

۵۵ انسان موجودی است اجتماعی و کمال آرزویش این است که دیگران او را بخواهند، به او نیاز داشته باشند و او را بپذیرند. اگر طرد شود، و محبت نبیند احساس سرخوردگی و بی‌پناهی می‌کند. این مسئله در مورد من، شما، همسایه و یا رئیس شما نیز صدق می‌کند. ما در دنیای زندگی می‌کنیم که افراد آن خواستار دوستی و گرمی لبخند ما هستند و تأیید شما برای آنان پشتوانه‌ای اطمینان بخش به شمار می‌آید. چقدر زندگی راحت‌تر و شیرین‌تر می‌شود، اگر جمله زیبای «با دیگران آن طرز رفتار کنید که دوست دارید با شما رفتار کنند» را بدین صورت تغییر دهید: «با دیگران آن طرز رفتار کنید که آنان دوست دارند» زیرا اگر مطابق ذوق دیگری رفتار کنید، عقاید شخصی او را در نظر گرفته‌اید و نه عقاید خود را. اما برای آنکه بتوانید به این گفته جامه عمل بپوشانید، باید بدانید که چطور زندگی کنید، چطور خود را جای دیگران بگذارید و به احساسات آنها پی ببرید، تا بتوانید پاسخگوی نیازهای درونی آنان باشید. **۵۶**

رفتارهای گروه اول:

علاقه یا تنفر دیگران قرار می‌دهد انجام داده‌اند. البته تنها رفتارهایی را مدنظر گرفته‌اند که با قدرت اراده، تغییر می‌پذیرند. آنان طی مطالعات خود به این مهم دست یافتند که برخی رفتارهای خاص، اهمیت به سزایی در نحوه برخورد مطلوب یا نامطلوب دیگران با ما دارند. آنان دریافته‌اند که برای دوستان شما فرقی نمی‌کند که لباسهای شما پر زرق و برق و یا ساده باشد. اما تمیز و مرتب بودن شما از نظر آنها اهمیت دارد. این خصوصیت‌های رفتاری برحسب میزان اهمیتشان به سه گروه «مهم»، «نسبتاً مهم» و «کم اهمیت» تقسیم شده‌اند که در اینجا رفتارهای گروه اول را شرح می‌دهیم و به بعضی از رفتارهای دو گروه دیگر اشاره مختصری خواهد شد.

تا حد امکان به دیگران کمک کنید:

با همه، حتی آنهایی که اشخاص مهمی نیستند، مهربان و دوست باشید و به آنها کمک کنید. شاید روزی هم شما محتاج آنها شوید. بی‌شک کسانی را دیده‌اید که به محض آنکه

کسب موفقیت.

آزاده باشید:

برای کاری که مخالف سلیقه شماست به دیگران خرده نگیرید هیچ کس از خرده‌گیری دیگران خوشش نمی‌آید. اگر سعی کنید دیگران را همان‌طور که هستند بپذیرید، دوستان بیشتر و دشمنان کمتری خواهید داشت. انتقاد نابه‌جا و نادرست، نه تنها سازنده نیست بلکه به احتمال زیاد، مخرب نیز هست. درست است که گاهی اعمال و حرکات بعضی از افراد با عقیده و سلیقه شخصی شما مطابق نیست اما این را هم به خاطر داشته باشید که خوشبختانه همه انسانها چیزهای یکسانی را دوست ندارند و این خود نعمت بزرگی است چرا که از یکنواختی زندگی جلوگیری می‌کند. معمولاً هر جا که تعصبی باشد، نقصی نیز وجود دارد.

سعی نکنید عقاید خود را بر دیگران تحمیل کنید:

مسلماً هیچ کس دوست ندارد احساس کند که نمی‌تواند تصمیم درستی بگیرد و همیشه دیگران باید به او بگویند چه تصمیمی بگیرد و

راهنمایی برای موفقیت شغلی و اجتماعی زنان

چطور کاری را انجام دهد. اگر بخواهید بدون توجه به خواسته افراد، اعمال آنها را تحت سلطه خود قرار دهید، رفتار شما دیکتاتور منشاء خواهد بود و نتیجه‌ای جز اختلاف در زندگی خصوصی و شکست در محیط کار در پی نخواهد داشت.

در هر عدم توافقی همیشه دو جنبه نهفته است: معنای واقعی بلوغ فکری آن است که هرگاه ممکن بود برای تغییر شرایط مبارزه کنیم و هرگاه ضرورت ایجاب می‌کرد خود را با شرایط موجود وفق دهیم. زنان را می‌توان به سه گروه تقسیم کرد:

- ۱- آنان که ابراز عقیده نمی‌کنند (افراد تحت سلطه).
- ۲- آنان که عقیده خود را تحمیل می‌کنند (افراد سلطه‌طلب).
- ۳- آنان که در کنار ابراز عقیده خود، نظر شما را نیز جویا می‌شوند (فرد هم‌فکر و مشاور دیگران).

اقبالی به آنان رو می‌کند دوستان خود را فراموش می‌کنند و حتی از خویشاوندان خود دوری می‌جویند. در حالی که هیچ تضمینی وجود ندارد که این افراد همیشه در اوج باقی بمانند. شرایط تغییر می‌کند و بعید نیست که این افراد خود را محتاج کمک کسانی بیابند که به هنگام موفقیت آنها را خوار می‌شمردند. در حالی که رفتار خوبی پیشه می‌کنید، همیشه به خاطر بسپارید که خیرخواهی، لطف و محبت دیگران را هرگز نباید نادیده بگیرید.

به تعهدات خود پایبند باشید:

چقدر برای دوستان شما خوشایند خواهد بود اگر حس کنند که شما هر کاری از دستتان برآید برای آنان انجام می‌دهید و اگر چیزی از شما تقاضا کنند شما تلاشتان را برای انجام آن خواهید کرد. مهم نیست که آن امر چقدر به نظر شما بی‌اهمیت باشد. علاوه بر این پایبندی به وعده‌ها، شخصیتی مقبول و اخلاقی از شما می‌سازد که در واقع پلی می‌شود میان شما و

شخصیت از دیدگاه علم

اخیراً انسان نگاه جستجوگر خود را به رفتار خویش معطوف داشته و در مورد خواسته‌ها، علایق و نیازهای بشری، به مطالب بسیار مفیدی دست یافته است. محققان نیز آزمایش‌هایی را طرح‌ریزی کرده‌اند که نشانگر چگونگی نظر دیگران نسبت به انسان و نیز عکس‌العمل متقابل او در برابر آنان را مشخص می‌کند و همچنین بیانگر استعدادها، قابلیت‌ها و نگرش وی هستند. این آزمایش‌ها می‌توانند در تشخیص خصوصیات شخصی و اخلاقی بسیار مفید باشند و چنانچه به طرز صحیح به کار گرفته شوند، رهنمودی به سوی کمال باشند. این امر بسیار مهم است که قلباً اعتقاد داشته باشید که شیوه رفتار شما قابل تغییر است و توانایی‌های شما می‌تواند بارور شود.

هنر دوستیابی

روانشناسان مطالعاتی علمی در مورد حدوداً یکصد رفتار و عادت که شما را مورد

◀ به علم خود بنالید و خودنمایی نکنید: آدمها وقتی شما را دوست دارند که شما آنها را مهم جلوه دهید. آنها ممکن است شما را به خاطر تحصیلات و دانشتان تحسین کنند اما مسلماً در قلب آنها جایی برای شما وجود نخواهد داشت. محبوب بودن بسیار بهتر از آن است که تنها مورد تحسین آنان قرار گیرید. طبیعتاً در هر کاری نیاز به افرادی هست که در آن رشته، دانش و تخصص لازم را داشته باشند اما علم را بدون خودستایی هم می‌توان به کار گرفت. کسی که دربارهٔ دانش و تحصیلات خود بیش از حد داد سخن می‌دهد، قصد دارد ضعف شدید خود را در حوزه‌های دیگر بپوشاند. چنین کسی حقیقتاً قابل ترحم است.

◀ خود را برتر و مهمتر از دیگران پندارید:

نظرتان راجع به کسی که در اعمال و رفتار و گفتار، خود را مظهر کمال می‌داند چیست؟ کسی که هرگز نمی‌گذارد دیگران برتری واقعی او را فراموش کنند آیا احساس کمبود شدید خود را در پس این تظاهر به کمال پنهان نمی‌کند؟ شواهد دال بر صحت این امر است.

کمک او نرفتند و گرگ، گوسفندان او را درید! چنانچه در صحبت‌های خود، صدیق نباشید و اغراق کنید، شما هم همین نتیجه را خواهید گرفت. مراقب باشید، روزی هم ممکن است شما فریاد زنید: «گرگ!» و هیچ‌کس به کمک شما نشتابد!

◀ از بیان سخنان طعنه‌آمیز بپرهیزید:

اگر هنر درک موقعیت و حالت افراد دوروبر خود را داشته باشید، روابط شخصی شما با دیگران بسیار راحت‌تر پیش خواهد رفت. گاهی ممکن است یک سخن طعنه‌آمیز باعث خندهٔ دیگران شود. اما به خاطر داشته باشید که شما هم باید به راحتی تحمل چنین کنایه‌هایی را داشته باشید زیرا به هر حال سخن کنایه‌آمیز باعث رنجش خاطر می‌شود و هیچ‌کس از شنیدن آن خشنود نمی‌شود حتی اگر در ظاهر بخندد. واژه «طعنه» در فرهنگ معین چنین معنی شده است: «یکبار زدن با نیزه، اثر نیزه در بدن و نیزه به معنی سرکوب و سرزنش». تصدیق می‌کنید که این واژه، چندان دلپذیر نیست؟

اگر می‌خواهید در اجتماع محبوب باشید، حتماً این مقاله را بخوانید!

