

فكري 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 کی کول

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

بيا خپلې چوکات کوونه

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

بيا خپلې چوکات کول يوه حالت ته په خپله په بل نظر کتل دي تر څو ځان کې 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 کې چې د ټولو گټه په پام کې نيول شوې وي. د خبرو اترو لپاره په اداره کې هم په هره کچه گټوره طريقه ده.

بيا خپلې چوکات کول د يو کس په ذهنيت کې مثبت يا منفي بدلون دی. کوم کس چې خندا کوونکی او هر څه کې خوشبينه وي نو په طبيعي توگه په بيا خپلې چوکات کولو کې لويه وړتيا لري خو لکه د هر څه په څېر څومره چې هر کس ياده وړتيا تمرين کړي همدومره په اسانۍ بيا خپلې چوکات کوونه ترسره کولای شي. په مديريت کې هغه مديران چې د يو څه کارونه د مختلفې موخې لپاره ټاکلی شي او يا يې د مختلفې موخې لپاره کارونې ته چمتو کولی شي په بيا خپلې چوکات کولو کې ښه وړتيا لري (د يو څه د بلې موخې لپاره کارول - لکه د بېلگې په توگه د خوب خونه د دفتر په توگه کارونې 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 زهن 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 زهن 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 ويلاى 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 زهن 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 زهن کې ولری چې تقريبا هر منفي حالت د بياځلي چوکاټ کې کولو له لارې په مثبت فکر بدلولاى شئ. څه چې پېښيري تاسې يې هر وخت کنټرول نشی کولاى خو هرې پېښې ته د غبرگون کنټرول کولاى 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 مخنيوى 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 بڼي بلکې د پېرودونکي گټه پرې وښودل شي. مارټين لينډسټروم په خپل بايولوژي کتاب کې وايي چې نيورومارکېټينگ د خلکو زهن کې نظرونه ور اضافه کول نه دي او يا هم په زوره پرې خدمات يا توليد پېرل نه دي بلکې زهن يې راسپړل دي او په دې پوهېدل دي چې زهن کې يې څه دي او په دې ځان پوه کول دي چې زهن 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 زهن 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 سپرې 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 ليمو په ليمويي شربت بدلوي خو په اصل کې دواړه ليمو دی .

يوه شرکت صابون جوړوه، د جوړونې پر وخت د صابون په مخلوط کونکي ماشين کې په تصادفي توگه هوا داخله شوه او صابون وبهږده. له تولید وروسته يې لامبو وهونکي يا بهېدونکي صابون نوم پرې کېښود او دې چارې يې په مارکېټ کې تر بل هر صابون پلور زيات کړ .

په سوداگرۍ کې لاندې ياد شوي هم د بيا ځلي چوکاټ کولو برخه ده :

-د توليد يا خدماتو پېرودونکو ته سملاسي د خبرو وخت ورکول.

-د پېرودونکو احترام

-په خبرو کې د بل درک کول

په شخصي ژوند کې بيا 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 غبرگون 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، ټولني او کورني کې د باور وړ کېدنه له نرمو وړتياو يوه اړينه نرمة وړتيا ده. د باور کېدني لپاره بايد تاسې له ځانه داسې شخصيت جوړ کړئ کوم چې هره دقیقه بدلون نه مومي او ثابت قدمه يا بدلون نه موندونکي، د تکيې وړ کس وي.

د باور وړ کېدو کس کې دا وړتيا شته وي چې بل کس ته دا وېني چې نظر يې 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 غور ايردي تر څو د نورو په اړه څه زده کړي.

د باور وړ کېدو کس دې ته وايي چې څه وايي هغه کوي او کولای يې شي، له هغه څه ويلو ډډه کوي چې ترسره کول يې امکان نه لري. ځيني خلک يوازې کار ځای کې د باور وړ وي، ځيني ټولنه او يا کورني کې د باور وړ وي خو ځينو ته چې هر رول وسپارل شي په هر سپارل شوي رول کې د باور وړ وي. د بېلگې په توگه مېرې کار ته روان دی اوله خپلې مېرمنې يې وغوښتل چې کوچنيان تر ښوونځي پورې له اته بجو مخکې ورسوه که چېرې يې مېرمن ووايي چې سمه ده نو تر ښوونځي له اته بجو رسېدلې وي : مېرمن يې مېرې ته د باور وړ کس دی ځکه چې څه وايي هغه کوي. همداسې مېرمن ته يې مېرې د باور وړ کس دی ځکه چې مېرې يې هغه څه نه وايي کوم چې نشي ترسره کولای. دواړه په يو بل باور او تکيه کوونکي دي.

