

فکري وده

او

سوداگري

Ketabton.com

هر څوک يې د خپرولو، تر بل په هر شکل کې د رسولو او چاپ کولو
اجازه لري.

زکريا رحيمي

فيسبوک : <https://www.facebook.com/zaki.rahi.56>

وېبپاڼه

<https://rahimiz.com>

چوکات کي کول

چوکات کي کول له موجودو مالوماتو سره تړاو لري. چوکات کي کوونه د دې لپاره وي چې ته پرې له خلکو د خپلې خوښې غبرگون ترلاسه کړې. د بېلگې په توګه که چېرې تاسې په خوړو وليکئ چې ۷۵ % بې غوړو دي نو د خلکو غبرګون به دا وي چې بې زيانۀ خواړه دي او که چېرې په همدې خوړو تاسې وليکئ چې ۲۵ % غوړ لري نو هر کس به يې له اخيستلو ډډه وکړي. چوکات کي کوونه په نظر، احساس، ستونزې د کتنې په طريقه کي بدلون راولي. همداسې د پېژندنې بيا ځلې چوکات کول په درملنه او مشوره کي کارپري خو په سوداګرۍ کي د روښانه کولو، تشويق کولو، تشرېح کولو، په مارکېټ کي د پلور ښه کولو، د خدماتو وړاندې کولو او داسې نورو لپاره کارپري.

بيا ځلې چوکات کوونه

بيا ځلې چوکات کوونه دې ته وايي چې يو نظر، يو مفهوم يا يو توليد تر پخوا په مختلفه توګه تشرېح کړې. حقيقت هماغسې پاتې کيږي لکه څنګه چې مخکې وو خو يوازې د بيان او تشرېح د بدلون له امله د خلکو په ليد کي بدلون راولي. د بېلگې په توګه يوه ستونزه يا ننگونه موجوده ده، د يادې ستونزې يا بېلگې تشرېح مونږ زهڼ کي په مثبتې او منفي توګه کولای شو په دواړو حالتونو کي د ستونزې يا ننگونې حقيقت لکه د پخوا په څېر پاتې کيږي خو د تشرېح له امله يې زمونږ ليد کي بدلون رامنځته کيږي او مونږ خپله تجربه له زيان اوښتونکي د هيله ښونکي په لور بيايو .

بيا ځلې چوکات کول يوه حالت ته په خپله په بل نظر کتل دي تر څو ځان کي انگېزه پيدا کړي او يا هم د نورو د يوه حالت په اړه نظر بدلول دي او پرې نفوذ کول دي، د نورو د يو څه کولو لپاره هڅول دي. داسې طريقه ده د کومې له لارې چې له نورو سره داسې اړيکې پرې جوړو په کومو کي چې د ټولو ګټه په پام کي نيول شوې وي. د خبرو اترو لپاره په اداره کي هم په هره کچه ګټوره طريقه ده .

بيا ځلې چوکات کول د يو کس په ذهنيت کي مثبت يا منفي بدلون دی. کوم کس چې خندا کوونکی او هر څه کي خوشبينه وي نو په طبيعي توګه په بيا ځلې چوکات کولو کي لويه وړتيا لري خو لکه د هر څه په څېر څومره چې هر کس ياده وړتيا تمرين کړي همدومره په اسانۍ بيا ځلې چوکات کوونه ترسره کولای شي. په مديريت کي هغه مديران چې د يو څه کارونه د مختلفې موخې لپاره ټاکلې شي او يا يې د مختلفې موخې لپاره کاروني ته چمتو کولی شي په بيا ځلې چوکات کولو کي ښه وړتيا لري (د يو څه د بلې موخې لپاره کارول - لکه د بېلگې په توګه د خوب خونه د دفتر په توګه کاروني ته چمتو کول، دا

ډول خلک د دې وړتیا هم لري چې خپله پوهه او وړتیاوې په بله رشته کې وکاروي). همداسې د خلاقیت وړتیا لرونکي کس هم په بیا ځلې چوکاټ کولو کې ماهر وي .

بیا ځلې چوکاټ کول په هر څه کې امکان لري، بیا ځلې چوکاټ کول ممکن د شخصیت وي، ممکن د یو تولید وي، ممکن د یوې ستونزې وي او یا هم کوم بل څه وي، ممکن په یادو کې د څه غوره موندل وي او یا هم تر پخوا بدتر حالت پکې لټول وي. خلاقیت هم بیا ځلې چوکاټ کولو ته ورته دی، خلاقیت د فکر کولو داسې وړتیا ده چې له یو څه بل نوی څه جوړوي .

په مثبتو توګه بیا ځلې چوکاټ کوونه دې ته وايي چې یو منفي حالت یا پېښې کې مثبت لید ولري. دا چاره ډېره ستونزمنه هم ده. د نیورو ساینس کارپوهان وايي چې مونږ تر مثبتو حالتونو او پېښو تر ډېره منفي حالتونه او پېښې په یاد کې ساتو او ژر یې یاد ته راوړو. که چېرې مونږ تل له منفي حالتونو یا پېښو سره مخ شو او یا هم مثبت او منفي حالت کې منفي تجربې زهڼ کې ترسره کړو نو دا مو د زده کړې په وړتیا کې، پام او تمرکز کې، حافظې کې او د یوه حالت یا پېښې په اړه قضاوت کې ستونزې پیدا کوي. د انسان زهڼ ممکن د بقا لپاره له دې امله تل چمتو وي چې منفي تجربې وکړي تر څو له ژوند ګواښونکي حالتو انسان وژغوري خو په ورته وخت کې څېړونکو منفي احساساتو ته له ناروغیو سره تړاو ورکړی او مثبتو احساساتو ته له اوږد ژوند او روغتیا سره تړاو ورکړی. د اکسفورډ یوې څېړنې موندلې چې په ۲۵ کلنۍ کې چې کومو کسانو منفي تجربې لرلي په ۴۰ کلنۍ او ۵۰ کلنۍ کې په مرګونې ناروغۍ اخته شوي. بله څېړنه د ۶۹ هغو ښځو په اړه شوې کومو چې د تیانو سرطان لره او له عملیات وروسته ترې د خپلې ناروغۍ او ژوند ته د هیلې په اړه پوښتنه شوې وه ؛ کومو ښځو چې د مقاومت روحیه او مثبت نظر لره له درملنې پنځه کاله پس ژوندی او روغتیا لرونکي وي خو د منفي نظر لرونکو له درملنې سره سره خپل ژوند له لاسه ورکړی وو.

دا ټولو ته مالومه ده چې فکر او له امله یې اختیار کړی چلند په روغتیا او ستاسې په تولیدي وړتیا خپل منفي او مثبت اغیز لري. ستاسې خبرې، فکر او کړنې ستاسې په روغتیا مستقیم اغیز لري. یوې بلې څېړنې کې له ۲۸۰۰ ښځو او نارانو د کومو چې عمر ونه ۶۰ کاله وو د روغتیا په اړه پوښتنه شوې وه. له دوي پوښتل شوي وو چې روغتیا مو ډېره ښه ده، ښه ده، مناسبه ده او که خرابه ؟ طبي ازموینو ښودلې وه چې ټول یو بل ته ورته روغتیا لري خو چا چې خرابه ده ځواب کې لیکلي وو ۱۲ کاله وروسته یې خپل ژوند له لاسه ورکړی وو او نورو بیا هم مناسب روغتیايي حالت کې

پاتې وو. ډاکټر اېلن اېډلېر وايي چې د خلکو د خپلې روغتيا په اړه قضاوت د خپلې بقا په اړه دقيق قضاوت دی .

