات.
- مسئولیت‌پذیری و صداقت در برابر مشتریان و کارمندان.

- تاب‌آوری و شجاعت در روزهای سخت.

- کمک به ارتقای کیفیتِ زندگیِ دیگران.

جادوی ارزش‌ها در کجاست؟ هیچ بحرانی در جهان نمی‌تواند ارزش‌های شما را از شما بگیرد! حتی اگر کسب و کارتان ورشکست شود، حساب بانکی‌تان مسدود گردد و تمام کارمندان شما را ترک کنند، شما همچنان این قدرت و آزادی را دارید که انتخاب کنید آیا می‌خواهید با «صداقت و مسئولیت‌پذیری» با این ورشکستگی برخورد کنید، یا با «فرار و دروغ»؟

۳. کالبدشکافی یک بحران (داستان آژانس مسافرتی علی)

بیا ببینیم این مفهوم را با یک مثال دردناک اما واقعی بررسی کنیم.

«علی» مالک یک آژانس مسافرتی موفق بود. او برای تعطیلات نوروز، صدها تور خارجی پیش‌فروش کرده بود و هدفش (کسب سود چند میلیاردی و خرید یک دفتر جدید) در آستانه‌ی تحقق بود. ناگهان یک پاندمی جهانی (یا یک

بحرانِ غیرمترقبه‌ی بسته شدنِ مرزها) رخ می‌دهد.
تمامی پروازها لغو می‌شود.

سیلی واقعیت با بی‌رحمی تمام به صورتِ علی می‌خورد. هدفِ او در یک ثانیه نابود شد. بدتر از آن، صدها مسافرِ خشمگین که پولِ خود را می‌خواهند، به دفترِ او هجوم آورده‌اند در حالی که علی پول‌ها را به ایرلاین‌ها و هتل‌های خارجی پرداخت کرده و بازگرداندنِ آن‌ها ماه‌ها زمان می‌برد.

در روزهای اول، علی دچارِ پنیک می‌شود. اگر او در مرحله‌ی «اهداف» گیر کرده باشد، احتمالاً تلفن‌هایش را خاموش می‌کند، کرکریِ آژانس را پایین می‌کشد و به افسردگی پناه می‌برد، زیرا می‌گوید: «هدفم نابود شد، پس دلیلی برای کار نیست.»

اما اگر علی بخواهد موضع بگیرد، از خودش یک سوالِ طلایی مبتنی بر رویکردِ ACT می‌پرسد:

«در مواجهه با این فاجعه که هیچ کنترلی روی آن ندارم، می‌خواهم به عنوان چه جور مدیر و انسانی در خاطرِ خودم و دیگران بمانم؟»

علی ارزش‌های بنیادینِ خود را مرور می‌کند: مسئولیت‌پذیری، احترام به مشتری، و شجاعت.

علی تصمیم می‌گیرد بر اساس این ارزش‌ها موضع بگیرد. او می‌داند که نمی‌تواند پولِ مسافران را فوراً پس بدهد (هدفِ غیرممکن)، اما می‌تواند تلفن‌ها را با احترام جواب دهد، یک ویدیوی صادقانه ضبط کند و وضعیت را برای مشتریان شرح دهد، و هر روز برای بازپس‌گیری پول‌ها از ایرلاین‌ها پیگیری حقوقی کند (اقدامِ متعهدانه بر اساس ارزش‌ها).

علی در حالِ تجربه‌ی دردِ شدیدی است، اما دیگر احساسِ پوچی نمی‌کند. او حالا یک «ماموریتِ معنادار» در دلِ بحران دارد: مدیریتِ شرافتمندانه‌ی یک فاجعه.

۴. چگونه در بحرانِ خودمان «موضع بگیریم»؟ (فرمول عملیاتی)

برای اینکه این گام را در یزینسِ خودتان پیاده‌سازی کنید، وقتی طوفان کمی آرام شد و لنگر انداختید، یک کاغذ و قلم بردارید و این سه مرحله را طی کنید:

الف) شناسایی شکاف

صادقانه بنویسید که چه هدفی نابود شده و از دست رفته است. (مثلاً: پروژه‌ی اپلیکیشنِ جدیدمان با شکستِ کامل مواجه شد و سرمایه‌گذار عقب کشید). این کار به شما کمک می‌کند تا دست از انکارِ واقعیت بردارید.