د بېلگې په توگه توريالی کار ځای کې د باور وړ کس نه دی ځکه چې سوپروايزر يې چې کومه دنده ورته سپاري دنده تل نيمه کې پاتې وي او تر پايه يې نشي رسولی. همداسې تل کار ځای ته ناوخته رسيزي او يا هم غېر حاضر وي. همداسې کله يې چې همکاران د همکاري غوښتنه ترې وکړي نو هېر يې وي. تل چې کله سوپروايزر د کار د بشرېدو پوښتنه ترې کوي نو د بشپړېدو وخت يې راتلونکي ته ځنډوي او ټولې چارې يې نيمگړې پاتې وي. توريالی مسول کس نه دی او له همدې امله پرې باور نشي کېدلی. توريالی بايد څرنکه 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 شخصيت جوړونکي ځانگړني او اختيار کړی يا خپل کړی چلند دی. د باور وړ کس کېدنه يوه نرمة وړتيا ده او هر کس يې زده کولای او تمرين کولای شي. نرمې وړتياوې د مختلفو وړتياو ټولگه ده په کومې کې چې مختلفې ټولنيزې وړتياوې، د خپلمنځي اړیکو وړتياوې او د چلند خپلولو وړتياوې 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 کونکي 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 بريننا 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 جوړ جاري 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 چپلونو 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 شی 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 ډب کړي د ستونزو هوارولو پر وخت تل پای يا موخه یاد کې ساتل.

خان نورو ته د باور وړ په توگه ورپېژندل

داسې ځانگړنې لرل چې نور پرې تکیه کولی شي د باور وړ په توگه تاسې نورو ته ورپېژني خو دا چاره په یوه ورځ کې نه کيږي. 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 لری.

مسولیت لټول او ترسره کول

د باور وړ کس خپل مسولیت پېژني او د ترسره کولو لپاره یې په لټه کې وي. همداسې د یو رضا کار په توگه کورنی، ټولني 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 کړنو بدليري او یوازې خیالي خبرې نه کوي. د چارو د ترسره کولو لپاره تل د پیل او پای وخت ټاکي. خپلې وړتیاوې ورته مالومي وي او د یو څه لاسته راوړني لپاره یې کاروي.

د باور وړ کس اسانه او د لاس لاندې چارې هم پر مخ وړي خو په ورته وخت کې له ننگونو سره هم مخ وي او کومه ویره نه ترې لري. د ننگونو 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 نیمگړتیا مني او د ښه کولو لپاره یې کار کوي.

د هرې نرمې وړتیا زده کولو لپاره انسان له څلور پړاونو تېريري: 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 آشنا 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 کړي 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 وړانديز 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 ورتیا موجوده وي خو ځینی یی فکری ودي ته له رسېدو سره زده کوي.

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

خپلمنځي ورتياوي څه دي او ولې سوداگري کې اړینې دي؟
خپلمنځي ورتیا ته د خلکو ورتياوي او نرمې ورتياوي نومونه هم اخلي. نرمې ورتياوي له نورو سره د فعل او انفعال طریقې رانغاړي، په کار ځای او له کار ځای بهر کارېږي. مسلکي ورتياوي بیا یوازي کارځای کې د فعالیت او یا یوې چارې ترسره کولو لپاره کارېږي.

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

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

هر کس یادي ځانگړنې په خپل چلند کې په مختلفه توگه ښي او د ښودنې طریقې له احساساتي زیرکتیا سره تړاو لري. له دې پرته له دوستانه چلند خوشبینانه اوسېدو سره تړاو لري. ټولې ټولنې که سوداگریزي دي او که غیرې سوداگریزي ټولنې دي د ښو اړیکو جوړولو ورتیا ته ارزښت ورکوي، له دې پرته د هر وگړي ذهني او فزیکي روغتیا ته هم له نورو سره ښي اړیکې لرل اړینې دي.

