

е-списание за психология

ПСИХИКА

ISSN 2603-4433



Брой 32
юни 2020

на снимката: Д-р Григор Милчев

Съдържание:

- Стр. 1 - Проблемите със съня, кошмарите и страховете
- Стр. 3 - Към дамите: Можем ли да променим човека до себе си?
- Стр. 5 - Благодарността
- Стр. 7 - Трудовата дисциплина и наказанията- за и против
- Стр. 10 - 5 важни правила при покупката на франчайз



Проблемите със съня, кошмарите и страховете



Получавам доста запитвания от тийнейджъри, които имат проблеми със съня – не се наспиват достатъчно, будят се често през нощта, трудно им е да заспят или изобщо не могат да заспят. Всеки случай е индивидуален, разбира се, но общо взето различните проблеми по време на юношеството, които допринасят за тревожността у тийнейджърите, са честа причина за това.

Едно писмо от момиче на 13 години е повод да обърна внимание и на страховете, породени от филмите на ужасите, които също оказват влияние върху недоспиването и проблемите със съня. По-надолу ще прочетете и защо възрастните не преживяват така силно гледането на някой страшен филм, а тийнейджърите – обратното.

Започвам с малко статистика. Изследване на тийнейджъри от САЩ на възраст между 11 и 17 години показва, че 80% от тях не

спят достатъчно през седмицата. Физическите, психическите и социалните промени, които им се случват, са някои от причините за това. Проблеми в училище, с приятели, гадже може също да допринасят за недостатъчния сън, както и за повишена тревожност.

В процеса на физическото съзряване телата на тийнейджърите произвеждат много повече мелатонин, който е хормона на съня. Мелатонинът им помага физически да се адаптират към промените, но и причинява усещане за тревога през нощта и силна умора сутрин. Всичко това, което написах, може да доведе до раздразнителност, трудна концентрация в училище и понижен ентусиазъм към физически натоварвания.

Как сънят ви да стане по-приятен:

- Вечеряйте поне 2 часа, преди да заспите;
- Приключвайте със задълженията следобед или вечер;
- Избягвайте свръхстимулацията;
- Ако гледането на ТВ или стоенето пред компютъра/

Проблемите със съня, кошмарите и страховете

телефона е предимно вечер, хубаво е това да става най-малко един час преди сън.

Що се отнася до филмите, независимо дали са страшни или не - те са свързани с напрежение, ужас, романтика, хумор. Това е една нереална зона, която позволява бягство от реалността и интелектуално преживяване. Всеки филм носи различни емоции.

Но тъй като на тийнейджърите им липсва основа за духовност, те (филмите) се превръщат за тях в псевдорелигия, формираща основата за техните житейски въпроси и нагласи и идеи за смисъла на живота.

Филмите на ужасите дават поле за изява на най-скритите страхове на човека, липсата на контрол и сигурност.

Много възрастни разделят страховете, генерирани от филми и ТВ, от страховете, които се основават на реално преживяване.

Умът на един тийнейджър обаче не е достатъчно развит със защитните механизми на възрастните и усещането за перспектива. Затова в една такава ситуация идва тревожността, дори мога да кажа и паник атаките.

Причината за това е преживеният стрес след гледане на филм на ужасите.

Паник атаките отшумяват до няколко месеца. Но ако това състояние продължава дълъг период от време и влияе върху режима на сън, спокойното заспиване и създава неприятно усещане, може то да се превърне във фобия и тогава е необходима консултация с психолог, който да установи причините за продължителната тревожност.

Автор: психолог Мария Коева



Рубрика: “Как да се справя”

Към дамите: Можем ли да променим човека до себе си?



„Мъжът се жени, надявайки се жена му да не се променя, а жената се омъжва с надеждата да промени мъжа.“

Жените имаме право на претенции и не бива да се примиряваме с нещата, които не ни харесват в една връзка. Това обаче не означава, че трябва да се вкопчим в неподходящия човек и да се опитаме да го моделираме по свой начин. Особено когато става въпрос за сериозни различия - планове за бъдещето, противоположни характери, ценностна система.

Ако си амбициозна и напориста жена и си със скромнен и неуверен мъж, любовта ще крепи връзката ви за кратко. Не след дълго ще се роди желанието да го променяш, да го подтикваш да е по-решителен, да недоволстваш, че инициативата е само в теб.