خلک هره ورځ په خپل ځان او نورو د بيا ځلې چوکاټ کولو له لارې نفوذ کوي. تاسې هر وخت يو حالت په مختلف قسمه بيانولی شئ د بېلگې په توگه تل ويلای شئ چې گيلاس نيم خالي دی او يا گيلاس تر اوسه نيم ډک دی. هره وينا ستاسې په ليد خپل اغيز لري. که چېرې دا وينا په لوړه روحيه او لوړ غږ ووبل شي د لوړوالي کچه يې ستاسې په ذهن مختلفې اغيزې لري په دې مانا چې هر څومره په لوړه روحيه او لوړ غږ وي همدومره يې مثبت يا منفي اغيز زيات وي. همدا اغيز ستاسې ليکل، نورو ته وينا او ستاسې خپل باور باندې بدليري. دا په ذهن کې ولری چې تقريبا هر منفي حالت د بياځلې چوکاټ کې کولو له لارې په مثبت فکر بدلولای شئ. څه چې پېښيري تاسې يې هر وخت کنټرول نشی کولای خو هرې پېښې ته د غبرگون کنټرول کولای شئ .

په منفي توگه بيا ځلې چوکاټ کې کول لکه رسنۍ چې يو سياسي کس يا ډله بد معرفي کوي، د يو توليد يا سوداگرۍ په اړه منفي نظر خپروي. همداسې ځينې شرکتونه هم د مارکېټ له لارې ورته درواغ خپروي د بېلگې په توگه په عصري ټکنالوجي او کامري د غلا مخنيوی کول. دا ډول درواغ د درواغجن له نظره ممکن په مثبتې توگه بيا ځلې چوکاټ کول وي ځکه څه چې غواړي پرې ترلاسه کوي يې خو کوم کسان يې چې د اغيز قيمت ادا کوي ممکن د دوي په نظر کې منفي تجربه وي .

په سوداگرۍ کې بيا ځلې چوکاټ کول په پلور او مارکېټ کې بيا ځلې چوکاټ کول د سوداگرۍ بنسټ گڼل کيږي. له دې لارې د توليد يا خدماتو په اړه مالومات په داسې طريقه وړاندې کيږي چې مالومات ستاسې گټه ونه ښي بلکې د پېرودونکي گټه پرې وښودل شي. مارټين لينډسټروم په خپل بايوولوجي کتاب کې وايي چې نيورو مارکېټينگ د خلکو ذهن کې نظرونه ور اضافه کول نه دي او يا هم په زوره پرې خدمات يا توليد پېرل نه دي بلکې ذهن يې راسپړل دي او په دې پوهېدل دي چې ذهن کې يې څه دي او په دې ځان پوه کول دي چې ذهن کې دوي د څه پېرلو په لټه کې دي. د بېلگې په توگه څلور په لس او يو په دوه نيمې دلته هېڅ کې توپير نه دی راغلی يوازې د پېرودونکي په ليد کې بدلون راوستل شوی. په مارکېټ کې تر ډېره توکي يو بل سره توپير نه لري بلکې ځينې توکي هغه ډول نه دي تعريف شوي کوم څه چې ستاسې فکر سره برابر دي او يا يې ستاسې ذهن د پېرلو په لټه کې دی د بېلگې په توگه که چېرې تاسې په بوي شيندونکي يا سپرې وليکئ چې د کوټې بد بوي مو

ورکوي او يا هم ستاسي تولید کړی بد بوي ورکوي له دې سره ډېر توپیر لري چې که چېرې وليکئ په هوا کې د عطرو خپرونکي سپري ده. په تولید کې کوم توپیر نه رامنځته کيږي خو د خلکو لید کې ستاسي د تولید په اړه توپیر هرو مرو رامنځته کيږي. بیا ځلي چوکاټ کول لیمو په لیموي شربت بدلوي خو په اصل کې دواړه لیمو دي .

یوه شرکت صابون جوړوه، د جوړونې پر وخت د صابون په مخلوط کونکي ماشین کې په تصادفي توګه هوا داخله شوه او صابون وبهږده. له تولید وروسته یې لامبو وهونکي یا بهېدونکي صابون نوم پرې کېښود او دې چارې یې په مارکېټ کې تر بل هر صابون پلور زیات کړ .

په سوداګرۍ کې لاندې یاد شوي هم د بیا ځلي چوکاټ کولو برخه ده :

-د تولید یا خدماتو پېرودونکو ته سملاسي د خبرو وخت ورکول.

-د پېرودونکو احترام

-په خبرو کې د بل درک کول

په شخصي ژوند کې بیا ځلي چوکاټ کول

که چېرې ستاسي فکر مثبت وي نو مثبت چلند او احساسات درکي پيدا کوي او ياده چاره تاسي کې ښه مزاج ته لار هواروي کوم چې په خپل نوبت د چارو لپاره ستاسي انرژي زياتوي. خو کله چې هېڅ ستا په خوښه نه وي نو څرنگه ته کولای شي چې مثبت واوسي ؟ که هر څه ستا په کنټرول کې نه دي خو هر څه ته غبرګون ستا په کنټرول کې دی. يوازې يو حالت هر ډول تعبير کېدای شي ممکن ځينو ته خنثی، يو ته مثبت او بل ته منفي وي. مثبت خلک تل په دې هڅه کې وي چې هره ستونزه او منفي حالت بيا ځلي چوکاټ کې کړي. څومره چې نوې زدکړه کوي، لوست او مطالعه کوي همدومره د بيا ځلي چوکاټ کې کولو وړتيا تاسي کې ښه کيږي او څومره چې ياده چاره تمرين کوي همدومره مو د خلاقيت وړتيا ښه کيږي.

د باور وړ اړیکې جوړول

په کار ځای، ټولنې او کورنۍ کې د باور وړ کېدنه له نرمو وړتیاو یوه اړینه نرمه وړتیا ده. د باور کېدني لپاره باید تاسې له ځانه داسې شخصیت جوړ کړئ کوم چې هره دقیقه بدلون نه مومي او ثابت قدمه یا بدلون نه موندونکی، د تکیې وړ کس وي.

د باور وړ کېدو کس کې دا وړتیا شته وي چې بل کس ته دا وېنې چې نظر یې درک کوي، د نورو په اړه قضاوت نه کوي او له همدې امله نور فکر کوي چې د باور وړ کس ته د منلو وړ دي. همداسې نورو ته غوږ اېږدي تر څو د نورو په اړه څه زده کړي.

د باور وړ کېدو کس دې ته وایي چې څه وایي هغه کوي او کولای یې شي، له هغه څه ویلو ډډه کوي چې ترسره کول یې امکان نه لري. ځینې خلک یوازې کار ځای کې د باور وړ وي، ځینې ټولنه او یا کورنۍ کې د باور وړ وي خو ځینو ته چې هر رول وسپارل شي په هر سپارل شوي رول کې د باور وړ وي. د بېلګې په توګه مېړه کار ته روان دی اوله خپلې مېرمنې یې وغوښتل چې کوچنیان تر ښونځي پورې له اته بجو مخکې ورسوه که چېرې یې مېرمن ووايي چې سمه ده نو تر ښونځي له اته بجو مخکې رسېدلې وي : مېرمن یې مېړه ته د باور وړ کس دی ځکه چې څه وایي هغه کوي. همداسې مېرمن ته یې مېړه د باور وړ کس دی ځکه چې مېړه یې هغه څه نه وایي کوم چې نشي ترسره کولای. دواړه په یو بل باور او تکیه کوونکي دي.

د بېلګې په توګه توریالی کار ځای کې د باور وړ کس نه دی ځکه چې سوپروایزر یې چې کومه دنده ورته سپاري دنده تل نیمه کې پاتې وي او تر پایه یې نشي رسولی. همداسې تل کار ځای ته ناوخته رسیږي او یا هم غېر حاضر وي. همداسې کله یې چې همکاران د همکاري غوښتنه ترې وکړي نو هېر یې وي. تل چې کله سوپروایزر د کار د بشپړېدو پوښتنه ترې کوي نو د بشپړېدو وخت یې راتلونکې ته ځنډوي او ټولې چارې یې نیمګړې پاتې وي. توریالی مسول کس نه دی او له همدې امله پرې باور نشي کېدلی. توریالی باید څرنګه له خپل چلند خبر شي او خپل چلند کې بدلون رامنځته کړي تر څو د باور وړ کس شي؟

د باور وړ کېدنه ستاسې د شخصیت جوړونکې ځانګړنې او اختیار کړی یا خپل کړی چلند دی. د باور وړ کس کېدنه یوه نرمه وړتیا ده او هر کس یې زده کولای او تمرین کولای شي. نرمې وړتیاوې د مختلفو وړتیاو ټولګه ده په کومې کې چې مختلفې ټولنیزې وړتیاوې، د خپلمنځي اړیکو وړتیاوې او د چلند خپلولو وړتیاوې پکې شاملې دي.

