

تأثیرات انعطاف‌پذیری

روزنامه‌نگاری، با وجود بدبینی زیاد، مدام کنجکاوی می‌کرد و سرشار از شور زندگی بود. او روزنامه‌نگار بزرگی بود. از طرفی او از حداقل سه تغییر اساسی در رهبری مجله، جان سالم به در برده بود. بسیاری از دوستان و همکارانش را از دست داده بود. در خانه نیز، دو فرزندش از بیماری لاعلاجی از پا در آمده بودند و سومی نیز در تصادفی کشته شده بود. با همه‌ی این موارد، او هر روز دور اتاق خبر می‌گشت و به گزارشگران جوان کمک می‌کرد. درباره‌ی زمانی که در حال نوشتنش بود صحبت می‌کرد و منتظر بود ببیند آینده چه چیزی را برایش رقم خواهد زد.

چرا بعضی افراد با همه‌ی سختی‌هایی که در زندگی با آن مواجه می‌شوند، لغزش پیدا نمی‌کنند؟

چه نوع نیروی انعطاف و بازگشتی، انسان را از این مرحله‌ی زندگی می‌گذرانند؟ چرا بعضی از افراد و شرکت‌ها زیر بار فشار خم می‌شوند؟ و چه چیزی باعث می‌شود که بعضی دیگر ابتدا خم شوند و در نهایت، به جای اولشان برگردند؟ در جواب می‌توان گفت که این ویژگی **انعطاف‌پذیری** افراد و شرکت‌هاست که به آن‌ها این توانایی را می‌دهد.

انعطاف‌پذیری، بحث داغی در کسب‌وکار امروز است. در حقیقت اگر این ویژگی به راحتی قابل ارزیابی بود، شاید جزو مهم‌ترین صلاحیت‌هایی بود که شرکت‌ها برای استخدام در نظر می‌گرفتند. افراد انعطاف‌پذیر سه خصیصه‌ی شخصیتی دارند:

- با خونسردی واقعیت‌های سخت را می‌پذیرند.
- مقصودی را در زمان‌های دشوار می‌یابند و قابلیت بی‌نظیری در انجام فی‌البداهه‌ی کارها دارند، یعنی هرچه به دستشان می‌رسد انجام می‌دهند.
- در رکود عمیق اقتصادی، انعطاف‌پذیری بیش از همیشه مهم می‌شود.

خوشبختانه، شما نیز می‌توانید یاد بگیرید که چگونه انعطاف‌پذیر باشید:

با واقعیت روبرو شوید

به جای این‌که با انکار، سعی در مقابله با سختی‌ها کنید، به موقعیتتان نگاهی از بالا و هوشیارانه بیندازید. شما خودتان را برای عمل به روش‌هایی که بردباری‌تان را افزایش می‌دهد، آماده می‌کنید و قبل از هر اتفاقی، برای بقا آموزش خواهید دید.

مثال: فرمانده جیم استوکدال، بعد از زندانی و شکنجه شدن به دست ویت‌کنگ‌ها، توانست زنده بماند، زیرا سعی کرد بپذیرد که ممکن است برای مدت زیادی در آنجا نگه داشته شود (او 8 سال زندانی بود). کسانی که نتوانستند جان سالم به در برند، در واقع، افرادی بودند که فکر می‌کردند در مدت کوتاهی رها می‌شوند (هنگام کریسمس، عید پاک، چهارم جولای). استوکدال گفت: "من فکر می‌کنم همه‌ی آنان به دلیل قبل‌های شکسته‌شان مردند."



جست‌وجوی معنا

توانایی دیدن واقعیت، ارتباط نزدیکی با بخش دوم انعطاف‌پذیری، یعنی گرایش به درک معنا و هدف وجود لحظات سخت دارد. وقتی که زمان‌های سخت به شما ضربه می‌زنند، در مقابل هرگونه انگیزه‌ای که شما را قربانی نشان می‌دهند و به گریه می‌اندازند تا بگویید: "چرا من؟" ایستادگی کنید. برای رنجتان، ساختاری ایجاد کنید تا مفهوم آن را برای خود و دیگران دریابید. بسیاری از مطالعات تایید می‌کنند که به دنبال مقصود بودن، به معنای راهی است که افراد انعطاف‌پذیر از سختی‌های امروز به سوی فردایی زیباتر پل بسازند.