Той ще се потиска от вечното ти мърморене и желание да го промениш, а ти ще ставаш все по-недоволна от факта, че си с такъв мъж. И като се върнеш назад във времето ще видиш, че той е бил такъв от самото начало, но ти си си затваряла очите с надеждата да го промениш.

Как се случва, че от очарователни хора се превръщаме в регулировчици на нашата връзка?

Срещаме някого, влюбваме се, създаваме връзка. Идеално! Когато обаче усетим човекът твърде близък, решаваме, че може да го моделираме по свой вкус. Променяме гардероба му, прическата, искаме да харесва нашия стил музика и филмите, които гледаме. Той не харесва някоя от приятелките ни? - Как няма да я харесва? Трябва да се научи да я харесва!

По-рядко се среща обратната ситуация - мъжът да мърмори непрестанно на половинката си и да я обвинява в непреодолимите ѝ недостатъци.

Доказано е, че мъжете по-лесно се научават да ни обичат такива, каквито сме.

Рубрика: “Как да се справя”

Продължение от стр. 3

Към дамите: Можем ли да променим човека до себе си?

Доскоро не сме го критикували за нищо, а вече с всеки изминал месец се появява нов и нов недостатък, който трябва да тушираме, за да ни харесва повече. И колкото повече мъжът се остава да бъде променян, толкова по-настъргано половинката му открива нови трески за дялкане.

В един момент се отзоваваме пред следната ситуация – вечно недоволна, мрънкаща жена и апатичен мъж, чиято цел е да избегне мърморенето на жена си. Познато, нали? Особено разпространен и „модерен“ модел сред по-зрелите двойки.

Как да не сме мрънкащи жени:

* Погледни половинката си. Той е такъв, какъвто е.

* За да не си в ролята на мрънкащата жена, която иска да промени половинката си, просто не се обвързвай с човек, който

искаш да промениш до неузнаваемост.

* Когато един мъж се променя, той го прави, защото го е пожелал.

Дали е от любов към теб, дали защото иска да се самоусъвършенства или защото го счита за наложително, той го прави, защото така му идва отвътре.

Ако не го стори в началото на връзката ви, когато чувствата са най-силни и хормоните бушуват, това едва ли ще се случи с времето. Или казано по-просто – какъвто си го „вземеш“, такъв ще си го „гледаш“.

Когато сте с един човек, винаги бъдете сигурни, че сте с него, защото го обичате такъв, какъвто е. В противен случай вие сте с грешния партньор.

Автор: Маринела Петрова,
клинична социална работа



Благодарността



Благодарността е интересно явление не само в позитивната психология. Тя е заучен модел на поведение, начин на възпитание, вид манталитет. Благодарността съществува от времето на праисторическия човек до днес под различни форми и проявления. Тя е форма на общуване в обществото и социума.

Благодарните деца, в последствие възрастни, са много по-успешни през жизнения си цикъл, отколкото неблагодарните или неутралните и особено т.нар. непукистите. Защо това е така? Просто е, благодарността отключва центровете на удоволствие както на предаващия, така и на приемника на отношението. Допаминовите и серотониновите рецептори улавят повече от тези хормони, което предизвиква в крайна сметка близостта между хората. Да не забравяме и окситоцина. Един човек става много по-привлекателен за околните, когато не само показва, но изказва благодарността си. Вярно, че вокализацията в общуването е около 10-15%, словестните знаци-думите- са едва 7% от послание-

то, но словестният израз е важен компонент в играта, наречена общуване.

Но защо е важно да благодарим и да сме благодарни? Това повишава самооценката ни и оценката на другите за нас. Почват да ни възприемат за позитивни личности, като дружелюбни и приятелски настроени. Все пак никой не иска да има врагове, особено в близкото си обкръжение! Когато сме благодарни и благодарим, тогава все повече почваме да настройваме мозъка и съзнанието си да виждат положителните неща в окръжаващия ни свят, в другите хора, ставаме все по-малко негативни. Разбира се не можем съвсем да не изпитваме отрицателни емоции, но те са краткотелни и не толкова дълбоки, за да завладеят ума ни до степен на деструкция. Благодарните хора са позитивни дори в несполуката и са оптимисти за бъдещето, депресивните състояния са в десетки пъти по-малко от останалите, особено спрямо негавистите.