ب) انتخابِ موضع (Who do I want to be)

از خودتان بپرسید: حالا که این اتفاق تلخ افتاده، من می‌خواهم چه واکنشی نشان دهم؟
- آیا می‌خواهم نقشِ یک قربانیِ ضعیف را بازی کنم که مدام بهانه می‌آورد و زمین و زمان را مقصر می‌داند؟

- آیا می‌خواهم شبیه یک رهبرِ خشمگین باشم که تمام کاسه‌کوزه‌ها را بر سرِ کارمندانش می‌شکند؟

- یا می‌خواهم مدیرِ متواضعی باشم که از این شکست درس می‌آموزد و با همکارانش برای پیدا کردنِ یک راهِ جایگزین، هم‌فکری می‌کند؟ ارزش‌هایی که می‌خواهید در این بحران به آن‌ها پایبند بمانید را در یک کلمه یا جمله بنویسید. (مثلاً: انعطاف‌پذیری، یادگیری مداوم، حمایت از تیم).

ج) اقدام متعهدانه (Committed Action)

ارزش‌ها تا زمانی که به «عمل» تبدیل نشوند، صرفاً کلماتی زیبا روی کاغذ هستند. شما باید یک قدم کوچک، مشخص و عملی بردارید که نشان‌دهنده‌ی ارزش‌های شماست. مهم نیست این قدم چقدر کوچک باشد.

- اگر ارزشتان «صداقت» است: همین امروز با تأمین‌کننده‌ای که چکِ او فردا برگشت می‌خورد

تماس بگیرید و حقیقت را قبل از برگشت خوردن چک بگویید.

- اگر ارزشتان «یادگیری» است: امروز جلسه‌ای با تیم فنی بگذارید و بدون مقصر دانستن کسی، فقط دلایل شکست پروژه را مکتوب کنید. اقدام متعهدانه به معنای از بین رفتن درد نیست. شما با دستانی لرزان، قلبی پراز استرس و ذهنی نگران این تماس‌ها را می‌گیرید؛ اما این کار را می‌کنید چون شما کسی هستید که روی ارزش‌هایش می‌ایستد.

۵. جمع‌بندی: قدرتی فراتر از پیروزی

در دنیای ایده‌آل کتاب‌های موفقیت زرد، به ما می‌گویند اگر مثبت فکر کنید، همیشه پیروز می‌شوید. اما واقعیت خشن بازار می‌گوید که گاهی اوقات، با وجود تمام تلاش‌ها، استراتژی‌ها و نیت‌های خوب، شما شکست می‌خورید.

اما موضع گرفتن به ما یادآوری می‌کند که ارزش ما به عنوان یک کارآفرین، مدیر یا انسان، به تعداد

پیروزی‌هایمان گره نخورده است؛ بلکه به نحوه‌ی ایستادگیِ ما در برابر شکست‌هایمان بستگی دارد.

وقتی اهدافتان خاکستر می‌شوند، قطب‌نمای ارزش‌ها تنها چیزی است که مسیر خروج از تاریکی را به شما نشان می‌دهد. شما با هر اقدام کوچکی که در راستای ارزش‌هایتان انجام می‌دهید، در واقع دارید به صورتِ بحران لب‌خند می‌زنید و می‌گویید: «تو شاید توانستی پول، پروژه یا موقعیتم را بگیری، اما نمی‌توانی تعیین کنی که من چه کسی باشم.»

بسیار خب! ما تا اینجا کار، با خودمان مهربان بودیم (گام اول)، در طوفان لنگر انداختیم تا کنترل ذهنمان را به دست بگیریم (گام دوم)، و حالا با تکیه بر ارزش‌هایمان از جا برخاسته‌ایم و موضع خود را مشخص کرده‌ایم (گام سوم). ما در حال حرکت و اقدام متعهدانه هستیم.

اما یک سوال عمیق و شاید عجیب هنوز در ذهن ما جولان می‌دهد:

ما درد زیادی کشیده‌ایم، هزینه‌ی سنگینی داده‌ایم و روزهای سیاهی را پشت سر گذاشته‌ایم. آیا این بحران، این شکستِ بزرگِ کاری، این ورشکستگی یا از دست دادن، فقط یک اتفاقِ شومِ سراسر تاریک بود که باید هرچه زودتر فراموشش کنیم؟ یا اینکه در دلِ این خاکسترها، چیزی ارزشمند پنهان شده است؟

در بخش پنجم و پایانی از این کتابچه، به سراغ شگفت‌انگیزترین و عمیق‌ترین گام از مدل ACT می‌رویم: «گنج را بیابید» (Find the Treasure).