راس تالمن • ترجمهٔ حورا اخلاقی

◀ دیگران را مسخره نکنید:

بشر جایز الخطاست ولی هیچ‌کس دوست ندارد خطایش وسیله‌ای برای تفریح و تمسخر دیگران شود. شاید دلیلش اینست که او از نقصها و کمبودهای خود آگاه است و از آن رنج می‌برد. هیچ چیز زودتر از مورد استهزا قرار گرفتن باعث دل‌سردی و سرخوردگی انسان نمی‌شود. تمسخر آن چنان ما را تحقیر و خشمگین می‌کند که مشکل می‌توانیم شخص خاصی را ببخشیم! حال اگر در غیاب دوستی او را مسخره کنید، در این صورت برای قطع دوستیتان، از شمشیری دولبه استفاده کرده‌اید که دوستیتان را قطع می‌کند و دشمنی برایتان می‌تراشد.

پیش از صحبت کردن، آنچه را که قصد دارید بگویید از یک صافی عبور دهید و گفته‌های خود را به دقت انتخاب کنید: آیا بیان آنها ضروریست؟ آیا صحت دارند؟ آیا مهرآمیز هستند؟ آیا بهتر نیست که ذره‌بین را بیشتر برای اعمال و گفتار خود به کار برید تا

چنین شخصی بیشتر در جستجوی تأیید کمال خویش است تا کمال واقعی خودش؛ و متأسفانه چنین شخصی بی‌شک خود را در جزیره‌ای متروک و تنها حبس می‌کند.

چنانچه لطف خداوند شامل حال شما شده و استعداد درخشانی دارید، یکپارچگی شخصیت شما ایجاب می‌کند که به نحوی سازنده از این تواناییها بهره بگیرید. در این صورت استعدادهای شما همچون نخستین شکوفه‌های بهاری، به گل می‌نشینند و نیازی ندارند تبلیغ کنید تا دیگران متوجه آن شوند.

◀ صدیق باشید و اغراق نکنید:

به طور حتم داستان «چوپان دروغگو» را شنیده‌اید. چوپان جوان فریاد می‌زد: «گرگ! گرگ!» و مردم ده به کمک او می‌شتافتند اما گرگی نمی‌یافتند. چوپان آنقدر این کار را تکرار کرد تا آنکه روزی واقعاً گرگی به گلهٔ او زد. چوپان هر چه فریاد زد و کمک خواست، مردم به گمان آنکه باز هم دروغ می‌گوید به



دیگران؟!

بیاید از همین امروز منتقد سرسخت خود باشیم و ریشه تنهایی و عدم محبوبیت را در وجود خود جستجو کنیم نه در حرکات دیگران.

رفتارهای گروه دوم:

- ◀ ظاهر خود را مرتب و آراسته، نگهدارید.
- ◀ به اشتباه دیگران نخندید.
- ◀ در کار دیگران دخالت نکنید.
- ◀ تندخو و عصبی نباشید.
- ◀ نسبت به جنس مخالف، بدبین و پرخاشجو نباشید.
- ◀ حرف فقط حرف خودتان نباشد.
- ◀ به دیگران خرده نگیرید.
- ◀ به طور مداوم حرف نزنید.

◀ بر اعصاب خود مسلط باشید.

◀ لغتها و واژه‌ها را صحیح تلفظ کنید.

رفتارهای گروه سوم:

- ◀ شاد و سرحال باشید.
- ◀ به هنگام گفتگو، صحبت خود را با طرح سئوالات پی درپی ادامه ندهید.
- ◀ بیش از حد از دیگران نخواهید تا کاری برای شما انجام دهند.
- ◀ متوقع نباشید.
- ◀ تعصب بی جا نداشته باشید.
- ◀ چاپلوسی نکنید.
- ◀ در بازگویی مشکلات شخصی خود تعصب رد نکنید.
- ◀ زیاد روی نزنید.
- ◀ از سخن چینی بپرهیزید.
- ◀ مسئولیت پذیر باشید.
- ◀ سعی کنید نه تنها گوینده خوب بلکه شنونده خوبی نیز باشید.
- ◀ متکلم وحده نباشید و حق صحبت برای دیگران را نیز قایل شوید.
- ◀ بیش از حد تند (و یا کند) صحبت نکنید.
- ◀ در محافل عمومی با صدای بلند نخندید.
- ◀ ایده‌های جدید را بی دلیل و تنها از روی تعصب رد نکنید.
- ◀ خود را عاری از ایراد و اشتباه ندانید.
- ◀ به اطرافیان خود مظنون و بدبین نباشید.

آزمون هنر دوستیابی

اگر دریافته‌اید که توانایی دوستیابی و حفظ روابط آن، تا چه حد در موفقیتتان مؤثر است بنابر این خوب است که هنر دوستیابی خود را بیازمایید.

این آزمون ساده تا حدی جواب شما را خواهد داد. سعی کنید به سئوالها صادقانه پاسخ دهید و در یکی از ستونهای «الف»، «ب» یا «ج» علامت بگذارید. «الف» به معنای به ندرت یا هرگز، «ب» به معنای گاهی اوقات و «ج» به معنای اغلب اوقات یا همیشه است.

جواب: اگر حداقل پنج علامت در ستون «ج» دارید، مشکلی ندارید. اگر در ستون «الف» پنج علامت و یا بیشتر دارید، بهتر است در رفتار خود تجدید نظر کنید و به طور جدی برای دوستیابی دست به اقدام بزنید. اگر پنج علامت یا بیشتر در ستون «ب» دارید، باید رویه خود را کمی اصلاح کنید.

الف ب ج

- ۱- آیا روز تولد، سالگرد ازدواج و روزهای مهم زندگی دوستانتان را که به گونه‌ای برای آنها مهم است به یاد دارید؟
- ۲- آیا از بیان حرفهای طعنه‌آمیز و یا هر حرفی که باعث ناراحتی دیگران شود پرهیز می‌کنید؟
- ۳- آیا از بیان حرفی در مورد دوستان که در حضور او نمی‌زنید، پرهیز می‌کنید؟
- ۴- وقتی قولی می‌دهید آیا مراقب هستید که حتماً آن را انجام دهید؟
- ۵- آیا در مواقع مختلف، حتی هنگام مشاجره، بر اعصاب خود مسلط هستید؟
- ۶- اگر از وسیله شخصی دوستان خوششان بیاید آیا این مطلب را به او می‌گویید؟
- ۷- آیا سعی می‌کنید نکات مثبت افراد را بیاید و برای دیگران بازگو کنید؟
- ۸- آیا در برابر کسانی که با شما هم عقیده نیستند آزادمنش و شکیبا هستید؟
- ۹- آیا در هر جا که ممکن باشد از بحث و جدل پرهیز می‌کنید؟
- ۱۰- آیا حاضرید کاری را برای دوست خود انجام دهید که تا حدودی باعث زحمت و دردسر شما می‌شود؟



تئوریه‌ها دربارهٔ انتخاب همسر چه می‌گویند؟

محمود شهابی

در شمارهٔ گذشته، در بررسی تئوریهای همسرگزینی، به تئوریهای مجاورت مکانی (همجواری) و همسان همسری پرداختیم تا روشن شود افراد چگونه همسر خود را انتخاب می‌کنند. در این شماره به بررسی سایر تئوریه‌ها در این زمینه می‌پردازیم:

۳ - تئوری نیازهای شخصیتی مکمل

از سال ۱۹۵۰ جامعه‌شناسان آمریکایی توجه خود را به بررسی این مسئله معطوف ساخته‌اند که آیا افراد در انتخاب همسر به تفاوت‌های مکمل همدیگر توجه می‌کنند یا به ویژگیهای مشابه. در اولین مطالعاتی که در این زمینه صورت گرفت «کرچمر» با بررسی ۱۷۰ زوج دریافت که افراد همسر خود را از میان کسانی انتخاب می‌کنند که دارای صفات شخصیتی متضاد با آنها هستند. محقق دیگری نیز به نام «گری» در تحقیقات خود متوجه همسرگزینی بر مبنای نیازهای شخصیتی از نوع مکمل شد و نه از نوع همسان و مشابه. اما تئوری جامع همسرگزینی بر حسب

نیازهای شخصیتی مکمل و آزمون آن توسط «روبرت وینچ» (۱۹۵۲) و همکاران وی تدوین شد. مفروضات اساسی این مدل تئوریک بدین قرارند:

- همهٔ رفتارهای انسانی معطوف به ارضای نیازهاست.

- نیازهای مهم شخصی در شخصیت سازمان می‌یابد و به رفتار الگو می‌دهد.

- همهٔ این نیازها همیشه آگاهانه نیستند و عدهٔ زیادی از مردم از وجود بعضی از نیازهایشان بی‌خبرند اما این نیازها در ناخودآگاه آنها وجود دارد هرچند ممکن است واقعی هم نباشند.

- نیازها در جریان رشد و تکوین شخصیت آموخته می‌شوند و بنابراین تحت تنظیم هنجاری قرار می‌گیرد.

- این نیازها باید در درون هنجارهای کلی درون همسری و برون همسری گروه تجلی یابد. این هنجارها با تعریف محدودهٔ اختیار افراد، به آنها این اجازه را می‌دهد تا از میان افراد واجد شرایط، همسر خود را انتخاب کنند.