От друга страна, погледнато от еволюционна гледна точка, благодарността е унисекс свойство, но това е типично женско качество, но доброто възпитание ни налага, особено ако сме с типично мъжки мозък, да проявяваме благодарност за всяко нещо(!), което са ни сторили,

Благодарността

особено добро. Макар че според мои наблюдения (и не само; много научни изследвания го доказват все повече!) мъжете също изказват благодарност и показват благоразположение, но по различен начин. Просто жените ИСКАТ ДА ГО ЧУЯТ! За тях е важна вокализацията на знака толкова, колкото и самият знак.

И понеже все ми се натрапва БЛАГ и ДАР; нека поразмишляваме върху това. Самата дума благ идва от старославянски и означава добро (в някои случаи сладко). Изразът благ език описва някого, можещ да говори добре, добро, да помирява, да заплънява с изказа си.

Веднага се сещам за Благолаж от разказа на елин Пелин, „Косачи“. (И как е описан - човек с „хитри и умни очи“). Благо, добре лъже, сиреч думите му се леят, езикът му „маже“. Жалко, че мнозинството психолози и психотерапевти нямат такъв език... Дар се поднася, когато отиваш някъде, у някого на гости, дарове са давани на владетелите.

Подарявам е всъщност съвременната форма на израза „По-давам в дар“. Семантиката се е променила с времето, но значението на думите е останало същото, ако са сами за себе си.

Та и думата Благодаря всъщност е сбор от добър + дар. Благодарността всъщност не е само дума, тя е жест на благоразположение спрямо другия или другите; тоест приемане на другостта, на

различието, но чрез този акт приемаме, показваме равнопоставеност въпреки различията и другостта.

В заключение на тези си мисления ще спомена, че благодарността като част от 24-те сили в психологията обединява всички тях в себе си. Мъжество, разум, трансцендентност, умереност и т.н. Твърдя го, защото съм убеден, че е проява на смелост да поднесеш

извинението и благодарността си за това, че са ти помогнали в даден момент. Разум, понеже така показваш своята благоразположеност към същите тях; умереност, понеже така изпълняваш неволно дори сентенцията „Дръж приятелите си близо, враговете си още по-близо!“. Духовността, по-скоро душевността в случая е чрез добро разположение към някого да разбереш какво мисли за теб. Предателят е винаги на масата, както се знае от хилядолетия опит. Във виното е истината-казват латинците-а във водата е здравето.

„Травиата“ започва с: „Да пием и веселим, докато сме млади...“ . In vino veritas... но благодарността остава и след нас, без значение от това как са се променили нравите, от там и тълкуванието що е истина....

А тя, Истината, винаги е една и съща....

Автор: психолог Димитър Делийски

Трудовата дисциплина и наказанията – за и против



Дисциплина и наказания във Финландия.

Научих за следния случай: Един човек ходил във Финландия по работа. Наложило му се да има взаимоотношения с местната администрация. Когато трябвало да си получи документите от служителката, решил да и подари кутия бонбони.

На пръв поглед – нищо лошо. Всички ние до такава степен сме свикнали да дадем по нещо на някой държавен или пък не, служител, от който зависим, че даже не би ни направило впечатление.

Обаче нашият човек останал изненадан. Бил навикан от служителката и накаран незабавно да си прибере бонбоните, защото тя си върши работата и няма нужда от подкуп, за дето я е свършила.

Във Финландия за вземането на такъв дребен подарък уволняват. Какво ли правят за по-

голям подарък, историята запазва мълчание, но надали е като у нас. Имат закони хората и ги спазват. И не като врата у полето, през която само нямащите пари минават, а достатъчно стриктно.

Това ме подтикна да разсъждавам върху темата за трудовата дисциплина и наказанията в сферата не само на администрацията, но и на бизнеса.

Щеше ли служителката да бъде честна, ако не я грозеше незабавно уволнение?

Всъщност дори не само тази конкретна служителка, а като цяло администрацията?

При това не само в този случай, а по принцип за спазването на трудовата дисциплина.

Струва ми се, че желаещите да получат подкуп, дори малък, биха били единици, ако има такъв закон, който регламентира наказания за видове "подаръци" и той се спазва.

Трудовата дисциплина по принцип се затяга, когато има регламентирани наказания за недопустимо поведение от страна на служителите.

Това от една страна, а от друга...