در بخش بعدی قرار است یاد بگیریم که چگونه زاویه‌ی دیدِ خود را تغییر دهیم تا هدایا، درس‌ها و فرصت‌های بی‌نظیری را پیدا کنیم که فقط در دلِ همین رنج‌ها و بحران‌های سهمگین پنهان شده‌اند. فرصت‌هایی که می‌توانند مسیرِ زندگی و کسب‌وکارِ ما را برای همیشه دگرگون کنند.

بخش پنجم: گنج را بیابید!

به ایستگاه پایانی این سفر پرماجرا رسیدیم. در چهار بخش گذشته، یاد گرفتیم که وقتی سیلی واقعیت با بی‌رحمی به صورت کسب و کارمان می‌خورد، چگونه از فروپاشی روانی جلوگیری کنیم. ما آموختیم که به جای سرزنش خود، با شفقت رفتار کنیم (گام اول)، در میانه طوفان افکار و احساسات ویرانگر لنگر بیندازیم تا غرق نشویم (گام دوم) و در نهایت، بر اساس ارزش‌های بنیادینمان از جا برخیزیم و موضعی قدرتمند بگیریم (گام سوم).

اما حالا، وقتی طوفان فروکش کرده و ما در حال بازسازی خرابی‌ها هستیم، با آخرین و شاید عمیق‌ترین گام از مدل ACT (درمان مبتنی بر پذیرش و تعهد) روبرو می‌شویم: «گنج را بیابید». احتمالاً با شنیدن این عبارت، بلافاصله گارد می‌گیرید و با خود می‌گویید: «کدام گنج؟ من میلیاردها تومان ضرر کرده‌ام، بهترین کارمندانم

را از دست داده‌ام و اعتبار برندم خدشه دار شده است. کجای این فاجعه شبیه به گنج است؟»
حق با شماست. در این بخش، ما قرار نیست به دام «مثبت‌اندیشی سمی» بپیفتیم. ما قرار نیست بگوییم «چه خوب شد که ورشکست شدی!» یا «حتما حکمتی در این ضرر مالی بوده است». بلکه قرار است یاد بگیریم چگونه مانند یک کیمیاگر، از دل تاریک‌ترین و دردناک‌ترین تجربیات کاری خود، درس‌ها، فرصت‌ها و معنایی استخراج کنیم که در هیچ دانشگاه کسب و کاری تدریس نمی‌شود.

۱. تفاوتِ ظریفِ «یافتن گنج» با «مثبت‌اندیشی سمی»

بسیاری از کتاب‌های زرد موفقیت، به شما می‌گویند که باید بابت شکست‌هایتان شکرگزار باشید و وانمود کنید که هیچ دردی وجود ندارد. این رویکرد نه تنها غیرواقعی است، بلکه به شدت

آسیب‌زا است. وقتی کسب‌وکار شما در لبه‌ی پرتگاه است، لبخند زدنِ مصنوعی دردی را دوا نمی‌کند. در رویکرد ACT، ما دردِ ناشی از سیلی واقعیت را کاملاً می‌پذیریم. ما اعتراف می‌کنیم که از دست دادنِ یک قرارداد بزرگ، دردناک و ویرانگر است. اما همزمان، آگاهانه تصمیم می‌گیریم که در میانِ این آوارها، به دنبالِ «چیزهای ارزشمند» بگردیم. یافتنِ گنج به این معنا نیست که از وقوع بحران خوشحالیم؛ بلکه به این معناست که حالا که این بحرانِ گریزناپذیر رخ داده، اجازه نمی‌دهیم رنج‌هایمان به هدر بروند. ما از آن‌ها برای رشد، تغییرِ مسیر و خلقِ چیزی بهتر استفاده می‌کنیم.

۲. چهار گنج پنهان در دلِ بحران‌های کسب‌وکار

وقتی با چشمانِ باز و ذهنی پذیرا به خرابی‌های پس از طوفان نگاه می‌کنیم، معمولاً می‌توانیم چهار

نوع گنج ارزشمند را پیدا کنیم. بیایید این گنج‌ها را با مثال‌هایی از دنیای واقعی بررسی کنیم:

گنج اول: بیداری و تغییر مسیر (Pivot)

گاهی اوقات، سیلی واقعیت دقیقاً همان چیزی است که برای بیدار شدن از یک خواب غفلت استراتژیک به آن نیاز داریم.