نرمې وړتياوې په يو کس کې دکرکټر ځانگړنې يا ځانتياوې دي. هغه ځانگړنې دي کومې چې نورو ته زمونږ بڼودنه کوي چې څوک يو، زمونږ عادتونه، چلند او له نورو سره زمونږ فعل او انفعال رانغاړي. دا وړتيا هغه څه ته رجوع کوي کوم چې له يو کس څخه بڼه کار کوونکي جوړوي کوم چې هر فرصت ته دروازي پرانيستلای شي. نرمې وړتياوې هغه څه دي د کومې په ذريعه چې يو کس له نورو سره اړيکې جوړولای شي، د خبرو اترو له لارې، د ليک يا برېښنا ليک له لارې او يا هم کومې بلې لارې نورو ته مناسب مسلکي پيغام لېږدولای او تر لاسه کولای شي.

نړيوال روغتيايي سازمان د نرمې وړتياو تعريف داسې کړی: نرمې وړتياوې يوه تطابقي وړتيا ده، يو مثبت چلند دی کوم چې يو کس ته داسې وړتيا ورکوي چې په ورځني ژوند کې له ننگونو او غوښتنو سره معامله وکړي. يونيسف نرمې وړتيا ته د ژوند وړتيا نوم ورکړی او داسې يې تعريف کړی: د چلند بدلون، د چلند د ودې يوه طرحه شوې نقشه ده کومه چې په پوهې، چلند او وړتياو کې توازن بڼي.

په نرمې وړتيا کې د ټولنيزې اروا پوهنې وړتياوې، د دوه کسانو ترمنځ د اړيکو خپلمنځي وړتياوې، د پرېکړو وړتياوې، د ستونزو د هوارولو وړتياوې، د نيوکې فکر، اغيزمنې خبرې اترې، روغې اړيکې جوړول، د مشرتابه وړتياوې، په ټيم کې د کار کولو وړتياوې، د وخت سم مدیریت، د ذهني فشار يا سټرس مدیریت او ورسره مقاومت شامل دي.

نرمې وړتياوې مونږ ته دا وړتيا راکوي چې خپلې تخنيکي وړتياوې او پوهه په اغيزمنه توگه وکاروو. په اداره کې له مشرانو، همکارانو، په سوداگرۍ کې له پېرودونکو او نورو بهرنيو ډلو سره په فعل او انفعال کې بڼه والی رامنځته کوي. مونږ ته دا وړتيا راکوي چې کار په وخت ختم کړو. مونږ کې دا درک پيدا کوي چې خپله دنده کې څرنگه احساس کوو او دنده کې بل ته څرنگه ښکارو. په کاري چاپېريال کې د با ثباته بدلون له امله په نرمې وړتيا تکيه کول زياتېدونکي ده.

شخصيت څه ته وايي ؟

څرنگه چې ښکارو، احساس کوو او چلند کوو زمونږ شخصيت دی. شخصيت د يو انسان ټولټال تعريف دی. يوازې بهرنی شکل اړين نه دی بلکې نورې ځانگړنې چې د

انسان چلند ته شکل ورکوي هم شخصیت دی.

د شخصیت اجزا په لاندې ډول دي:

۱- د کرکټر ځانگړنې:

بشپړتیا: له نورو سره په جوړجاړي یا معامله کې ریښتینولي، خپلو باورونو ته وفاداري، د ارزښتونو سیستم ته وفاداري.
منل: د یو کس داسې منل چې څرنگه وي (خپله خوښه پرې تحمیل نه کړي).
ډسپلین یا نظم: په ژوند او کار کې د یو کس پر خپل چلند کنټرول ترتیب او نظم ته رجوع کوي.

ژمنه، وقف، اختصاص یا ځانگړې کوونه: هغې ژمنې ته رجوع کوي چې یو کس په یوازې ځان او د گروپ په توگه لاسته راوړنې لپاره کړي وي.

۲- د چلند ځانگړنې:

د دوه کسانو د خپلمنځي اړیکو وړتیا: د بل کس سره اړیکه جوړول او بیا دا اړیکې ساتل لکه د پېردونکو، له ملگرو، همکارانو، شخصي یا دولتي ځایونو کې له کسانو سره اړیکې.

د خبرو اترو وړتیا: د مختلفو چپنلونو له لارې په موثره توگه خبرو اترو ته رجوع کوي لکه د خبرو له لارې، د غور کېښودنې له لارې، د لیکلو له لارې، په مثبتو توگه د اندامونو لکه لاسونو سر یا نورو برخو له لارې خبرې اترې یا پیغام.

د مشرتابه ځانتیاوې: هغه ځانتیاوې (کوالیتیز) ته رجوع کوي چې یو کس د مشرتابه مقام ته رسېدلی وي او خپل ځان کې یې لري لکه له زړه کار سرته رسونه، د مشرتابه پر مهال له نورو سره گډ کار کوونه (خپلې وړتیاوې د نورو هدف ته رسېدو کې کارونه).
د ټیم اداره: داسې ځانتیاوې لرل چې د سټرس یا ذهني فشار پر وخت آرام واوسي، هغه فکتورونه په گوته کړي یا وپېژني چې د سټرس لامل گرځي، د ذهني فشار یا سټرس د کمولو یا له منځه وړلو لپاره لارې چارې لټونه.

۳ – چلند

مثبت چلند: په هر حالت کې که هغه سخت حالت وي، ناممکنه حالت وي او یا ممکن وي مثبت چلند لرل، کله چې له ستونزمن یا ناممکنه حالت سره مخ شې نوې لارې چارې او نظرونه لټول یا وړاندې کول.

وېن وېن حل لارې، د خبرو اترو يا مذاکرې له لارې حل لارې: له بل کس سره داسې د منلو وړ حل لارې چې د دواړو تر منځ ستونزه هواره کړي.

پای په یاد کې ساتل: هر وخت پای په یاد کې ساتل. په دې مانا کله چې د موخې يا پای په لور روان یاستی او لار مو ستونزې ډېرې کړي د ستونزو هوارولو پر وخت تل پای يا موخه یاد کې ساتل.

ځان نورو ته د باور وړ په توګه ورپېژندل

داسې ځانګړنې لرل چې نور پرې تکیه کولی شي د باور وړ په توګه تاسې نورو ته ورپېژني خو دا چاره په یوه ورځ کې نه کیږي. وخت ته اړتیا لري او په ژوند کې د هر رول ترسره کولو ته اړتیا لري. دا چاره یو دوامداره او ورو بهیر دی خو د ترسره کولو لپاره یې تاسې هره ورځ ډېر فرصتونه لرئ.

مسولیت لټول او تر سره کول

د باور وړ کس خپل مسولیت پېژني او د ترسره کولو لپاره یې په لټه کې وي. همداسې د یو رضا کار په توګه کورنۍ، ټولنې او کار ځای کې له نورو سره د مرستې او همکاري په لټه کې وي. او کله هم چې د یو څه کولو وعده وکړي هرو مرو یې ترسره کوي.

همداسې د دومره چارو مسولیت اخلي چې ترسره کولای یې شي. هر وضعیت په زیر سره مطالعه کوي او خبرې یې په ګړندۍ بدلیږي او یوازې خیالي خبرې نه کوي. د چارو د ترسره کولو لپاره تل د پیل او پای وخت ټاکي. خپلې وړتیاوې ورته مالومې وي او د یو څه لاسته راوړنې لپاره یې کاروي.