برای نمونه ویکتور فرانکل، روان‌پزشک اتریشی و بازمانده‌ی آشویتس، متوجه شد که برای زنده ماندن در اردوگاه، باید هدفی پیدا کند. او خود را بعد از جنگ، در حال ارائه‌ی سخنرانی درباره‌ی روان‌شناسی اردوگاه کار اجباری تصور کرد تا به دیگران در فهم وضعیت آنان کمک کند. با ایجاد اهداف محکم برای خود، توانست بر رنج موقعیت فایق آید.

از آن جایی که یافتن معنا در محیط فردی یکی از جنبه‌های مهم انعطاف‌پذیری است، نباید تعجب کرد که موفق‌ترین سازمان‌ها و افراد، نظام ارزشی قوی‌ای داشته باشند. ارزش‌های قوی محیطی بامعنا را فراهم می‌آورد، چرا که راهی برای تفسیر و شکل‌دهی به وقایع عرضه می‌کنند. وقتی این روزها، مسخره کردن ارزش‌ها امری بسیار رایج است، طبیعی است که انعطاف‌پذیرترین سازمان‌ها در دنیا، کلیساهای کاتولیکی باشند که با مجموعه‌ی تغییر ناپذیر ارزش‌هایشان طی بیش از دو هزار

سال از جنگ‌ها، فساد و تفرقه‌ها سربلند بیرون آمده‌اند. سازمان‌هایی که باقی مانده‌اند نیز، عقایدی دارند که به آن‌ها هدفی ورای ثروت‌اندوزی و کسب درآمد می‌دهد. نظام ارزشی شرکت‌های انعطاف‌پذیر، طی سال‌ها تغییرات بسیار اندکی می‌یابند و به چارچوبی بدل می‌شود که در هنگام بروز مشکلات، از آن استفاده می‌کنند. ارزش‌ها، چه مثبت چه منفی، برای انعطاف‌پذیری سازمانی اهمیت بیشتری نسبت به داشتن افراد انعطاف‌پذیر در لیست حقوقی دارند.



نبوغ و ابتکار

وقتی فاجعه‌ای به بار می‌آید، مبتکر باشید. از چیزی که دارید، بیش‌ترین استفاده را ببرید، از منابع در موارد ناآشنا استفاده کنید و احتمالاتی را ببینید که دیگران قادر به دیدن آن نیستند.

برای نمونه مایک، به همراه دوستش پاول تجارتی راه انداختند تا به مدارس، کسب‌وکارها و شرکت‌های مشاوره‌ای، کالاهایی را که نیاز دارند، بفروشند. بعد از بحران اقتصادی، آن‌ها بسیاری از مشتریان‌شان را از دست دادند. پاول طلاق تلخی را پشت‌سر گذاشت، دچار افسردگی شد و دیگر نتوانست به کار ادامه دهد. وقتی که مایک به او پیشنهاد خرید سهامش را داد، با طرح دعوایی درباره‌ی این‌که مایک سعی دارد از شرکت دزدی کند، واکنش نشان داد.

مایک به هر طریقی که می‌توانست شرکت را سرپا نگه داشت و در سرمایه‌گذاری مشتری وارد شد تا به رقبای چینی و روسی، لوازم آموزشی زبان انگلیسی بفروشد، برای مشتریان خبرنامه‌هایی منتشر

کند و حتی، برای آن‌ها متن فیلم ویدیویی بنویسد. طرح شکایت به نفع او فرو نشست و هم‌اکنون، کسب‌وکار تازه و قوی‌تری نسبت به آن‌چه شروع کرده بود، دارد.