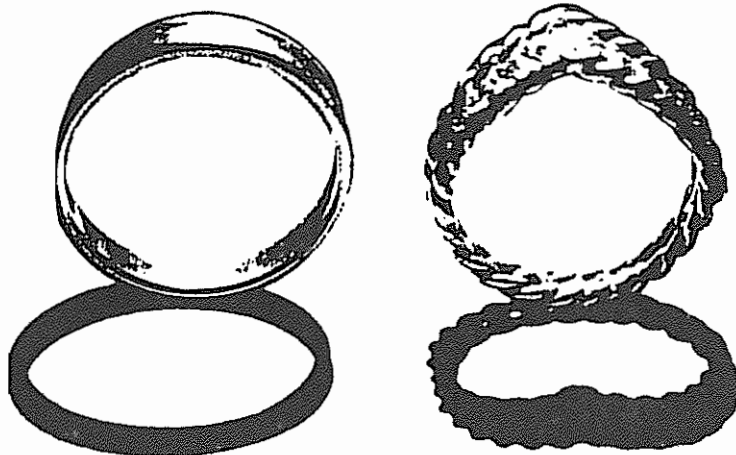
«وینچ» سپس بر اساس مفروضات مذکور

به تبیین این مسئله می‌پردازد که عشق و همسرگزینی در میان طبقهٔ متوسط آمریکا به چه نحوی صورت می‌گیرد. وی عشق را این‌گونه تعریف می‌کند:

«عشق» احساسی است مثبت و برخاسته از تحقق ارضای نیازهای عاشق از سوی معشوق و یا احساسی است مثبتی بر توقع، امید و یا خیال ارضای آن نیازها از سوی معشوق.»

بیان مختصر تئوری «وینچ» به قرار زیر است:

هر گاه عشق به مثابهٔ یک پیش نیاز مطلوب برای ازدواج تلقی شود، انتخاب همسر بر اساس نیازهای مکمل صورت می‌گیرد. فرضیهٔ اصلی تئوری نیازهای مکمل این است که در درون مجموعه‌ای از افراد واجد شرایط افرادی که الگوی نیازهایشان، ارضای متقابل را تأمین نمایند همدیگر را به عنوان شریک ازدواج انتخاب می‌کنند. بنابراین تئوری فوق صریحاً بیان می‌دارد که انسانها نسبت به کسی عشق می‌ورزند و او را به عنوان همسر انتخاب می‌کنند که بیشترین وعدهٔ ارضای نیازها را در



حداکثر میزان ممکنه بدانها بدهد، نتیجتاً الگوی نیازهای زوجین مکمل خواهد بود و نه مشابه. تئوری نیازهای مکمل در روند انتخاب همسر در جامعه‌شناسی آمریکا توجه بسیاری را به خود معطوف ساخته است کوششهای زیادی از سوی محققین آمریکایی جهت آزمون تئوری «وینچ» صورت گرفته است اما فقط دو مطالعه «هانتینگتون» (۱۹۵۸) و «کراف و دیویس» (۱۹۶۲) نتایج تحقیقات «وینچ» را تأیید کردند. «هانتینگتون» بر اساس مطالعه‌ای بر روی نمونه‌ای از زوجها، وجود تفاوت‌های مکمل را در آنها تأیید کرد. «کراف و دیویس» نیز آن دسته از زوجهای دانشگاهی را که در نظر داشتند ازدواج کنند مورد مصاحبه و آزمون قرار دادند. آنها نمونه خود را به دو دسته تقسیم کردند:

الف: زوجهایی که ۱۸ ماه با هم آشنا بوده‌اند.

ب: زوجهایی که کمتر از این مدت با هم آشنا بوده‌اند.

محققین قصد داشتند بدانند آیا تشابه ارزشی منجر به حرکت بیشتر به سمت ارتباط دائم می‌شود یا نیازهای مکمل. برای سنجش درجه پیشرفت ارتباط زوجین از آنها سؤال می‌شد: «آیا از زمانی که پرسشنامه سنجش نیازها و ارزشها را (در هفت ماه گذشته) پر کرده‌اید تاکنون روابط تان متحول شده است یا خیر؟» سه پاسخ ممکن به این سؤال عبارت بودند از:

- بلی ولی ما تا تبدیل شدن به زوج دائم راه درازی در پیش داریم.

- خیر هنوز تحولی صورت نگرفته است.

- بله چیزی نمانده که به صورت زوج دائم درآیم.

در این تحقیق طول مدت ارتباط زن و مرد به عنوان یک متغیر تعدیل کننده در نظر گرفته شده بود. آن دسته از زوجهایی که کمتر از ۱۸ ماه با هم بودند و تشابه ارزشی با یکدیگر داشتند گزارش کرده بودند که حرکتشان به سمت ارتباط دائم بیشتر شده است. اما حضور و وجود نیازهای مکمل در میان زوجهای دارای ارتباط کوتاه مدت تر منجر به احساس

لزوم ایجاد ارتباط مستمر تر نشده بود، ولی آن گروه از زوجهای دارای ارتباط بلندمدت که بیشتر مکمل نیازهای همدیگر بوده‌اند گزارش کرده بودند که به سمت ارتباط دائم در حرکتند در حالی که داشتن ارزشهای مشابه در میان زوجهایی با همین طول مدت ارتباط موجب تسهیل و تسریع پیشرفت ارتباط به سمت ازدواج نشده بود.

یافته‌های فوق باعث طرح نیم تئوری عوامل حائل (واسط) در انتخاب همسر گردید. «کراف و دیویس» پیشنهاد کردند که کیفیت ارتباط از طریق عبور از چند فیلتر (صافی) متوالی سنجیده می‌شود. اولین فیلتر، متغیرهای جامعه‌شناختی و جمعیت‌شناختی (همچون موقعیت اقتصادی - اجتماعی و مذهب) است. دومین فیلتر (که پس از معاشرت زوجین عمل می‌کند) عامل وفاق ارزشی و نیازهای موازی است و سومین فیلتر (که پس از دوره طولانیتری مطرح می‌شود) عامل نیازهای مکمل است.

اما سایر محققان در یافتن الگوی تفاوت‌های مکمل در تحقیقات خود به نتیجه‌ای نرسیده‌اند و نتوانسته‌اند تئوری «وینچ» را تأیید کنند. «پاورمن» و «دی» (۱۹۵۶) نیازهای ۶۰ زوج رسمی دانشگاهی و نیز زوجهایی را که ارتباط منظم و مستمری با همدیگر داشتند مورد مطالعه قرار دادند و در پایان اعلام کردند که یافته‌های آنها تئوری نیازهای مکمل را تأیید نمی‌کند.

نقد تئوری نیازهای مکمل

۱- تئوری نیازهای مکمل در انتخاب همسر در مورد جوامعی صادق است که جریان همسرگزینی بر مبنای عشق صورت می‌پذیرد. در جوامعی که دیگران ازدواجها را ترتیب می‌دهند این عامل به هیچ وجه در روند انتخاب همسر تأثیر نمی‌گذارد. در نظام ازدواجهای ترتیب‌یافته، الگوهای مختلفی برای سد کردن راه عشق وجود دارد که اجازه نمی‌دهد ترتیبی را که بزرگترها داده‌اند برهم بزنند. ازدواج از طریق عشق در بعضی از فرهنگها بدلائیل اعتقادی مجاز و مشروع نیست و در برخی جوامع نیز عشق، تهدیدی در مقابل نظام

طبقاتی تلقی می‌شود و به طرق مختلف بر آن نظارت می‌شود. عشق می‌تواند برنامه بزرگترها را برای اتحاد دو خانواده، حفظ تبار و یا عدم تقسیم ارث خانوادگی برهم بزند و یا پیوندی میان طبقه بالا و طبقه پایین ایجاد نماید که باعث سرافکنندگی طبقه بالا شود. به علاوه هنگامی که به جوانان حق انتخاب همسر داده می‌شود، دیگر اصل مبادله در ازدواج که مورد توجه بزرگان خانواده است رو به نابودی می‌رود. بزرگان خانواده زمانی قادرند نظام مهریه و جهیزیه را برقرار کنند که بتوانند دختران و پسران خود را وادار به ازدواج کنند. ترتیبات معامله‌گرانه ازدواج در صورتی که اجرای ازدواج تحت نظارت آنها نباشد کاری عبث و بیهوده است.

۲- این امر نیز غیر قابل قبول است که وقتی یکی از طرفین ازدواج، صفت خاصی را دارا است، آن صفت برای هر دو به یک اندازه ارضا کننده باشد. مثلاً شاید بتوان قبول کرد که یک مرد سلطه‌جو، زن سلطه‌پذیری را به همسری برگزیند اما این را نمی‌توان پذیرفت که یک زن سلطه‌جو، مرد مطیع و سلطه‌پذیری را بر سایر مردان ترجیح دهد، بلکه قابل قبول این است که یک زن سلطه‌جو، مرد مسلط تری را انتخاب کند به طوری که انتظارات نقشی معمول بین آنها نیز حفظ شود. به علاوه در اغلب جوامع از مرد انتظار موفقیت، تسلط و قدرت می‌رود و غالب مردان حتی اگر در نتیجه انجام آن از نظر روانی در شکنجه هم باشند اما به این کار تظاهر می‌کنند. بنابراین تئوری نیازهای مکمل به تأثیر عوامل اجتماعی بر مسخ ادراک افراد بی‌اعتنا مانده است.