د باور وړ کس اسانه او د لاس لاندې چارې هم پر مخ وړي خو په ورته وخت کې له ننګونو سره هم مخ وي او کومه ویره نه ترې لري. د ننګونو له امله نوې زده کړه کوي او په پلي کولو یې خپله تجربه زیاتوي. تل له ټاکلي وخت څو دقیقې مخکې حاضر وي او د خپل وخت د مدیریت ښه وړتیا لري. د هر حالت تفصیل ته له پام کولو وروسته په چارې پیل کوي. که چېرې د یوې چارې په ترسره کولو کې پاتې راشي نو د پاتې راتلو لپاره یې بهانه نور نه وي بلکې خپله نیمګړتیا مني او د ښه کولو لپاره یې کار کوي.

د هرې نرمې وړتیا زده کولو لپاره انسان له څلور پړاونو تېرېږي: په وړتیا کې ښه نه وي او پرې پوه هم نه وي، په وړتیا پوه وي خو پکې ښه نه وي، په وړتیا کې ښه وي او پرې پوه هم وي، پای کې وړتیا لري خو پوه نه وي چې وړتیا لري.

په وړتيا کې ښه نه وي او پرې پوه هم نه وي
خلک په دې نه پوهيږي چې څرنگه د باور وړ کس شي، او د باور وړ کس نه اوسېدل
يې هم فکر کې کومه ستونزه نه وي. له گټوروالي يې هم منکر وي. کله يې هم چې په
زده کړې پيل وکړي نو لمړی له دې خبريږي چې له يوې اړينې وړتيا سره نا اشنا وو او
دوېم گام کې د يادې نرمې وړتيا په ارزښت پوهيږي .

په وړتيا پوه وي خو پکې ښه نه وي
په دې گام کې پوهيږي چې د باور وړ کس څه ته وايي خو په دې کې ستونزه لري چې د
باور وړ کس شي. کله هم چې پوه شي چې ياده اړينه وړتيا نه لري نو د وړتيا ارزښت
تر هر وخت زيات درک کوي. په دې پړاو کې هڅه کوي چې د باور وړ کس شي خو
هڅه يې تر ډېره تېروتنې وي او انسان په تېروتنې کولو يو څه زده کوي .

په وړتيا کې ښه وي او پرې پوه هم وي
په دې پړاو کې کس دا زده کړي وي چې څرنگه د باور وړ شي، په دې پوهيږي چې
څرنگه نورو ته ځان د باور وړ کس په توگه ځان ور وپېژني .

پای کې وړتيا لري خو پوه نه وي
ځکه چې نوره ورته وړتيا نه وي بلکې د طبيعت يوه برخه يې گرځېدلې وي او بې کچې
زياته يې تمرين کړې وي. په دې پړاو کې خلکو د باور وړ کس په توگه پېژندلی وي .

خلک ولې له بل مرسته غواړي ؟ ځکه چې باور پرې لري او له همدې امله يې په
مرستې تکيه کوي. د دوه کسانو ترمنځ باور رامنځته کېدل وخت اخلي او هغه وخت
رامنځته کيږي کله چې يو کس د يو څه کولو وعده وکړي نو په وخت يې ترسره کړي او
ياده چاره د دوه کسان ترمنځ په اړيکه کې ثبات، شفافيت او احترام يا درناوی رامنځته
کوي. باور يو ارزښت دی او هر انسان يې بل کې لټوي. د باور وړ کس کله چې له
خلکو وړاندیز تر لاسه کوي په خپلې پرېکړې او هو يا نه ويلو فکر کوي. د يو موخې په
لور کړنې تاسې سره مرسته کوي چې د هر څه کولو په اړه له نورو سره وعده ونه
کړئ .

د ټولو انسانانو ترمنځ د فعل او انفعال لپاره باور اړين جز دی. ځينو کومو چې باور
جوړول نه وي زده له نورو سره فعل او انفعال کې ستونزه لري. ځينې خلکو کې په

طبیعی توگه یاده وړتیا موجوده وي خو ځینې یې فکري ودې ته له رسېدو سره زده کوي.

په سوداګري کې مشري څه ته وايي؟
د هر ډول مشري لپاره تر هر څه لمری خپلمنځي وړتیاوې زده کول او تمرین کول اړین دي. که چېرې تاسې کې د اغیزمنو خبرو اترو وړتیا نشته وي نو له ځانه د باور وړ شریک، د تکیې وړ لوړ پوړی او یا هم د اعتماد رامنځته کوونکی مسلکي کس نشئ جوړولای.

خپلمنځي وړتیاوې څه دي او ولې سوداګري کې اړینې دي؟
خپلمنځي وړتیا ته د خلکو وړتیاوې او نرمې وړتیاوې نومونه هم اخلي. نرمې وړتیاوې له نورو سره د فعل او انفعال طریقه رانغاړي، په کار ځای او له کار ځای بهر کارېږي. مسلکي وړتیاوې بیا یوازې کارځای کې د فعالیت او یا یوې چارې ترسره کولو لپاره کارېږي.

نرمې وړتیاوې له چلند سره تړاو لري او لاندې یاد شوي پکې شامل دي:

- د خبرو اترو وړتیاوې
- له نورو سره د اړیکو جوړولو وړتیا
- په اغیزمنه توګه د شخړو هواری
- د مذاکرې وړتیا
- د خپل سترس مدیریت
- د تشویقولو وړتیا
- د ټیم جوړونې وړتیا
- په ستراتیژیکه توګه فکر کول
- په خلاقه توګه د ستونزو هواری

هر کس یادې ځانګړنې په خپل چلند کې په مختلفه توګه ښي او د ښودنې طریقه له احساساتي زیرکتیا سره تړاو لري. له دې پرته له دوستانه چلند خوشبینه اوسېدو سره تړاو لري. ټولې ټولنې که سوداګریزې دي او که غیرې سوداګریزې ټولنې دي د ښو اړیکو جوړولو وړتیا ته ارزښت ورکوي، له دې پرته د هر وګړي ذهني او فزیکي روغتیا ته هم له نورو سره ښې اړیکې لرل اړینې دي.

تر ۱۹۲۰ لسيزې پورې خلکو ته د ښو اړيکو مطالعه اړینه نه وه او نه هم کوم ارزښت ورکړل شوی وو. خو کله چې کمپنيو او شرکتونو خپلمنځي اړيکو ته کتنه وکړه او د خپلمنځي اړيکو له امله يې د چارو توليد ته کتنه وکړه پایله کې يې د يادو وړتياو مطالعې ته ارزښت ورکړ. په دې وخت کې د امريکا اروا پوه تورن ډايک د "ټولنيزې زیرکټيا" اصطلاح ابداع کړه او له يادې اصطلاح يې موخه د يو کس داسې وړتيا وه چې نور پرې درک کولای او مدیریت کولای شي. وروسته په ۱۹۳۶ کال کې د امريکا ليکوال او لېکچرر ډېل کار نېگي د "څرنګه ملګري وګټو او په خلکو نفوذ وکړو" کتاب چاپ کړ کوم تر اوسه په ۲۱ پېړۍ کې هم نامتو کتاب ګڼل کيږي. د کتاب لويه برخه وروسته د پلور د تخنيکونو د ښه کولو لپاره او له پېرېدونکو سره د ښو اړيکو جوړولو لپاره وکارول شوه. په ۱۹۶۰ لسيزه کې د انسانانو د اړيکو په اړه دا مطالعه د امريکا تر پوهنتونونو پورې ورسېده او په محصلينو کې د ځانته د احترام لوړولو او د اغيزمنو خبرو اترو وړتيا ترلاسه کولو لپاره وکارېده. په ۱۹۸۰ لسيزه کې د انسانانو د اړيکو په اړه مطالعه په دوديزو زدکړو بدله شوه. په ۲۱ پېړۍ کې خلک گمان کوي چې د چلند ځانګړي ډولونه شرکتونه خپلو ټاکلو موخو ته رسولی شي. د نړۍ په پرمختللو ټولنو کې هر کس هڅه کوي چې نرمې وړتياوې زده کړي او له خپلې کورنۍ، ملګرو، ټولنې او کار ځای کې له کار کوونکو سره په خپل فعل او انفعال کې غوره والی رامنځته کړي.