Трудовата дисциплина и наказанията – за и против

Известни са ми едни типажни работодатели, които наемат някого със задължение едва ли не по длъжностна характеристика да бъде им кошче за душевни отпадъци.

За тях служителят да е винаги виновен за всичко по подразбиране. Това също не е хубаво. По принцип крайностите не са хубаво нещо. Още повече, че когато в една фирма има изграден екип, хората се разбират, работят заедно сътрудничейки си, то наказанието е изобщо излишно.

Правилата, които гарантират спазването на трудовата дисциплина обаче според мен са нещо, което си заслужава да съществува.

Те трябва да са ясно регламентирани от трудовото законодателство (в момента там има какво да се оправя и да се добави) и на базата на това и да са част от организационната култура на фирмата.

Още нещо е важно.

Когато са въведени едни такива правила за трудова дисциплина, те трябва да се спазват еднакво спрямо всички - от чистачката до шефа без изключение. В противен случай се получават двойни стандарти. Също така не трябва да има променяне на правила със задна дата.

Наказанието трябва да отговаря по строгост на постъпката. И всяко следващо провинение да се наказва по-строго от предишното.

Остана само да разгледам и въпросът какво според мен не става за форма на наказание що се отнася до служител, който е имал недопустимо трудово представяне.

Според мен следните неща са неприемливи:

1. Прави се оперативка и два часа се крещи истерично по провинения пред останалите служители.

Такава практика с публичните наказания, според мен не трябва да съществува въобще. А особено, ако ще се крещи и истерясва. Такава практика на "наказание" говори лошо за шефа.

2. Същото като горното, но на четири очи.

Правилното е грешката да бъде указана на служителя на четири очи, но хладнокръвно, като може да се потърси първоначално решение на проблема по реда на сътрудничеството и от тук насетне, ако това не помогне - да се съобрази наказанието по реда на действащото трудово законодателство.

Трудовата дисциплина и наказанията – за и против

3. Служителят се провинил и затова като попита нещо свързано с работата и да не му се предоставя информацията.

4. Да се спира достъпа до необходимите ресурси, от които зависи представянето на служителя в работата.

5. Парични глоби.

Такова нещо е забранено по силата на действащото в България трудово законодателство, но въпреки това има такива работодатели, които си го позволяват. Според мен в случая те са за наказание и е отговорност на държавата да следи за недопускането на такива практики.

6. Лишаване от право на отпуска.

Това също е сред незаконните практики, които някои работодатели все още си позволяват. Отново е дело на държавата да се намесва и да прекъсва подобни "наказания".

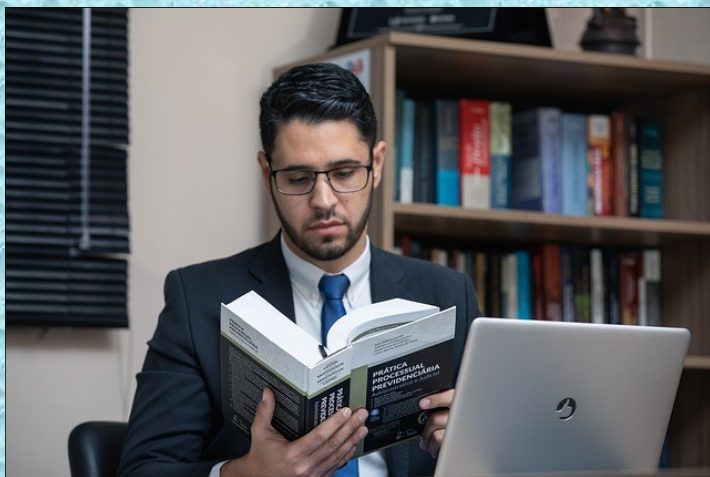
Автор:

Людмила Боянова

(икономист и психолог)



5 важни правила при покупката на франчайз



Напоследък в България франчайз бизнесът много нашумя.

Но статистиката за неговата успешност на родна почва е по-скоро отрезвителна. Едва 20 % от всички, сдобили се с франчайз, могат да се похвалят с успех. Другите 50 % работят с минимални приходи или са с печалба почти около нулата, а оставащите 30% фалират. Такива данни споделят големите франчайз компании за България. Разбира се, по другите държави картината също не е доста по-различна. Дали това обаче е залезът на франчайза? Не. Просто при избора на франчайз трябва да се подходи внимателно, като към всеки бизнес. Едва тогава може да се очаква и да има успех.