۳- آیا هنگامی که همسران احساس کنند همه نیازهایشان کم و بیش برآورده می‌شود پیوند زناشویشان مستحکمتر خواهد بود یا زمانی که بعضی از نیازها کاملاً برآورده می‌شود و برخی دیگر اصلاً احساس نمی‌شود؟ آیا ارضای یک نیاز در جوامع مختلف متفاوت نیست؟ تئوری نیازهای مکمل پاسخی بدین سؤالات نمی‌دهد.

۴- تئوری تأثیر تصور از والدین در

روانکاوان معتقدند انتخاب همسر متضمن تبادل «خودهای ایده‌آل» است. همسر مطلوب در برگیرنده صفاتی است که فرد آرزو می‌کند دارا باشد، اما می‌داند که فاقد آن صفات است.

روند انتخاب همسر

«زیگموند فروید» به طور کلی روان‌کاوان و روان‌شناسان بر این باورند که انسانها معمولاً به دنبال همسری هستند که آن نوع روابط روان‌شناختی را که آنها در کودکی تجربه کرده‌اند تداوم بخشد. این ایده به تعبیر فرویدی آن عبارتست از اینکه: عشق اول آدمی متوجه یکی از والدین است. این عشق در طول گشودن عقده ادیپ ارضا و یا سرکوب می‌گردد. در نوجوانی فرد مجدداً نسبت به کسی عشق می‌ورزد ولی این بار او به طور ناخودآگاه زوج خود را با توجه به کیفیات و ویژگیهای یکی از والدین خود انتخاب می‌کند. بعضی از اوقات نیز پسر یا دختر احساس تعلق شدید عاطفی نسبت به خواهر یا برادر خود پیدا می‌کنند. فرقی نمی‌کند که منظومه واقعی مناسبات آنها در خانواده چگونه است، مهم این است که کودک آن گاه، که به بزرگسالی می‌رسد سعی می‌کند تا این الگوی مناسبات را همچنان تداوم بخشد و یا آن را در فردی که می‌خواهد به عنوان همسر خود انتخاب کند ببیند. پسری ممکن است عاشق دختری شود که دارای صفات شخصیتی و خلقی مشابه مادرش باشد و یا نسبت به وی همان نوع ارتباطی را حفظ کند که قبلاً بین وی و مادرش وجود داشته است مثلاً پسری که مادرش در زمان طفولیت وی با حوصله تمام به همگی خواسته‌ها و نیازهای وی پاسخ مثبت داده است در بزرگسالی زانی را ترجیح می‌دهد که یک ارتباط مادرانه و پرستارانه را با وی حفظ کند. بدین منظور وی ممکن است همسر خود را از میان پرستاران بیمارستانها انتخاب کند و یا دختری که پدرش را در خانواده صاحب نفوذ و قدرت می‌بیند ممکن است از طریق ازدواج با مردی که واجد این ویژگیهاست احساس آرامش و امنیت کند.

اگر ارتباط فرد با مادرش در عهد طفولیت رابطه‌ای رضایت‌بخش نبوده باشد پسر ممکن است در جستجوی دختری باشد که دارای ویژگیهای کاملاً متفاوتی از مادرش باشد و آن نوع ارتباطی را برای او برقرار نماید که وی در زمان کودکی، آرزوی آن را داشته است مثلاً

پسری که مادری ضعیف، ناتوان و ریزنقش و هیپو کندریک داشته ممکن است زنان قوی، سالم و درشت اندام را به همسری برگزیند. البته در صورتی که آن زنان از نظر او قوی هیکل و سالم باشند.

«آتسلم اشتروس» (۱۹۴۶) به منظور آزمون تئوری مذکور، پرسشنامه‌ای واحدی را به ۲۷۳ نفر از زنانی که در عقد رسمی یا غیررسمی بوده و یا تازه ازدواج کرده بودند ارائه کرد که در آن خواسته شده بود والدین و همسر خود را توصیف کنند. وی از این تحقیق چنین نتیجه گرفت که بین زوج انتخاب شده و یکی از والدین آنها (پدر) از لحاظ فیزیکی، فکری و شخصیتی تشابهاتی وجود دارد که فراتر از تصادف و اتفاق است. البته تشابهات فیزیکی کمتر از تشابهات فکری و شخصیتی است. وی بر اساس یافته‌های تحقیقاتی خود تئوری مورد بحث را تأیید کرد از طرفی دیگر وی دریافت افرادی که دارای مناسبات و روابط رضایت‌بخشی با والدین نبوده‌اند هیچگونه شباهتی در توصیف آنها از همسر و والدینشان مشاهده نشده است.

اما این ایراد به مطالعه اشتروس وارد است که وی پاسخگویان خود را از میان زنان ازدواج کرده و یا عقد کرده انتخاب کرده است و آنها اگر روابط خود با والدین را رضایت بخش توصیف نکنند ویژگیهای همسرشان را نیز رضایت‌بخش توصیف نخواهند کرد. لازم است تصور افراد از والدین خود را قبل از انتخاب همسر مورد مطالعه قرار داد تا معلوم شود آیا همسرگزینی تحت تأثیر تصور از پیش ساخته شده افراد از والدین هست یا نه؟ «سکور و جورار» (۱۹۵۶) نیز در مطالعه خود از مردان خواستند تا مادران و زنان دیگر را توصیف کنند (منظور از زنان دیگر، به طور کلی طبقه یا گروه زنان است و نه همسر مردان مورد مطالعه). محققین دریافتند که مردان با استفاده از مفاهیم شخصیتی یکسانی، مادر خود و زنان دیگر را توصیف کرده‌اند. این امر دو امکان را مطرح کرد:

الف: در بزرگسالی، مادر یک مرد از سوی وی به عنوان عضوی از طبقه زنان تلقی می‌شود

و همه آنها یکسان دیده می‌شوند. ب: تصور و برداشت یک مرد از زنان به طور کلی مبتنی بر تصویری از مادرش است. این یافته‌ها شک و تردیدی را برانگیخت که آیا تشابه بین همسر و والدین بدین معنی است که همسر به خاطر داشتن تشابهاتی با والدین انتخاب شده است یا خیر. «لاکی» (۱۹۶۱) در مطالعه خود نشان داد زنانی که از زندگی زناشویشان راضی هستند شوهر و پدر خود را مشابه یکدیگر توصیف می‌کنند در حالی که زنان ناراضی، شوهر و پدر خود را نامشابه توصیف می‌نمایند (این ارتباط در مورد تصور مردان از مادر و همسر خود تأیید نشد). شاید بتوان از این مطالعه چنین نتیجه گرفت که زنان در صورتی که شوهری انتخاب کنند که تداعی کننده پدرشان باشد ازدواج خوشبختتری خواهند داشت، ولی این که تا چه حد تشابه ادراک شده بین پدر و شوهر ممکن است نتیجه تجربه زناشویی باشد هنوز معلوم نیست. اما می‌توان نتیجه گرفت که اگر زنان ازدواج خوشبختی داشته باشند پدر و شوهر خود را مشابه همدیگر توصیف می‌کنند.

در هر حال تئوری تصور از والدین از این جهت که برخلاف سایر تئوریها به تأثیر عوامل ناخودآگاه و غیرملاحظه کارانه و انگیزشی در روند همسرگزینی تأکید می‌کند کمک قابل ملاحظه‌ای به شناخت این روند می‌رساند، اما به نظر نمی‌رسد این عامل در روند انتخاب همسر اهمیت زیادی داشته باشد.

۵ - تئوری تصور از همسر آرمانی

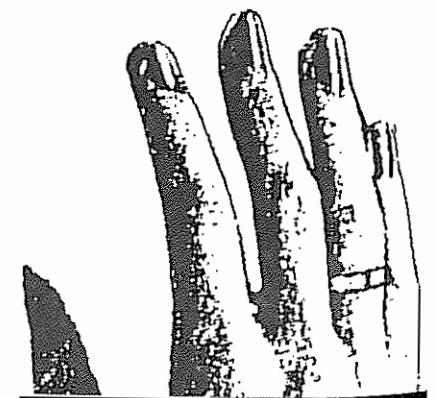
واژه همسر ایده‌آل (آرمانی) به منظور بیان تصویری که جوانان از ویژگیهای فرد مورد نظرشان جهت ازدواج در ذهن خود می‌سازند به کار می‌رود. در هر جامعه‌ای و به خصوص جوامعی که در آن ازدواج و انتخاب همسر از اهمیت زیادی برخوردار است از جوانان انتظار می‌رود که وقت قابل ملاحظه‌ای را به تفکر درباره ترسیم ذهنی ویژگیهای همسر مطلوبشان اختصاص دهند تقریباً هر جوانی، به خصوص دختران جوان، از سنین پایانی تحصیل در دبیرستان یا حتی زودتر تصویری از

امروزه با توجه به نقش وسایل ارتباط جمعی در شکل‌دهی

به طرز تلقیها، ذائقه‌ها و سلیقه‌ها، به نظر می‌رسد بخشی

از تحول در ویژگیهای جسمانی مطلوب در

همسر ایده‌آل، نتیجه عملکرد این وسایل باشد.





هنگامی که به جوانان حق انتخاب همسر داده می‌شود، دیگر اصل مبادله در ازدواج که مورد توجه بزرگان خانواده است، رو به نابودی می‌رود.

طبق تئوری تأثیر تصور از والدین، مثلاً پسری که مادری ضعیف و ناتوان داشته، ممکن است زنی قوی، سالم و درشت اندام را به همسری برگزیند.