انسانان ټولنيز چلند لري، هغه طريقه چې د انسانانو ترمنځ خپلمنځي اړيکې جوړوي زمونږ د ژوند په مختلفو برخو او بريالو اغيز لري. دا وړتيا هغه وخت تر هر بل وخت اړینه ده کله چې يو کس يوه سوداګري پر مخ بيايي او په دوامداره توګه پېرودونکو، د توليد يا خدماتو لېږدونکو، کار کوونکو، پانګه اچونکو او نورو خلکو سره په اړيکه کې وي. په دې اړيکو کې مونږ د نورو خلکو لخوا څه ډول درک کېږو يا هم د کوم ډول کس په توګه پېژندل کېږو په موخې او لاسته راوړنې مو مستقيم اغيز لري لکه د لويو پېرودونکو جلب، له پانګه اچونکي سره په بريالۍ توګه د پانګې په اړه خبرې اترې او شرايط ټاکل، د پور ترلاسه کول، د کار کوونکو ترمنځ شخړې هوارول، د اغيزمن تيم جوړول، د رسنيو له لارې خپل نفوذ کول او داسې نور...

د فشار وخت کې ارام او په ځان باور لرونکی اوسېدل، په دې وخت کې د خپل فکر او تمو په روښانه توګه بيانول او د فشار وخت کې په خلاقه توګه د ستونزو هوارول د نورو لپاره ډېر جذاب او سرګرمه کوونکي وي. يادې چارې ستاسې پېرودونکي تاسې ته بېرته راولي او په تاسې يې باور جوړوي. کوم خلک چې خپلمنځي وړتياوې لري هر

منفي حالت هم په خپل مثبت چلند مثبت لور ته بيايي. چلند يې تل ستونزه د هوارولو لور ته بيايي.

خبرې اترې او سوداګري

ستاسې اغيزمنې خبرې اترې ولې سوداګر ته اړينې دي ؟ لاندې جملو ته فکر وکړئ او په دې ځان پوه کړئ چې سوداګري کې له اغيزمنو خبرو اترو پرته تاسې مشري کولای شئ او د مشر په توګه يو څه لاسته راوړلای شئ ؟

-لويو پانګه اچونکو ته د سوداګرۍ په اړه مالومات ورکول

-اعلانات جوړول

-د توليد کارونکو ته د توليد کارونې په اړه مالومات ورکول

-په دندې د ګمارنې لپاره له يوه کانديد سره مرکه کول

-له وکيلانو سره د يو سوداګريز تړون جوړول

-د کلنۍ ماليې په اړه له محاسبه کوونکي سره خبرې اترې

-د ويبپاڼې نوې طرح ډيزان کوونکي ته وړاندیز کول

د سوداګر په توګه او په سوداګرۍ کې د يو مشر په توګه مونږ هره ورځ د نورمال سوداګريز فعاليت پر وخت د اغيزمنو خبرو اترو وړتيا کاروو. د خپلمنځي وړتياو يوازې يوه بېلګه خبرې اترې دي. که چېرې تاسې د خبرو اترو وړتيا ولرئ نو د بلې ډلې وړاندیز او يا د خبرو منظور او هدف ناسم نه درک کوئ بلکې تحليل کوئ يې. همداسې تاسې که چېرې د خبرو اترو وړتيا ولرئ نو د سوداګرۍ لپاره هغه حياتي مالومات بيا بيا د اوږد وخت لپاره نه ګورئ د کومو پر بنسټ چې د سوداګرۍ په اړه اړينې پرېکړې کوئ او په دې چارې تاسې د خپل وخت او پيسو ژغورنه په مناسبه توګه کولای شئ.

کله چې تاسې کاري چاپېريال جوړوئ نو که چېرې تاسې دخبرو اترو اغيزمنه وړتيا ولرئ کوم خلک کوم چې تاسې سره دې چاپېريال کې کار کوي تاسې سره ځان محفوظ او ستاسې لخوا د درناوي احساس کوي او په دې چاپېريال کې له تاسې سره خپل نظرونه او فکرونه شريکولای شي. که چېرې خلک خپل نظرونه او فکرونه د مشر په توګه تاسې سره شريک کړي نو تاسې هغه مالومات کوم چې سوداګري له منځه وړلای او يا پراخولای شي تاسې ته د همکارانو له لارې رسيري.

د غور اېښودنې له اورېدنې سره توپیر

په سوداګرۍ کې د غور اېښودنې له لارې د پلور د کچې لوړول ډېری خلک فکر کوي چې غور اېښودنه دې ته وايي کله چې خبرې نه کوو. که چېرې نور دا شکایت کوي چې مونږ یې خبرو ته غور نه یو په دې مانا نه ده چې د اورېدو سیستم کې ستونزه لرو په دې مانا ده چې په پیغام د پوهېدو لپاره کافي هڅه نه کوو. همدا د اورېدو او د غور اېښودنې ترمنځ توپیر دی. اورېدنه یوازې د اورېدو سیستم کاروي خو غور اېښودنه زموږ ذهن هم په پیغام د پوهېدو لپاره پکې شاملوي.

د غور اېښودنې ډولونه

- غېرې فعاله اورېدنه : کله چې مونږ غېرې فعال اورېدونکي اوسو نو تمرکز مو خبرې کوونکي ته نه وي، کله چې خبرې کوونکي خبرې کوي ممکن دې وخت کې خپل مایل کې بوخت یو، ممکن ایمیل لټوو او یا هم کومې بلې چارې کې بوخت واوسو. مونږ داسې ښیو چې خبرو ته غور یو خو تمرکز مو بل چېرې وي. تر ډېره د خبرو لویه برخه له پامه غورزو او یوازې د اړینو خبرو اورېدو ته پام کوو او په دې چارې د خبرې کوونکي خبرې لنډیز کوو.

- په ټول پام سره غور اېښودنه : کله چې خپل ټول پام خبرې کوونکي ته اړو او داسې ښیو چې اورېدنه کې په بشپړ توګه ګډون کوو. د خبرې کوونکي په خبرو کې حقایقو ته پام کوو او همداسې کله چې د خبرو پر وخت خپل احساس بیانوي نو احساس یې درک کوو.

- فعاله غور اېښودنه : کله چې زموږ تمرکز ۱۰۰٪ خبرو ته وي، یوازې خبرو ته پام نه کوو بلکې اورېدو کې یې علاقه هم ښیو. له خبرو پس لنډ سوالونه هم کوو تر څو ځان په دې ځان ډاډه کړو چې مونږ په بشپړ توګه د خبرې کوونکي په پیغام پوه شوي یو.

څرنگه ځان په فعاله اورېدونکي بدلولاى شو ؟

څېړنو بنودلې چې د خبرو اترو پر وخت خلک ۷۰ % زمونږ پیغام ناسم درک کوي. د خبرو د ناسم درک لمرى لامل دادى چې بل کس خبرې هم نه وي ختمې کړي خو مونږ زهن کې تر اورېدو مخکې پایله تصور کړي وي او د غوږ اېښودنې په ځاى مو غبرگون او ځواب ته په چتموالي پیل کړى وي. له يوې خوا دا نورمال هم ده ځکه تر خبرو اترو زمونږ زهن چټک کار کوي. فعاله غوږ اېښودنه مو لمرى هغه سترس را کموي چې د خبرو په پرتله يې د زهن چټکتيا رامنځته کوي او دوېم د ناسمې پايلې مخنيوى کوي، تاسې ته بشپړ مالومات رسوي .