× مثال عینی: «ندا» بنیان‌گذار یک استارت‌آپ نرم‌افزاری بود. او و تیمش دو سال تمام، شبانه‌روز روی محصولی کار کردند که فکر می‌کردند بازار تشنه‌ی آن است. اما پس از لانچ محصول، هیچکس حاضر نشد برای آن پولی پرداخت کند. سرمایه‌ی شرکت در حال اتمام بود و ندا در آستانه‌ی تعطیل کردن شرکت قرار داشت (یک سیلی واقعیت بسیار دردناک).

در ابتدا همه چیز سیاه بود. اما وقتی ندا شروع به بررسی دلایل شکست کرد (لنگر انداختن و موضع گرفتن)، متوجه گنج پنهان شد: در جریان بازخورد گرفتن از مشتریان ناراضی، آن‌ها متوجه شدند که

یک ویژگیِ جانبی و کوچک در نرم‌افزارشان وجود دارد که چند شرکتِ بزرگ به شدت خواهانِ آن هستند.

آن شکستِ تلخ، باعثِ یک بیداریِ بزرگ شد. ندا مسیر کسب‌وکار را تغییر داد (Pivot) و تمام تمرکز تیم را روی همان ویژگیِ جانبی گذاشت. شش ماه بعد، استارت‌آپ او به سوددهی رسید. اگر آن فاجعه‌ی اولیه رخ نمی‌داد، ندا هرگز این بازار جدید و پرسود را کشف نمی‌کرد.

گنج دوم: ارتباطاتِ عمیق‌تر و غربالگریِ واقعی

بحران‌ها، بی‌رحم‌ترین و در عین حال صادق‌ترین فیلترهای ارتباطی در دنیای کسب‌وکار هستند. وقتی پول در جریان است و همه چیز عالی پیش می‌رود، همه دوست و همراه شما هستند. اما وقتی طوفان از راه می‌رسد، نقاب‌ها می‌افتند.

× مثال عینی: «حمید» صاحب یک رستوران زنجیره‌ای بود. در پی یک شایعه‌ی بی‌اساس در شبکه‌های اجتماعی مبنی بر عدم رعایت بهداشت،

فروش او در عرض یک هفته 70% سقوط کرد. حمید توان پرداخت حقوق‌ها را نداشت. برخی از کارمندان با عصبانیت رستوران را ترک کردند و شریک تجاری‌اش نیز تقاضای فسخ قرارداد داد.

حمید در اوج ناامیدی بود، اما در دل این تاریکی، گنج بزرگی را یافت. سرآشپز قدیمی و چند نفر از گارسون‌ها، داوطلبانه پیشنهاد دادند که تا زمان رفع بحران، با حداقل حقوق کار کنند تا رستوران سر پا بماند. بحران به حمید نشان داد که یاران واقعی او چه کسانی هستند. این ارتباط عمیق و وفاداری، گنجی بود که حمید در روزهای عادی هرگز نمی‌توانست عیار آن را بسنجد.

گنج سوم: تاب‌آوری و اعتماد به نفس پولادین

یکی از بزرگترین گنج‌هایی که از دل یک بحران سخت استخراج می‌شود، ارتقای سطح «باور به توانمندی‌های خود» است. وقتی شما از یک ورشکستگی، یک بحران منابع انسانی یا یک

رکودِ فلج‌کننده جانِ سالم به در می‌برید،
پوسته‌ی مدیریتی شما ضخیم‌تر می‌شود.
شما دیگر آن کارآفرینِ شکننده‌ی دیروز نیستید.
دفعه‌ی بعد که با یک مشکلِ کوچک در
زنجیره‌ی تامین مواجه می‌شوید، با خود
می‌گویید: «من توانستم از آن فاجعه‌ی سال
گذشته عبور کنم و شرکت‌م را نجات دهم؛ این
مشکلِ جدید در برابر آن، شبیه به یک شوخی
است!» این اعتماد به نفسِ مبتنی بر تجربه‌ی
واقعی، گران‌بهاترین سرمایه‌ی یک رهبر است.