همسر ایده‌آلشان را در ذهن خود ترسیم می‌کنند برای بعضی از آنها این تصویر واضح و روشن است و برای بعضی دیگر مبهم و هاله‌ای شکل. برخی از آنها نیز نسبت به داشتن یک تصویر ذهنی از همسر مطلوب خود هیچ‌گونه خودآگاهی ندارند. اما همانها نیز از ملاکهای مشابهی در انتخاب همسر استفاده می‌کنند ولی به شیوه سلیبی و نه ایجابی. آنها اگر چه دقیقاً نمی‌دانند که چه می‌خواهند اما حداقل می‌دانند که چه نمی‌خواهند. آنان ممکن است افرادی را که از لحاظ نژاد، ملیت، مذهب، طبقه اجتماعی و سطح تحصیلات تفاوت زیادی با خودشان دارند از قلمرو توجه و ملاحظه خود خارج کنند.

اگرچه تقریباً هیچ تحقیق تجربی در خصوص منشأ تشکیل تصور ذهنی از همسر ایده‌آل صورت نگرفته اما می‌توان به دو منبع مهم شکل‌گیری این تصور اشاره کرد: ارزشهای فرهنگی و نیازهای شخصی.

۱- ۵ - ارزشهای فرهنگی بعنوان اولین منبع تشکیل تصور ذهنی از همسر ایده‌آل

تصور و برداشت مردم از صفات شخصی مطلوب در یک همسر ایده‌آل بخشی از فرهنگ یک گروه است که توسط اعضای جدیدتر آن گروه مورد تقلید قرار می‌گیرد. این تصورات اگرچه در مدت زمان معینی ثابت باقی می‌مانند اما تحت شرایط و مقتضیات جدید تا حدودی

متحول می‌شوند. هر فرهنگی، تصویری از همسر مطلوب را در اذهان اعضای جامعه خود می‌پروراند. این تصویرسازی برحسب اینکه در آن فرهنگ چه چیز مهم است و بسته به اینکه ازدواج در آن جامعه چه کارکردهایی را به انجام می‌رساند متفاوت است. همچنین تعیین اینکه فرهنگ، کدام ویژگیهای جسمانی، اجتماعی و یا شخصیتی را جهت تصویرسازی مطلوب می‌نمایاند نیز به معنا و مفهوم ازدواج در یک جامعه بستگی دارد. در جوامعی که در آن به ازدواج از دیدگاه تقسیم کار و فرزندزایی نگاه می‌شود در موقع توصیف یک زن ایده‌آل، ویژگیهایی همچون داشتن اندامی قوی و ستبر (جهت یاری رساندن به شوهر در کشاورزی، دامپروری و تولید مثل) مورد تأکید واقع می‌شود. ویژگیهای فیزیکی مطلوب در مردان در طول سالها کمتر دستخوش تحول می‌گردد.

امروزه با توجه به اهمیت نقش وسایل ارتباط جمعی در شکل‌دهی به طرز تلقیها، ذائقه‌ها و سلیقه‌ها، به نظر می‌رسد که بخشی از تحول در ویژگیهای جسمانی مطلوب در همسر ایده‌آل نتیجه عملکرد آن وسایل باشد. البته روشن نیست که وسایل ارتباط جمعی تا چه حد آغازگر تحول در آرمانهای جسمانی همسر هستند و تا چه حد تحولات مذکور از تغییر تأکید فرهنگی ناشی می‌شود (یعنی مستقل از تأثیر وسایل ارتباط جمعی). شاید این گفته به حقیقت نزدیکتر باشد که وسایل ارتباط جمعی به تصویرسازی و اشاعه ایده‌آلهای در حال تکوین فرهنگ، کمک می‌رسانند.

تجویزات فرهنگی همچنین نشان‌دهنده توصیف جامعه از ویژگیهای شخصی زنانه و مردانه هستند، که این نیز به نوبه خود در تصور ذهنی از همسر آرمانی تأثیر می‌گذارد. اینکه آیا یک زن ایده‌آل باید مهربان، لطیف، مطیع و منفعل باشد و یا برون‌گرا و به لحاظ جنسی تحریک‌کننده و فعال، همگی موضوع تعریف فرهنگی از زن ایده‌آل است. همزمان با تحول تعریف جامعه از تفاوت‌های شخصیتی زن و مرد، تعاریف فرهنگی از همسر ایده‌آل نیز به موازات آن دستخوش تحول می‌شود. تعریف فرهنگی از همسر مطلوب به دو طریق بر انتخاب همسر تأثیر می‌گذارد:

الف - بیان یک وفاق در مورد ویژگیهای مطلوب یک همسر

فرهنگ از این طریق، مطلوبیت نسبی هر فرد را تعیین می‌کند و تصاحب کسانی را که به ایده‌آل نزدیکترند به صورت یک منزلت کلی و عمومی درمی‌آورد. فردی که همسری را مطابق

۳ - ۵ - محتوای فرهنگی تصور از همسر مطلوب

تصور از همسر مطلوب به ندرت از مدل فرهنگی جامعه به دور است. جوانان در درون چارچوبی از مفاهیم فرهنگی، همسر آینده‌شان را جستجو می‌کنند. در سال ۱۹۶۱ دو محقق

آمریکایی به نام «فرانکلین و ریمرز» مطالعه‌ای را بر روی یک نمونه ملی مرکب از ۲۰۰۰ پسر و دختر دبیرستانی در آمریکا انجام دادند. محققان از دانش آموزان پرسیده‌اند که وجود چه صفاتی را در یک همسر، مطلوب می‌دانند. صفات مورد نظر دانش آموزان به ترتیب اولویت عبارت بودند از: قابل اعتماد و اتکا بودن، توجه به زن و فرزند، مغرور و راضی بودن از زیبایی خود، ابراز محبت، آرزومند زندگی خانوادگی نرمال، رفتار متناسب با سن و سال، اخلاق خوش، نزاکت در رفتار و کلام، صرفه‌جو و مقتصد، مورد تأیید والدین دختر، معاشرتی و اجتماعی بودن، استقلال از والدین، داشتن شغل، عدم مصرف مشروبات الکلی، داشتن ایده‌آلهای مشترک، داشتن علایق مشترک، داشتن هنر آشپزی، مردمی و صمیمی بودن با مردم، داشتن درجه هوشی مشابه، جذابیت جسمانی، عدم استعمال سیگار، آغاز اشتغال در حرفه دایمی.

۵ - ۴ - تأثیر تصور ذهنی از همسر آرمانی در روند همسرگزینی واقعی

شواهد موجود نشان می‌دهند که تصور از همسر آرمانی، فرد را در انتخاب همسر راهنمایی می‌کند و باعث می‌شود که فرد با کسی که این صفات ایده‌آل را داراست و یا وی چنین می‌پندارد ازدواج کند. روانکاوان تأکید می‌کنند که انتخاب همسر متضمن تبادل «خودهای ایده‌آل» است. همسر مطلوب دربرگیرنده صفاتی است که فرد آرزو می‌کند دارا باشد اما می‌داند که فاقد آن صفات است. آن‌گاه که در نضر با همدیگر ازدواج می‌کنند هر کدام «خود ایده‌آل» را به دیگری نسبت می‌دهد. البته ممکن است که هیچ کدام از آنها هرگز دارای صفات و ویژگیهای منتسب نباشند، با این وجود بر طبق مطالعات انجام شده عده‌ای ابراز داشته‌اند که در روند انتخاب همسر، آگاهانه تحت تأثیر برداشت و تصورشان از همسر مطلوب بوده‌اند (اشتروس ۱۹۴۷). در مطالعه اشتروس معلوم شد که در ۷۳/۳ درصد از ازدواجها همسر واقعی و همسر ایده‌آل از جهات زیادی به هم شبیه بوده‌اند اما پاسخ این سوال که آیا آنها همسر خود را به نحوی انتخاب کرده‌اند که با تصور قبلیشان از همسر ایده‌آل مطابقت کند روشن نیست. مقایسه تصور از همسر ایده‌آل با ویژگیهای تصورکننده در میان افراد مجرد و افرادی که به عقد همدیگر درآمده‌اند الگوی کاملاً متفاوتی از مناسبات را نشان می‌دهد. از اینجا می‌توان به این نتیجه رسید که تصور از

همسر مطلوب در طول زمان و در جریان برخورد با افراد زیادی از جنس مخالف متحول می‌شود و این تصور بیشتر محصول تجربه‌های قبلی و فعلی فرد می‌باشد تا عامل تعیین‌کننده همسرگزینی (اوردی ۱۹۶۵). به علاوه تصور از همسر مطلوب تنها در مراحل اولیه همسرگزینی مؤثر واقع می‌شود و به ندرت اتفاق می‌افتد که افراد با کسی ازدواج کنند که دارای صفات از پیش اندیشیده‌شان باشد.