که چېرې تاسې په فعاله توگه بل ته غوږ شئ نو :

-د غبرگون مدیریت مو ښه کولاى شئ

-په سوداگرۍ کې له پېرېدونکو سره ښې اړیکې جوړولاى شئ

-شخړې کموالى شئ

-د پېرېدونکو اړتياو او غوښتنو پوره کولو کې ښه والى رامنځته کولاى شئ

-ښه کاري چاپېريال جوړولاى شئ

-له شريکانو سره مناسبې معاملي ته لار هوارولاى شئ

د فعالې غوږ اېښودنې لپاره بايد تاسې ارادي هڅه وکړئ چې د بل په پیغام سم پوه شئ دا چاره څرنگه امکان لري ؟

-خبرې کونکي ته مخامخ وگورئ

-د سترگو اړیکه وساتئ : که چېرې تاسې د سترگو اړیکه وساتئ نو خبرې کوونکى

سملاسي احساس کوي چې تاسې يې په خبرو کې علاقه لرئ. د سترگو اړیکه ساتل او يو کس په سترگو سوري کول دواړه خپله کې توپير لري. که چېرې تاسې په سترگو د بل د سوري کولو هڅه وکړئ نو مقابل کس مو ممکن ځان نا ارامه احساس کړي. کله هم چې يو کس خبرې کوي د خبرو پر وخت د سترگو اړیکه وساتئ او په خبرو کې چې کله تاسې فکر کوئ په دې وخت کې د سترگو اړیکه د لنډ وخت لپاره پرې کړئ. د خبرو د وخت په اوږدو کې په ۷۰ % وخت کې د سترگو اړیکه وساتئ. که چېرې د سترگو د اړیکې په ساتلو کې شرمېږئ نو کمه اندازه د اړیکې زاويې ته تغير ورکړئ او خولې او سترگو ته يې وگورئ .

هغه څه چې ستاسې پام بل لور ته اړوي مخنيوى يې وکړئ : په يوه وخت کې د څو چارو پر مخ وړل ښه وړتيا ده خو کله چې ايميل ليکئ، د بل خبرې اورئ، لوست کوئ نو په دې وخت کې نورې چارې مو د ټول پام يا تمرکز مخنيوى کوي. د نورو چارو په

بس کولو تاسې خبرې کوونکي ته دا پیغام ورکوي چې خبرو کې یې علاقه لري او خبرې کوونکي ته احترام لري .

-د خپل ځان په داخل کې د هغه څه مخنیوی وکړي کوم چې ستاسې پام بل لور ته اړوي : که چېرې تاسې وړي یا ترې یاستی، تشناب ته د تلو اړتیا لري او یا هم کومه بله داسې شخصي اړتیا وي کومه چې ستاسې پام بل لور ته له خبرو اړولی شي له خبرو اترو او لیدني مخکې مو اړتیا پوره کړي .

-د علاقې ښودنې لپاره فزیکي ژبه وکاروي : د بدن په ژبه خپله علاقه او ارامتیا ښودل خبرې کوونکي ته دا جرات ورکوي چې د خپل نظر بیان ته ادامه ورکړي. خپل لاسونه غونډ شوي مه نیسئ، د سترگو اړیکه وساتئ، اوس او وروسته خپل سر وخوځوي. که چېرې له خبرې کوونکي سره په خبرو کې موافق هم نه یاستی نو بیا هم له سر خوځولو ډډه مه کوئ. سر ښورول باید په دې مانا نه وي چې خبرې کوونکي څه وايي ته ورسره موافق یې باید په دې مانا وي چې د خبرې کوونکي د خبرو له ادامې سره موافق یې .

-نور پرېږدئ چې څه ویلو ته لري ویي وايي : کله هم چې یو پېرودونکی د خدماتو یا تولید په اړه شکایت لري نو سملاسي یې حل ته مه مخه کوئ ځکه چې ډېری وخت خلک غواړي بل یې خبرو ته غوږ شي. که چېرې تاسې کې د غوږ ایښودنې وړتیا شته وي نو د ډېر برید کوونکي چلند پېرودونکی به هم له برید را وگرځي او د رغونې په لور به گام پورته کړي او یا به هم رغونکو خبرو ته مخه کړي. که چېرې تاسې یې خبرې ډېرې ژر قطع کړئ نو ممکن ډېر اړین مالومات ترلاسه نه کړئ. کله مو هم چې بل کس ته د خپلو خبرو پوره کولو اجازه ورکړه نو له مالوماتو تر لاسه کولو وروسته خپل نظر باندې پیل وکړئ .

مخکې له مخکې قضاوت مه کوئ، لمړی په خبر ځان سم پوه کړئ، د بل په خبرو کې لمړی حقایقو ته پام وکړئ، دوهم گام کې مو خپل احساسات کنټرول یا مدیریت کړئ، درېم گام کې له هغه غبرگون ډډه وکړئ چې د احساساتو پر بنسټ وي او د منطق لپاره فکر او ذهن ته رجوع وکړئ، په ذهن کې فرضیې مه جوړوي او مخکې له مخکې داسې مه انگېرئ چې تاسې په ټوله خبر پوه شوي یاستئ. که چېرې مو د خبرو په منځ کې ذهن کې نظر تولید شي نو د خبرو په منځ کې په هېڅ وجه مه وایئ او تر هغې انتظار وکړئ تر څو مو چې د خبرو نوبت نه وي. که چېرې تاسې د خبرو منځ کې نظر بیان کړئ نو خبرې کوونکی ممکن فکر وکړي چې تاسې یې خبرو ته پام نه کوئ. که چېرې خبرې کوونکي خبرې بندې کړي ډېری وخت په دې مانا نه وي چې خبرې یې پای ته رسېدلي ممکن د خبرو د ادامې او پیغام رسونې لپاره فکر ته اړتیا لري او د فکر کولو لپاره یې لنډه وقفه کړې وي نو تاسې وخت ورکړئ چې خپل فکر وکړي .

-د خبرو پر وخت هېڅکله دا ډول اصطلاح "زه هم همداسې" مه کاروي : که چېرې

تاسې ژر ورته غبرگون وښيي لکه " هو زه پوهېږم ماته هم همداسې پېښه شوې وه ؛ صبر چې زه خپله کيسه هم درته وکړم " دا ډول غبرگون ممکن د خبرې کوونکي په ذهن کې فکر پيدا کړي چې تاسې ته د خبرې کوونکي خبرې اهميت نه لري .
-له ډېرې مداخلې پرته پوښتنې وکړئ : د دې لپاره چې کافي مالومات مو ترلاسه کړي وي د پرانيستي پای لرونکو سوالونو باندې پوښتنې وکړئ لکه زه غواړم په دې ... ډېر پوه شم کولای شئ په تفصيل مې پوه کړئ ؟
-خبرې کوونکي د خبرو ادامې ته تشويق کړئ : لکه په سر ښورولو، لکه په لنډو خبرو .

-که چېرې تاسې په خبرې نه يې پوه شوي او يا مو ناسم مطلب له خبرې نه وي اخيستی د دې لپاره دا ډول جملې وکاروئ که چېرې زه سم پوه شوی يم تاسې ويل غواړی چې ... همداسې ده ؟

په خبرو اترو کې د پيغام رسولو او ترلاسه کولو تر مخ خنډونه ډېر څه داسې شته چې ستاسې د پيغام په سمه توگه د رسېدو مخنيوی کولای شي لکه د مقابل کس کلتور، ارزښتونه، باورونه ځکه چې هر کلتور کې د هرې خبرې او کړنې مانا توپير لري د بېلگې په توگه افغانستان کې د خوړو بوي کول د سپي د عادت په څېر مانا لري د افغانستان ځينو سيمو کې بيا د پيشو د عادت مانا لري او مانا يې وړی عادت لرل دي خو په اروپا کې دا چاره په دې مانا ده چې خواړه خوندور دي.

له دې پرته کمه رڼا، زياته يا کمه تودوخه او شور هم د پيغام رسونې خنډ گڼل کيږي .

که چېرې په احساساتو ډک اوسې نو له موخې او پيغام درک کولو او يا بل ته رسولو دې راگرځوي. غوسه، خپگان، ويره، ډېر خوښي هر يو احساسات دي او د پيغام رسونې يا ترلاسه کوونې په مخ کې خنډ گڼل کيږي. په اروا پوهنه کې ورته احساساتي شور وايي .