Ето защо е важно да се спазват като минимум следните основни правила при покупката на франчайз.

1. Предварителен анализ преди покупката на франчайз.

Възможностите за избор в България са големи - от хранителни

вериги, та до преводи и легализация. Изглежда на пръв поглед лесно да се хареса нещо и да се открие бизнес под негов бранд. И наистина е лесно да се направи избор, но само за онези, които имат богат управленски опит зад гърба си и познават икономическата конюнктура. За всички останали е по-добре да не избързват и да си направят предварителен анализ. Така ще си спестят загубата на пари и на време. Анализът може да включва намирането на аналози и как са се развили работите при тях. Да се види има ли потребителски интерес, т.е. дали ще има достатъчно клиенти, с които да се обезпечи печалба. Да се провери дали не е нещо със сезонни приходи.

2. Проучването на действащото законодателство и на възможните промени в него за в бъдеще.

Това е един момент, който начинаещите бизнесмени често пропускат, а е важен. Добре е да се проучи внимателно как стои въпросът със законодателството и какви промени в него евентуално може да се очакват. Нека обърнем малко повече внимание защо е важно да се следи законодателството с реален пример от българската икономика.

Преди няколко години беше относително лесно навлизането в

5 важни правила при покупката на франчайз

бизнеса с преводи и легализация. Включително имаше и изгодно франчайз. Но родното законодателство, след известни тихи индикации какво ще бъде, рязко се промени. За да отговори на законовите промени, бизнесът, работещ в тази сфера се охарчи с хиляди левове за сертификация, наем на нови служители, които да отговарят на определени условия за образование, преустройство на офиси и т.н. Мнозина бяха неподготвени за такъв финансов удар под кръста и фалираха. За да се избегне подобна нелепа съдба, законодателството трябва да се следи не само като това какво е в момента, но и какви са плановете по отношение на него и за в бъдеще.

3. Получаване на цялата информация за дейността.

Полезно е да се попита франчайзодателя какво точно трябва да се прави "от сутрин до вечер", а не само какви са месечните и дългосрочните задължения. Може да се окаже, че има специфики, с които не всеки е в състояние да се справи.

Примерно за първоначалното набиране на клиенти да е необходимо да се навъртят куп телефонни разговори с очарователен глас. Или да се стои на гише в забутана улица по 12 часа на ден. Ако се окаже нещо такова, то е редно червената лампичка да светне.

4. Ползване на услугите на адвокат.

Адвокатът ще провери историята на франчайзодателя. Ще определи

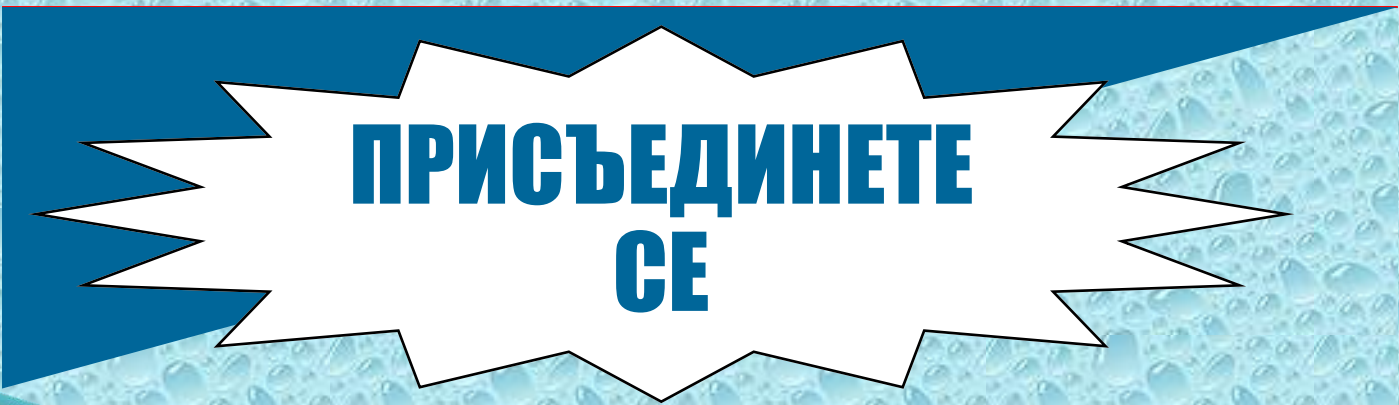
всеки аспект на сделката от юридическа гледна точка. Преди адвокатът да е проучил има ли или не юридическа чистота и максималната защита на интересите на купувача (франчайзополучател), франчайз договор не трябва да се подписва. Наемането на адвокат струва пари. Но по-добре да се плати на добър адвокат, отколкото да се набутат едни пари залудо заради пропускането на тази стъпка и после да се затъне в каша. Накрая все пак да трябва адвокат, но да не е сигурна победата му в съда, заради заложили предварително юридически хватки.