جمع‌بندی تئوریهای همسرگزینی

آنچه بیان شد خلاصه چندین تئوری بود درباره فرآیند همسرگزینی و عوامل مؤثر در آن. اما با وجود تلاشهای زیادی که از سوی محققین در راه شناخت و تجزیه و تحلیل روند همسرگزینی صورت گرفته است، تاکنون در درک پیچیدگی این روند، موفقیت کاملی حاصل نشده است و انتخاب همسر همچنان فاقد یک تئوری جامع و فراگیر می‌باشد. البته هیچ یک از تئوریهای پیش گفته به تنهایی نمی‌توانند از عهده تبیین فرآیند همسرگزینی برآیند بلکه هر یک از آنها در این روند پیچیده سهم و نقش محدودی را به خود اختصاص می‌دهد. شاید این گفته «ریچارد لزل» به حقیقت نزدیکتر باشد که اصل عمومی همسان‌همسری، همسران بالقوه را در دو دسته واجد شرایط و فاقد شرایط قرار می‌دهد. به لحاظ نظری، گروه واجد شرایط برای اکثر افراد بسیار بزرگ است، اما عملاً مجاورت مکانی، گروه واجد شرایط را محدود می‌سازد. در درون این گروه محدود از واجدین شرایط، بدون شک بسیاری از همسرگزینها برحسب همسان‌همسری و نیازهای شخصیتی مکمل صورت می‌گیرد.

عواملی چون تصویری از همسر آرمانی، تصور از والدین و نیازهای شخصیتی نیز در روند همسرگزینی همگی با هم وارد عمل می‌شوند. این عوامل همگی محصول تعامل فرد با دیگر اعضای خانواده‌اش می‌باشد. برداشت فرد از همسر مطلوب تا حد زیادی متأثر از خانواده است. تصور از والدین نیز به طور خاص بر شکل‌گیری تصور از همسر مطلوب تأثیر می‌گذارد و نیازهای شخصیتی فرد نیز تا حد زیادی تحت تأثیر میزان رضایت وی از محیط خانواده‌اش می‌باشد.

شاید طرح این تئوریه‌ها این انتقاد را به دنبال داشته است که آیا سزااست که روند انتخاب همسر بیش از حد عقلانی جلوه داده شود؟ آیا این همه تأکید بر انتخاب آزادانه همسر، بدین معنی نیست که افراد در انتخاب همسر، همانقدر عاقلانه عمل می‌کنند که در

خرید یک خمیر دندان یا یک لباس خاص؟ پاسخ این است که در جریان انتخاب همسر شاخصها و عوامل متعددی دخالت دارند. بخشی از این جریان آگاهانه و عقلایی و بخشی دیگر ناخودآگاه و مبتنی بر عشق و احساسات و بخشی دیگر نیز بر اساس تحقیقات «ویلیام کپهارت» (۱۹۵۷) تحت تأثیر شانس است.

سخن آخر اینکه در جوامع مختلف و در میان گروهها و اقشار مختلف یک جامعه و همچنین مناطق مختلف یک کشور، مکانیسمها و عوامل ویژه‌ای در روند گزینش همسر دخالت داشته و تئوریه‌ها و نتایج تحقیقات مبتنی بر آنها را نمی‌توان بدون احتیاط به جوامع دیگر تعمیم داد.

26. Complementary Personality Needs
27. Minithery of Filtering Factors
28. Parental Image
29. Ideal Male Image (conception)
30. Cultural Prescription
31. Concensus
32. Idealization of the Male
33. Exchange of Ego Ideal
34. Over-rationalization

منابع و مآخذ

1. Udry, Richard, The Social Context of Marriage, J.B. Lippincott Company, 3rd, New York, 1966.
2. Blood, Robert.O, The Family, The Free Press, New York, 1972.
3. Leslie, Gerald. R, The Family in Social Context, London, Oxford University Press, 1973.
4. Womble, Dale I., Foundations for Marriage and Family Relations, New York, The Macmillan Company, 1966.
5. Vander Zanden, James.w, Sociology, New York, The Ronald Press Company, 1965.
6. Wrightsman, Lawrence, Social Psychology in the Seventies, California, Cole Publishing Copmpany, 1972.
7. Burgess, Ernest w., Elal, The family, New York, American Book Company, 1963.
8. Anderson, Michael (ed), Sociology of the Family, Great Britain, Penguin Books, 1971.
9. Mair, Lucy, Marriage, Great Britain, Penguin Books, 1971.

۱۰. گود، ویلیام. جی. خانواده و جامعه، ترجمه ویدا ناصحی، تهران، بنگاه ترجمه و نشر کتاب، ۱۳۵۲.
۱۱. ساروخانی، باقر، مقدمه‌ای بر جامعه‌شناسی خانواده، تهران، انتشارات سروش، ۱۳۷۰.

آیین خشم

برای آنکه اختلافات را با رفتاری دوستانه در خانه و محل کار حل کنیم، چگونه خشم خود را بروز دهیم؟

ترجمه فرخنده ابراهیمی
نویسنده: بروس آبالدین

خشم بی‌تدرید یکی از عواطف بشری است که نه تنها درک درستی از آن وجود ندارد بلکه در جهتی درست نیز از آن استفاده نشده است. خشم غالباً کانون گرم خانواده، روابط دوستانه و عزت نفس ما را از میان می‌برد اما تحت شرایط مساعد به نیرویی تبدیل می‌شود که آگاهی شخص را ارتقا می‌دهد و روابط را عمیقتر می‌کند.

تنها عده معدودی در زمینه کنترل خشم به طریق اصولی، آموزش دیده‌اند ولی در این میان نیز الگوهای درستی وجود نداشته است. به همین دلیل تعجبی ندارد اگر روابط بسیاری در خانه و محیط کار تنها به دلیل عدم توانایی افراد در استفاده درست از خشم و حل اختلافات از هم بیاشد.

حقایق اساسی متعددی را در مورد این حس جنجال‌برانگیز باید روشن کرد: اولاً خشم یک هیجان طبیعی است. همه افراد گاه‌گاه خشمگین می‌شوند. فقط تفاوت در این است که عده‌ای زود از کوره در می‌روند و برخی دیگر که خشم را نامطلوب و غیراخلاقی می‌دانند خشم خود را سرکوب می‌کنند و منکر وجود آن می‌شوند. اما واقعیت اینست که خشم یک پیام عاطفی است مبنی بر این که اشکالی در رابطه وجود دارد که باید بدان توجه کرد.

دوماً خشم و اختلاف، رابطه تنگاتنگی با یکدیگر دارند چرا که خشم به طور کلی محرکی است برای اختلاف. در یک رابطه سالم، اختلاف امری است طبیعی و نبود آن به معنای تفاهم نیست. افراد در زمینه عقاید شخصی، ارزش‌گذاریها و شیوه انجام امور تفاوتی با هم دارند. همین تفاوتهاست که موجب بروز اختلافات می‌شود و در این میان آنچه مهم است نحوه برخورد با این اختلافات است. حل اختلاف به طریق منطقی، شناخت انسانها را از یکدیگر بالا می‌برد و اعتماد را عمیقتر می‌کند و در غیر این صورت خشم و اختلاف، نیروی مخربی می‌شود که انسانها را از شخص مورد علاقه‌شان دور می‌کند.

روشهای زیر را به کار برد:

کوه آتشفشان:

موردی برای اختلاف پیش می‌آید و به دنبال آن یک حمله شدید و ناگهانی، انفجاری از خشم و سرزنش، سپس همه چیز تمام می‌شود و آرامش حکمفرما می‌گردد. این گونه افراد امیدوارند همه چیز به دست فراموشی سپرده شود؛ آنها می‌خواهند شما را متقاعد سازند که خشم راهی است برای تخلیه شدن؛ آنچه گفته شده بدون قصد و منظور بوده است؛ اما متقاعد کردن شخصی که آماج این حملات بوده دشوار است. این گونه افراد گاهی تمایل به این نوع رفتار پیدا می‌کنند ولی متأسفانه مهار آن دشوار است. همسر و فرزندان، هدف خوبی هستند زیرا هم در دسترس هستند و هم قابل انتقاد.

کوه یخ:

در این روش شخص، طرف مقابل را با سکوت و کم‌محلی به شکلی آشکار، عدم واکنش مگر در مواقع ضروری و بالاخره اظهار نظری کوتاه، تنبیه می‌کند. متأسفانه این برخوردهای سرد غالباً تا مشخص شدن برنده، از جانب هر دو طرف دنبال می‌شود. این روش انرژی فوق‌العاده زیادی می‌برد؛ به ندرت مشکلی را حل می‌کند و علاوه بر آن به رنجشها نیز دامن می‌زند.

سرکوبت:

در این روش شخص از نقاط ضعف طرف مقابل به عنوان سلاح استفاده می‌کند. این گونه ابراز خشم، خیلی سریع، از موضوع فعلی به طرح موضوعات کهنه منجر می‌شود و در این میان نه مشکل مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و نه راه حلی برای آن پیدا می‌شود زیرا مسئله اصلی در میان حس انتقامجویی شدید محو شده است.

یش و کتابه:

در این حالت، خشم آشکار نمی‌شود بلکه

و بالاخره بیشترین مشکلی که خشم ایجاد می‌کند اینست که انسان به جای ارائه راه حل درست، پرخاشگری می‌کند. حال آنکه اختلاف نظر الزاماً رفتارهای غیردوستانه یا جوابهای پرخاشگرانه را سبب نمی‌شود. به عبارت ساده‌تر خشم می‌تواند موقعیتی باشد برای طرح مسئله مورد نظر یا اقدام تلافی‌جویانه. وقتی شما خشمگینان را نشان می‌دهید، جوابهایتان همه پرخاشگرانه است.

این خشم بروز کرده، در فرد درگیر احساس منفی ایجاد می‌کند که احتمال اختلاف بعدی را افزایش می‌دهد. به علاوه هنگامی که پاسخهای پرخاشگرانه رد و بدل می‌شود، مسئله اصلی به شیوه‌ای سازنده مورد توجه قرار نمی‌گیرد.