خدا کول کوچنی خنډ گڼل کيږي خو که خلک د يوه هيواد خو د مختلفو سيمو، د مختلفو ژبو او يا هم د يوې ژبې وي خو لهجه يې بدله وي او يا هم عمرونو کې لوی توپير سره ولري نو خدا يې خنډ کېدای شي .

فيزيولوجيکي خنډونه لکه ناروغي، د سترگو ليد کې کمزورتيا، په اورېدنه کې ستونزه، د بدن په کومه برخه کې درد هم د پيغام رسولو او ترلاسه کولو لپاره خنډ گڼل کيږي .

په خبرو اترو کې د لنډې کیسې کول او بېرته د خبرو اصلي هدف ته راتلل ښه چاره ده خو که مقابل کس مو تاسې سره ورته تجربه ونه لري نو دا چاره به اغېزه ده. ډېر به کچې زیات متلونه، نیمه کې خبرې پرېښودل، عمومي خبرې زیاتول هم د پیغام رسونې لپاره خنډ ګڼل کېږي. بې کچې زیات مالومات او تفصیل یې هم د پیغام لپاره خنډ دی.

د فزیکي ژبې رازونه

انسان دوه ژبې لري یوه د خبرو ژبه ده او یوه د ذهن ژبه ده. د خبرو په ژبې تاسې ته ټول هغه څه نه وایي د څه په اړه چې فکر کوي خو فکر کې چې څه ځان سره پټ بیانوي د بدن په ژبې ترې ویل کېږي. تاسې په بشپړ توګه د بدن ژبه نشئ کنټرول کولای. د بېلګې په توګه که یو کس زیات غسه شي خو غسه بیان نه کړي د بدن ژبه کې یې روښانه غسه څرګنده وي خو داسې تخنیکونه هم شته چې تاسې پرې د بدن د ژبې خپلسری بیان کنټرول کړئ.

په پیل کې بل ته د لاس ورکول که چېرې لاس ورکول مو ډاډه وي تاسې پرې په خپل ځان د باور لرل بیانوي خو که چېرې له شرمه ډک انداز کې بل ته لاس ورکړئ نو تاسې پرې په خپل ځان د باور نشتوالی بیانوي. د بدن ژبه مو مخکې له مخکې د خبرو څرنگوالی ټاکي.

د بدن د خوښت تر شا مو احساسات کنټرول کړئ : که چېرې تاسې غواړئ چې د بدن ژبه مو په اغېزمنو خبرو اترو بدله کړئ نو د پیغام تر شا مو احساسات مدیریت کړئ. د بېلګې په توګه که تاسې د غسې احساس ولرئ نو ډوبه ساه واخلي او خپل ځان په منظمه توګه بېرته راغونډ کړئ. که چېرې تاسې خپل احساسات مدیریت نه کړئ نو ستاسې خپل احساسات به تاسې خپل کنټرول کې واخلي او احساساتي کس تل هغه څه کوي او وایي په کوم چې وروسته پېښمانه وي. که چېرې تاسې مثبت احساسات لکه خوښي بیانول غواړئ نو په مناسب وخت کې یې بیان کړئ.

پراخ درېدل : که چېرې ستاسې پښې ډېرې سره نږدې وي ممکن نورو ته ستاسې د نا ارامتیا پیغام ورسوي خو که چېرې مو پښې زیاتې پراخې وي نو ممکن بل ته د برید کوونکي چلند پیغام ورسوي.

متې : که چېرې د مټو خوځښت وکاروئ نو ستاسې باور نورو کې له منځه وړلای شي او یا مو اورېدونکي نا ارامه کولای شي. که چېرې مو متې په تنې پسې نښتې وي د برید کوونکي چلند مانا لري او په ورته وخت کې د نورو نظر نه منل مانا ورکوي. که چېرې مو بدن سره کمه فاصله کې متې وي ستاسې ارامتیا ښودنه کوي.

پرانېستي لاسونه : لاسونه تل د احساساتو بیانونکي وي. که په لاسونو واړه خو بې کچې زیات خوځښتونه ترسره کړئ ستاسې زهني نا ارامتیا ښي. که لاسونه بند یا موتي ته ورته شکل کې ونیسئ نو غسه مو بیانوي. پرانېستي لاسونه ستاسې زهني ارامتیا، په ځان باور بیانوي.

سیده درېدل : که چېرې تاسې سیده ولاړ اوسئ ستاسې په ځان باور لرونکی شخصیت ښي. همداسې مخ ارام وساتئ او مسکا پرې ولرئ.

په عامه ځای کې خبرې یوه تر ټولو عامه وېره په عامه ځای کې د خبرو ده خو په ورته وخت کې داسې هېڅ کوم بد پکې نشته چې تاسې یې باید په اړه وېره ولرئ. د ژوند په ډېرو برخو کې په عامه ځایونو کې خبرې ډېرې اړینې دي او له همدې امله تاسې باید په دې وېرې برلاسي شئ. په نړۍ کې یوازې ته نه یې چې په عامه ځایونو کې د خبرو اړه تشویش لري بلکې د نړۍ ډېری وگړي دا تشویش تجربه کوي او پرې د برلاسه کېدو لپاره خپل ځان کې وړتیاوې اضافه کوي .

مخکې له مخکې چمتوالی د نړۍ ټول هغه وگړي کوم چې په عامه ځایونو کې د خبرو ښه وړتیا لري ټول یې خپله کې یوه گډه ځانگړنه لري او هغه مخکې له مخکې چمتوالی او تمرین دی. تر خبرو مخکې باید د خبرو په موضوع پوه واوسئ او کله چې په موضوع خبرې کوئ نو تاسې باید پکې کافي پوهه ولرئ. ځینې خلک دا تېروتنه کوي چې د موضوع په اړه را ټوله کړې پوهه په یادو یادوي خو که چېرې په منځ کې ترې بل پوښتنه وکړي او یا هم کوم بل ډول مزاحمت رامنځته شي نو تاسې څخه د خبرو ځای ورکېدای شي او دا مو هېرېدای شي چې ورپسې مو څه وېل غوښتل او د اورېدونکي مو دا شک کولای شي چې تاسې موضوع کې کافي پوهه نه لرئ او په دې چارې تاسې خپل باور له لاسه ورکولای شئ. د دې ډول حالت د مخنیوي لپاره په هغو ټکو ځای پوه کول اړین دي کوم

چې تاسې تشرېح کول غواړئ .

مثبت پاتې کېدل

د ځينو خلکو تېروتنه دا وي چې د ځان په اړه منفي تعريفونه زهن کې ساتي. تل زهن کې له ځان سره د ځان په اړه مثبتې خبرې وکړئ. که چېرې تاسې دا تمرين ترسره کړئ نو د تشويش لويه برخه به مو له منځه وړي وي .

کيسه کول

د هر چا بڼه کيسه خوښيري. له ډېره پخوا خلک کيسې کوي، له دومره مخکې چې کيسه لا ليکل شوې هم نه وه خلک يو بل ته کيسې کوي. کله هم چې تاسې په يوې پېچلې موضوع خبرې کوئ او تاسې غواړئ چې په دې پېچلې موضوع خلک په بشپړ توگه پوه شي نو د لنډې او اړوند کيسې له لارې يې په ډېره اسانۍ پوه کولای شئ .

له خپل ځان څخه ځان خبرول

کله هم چې خبرې کوی که چېرې تاسې د ځان د تشويش په اړه فکر وکړئ نو تاسې دا فکر هم کولای شئ چې وېره او نا ارامتيا مو نورو ته هم څرگنده ده او دا چاره تاسې نور هم نا ارامه کوي. په ډېرو حالتونو کې اورېدونکو ته ستاسې وېره نه ښکاري. که چېرې په دوامداره توگه تاسې دې ته پام وکړئ چې اورېدونکو ته مو وېره او تشويش او له دې امله رامنځته شوې نا ارامتيا ښکاري او که نه نو دا چاره يې نوره هم زياتوي.