گنج چهارم: قدردانی از لحظه حال و چیزهایی که باقی مانده‌اند

وقتی سیلی واقعیت بخشِ بزرگی از دستاوردهای
ما را نابود می‌کند، ناگهان چشمانمان به روی
چیزهایی که هنوز داریم باز می‌شود.
در روزمرگیِ کسب و کار، ما معمولاً سلامتی،
خانواده، تیمی که هنوز به ما باور دارد و دانشی که
در ذهن داریم را بدیهی فرض می‌کنیم. بحران، لنزِ

دوربین ما را تغییر می‌دهد. مدیر یک آژانس تبلیغاتی که دفتر لوکس خود را به دلیل بدهی از دست داده است، ناگهان متوجه می‌شود که «مغز خلاق او و تیمش» دارایی اصلی بوده است، نه مبلمان گران قیمت دفتر! این تغییر زاویه دید، یک گنج‌رهای بخش است.

۳. فرمول عملیاتی: چگونه گنج بحران خود را پیدا کنیم؟

برای اینکه این مفهوم عمیق را در کسب و کار خود عملی کنید، زمانی که در یک بحران قرار دارید (و پس از اجرای گام‌های قبلی مدل ACT)، یک زمان خلوت برای خود در نظر بگیرید و به این سه سوال کلیدی پاسخ دهید. پیشنهاد می‌کنم پاسخ‌ها را حتماً یادداشت کنید:

1. سوال اول (یادگیری): این بحران دردناک، چه نقطه‌ی ضعف پنهانی را در ساختار کسب و کار، استراتژی فروش یا مدیریت من آشکار کرد که تا پیش از این متوجه آن نبودم؟

2. سوال دوم (ارتباطات): در جریان این اتفاق ناخوشایند، چه کسانی (مشتریان، کارمندان، شرکا) حمایت واقعی خود را نشان دادند؟ چگونه می‌توانم در آینده روی این افراد سرمایه‌گذاری بیشتری کنم؟

3. سوال سوم (رشد شخصی): برای عبور از این شرایط سخت، مجبور شدم کدام مهارت جدید را یاد بگیرم یا کدام ویژگی شخصیتی (مثل صبر، جسارت، یا انعطاف‌پذیری) را در خود تقویت کنم که قبلاً آن را نداشتم؟

جمع‌بندی پایانی

سیلی واقعیت در دنیای کسب‌وکار، اتفاقی نیست که بتوانیم از آن فرار کنیم. فرقی نمی‌کند چقدر برنامه‌ریزی مالی دقیقی داشته باشید یا چقدر تیم بازاریابی‌تان حرفه‌ای باشد؛ دیر یا زود، بازار، اقتصاد یا اتفاقات غیرمترقبه، سیلی خود را به صورت کسب‌وکار شما خواهند نواخت.

اما آنچه در این پنج بخش آموختیم، یک نقشه‌ی راه کامل برای بقا و شکوفایی بود.

ما یاد گرفتیم که درد را انکار نکنیم، بلکه با شفقت به خود، از خونریزی درونی جلوگیری کنیم.

ما آموختیم که در تلاطم احساسات، لنگر بیندازیم و ذهنمان را متمرکز نگه داریم.

ما فهمیدیم که چگونه با تکیه بر ارزش‌هایمان، موضعی مستحکم بگیریم و حتی در تاریکی، دست به اقدام متعهدانه بزنیم.

و در نهایت، در این بخش آموختیم که مانند یک جستجوگر خستگی‌ناپذیر، از لابه‌لای آوارهای شکست، گنج یادگیری، ارتباط و رشد را استخراج کنیم.

شما نمی‌توانید تعیین کنید که بحران بعدی چه زمانی از راه می‌رسد، اما با ابزارهایی که اکنون در اختیار دارید، شما دیگر یک قربانی دست‌وپا بسته در برابر طوفان حوادث نیستید. شما رهبری هستید

که می‌داند چگونه از دلِ سخت‌ترین سیلی‌های واقعیت، تاب‌آورترین و قدرتمندترین نسخه‌ی کسب‌وکار و شخصیتِ خود را خلق کند. مسیرِ پیشِ رو همچنان پر از چالش خواهد بود، اما حالا شما قطب‌نما، لنگر و نقشه‌ی گنجِ خود را در دست دارید. وقت آن است که به پا خیزید و فصلِ بعدیِ داستانِ کسب‌وکارتان را، با شجاعت و آگاهیِ تمام بنویسید. موفق باشید!



عملگرای جنگنده باش

دکتر امیرحسین فرجی