زیرا تمام تلاش بر اعمال زور و آسیب به طرف مورد بحث است تا درک مشکل و دستیابی به راه حلی مؤثر.

آگاهی بیشتر درباره خشم و اختلاف و نحوه برخورد در موقعیتهای حساس، مستقیماً با سلامت روحی شخص ارتباط دارد. اگر خشم وسیله‌ای گردد در جهت حل مشکلات به شکلی متقاعد کننده، در آن صورت گام بزرگی در جهت تکامل شخصی برداشته شده است. به علاوه فراگیری مهارتهایی در زمینه حل اختلافات بر میزان محبوبیت و تأثیرگذاری فرد به عنوان یک همسر، دوست یا راهنما می‌افزاید و متأسفانه عدم آگاهی از این مهارتها، موقعیت فرد را در خانه و محیط کار متزلزل می‌کند.

شیوه‌های معمول در هنگام بروز خشم:

افراد به مرور شیوه برخورد خود را با خشم و اختلاف تصحیح می‌کنند. برخوردهای سطحی با خشم باعث تخریب روابط می‌شود. کلیه برخوردهای سطحی، انگیزه‌های پرخاشگرانه و تنبیهی دارند که خود این انگیزه‌ها مانع از حل درست اختلافات می‌شوند. بحث سازنده در این نوع اختلافات کم است. ممکن است شخص یکی از

زن و شوهرهایی که در حل مشکلات خود ناتوانند، فراموش می‌کنند که چون در حال تغییرند اختلاف‌هایی بین آنها پیش خواهد آمد.

خشم به طور کلی محرکی است برای اختلاف و در یک رابطه سالم، اختلاف امری است طبیعی و نبود آن به معنای تفاهم نیست.

وجود «دو» برنده تنها راه درست حل اختلاف است: تقریباً همه می‌توانند این پیشنهاد را به عنوان اصل اساسی در روابط به کار ببرند. هنگام دعوا شخص تمایل دارد حق را به او بدهند به همین دلیل تمام توان خود را در این جهت به کار می‌گیرد. اما باید بدانید که یک برنده مشخص، در واقع به منزله دو بازنده است. برنده، پرزورتر می‌شود و بازنده، قربانی رنجیده خاطر. متأسفانه در این میان، اختلاف که با صدمه و زورگویی توأم شده است به تجربه‌ای تلخ تبدیل می‌شود. به خاطر داشته باشید اختلافی که یک برنده دارد به عزت نفس هر دو طرف صدمه می‌زند و اعتماد را نیز از میان می‌برد. به جای سعی در برنده بودن تنها به حل مشکل فکر کنید؛ میل به رقابت و غرور کاذب را به کنار بگذارید و از در گفتگو داخل شوید؛ حداکثر کوشش خود را به کار برید تا به عزت نفس دیگری نیز صدمه نزنید. چنین برخوردی علاوه بر ایجاد جو تفاهم و اعتماد، حس خوبی نسبت به خود و رابطه ایجاد می‌کند.

خشم و اختلاف وسیله‌ای برای انتقال احساسات، رشد شخصیت و استحکام روابط است:

برای رسیدن به رضایت دو طرفه، ضروری است خشم را عرصه‌ای بدانید که منجر به شناخت بیشتر شما از خود و طرف مقابل می‌شود. زمانی که خشم وسیله‌ای در جهت درک بیشتر، تبادل افکار و عقاید و سلیقه‌ها می‌شود، رابطه سیر طبیعی خود را می‌یابد. شخص برای دستیابی به این اهداف، ملزم به رعایت نکاتی می‌باشد. رعایت این نکات به رشد و شکوفایی شخص کمک می‌کند و تغییرات لازم را در او به وجود می‌آورد. در واقع صداقت همراه با دلسوزی و قصد کمک دو جانبه است که «شنیدن» را آسانتر می‌نماید. این جو زمانی به وجود می‌آید که به جای عصبانی شدن به گفتگو بنشینید. زمانی که این دیدگاه مثبت غالب شود دیگر اختلاف،

ممکن است این اتفاقات بدون قصد و منظور انجام شوند اما با مشاهده حساسیت شخص شما نسبت به این موارد، عمداً مورد استفاده قرار می‌گیرند. شخصی که این شیوه غیرفعال را در پیش می‌گیرد به جای برخورد مستقیم با مسائل و مشکلات، می‌کوشد عرصه را بر دیگری تنگ کند.

به میدان کشیدن دیگران:

این اشخاص در حین دعوا، طرفدارانی برای خود دست و پا می‌کنند و خود را کنار می‌کشند یا به هر کس که به آنها گوش بدهد شرح قربانی شدن خود را می‌دهند. در واقع این عده تخصص دارند افراد کنار گود را به میدان بکشانند. بهتر است دوستان خوب و والدین عاقل از دخالت خودداری و به آنها توصیه کنند به جای دعوا، راه حلی برای حل اختلافشان بیابند.

نتیجه‌اندگیزی:

کسی که این شیوه را به کار می‌بندد، نقش خود را طوری بازی می‌کند که شخص مورد نظر کنترل خود را از دست بدهد. در این حالت مشکل به ندرت حل می‌شود، زیرا یک طرف قضیه از روی عادت به نقاط حساس طرف دیگر حمله می‌کند و در واقع نیت اصلی، صدمه زدن و قطع رابطه است تا حل مشکل.

شیوه برخورد برای بهبود روابط:

اگر روشی که شخص برای رفع خشم و اختلاف خود به کار می‌برد به پیشرفت رابطه‌اش کمک کند، در آن صورت اولین و اساسی‌ترین گام در جهت برآوردن نیازهای رابطه برداشته شده است. دیدگاه درست، اساس حل اختلافات است. پیشنهادهای زیر به شما کمک می‌کند تا با ایجاد جو تفاهم به بحث درباره مسائل پرداخته و راه‌حلهای اساسی برای مشکلات خود بیابید:



حالت نیش و کنایه پیدا می‌کند. اگر برسید: «چی شده؟» جواب می‌شنوید: «هیچ». سنگینی رفتار را احساس می‌کنید ولی دلیلش را نمی‌دانید زیرا اصلاً برخوردی پیش نیامده است. چنین شخصی به جای صحبت رو در رو در مورد مسائل و حل آن، از پشت ضربه می‌زند.

بهبان جویی:

حساسیت نشان دادن به موارد بی‌اهمیت و دعوا راه انداختن از مشخصه‌های بهبان‌جویی است. مثلاً در خمیر دندان بسته نشده، کسی پنج دقیقه دیر کرده یا کپسول گاز خالی است. به نظر می‌رسد مواردی که به دعوای جزئی منجر می‌شود، تمامی ندارند. در این حالت خواسته اصلی، که خیلی جدیتر است، در پشت این موارد بی‌اهمیت پنهان شده است.

تنگ کردن عرصه بر دیگری:

هدف به ستوه آوردن طرف مقابل با طرح نقشه‌های قبلی است، در حالی که از برخوردهای وسیعتر اجتناب می‌شود. مثلاً جای یک نامه مهم عوض می‌شود یا راجع به یک قرار مهم حرفی به شما نزده‌اند. در ابتدا



حل اختلاف به طریق منطقی، شناخت انسانها را از یکدیگر بالا

می‌برد و اعتماد را عمیقتر می‌کند. در غیر این صورت، خشم و اختلاف نیروی مخرب می‌شود که انسانها را از شخص مورد علاقه‌شان دور می‌کند.

واقع‌های وحشتناک محسوب نمی‌شود بلکه شکل قابل قبولی از رابطه می‌گردد که برای رسیدن به تفاهم بیشتر، تغییرات لازم را در دو دیدگاه متفاوت به وجود می‌آورد.

از واکنش نشان دادن نسبت به پاسخهای احساسی یا کینه‌توزانه بپرهیزید:

متأسفانه بحث خیلی زوده‌از حد گفتگو فراتر می‌رود و زمینه برای دعوای لفظی آماده می‌شود و زمانی که عکس‌العملها، کینه‌توزانه و پرخاشگرانه شد؛ صحنه برای پیدایش دو بازنده آماده می‌شود و چون شما منقلب هستید همان رفتارهای غلط گذشته را تکرار می‌کنید. قرار بگذارید زمانی که بحث از کنترل خارج شد به طور موقت آن را متوقف کنید. چنین توافقی همانند یک سپر دفاعی عمل می‌کند. این زمان فرصتی است تا با کسب آرامش خود دوباره موضوع را بررسی کنید؛ سپس در موقعیتی دیگر بحث کنید و راه حلی برای آن بیابید. این کار در ابتدا دشوار است اما به تدریج که یاد می‌گیرید چگونه با اختلافات خود برخورد کنید، آسانتر خواهد شد و اساساً بعد از مدتی دیگر نیازی به تلاش نخواهد داشت.

چگونه اختلافات خود را بهتر حل کنیم؟

حال شما دیدگاه درستی نسبت به حل اختلافات پیدا کرده‌اید، این دیدگاه جدید همراه با تکنیکهای خاص، به شما کمک می‌کند تا اختلافات خود را بهتر حل کنید یا کلاً از پیدایش آنها جلوگیری کنید، در غیر این صورت ناچار به سازش خواهید شد.