د مذاکرې او تشويق وړتياوې

تشويقول داسې وړتيا ده کوم چې په ټوله نړۍ کې سوداگر کاروي. ډېری وخت خلک تشويقولو له لارې نورو کې د توافق لپاره او يا يوې موخې ته د رسېدو لپاره انگېزه پيدا کوي. که دا موخې لويې وي او يا وړې وي په ټولو حالتونو کې د بل د تشويقولو لپاره درې شيانو ته اړتيا لري : د څه په اړه چې خبرې کوي پکې پوهه لرل، د اورېدونکو په اړه پوهه لرل يا يې پېژندل، د تشويقولو په تخنيک پوهېدل .

په موضوع پوهېدل

په موضوع کې د تشويقولو تر کچې زياته پوهه لرل. د موضوع په بڼه، بد او بدرنگه اړخ کې پوهه لرل. که چېرې تاسې د موضوع په هر اړخ پوه شئ او په دې ځان پوه کړئ چې څرنگه يې وکاروئ نو خپلې موخې ته پرې رسېدلای شئ. که چېرې تاسې د

يو څه په اړه کس په دې پوه کړی چې موضوع کوم ډول تړاو ورسره لري نو ممکن تشويق يې اسانه چاره وي .

د اورېدونکو په اړه پوهه لرل
په دې پوهېدل اړين دي چې ته څوک د څه لپاره تشويقوي. هر کس د تشويقولو تخنيک ته مختلف غبرگون ښي، ممکن د يو کس يوه تخنيک ته غبرگون بريد کونکی چلند وي خو بل کس همدې ته چپتيا غوره کړي. د اورېدونکو په اړه د زياتې پوهې لرل او ورسره اشنا کېدو لپاره اړينه ده چې پوښتنې ترې وکړی. که چېرې امکان لري د موضوع په اړه يې چې څه خوښ او څه ناخوښ دي په اړه پوښتنې ترې وکړی، د موخې په اړه يې پوښتنې ترې وکړی، د اړتياو په اړه يې پوښتنې وکړی. په دې ډول پوښتنو تاسې د موضوع په اړه په خپله په همدې کس انځور جوړوئ، د موضوع په اړه په همدې کس د موضوع گټې بيانوئ.

په خبرو کې د خپل نظر بيان او بريد
د اغيزمنو خبرو اترو له لارې تر بل د پيغام رسولو لپاره ډېرې لارې چارې شته چې ځينې يې تر نورو ډېرې اغيزمنې او ښې دي. خو اړينه داده چې خبرو کې بل کس خپلې اړتياوې درک کړي. دا چاره په مسلکي طريقه د خپل نظر د بيان له لارې امکان لري او هغه هم په داسې طريقه چې له موضوع بهر تگ نه کوي او په داسې ساده الفاظو نظر بيانوي په کومو چې نور په اسانۍ پوهېدلای شي .

په دې پوهېدل هم اړين دي چې بايد څه ووايي او کله يې بايد ووايي. که چېرې ته يوه ناسمه کليمه وکاروي او يا يې بې وخته وکاروي نو ټول باور دې پرې له منځه تللی شي. ډېرې زياتې او يا ډېرې کمې خبرې کول ستاسې په اړه په هغو خلکو کې منفي انځور جوړولای شي کوم چې تاسې ته ارزښت لري. تل بل خبرو ته پرېښودل او بيا ورپسې خپل نظر بيانول که چېرې داسې نه وي نو يوازې مزاحمت نه گڼل کيږي بلکې د اغيزمنو خبرو اترو پولې هم ورسره ړنگيږي. د خبرو لپاره بلنه ورکول يې تر ټولو ښه طريقه ده. په دې پوهېدل هم اړين دي چې کله بايد خبرې وکړې او کله چپتيا غوره کړي .

د خپل نظر بيانونکي خبرې تل د خپل نظر چار چاپېره راڅرخيږي خو د بريد کونکي کس تل د بل کس په اړه نظر وي. په خبرو کې صفت او قيد کارول ډېر کم کړی. د

اوردو خبرو تشرېح په لنډو خبرو وکړئ. له وړاندیز پرته له تفصیل ویلو ډډه وکړئ .

خلک تقریبا ۸۰ % پیغام د لیدلو له لارې ترلاسه کوي او ۲۰ % د غوږونو له لارې ترلاسه کوي. د بدن په ژبه کې د درېدو، ناستې، لاسونو او مخ په طریقه ځان پوه کړئ. په بدن کې مو باید برید او غیری فعاله اوسېدل نه وي بلکې د پیغام بیان پکې نغښتی وي. په دې پوهېدل اړین دي چې ستاسې د بدن د کومې برخې کوم ډول خوځښت بل ته کوم ډول پیغام رسوي. د بېلګې په توګه که تاسې غسه اوسئ پرته له پوهېدو او ارادې ستاسې د بدن ژبه د غسې بیان کوي. د بدن د ژبې د کنټرول لپاره بهر کې ښکاره او داخل کې د پټو احساساتو کنټرول زده کول اړین دي.

د شخړو هوارول

کار ځای، ټولنه او کورنۍ درېواړه باید داسې ځای وي چې له سولې ډک وي. په یادو درېواړو ځایونو کې تاسې له ستونزمنو حالتونو سره مخ کېږئ او تاسې په ستونزمن حالت د برلاسه کېدو هڅه کوئ. تر ټولو غوره لار د ستونزې هوارۍ دی .

مهاتما ګاندي وايي : "هغه بدلون په خپله واوسه چې ته یې نړۍ کې لیدل غواړي ."

په پورته یادو درې ځایونو کې ممکن تاسې د ډېر فشار لاندې ځان احساس کړئ، ممکن ډېر سټرس تجربه کړئ، ممکن د بل له برید کونکي چلند سره مخ شئ. ډېری وخت دا ډول حالت مونږ ډېر ژر جذبوي او له سوله ایز پاتې کېدو مو راګرځوي. په داسې ننگونکي حالت کې اړینه ده چې د بېرته برید لپاره خپل احساسات کنټرول کړئ او یو څو ګامه سم لوري ته د ستونزې د هوارېدو لپاره واخلي. که چېرې ستاسې غبرګون احساساتي وي نو له خپلې موخې مو بل لور ته بیایي .

په کورنۍ، ټولنه او کار ځای کې له نورو سره روغتیا لرونکې پولې ټاکل هم اړین دي. ځان په دې پوه کول اړین دي چې د څه زغم لري او د څه زغم نه لري. که چېرې د زغم له پولو مو څوک بهر تګ وکړي نو په رغونکې توګه هوارې ته مخه کړئ. وېل یې اسان دي خو کول یې اسانه چاره نه ده خو تمرین مو دا وړتیا ښه کولای شي. د ځان د پولو ټاکلو لپاره د ځان پېژندل اړین دي. د ځان پېژندل ډېری وخت د تېر وخت له تجربو کیږي د یو څه تجربه کول کلکې پولې جوړولی شي او تاسې ته خپل ځان او د زغم کچه در په ګوته کولای شي. کله هم چې د انسان مقام، ژوند او د ژوند حالتونو کې

بدلون رامنځته کيږي نو ټاکل شوي پولي هم خپل ځايونه ورسره بدلوي .

تل د پوهېدو هڅه وکړئ

له نورو سره هره شخړه مونږ ته د ځان په اړه يو څه را زده کوي او دا زمونږ دنده ده چې په هر هغه حالت کې کوم کې چې بل سره توافق ته نشو رسېدلی په دې حالت کې خپل مخالف رول په گوته کړو : لمړی له خپل نظره شخړې ته کتنه کول او بيا د مقابل کس له نظره حالت تعريف کول مو د ځان او حالت په اړه پوهه زياتولی شي.

سرچيني :

<https://bookboon.com/premium/books/reframing-in-business-and-life>

<https://bookboon.com/premium/books/interpersonal-skills-for-entrepreneurs>

<https://bookboon.com/premium/books/developing-dependable-relationships>

Get more e-books from www.ketabton.com
Ketabton.com: The Digital Library