

دی ماه حجامت و فصد نکند



امیر مقدم

در کتاب طب الرضا^(ع) به نخستین ماه از زمستان، کانون اول گفته شده است و ۳۱ روز دارد. در این ماه باد های شکننده نیروی زیادی دارند و سرما شدت بیشتری می گیرد. از این رو رعایت مجموعه ای از نکات برای سلامتی ضروری است.

- آنچه برای ماه تشرین آخر (آخرین ماه پاییز) بیان شده است، رعایت آن نیز در این ماه سودمند خواهد بود، مانند مصرف کمتر آب، نوشیدن آب گرم ناشتا و پرهیز از مصرف سبزی هایی مانند کرفس و نعناع و تر تیزک.
- در این ماه به علت سردی زیاد هوا باید از حجامت و فصد پرهیز کرد.
- خوردن غذاهایی که طبیعتی گرم دارند یا از نظر دمای گرم و داغ هستند در این ماه سودمند خواهد بود. (قدما به غذاهایی گرم مزاج می گفتند که از نظر علم امروزی دارای انواع ویتامین ها به ویژه ویتامین های گروه ب باشند و ویتامین ث به میزان کافی نداشته باشد.)

چرا نباید حجامت یا فصد انجام داد؟

سرما ی یکنواخت این فصل سبب می شود، اختلالات روحی و عصبیت هایی که در فصل های گرم سال سبب بالا رفتن فشار خون می شود، کمتر اتفاق بیفتد. از طرفی خون گرفتن سبب کم خونی می شود. این کم خونی می تواند فرد را دچار ضعف موقت کند و از حرارت بدن بکاهد. در نتیجه بدن بیشتر به زکام، سرما خوردگی و امراض دیگر مبتلا شود، بنابراین انجام حجامت و فصد در این فصل از سال اصلا خوب نیست.

تیک
سلامتی

طبقه مناسب یخچال برای انواع گوشت

نگهداری گوشت های خام در طبقه بالای یخچال ممکن است سبب آلوده شدن دیگر غذاهای داخل یخچال شود. عصاره گوشت های خام مانند گوشت قرمز و مرغ و ماهی می تواند دارای باکتری کمپیلوبا کتربا باشد. اگر فقط یک قطره از عصاره این گوشت ها روی غذاهای دیگر بنشیند سبب عفونت کمپیلوبا کتربی می شود. فلج موقت، سندرم روده تحریک پذیر و آرتریت ممکن است به دلیل عفونت کمپیلوبا کتربی بدهند. عفونت ناشی از کمپیلوبا کترب معمولاً کنترل و درمان شدنی است اما برای برخی که سیستم ایمنی ضعیفی دارند، ممکن است کشنده هم باشد. این عفونت در موارد نادر ممکن است عوارض سوئی از خود برجای بگذارد که در برخی از افراد به شکل سقط جنین و هابتیت بروز پیدا می کند. توصیه می شود گوشت خام را داخل کیسه فریزر بگذارید تا عصاره آن به دیگر مواد غذایی داخل یخچال سرایت نکند.

آواز خواندن زیر دوش کالری می سوزاند

اگر می خواهید از تمرین های کالری سوز خود بیشترین بهره را ببرید، در نظر داشته باشید که با آواز خواندن می توانید حدود ۱۳۶ کالری در یک ساعت بسوزانید. این میزان بستگی به وزن کلی و وضعیت بدنی شما دارد. به طور متوسط، فردی که در حال ایستاده آواز می خواند، می تواند ۱۳۶ کالری در ساعت بسوزاند. در حالی که در حالت نشسته ۱۰۰ کالری می سوزاند. با اینکه آواز خواندن برای کاهش وزن، ابزار مفیدی است، ولی نباید فراموش کرد که در وهله نخست باید از نوعی رژیم غذایی سالم پیروی کرد.

درمانگاه

تهوع شدید بارداری به دارو درمانی نیاز دارد

- **شهروند، آیا خوراکی های گیاهی مانند حبوبات، انواع نان و برنج، میان وعده محسوب می شوند؟**
بله. می توان از گیاهان و سبزیجات به عنوان میان وعده هم استفاده کرد. این خوراکی ها گزینه بهتری به جای یک ها و انواع شکلات و خوراکی های شیرین هستند. اتفاقاتان و پنیر و سبزی انتخاب بسیار خوبی برای میان وعده کودکان است. توضیح نداده اید که منظور شما از برنج به عنوان میان وعده چیست. شاید بتوان از آن برای گروه های خاصی مانند ورزشکاران، کودکان یا بیماران دیابتی استفاده کرد. مسئله مهم این است که میان وعده باید به آسانی تهیه شود و برنج از آن دسته نیست. از طرف دیگر اندازه استاندارد آن که به عنوان میان وعده برای برنج توصیه می شود، چهار قاشق غذا خوری است. حبوبات هم برای میان وعده مناسب است، ولی آماده سازی آن ها کار وقت گیری است. بهتر است یک میان وعده سالم و در دسترس را انتخاب کنید تا پس از چند روز از تهیه آن خسته نشوید و به سراغ خوراکی های پر کالری نروید.