به طرف مقابل خود اجازه دهید حرفهایش را بزند؛ به عبارت دیگر پیش از آن که حرفی بزنید با دقت به حرفهایش گوش دهید. به طور حتم او نیز همین ادب و حرمت را در مورد شما رعایت خواهد کرد. رعایت این اصل اخلاقی مهم به رضایت دو جانبه می‌انجامد. معمولاً هر اختلافی دو طرف دارد، هر طرف شایستگیهایی دارد. غالباً طرفین حرفهای همدیگر را نمی‌شنوند زیرا با تهدیدهای مکرر، دائم در حرف دیگری پریدن یا دفاع کردنهای بی‌مورد، اوضاع را خرابتر می‌کنند. سعی کنید طرف مقابل را ببینید و یک درک کلی از واقعه بدست آورید.

شنیدن سخنان طرف مقابل، اولین گام در حل مشکلات است. گفتگو را به مشکلی که

تأثیر نامطلوب بر رابطه گذاشته محدود کنید؛ یادآوری گذشته‌ها یا پیش کشیدن مسائلی که ربطی به موضوع ندارد از جمله مواردی است که مشکل را حادتر می‌کند. مهم آن است که اولاً اختلافی بین شما پیش آمده است؛ ثانیاً شما برای حل آن چه می‌توانید بکنید. اگر اجازه دهید بحث با سرزنشهای مکرر و پیش کشیدن مسائل فرعی گذشته و حال خرابتر شود؛ تنها توهین و صدمه بیشتر به دنبال خواهد داشت.

زمان مناسبی را برای گفتگو انتخاب کنید: شاید اگر زمان مناسبی را برای بحث در مورد مسائل انتخاب می‌کردیم بسیاری از اختلافات اساساً به وجود نمی‌آمد. فوراً با عصبانیت از جای پریدن، خشم خود را سرکوب کردن یا خودخوری کردن، از جمله پاسخهای نامطلوب به شمار می‌آیند. به جای آن سعی کنید تمام جوانب مسئله را با دقت و به طور عینی بسنجید سپس در زمانی که هر دو آرام و آسوده هستید مسئله را پیش بکشید. به این ترتیب احتمال دستیابی به نتیجه مثبت را افزایش می‌دهید.

هنگام بحث و گفتگو تمام تلاش خود را به کار برید تا راههایی بیابید که برای هر دوی شما قابل قبول باشد: زن و شوهرهایی که در حل مشکلات خود ناتوان هستند اغلب این واقعیت مهم را فراموش می‌کنند که چون هر دو در حال تغییر هستند اختلافهایی بین آنها پیش خواهد آمد. آنها راه حل شخصی خود را به یک مشکل دو جانبه تحمیل می‌کنند. با بحث و گفتگو راههای بهتری برای مشکلات بیابید. در این میان ممکن است یک یا هر دو طرف ناچار به تغییر خود باشند. تلاش برای بهتر شدن اوضاع گامی است در جهت حل مشکل مورد نظر. خلاق بودن و تمایل به تغییر، در واقع اجزاء تشکیل دهنده حل مشکلات هستند که در ضمن نشانه رشد شخصیت نیز هست.

هنگام گفتگو، رفتارهای خاص را که زمینه ایجاد مشکل بوده‌اند مشخص کنید: به ندرت ممکن است تمام رفتارهای شخص اشتباه باشد. هنگام گفتگو رفتارهای صحیح را از غلط جدا کنید. با چنین عملی به جای بیان توضیحات مبهم و غیر کافی، روی آن رفتار خاص تمرکز می‌کنید. شخص مقابل شما به این درک متعادل احترام می‌گذارد؛ نسبت به آن واکنش مثبت نشان می‌دهد و با میل به سخنان شما گوش می‌دهد.

از آسیب به احساسات و حمله به نقاط ضعف همدیگر خودداری کنید: هر کس نقاط وضعی دارد. در گرم‌گرم اختلاف، شخص وسوسه می‌شود تا از این طریق ضربه‌ای کاری بزند که خودداری از آن نشانه رشد شخصیت شماست. به علاوه این کار نه تنها کمکی به حل مشکلات نمی‌کند بلکه دامنه اختلافات را وسیعتر می‌کند چرا که دیگری را به تلافی وامی‌دارد و جنگی در جهت جریحه‌دار کردن احساسات در می‌گیرد. چنین فضایی اغلب شانس طرح مشکل را از میان می‌برد و از همه مهمتر باعث سلب اعتماد دیگران می‌شود با چنین برخوردی دوست، همکار و حتی یک بچه، دیگر به آسانی به این گونه اشخاص اعتماد نخواهد کرد.

در مورد اختلافات حتماً به گفتگو بنشینید تا دوباره بروز نکنند: مشکلات زمانی شکل می‌گیرند، که از وجودشان بی‌خبرید. اگر زمانی که همه چیز رو به راه است راجع به اختلاف نظرات گفتگو نکنید، هنگام دعوا بروز می‌کنند. بنابراین همیشه زمانی را برای تبادل افکارتان کنار بگذارید؛ با این کار از بروز مشکلات جلوگیری می‌کنید.

خشم را مهار کنید

برای آن که این انرژی عظیم عاطفی وسیله‌ای در جهت روابط بهتر شود، لازم است خشمستان را مهار کنید. حکیمی فاضل می‌گفت: هنگام خشم، سخنانی بیان خواهید کرد که همیشه از آن پشیمان خواهید شد. متأسفانه چنین اتفاقاتی مکرراً می‌افتد و شخص دیگر قادر نخواهد بود صدمات و اثرات نامطلوب آن گفته‌های خودخواهانه را از بین ببرد. شیوه‌های درست برخورد با خشم، در نهاد هر کسی هست با این حال اغلب مردم نیازمند به کسی یا چیزی هستند تا به آنها یادآوری کند که خشمشان را کنترل و برای حل اختلافات، انصاف را رعایت کنند.

گاه خشم چنان تمام وجود شما را فرا می‌گیرد که تمام آموخته‌ها به دست فراموشی سپرده می‌شود. با دیدگاه درست نسبت به خشم و کسب مهارتهایی در این زمینه، انرژی خلاقه خود را در جهت روابط عمیقتر و خودآگاهی بیشتر به کار برید.



انتشارات و آموزش انقلاب اسلامی

(شرکت سهامی)

منتشر شد :



تحلیل داده‌ستانده در ایران
و
کاربردهای آن در سنجش، پیش‌بینی، و برنامه‌ریزی
تألیف فیروز توفیق

انتشارات و آموزش انقلاب اسلامی
(شرکت سهامی)

دفتر مرکزی و فروشگاه شماره ۱: تهران، خیابان افریقا، چهارراه شهید حقانی
کوچه کمان، شماره ۴، تلفن: ۶۸۴۵۶۹-۷۰، صندوق پستی ۱۵۱۷۵-۳۶۶
فروشگاه شماره ۲: تهران، خیابان انقلاب، جنب دبیرخانه دانشگاه تهران

منتشر شد :



مسئله اقلیتهای ملی در شوروی
نویسنده: آ. آوتورخانوف
مترجم: فتح‌الله دیده‌بان

قیمت با جلد شمیز ۲۵۰۰ ریال | با جلد زرکوب ۳۳۵۰ ریال

کتابی یگانه درباره سیاست شوروی نسبت به اقلیتها از زمان لنین تا گورباچف که با استفاده از منابع محرمانه به دست یکی از بلند پایگان سابق حزب کمونیست شوروی نوشته شده است.

انتشارات و آموزش انقلاب اسلامی
(شرکت سهامی)

دفتر مرکزی و فروشگاه شماره ۱: تهران، خیابان افریقا، چهارراه شهید حقانی
کوچه کمان، شماره ۴، تلفن: ۶۸۴۵۶۹-۷۰، صندوق پستی ۱۵۱۷۵-۳۶۶
فروشگاه شماره ۲: تهران، خیابان انقلاب، جنب دبیرخانه دانشگاه تهران

منتشر شد :

هلن هویس پرلمن



ترجمه پرپوش منتخب

مددکاری اجتماعی

قیمت ۳۲۰۰ ریال

انتشارات و آموزش انقلاب اسلامی
(شرکت سهامی)

دفتر مرکزی و فروشگاه شماره ۱: تهران، خیابان افریقا، چهارراه شهید حقانی
کوچه کمان، شماره ۴، تلفن: ۶۸۴۵۶۹-۷۰، صندوق پستی ۱۵۱۷۵-۳۶۶
فروشگاه شماره ۲: تهران، خیابان انقلاب، جنب دبیرخانه دانشگاه تهران

منتشر شد :



تحولات سیاسی در بریتانیا
نویسنده: بان داری شر و جی. دنیس داری شر
مترجم: دکتر فریدون زندفرد

قیمت با جلد زرکوب ۳۲۰۰ ریال | با جلد شمیز ۲۳۵۰ ریال

آخرین کتاب از ۶ کتابی که دکتر داری شر، استاد محقق دانشگاه کمبریج، درباره کشورهای بزرگ کنونی نوشته است.

انتشارات و آموزش انقلاب اسلامی
(شرکت سهامی)

دفتر مرکزی و فروشگاه شماره ۱: تهران، خیابان افریقا، چهارراه شهید حقانی
کوچه کمان، شماره ۴، تلفن: ۶۸۴۵۶۹-۷۰، صندوق پستی ۱۵۱۷۵-۳۶۶
فروشگاه شماره ۲: تهران، خیابان انقلاب، جنب دبیرخانه دانشگاه تهران

ZAMAN

VOL. 2 • No: 10 • Mar - Apr - May 1993

گوشتی بسیار به آواز بهار
چشم بگشای به سر سبزی باغ
بوی بهار آمده است



سازمان پارکها و
فضای سبز شهر تهران