5. Ползване на услугите на счетоводител.

Счетоводителят ще огледа и оцени бизнес плана, по който ще се работи под новия бранд. Редом с това една от задачите му трябва да бъде да търси и съобщава за скрити разходи и икономически подвеждаща информация. Причината е, че някои франчайзодатели не информират за всички възможни разходи. Или го правят с недомлъвки от типа: "То това зависи от Вашия регион и от трети фактори", което е некоректно. Наемането на счетоводител за такъв оглед също струва пари. Ползата от такова действие обаче може да спести хиляди левове в последствие.

Автор:

психолог Людмила Боянова
(икономист и психолог)



**ПРИСЪЕДИНЕТЕ
СЕ**



Към нашите ФБ групи:

Анти стрес хумор

<https://www.facebook.com/groups/grupa.stres/>

Забавен бизнес

<https://www.facebook.com/groups/biznes.rabotilnitsa/>



ЕКИП, за информация: [КЛИК](#)

Защита на авторските права в "Психика"

1. "Психика" се ползва от защитата на сега действащия [Закон за авторското право и сродните му права](#), а така също и на международните договорености, по които България е страна.
2. Препубликуването на публикувани в "Психика" материали (или на части от тях) е възможно само след договаряне с техните автори или с издателя (Людмила Боянова). В този случай е задължително да се укаже конкретен автор и че материалът е от е-списание "Психика" и да се постави активна хипервръзка (<https://e-psiholog.eu>).
3. Никаква част от материалите в "Психика" не може да бъде използвана за комерсиални цели.
4. Авторските права на публикуваните в "Психика", както и сродните им права (преводачески, съставителски, права за преработка и др.) принадлежат на лицата, които са ги създали (съгласно чл. 5, 9, 11, 12 от Закона за авторското право и сродните му права).
5. Използват се снимки с [CCO Creative Commons](#) (безплатни за търговска употреба, при които не се изисква признание на авторството) и неограничени от лиценз. При възникнали проблеми, моля незабавно се свържете с нас!
6. Достъпът до публикувани произведения може да бъде спиран само по инициатива на "Психика" при получаване на неопровержими доказателства за плагиатство, нанасяне на ущърб на трети лица и др. закононарушения, които не са били известни на редакцията към момента на публикуването им.
7. Никой от "Психика" не носи отговорност за действия на трети "лица", както и за допуснати вреди, нереализирана печалба и т.н.

Издател, Гл. Редактор,

Уеб дизайн, Колумнист:

Психолог Людмила Боянова

<https://e-psiholog.eu>

boyanova@e-psiholog.eu

Редактор, Колумнист:

Психолог Мария Коева

<https://koeva-psychologist.blogspot.com>

mariyakoeva7@gmail.com

Редактор, Колумнист:

Психолог Димитър Делийски

<https://deliyski-psychoanalyst.blogspot.com>

dylone@abv.bg

Редактор, Колумнист:

Водеща семинари Цветана Вълчанова

cecivalchanova@abv.bg

Редактор, Колумнист:

Маринела Петрова, кл.соц.работа

crane666@abv.bg

Място на издаване:

България, гр. София, бул. П. Дертлиев 4

Последвайте
е-списание "Психика" в:

Facebook

<https://www.facebook.com/>

[psihika.spisanie/](https://www.facebook.com/psihika.spisanie/)

LinkedIn

<https://www.linkedin.com/in/cnucahue->

[психика-3914b016b/](https://www.linkedin.com/in/cnucahue-психика-3914b016b/)

Twitter

<https://twitter.com/tAHZwDvrBNik7lx>