- **شهروند، لطفاً راهکارهایی برای درمان تهوع و استفراغ بارداری پیشنهاد دهید.**

توصیه می کنم برای وعده صبحگاهی پس از بیدار شدن از خواب، یک تکه بیسکویت یا نان خشک بخورید. تجربه نشان داده است خانم هایی که شغل هستند و برنامه روزانه دارند، کمتر دچار تهوع روزانه می شوند. در مواقعی که تهوع شدید تر باشد، پزشک دارو تجویز خواهد کرد. در شرایطی که تهوع شدید باشد یا مادر بیش از یک کیلوگرم در ماه وزن کم کند، حتماً باید زیر نظر پزشک باشد، چون ممکن است مادر دچار تهوع مقاوم حاملگی شده و نیاز به سرم درمانی داشته باشد.

پرسش از شما، پاسخ از ما



همراهان گرامی می توانید پرسش های خود با موضوع پزشکی، روان شناسی و شخصیت شناسی را به روش های زیر با ما در میان بگذارید و در کوتاه ترین زمان ممکن پاسخ آن ها را در همین صفحه مشاهده کنید.

پیامک: ۰۳۰۰۷۲۸۹۰ پیام رسان: ۰۹۵۴۶۵۸۰۶۰

شماره

۴شنبه

۴ دی ۱۳۹۷
شماره ۳۳۵۱
۳۳۵۱

۱۲



همیشه

مشتری مداری یا مشتری پرانی؟

وقتی با مشتری به گونه ای رفتار کنیم که احساس ارزش کند نیاز به تلاش بیشتری برای جلب نظرش نیست

سمیرا شاهیان | «وارد فروشگاه می شویم، هنوز به رگال اول ماتنوها نرسیده ایم که خانم فروشنده ای سمت ما می آید، به پهنای صورت لبخند می زند و تشریفات خوشامدگویی را به جامی آورد. طوری شتاب زده همه آنچه یاد گرفته است را پشت سر هم بیان می کند که اصلاً می مانیم چه واکنشی به او نشان دهیم. بدون آنکه پاسخی بدهیم طوری نگاهش می کنیم که یعنی «اجازه بده ببینیم وارد کجا شده ایم بعد بازاریابی کن». با اینکه قصد نداریم خیلی با او وارد گفت و گو شویم، تشکر می کنیم و به بررسی لباس ها ادامه می دهیم. یک مانتو چشممان را می گیرد. در حال بررسی کامل دوخت و مدل لباس هستیم که خانم فروشنده پهلوی ما در فروشگاه راه می رود، می پرسد: شماره چند را بدهم تا پرو کنید؟ از سر ناچار به نگاهش می کنیم و می گوئیم: اجازه بدهید انتخابمان نهایی شود. چشم! دوباره توضیح می دهد: تنوی تنتان باید ببینید تا خوشتان بیاید. هر مدلی را می خواهید پوشید برای شما محدودیت ندارد. پس از آن هم چند مدل را به انتخاب خودش می آورد و به زور دوستم را راهی اتاق پرو می کند.، آنچه خواندید دقیق ملال آوری است که در بیشتر فروشگاه ها در وقت خرید گریبانمان را می گیرد. رفتارهای اذیت کننده ای که هیچ تناسبی با فرهنگ مشتری مداری ندارد و ماقصد داریم بیشتر به آن بپردازیم.

فروشنده گی بر مدار مشتری داری

دنیا بل مشتری قدم به قدم راه می روند و پرسش های مختلف دارند یا ناچاراًحت به نظری می رسند و بی تفاوت هستند یا با همکارانشان یک گوشه فروشگاه جمع می شوند و بی تفاوت به خواسته مشتری گفت و گو می کنند. این ها نمونه هایی از رفتارهایی است که این روزها بیشتر متصدیان فروش به ویژه در فروشگاه های لباس از خود بروز می دهند. رفتارهایی اغراق آمیز که شبیه مزاحمت است و آرامش مشتری را می گیرد. گاهی متصدیان فروش اصلاً در نظر نمی گیرند که شاید مشتری روز سخت و پر مشغله ای داشته و بهتر است فقط همراه او باشند تا سعی در فروش کالای خود داشته باشند. اینچاس است که باید بدانیم یک فروشنده حرفه ای باید چه ویژگی هایی داشته باشد تا مشتری مدار رفتار کرده باشد.

در دسترس
باشید

همه مشتریان دوست دارند از فروشگاه های خرید کنند که افزون بر درد دسترس بودن، فروشندگان محترم و مؤدبی هم داشته باشند. فروشندگان هم باید ویژگی در دسترس بودن را در خود تقویت کنند، یعنی برای پاسخگویی به مشتری حضور داشته باشند، ولی حضوری که مزاحمت نداشته باشد و آرامش آن ها را سلب نکند.

پاسخگو
باشید

چیزی که مشتری از فروشنده می خواهد این است او را درک کند و به بهترین شیوه ممکن پاسخش را بدهد. همه انسان ها دوست دارند مورد توجه قرار بگیرند و به گفته ها و صحبت های آن ها توجه شود. نیازها و خواسته های آن ها را دریابند و پس از آن اقدام به ارائه راه حل کنند. گوش دادن حرفه ای یکی از مهارت های مهم در ارتباطات به خصوص فروش و مشتری مداری است.

عامل باشید

معمولاً در فروشگاه ها وعده هایی به مشتریان داده می شود که بر پایه اصل مشتری مداری باید روی این وعده ها پایبند بود. برای نمونه اگر تخفیفی اعلام شده یا شرط بازگشت و تعویض کالا قید شده است باید همان طوره که به مشتری وعده داده اند به آن عمل کنند. مراقب باشید قولی به مشتری ندهید که نتوانید از پس آن بر بیایید. در وعده هایمان حتماً مراعات مشتری را بکنید و برای وقت او ارزش قائل باشید.

مشتری
حرف اول
رامی زند

وارد یکی از فروشگاه های لباس می شویم. طبقه همکف پوشاک آقایان است و طبقه دوم پوشاک بانوان و کودکان. همه رگال های لباس منظم و مرتب است. مشتری ها با آرامش لباس های دل خواه را نگاه و با همرا هانشان صحبت می کنند. متصدیان فروش با لباس های یک شکل در بین رگال ها قدم می زنند و بدون هیچ مزاحمتی فقط حضور دارند. در انتخاب مشتری ها و در ترغیب کردن آن ها برای پرو و خرید کردن دخالتی ندارند. فقط هستند که به پرسش های مشتری ها پاسخ دهند و راهنمایی شان کنند. این نمونه ای از فروشگاه هایی است که در آنجا مشتری حرف اول را می زند. واقعیت هم همین است بزرگ ترین دارایی فروشگاهان، مشتری هستند و ضروری است با هر مشتری طوری رفتار کرد که انگار تنها مشتری است.

شیوه برخورد با هر نوع تیپ شخصیتی مشتری

یک فروشنده تنها عامل فروش کالایی که در دست دارد نیست، بلکه لازم است آگاهی کمی درباره زبان بدن و تیپ شخصیتی افراد هم داشته باشد تا در تعامل با آن ها بتواند روش مناسبی را به کار ببرد. به طور کلی بر اساس نظریه شناخت الگوهای رفتاری دیسک DISC افراد بر چهار نوع و ویژگی رفتاری بارز تقسیم شده اند و ترکیب این چهار ویژگی مدل رفتاری آن ها را تعیین می کند. طبق دسته بندی روان شناسان این نظریه افراد D زبان بدن مقتدرانه و قوی تری نسبت به افراد ا دارند. کمتر حرف می زنند و همه جنبه ها را به دقت بررسی و بدون تعارف اظهار نظر می کنند. افراد از زبان بدن صمیمی تری دارند. با شما دست می دهند و احتمالاً خود را معرفی می کنند، هنگام دست دادن لبخند می زنند و تمایل به گپ زدن دارند. آن ها به دیگر مشتریان و فروشنده ها نگاه می کنند و رفتار دوستانه و صمیمی شان با شما بارز است. زبان بدن مشتریان C خشک و رسمی است. لباس هایشان مرتب و اتو کشیده است. نظم در رفتار و صحبت هایشان مشهود است. کمتری خندند و شاید لبخندی به لب داشته باشند. خیلی جدی و کمی هم مشکوک و مردد به نظری می رسند. زبان بدن مشتری های آرام و متین است، از حرکت های تند و سریع یا صحبت تند و سریع خوششان نمی آید و در رفتارشان نمی بینیم. صمیمی به نظری می رسند. خیلی رک و صریح نظر نمی دهد و رفتارهای دوستانه ای دارند. البته برخی افراد هم ترکیبی از این چهار تیپ شخصیتی هستند.

باید های
رفتاری با
مشتریان

به مشتریان این اطمینان خاطر را بدهید که هیچ عجله ای برای تصمیم گیری شان نداشته باشند.

اگر تغییری در فرایند فروش خود داده اید آن را پیش از تغییرات به مشتریان خبر دهید.

اطلاعات دقیق و شفاف به مشتریان بدهید.

کارت ویزیت خود را برای ارتباطات بعدی به مشتری بدهید.

نباید های
رفتاری با
مشتریان

زیاد حرف نزنید و بعد از توضیحات کلی در مورد محصول یا خدمات، منتظر باز خورد مشتریان باشید.

به هیچ عنوان قصد فریب و ارائه مطالب غیر واقعی را نداشته باشید.

در بدو ورود مشتری مستقیم سراغ توضیحات فنی محصول یا خدماتتان نروید.

تا از شما سؤال نکردند صحبت نکنید، عجله ای برای خرید کردن آن ها نداشته باشید.

اگر محصول یا خدمات شما را نقد کردند از آن ها تشکر و سعی کنید پاسخ های علمی و دقیق به نقد ایشان بدهید.