تر ۱۹۲۰ لسيزې پورې خلکو ته د بنو اړیکو مطالعه اړینه نه وه او نه هم کوم ارزښت ورکړل شوی وو. خو کله چې کمپنیو او شرکتونو خپلمنځي اړیکو ته کتنه وکړه او د خپلمنځي اړیکو له امله یې د چارو تولید ته کتنه وکړه پایله کې یې د یادو وړتیاو مطالعې ته ارزښت ورکړ. په دې وخت کې د امریکا اروا پوه تورن ډایک د "ټولنيزې زیرکټیا" اصطلاح ابداع کړه او له یادې اصطلاح یې موخه د یو کس داسې وړتیا وه چې نور پري درک کولای او مدیریت کولای شي. وروسته په ۱۹۳۶ کال کې د امریکا لیکوال او لېکچرر ډېل کار نېګي د "څرنګه ملګري وګټو او په خلکو نفوذ وکړو" کتاب چاپ کړ کوم تر اوسه په ۲۱ پېړۍ کې هم نامتو کتاب ګڼل کیږي. د کتاب لویه برخه وروسته د پلور د تخنیکونو د ښه کولو لپاره او له پېرېدونکو سره د بنو اړیکو جوړولو لپاره وکارول شوه. په ۱۹۶۰ لسزه کې د انسانانو د اړیکو په اړه دا مطالعه د امریکا تر پوهنتونونو پورې ورسېده او په محصلینو کې د ځانته د احترام لوړولو او د اغیزمنو خبرو اترو وړتیا ترلاسه کولو لپاره وکارېده. په ۱۹۸۰ لسيزه کې د انسانانو د اړیکو په اړه مطالعه په دودیزو زدکړو بدله شوه. په ۲۱ پېړۍ کې خلک ګمان 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 وړتیاوې زده کړي او له خپلې کورنۍ، ملګرو، ټولني او کار ځای کې له کار کوونکو سره په خپل فعل او انفعال کې غوره والی رامنځته کړي.

انسانان ټولنيز چلند لري، هغه طریقه چې د انسانانو ترمنځ خپلمنځي اړیکې جوړوي زمونږ د ژوند په مختلفو برخو او بریا لوی اغیز لري. دا وړتیا هغه وخت تر هر بل وخت اړینه ده کله چې یو کس یوه سوداګري پر مخ بیايي او په دوامداره توګه پېرودونکو، د تولید یا خدماتو لېږدونکو، کار کوونکو، پانګه اچونکو او نورو خلکو سره په اړیکه کې وي. په دې اړیکو کې مونږ د نورو خلکو لخوا څه ډول درک کېږو یا هم د کوم ډول کس په توګه پېژندل کېږو په موخې او لاسته راوړنې مو مستقیم اغیز لري لکه د لویو پېرودونکو جلب، له پانګه اچونکي سره په بریالۍ توګه د پانګې په اړه خبرې اتري او شرایط ټاکل، د پور ترلاسه کول، د کار کوونکو ترمنځ شخړې هوارول، د اغیزمن ټیم جوړول، د رسنیو له لارې خپل نفوذ کول او داسې نور...

د فشار وخت کې آرام او په ځان باور لرونکی اوسېدل، په دې وخت کې د خپل فکر او تمو په روښانه توګه بیانول او د فشار وخت کې په خلاقه توګه د ستونزو هوارول د نورو لپاره ډېر جذاب او سرګرمه کوونکي وي. یادې چارې ستاسې پېرودونکي تاسې ته بېرته راولي او په تاسې یې باور جوړوي. کوم خلک چې خپلمنځي وړتیاوې 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 سوداګرې

ستاسې اغيزمنې خبرې اترې ولې سوداګر ته اړينې دي؟ لاندې جملو ته فکر وکړئ او په دې ځان پوه کړئ چې سوداګرې 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 يوازي 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 سوداګرې له منځه وړلای او يا پراخولای شي تاسې ته د همکارانو له لارې رسيري.

د غور اېښودنې له اورېدنې سره توپير

په سوداگرۍ 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 شکايت کوي چې مونږ يې خبرو ته غور نه يو په دې مانا نه ده چې د اورېدو سيستم کې ستونزه لرو په دې مانا ده چې په پيغام د پوهېدو لپاره کافي هڅه نه کوو. همدا د اورېدو او د غور اېښودنې ترمنځ توپير دی. اورېدنه يوازې د اورېدو سيستم کاروي خو غور اېښودنه زموږ زهن هم په پيغام د پوهېدو لپاره پکې شاملوي .

د غور اېښودنې ډولونه

- غيرې فعاله اورېدنه : کله چې مونږ غيرې فعال اورېدونکي اوسو نو تمرکز مو خبرې کوونکي ته نه وي، کله چې خبرې کوونکي خبرې کوي ممکن دې وخت کې خپل مېايل کې بوخت يو، ممکن ايميل لټوو او يا هم کومې بلې چارې کې بوخت واوسو. مونږ داسې ښيو چې خبرو ته غور يو خو تمرکز مو بل چېرې وي. تر ډېره د خبرو لويه برخه له پامه غورزو او يوازې د اړينو خبرو اورېدو ته پام کوو او په دې چارې د خبرې کوونکي خبرې لنډيز کوو .

- په ټول پام سره غور اېښودنه : کله چې خپل ټول پام خبرې کوونکي ته اړو او داسې ښيو چې اورېدنه کې په بشپړ توگه گډون کوو. د خبرې کوونکي په خبرو کې حقايقو ته پام کوو او همداسې کله چې د خبرو پر وخت خپل احساس بيانوي نو احساس يې درک کوو .

- فعاله غور اېښودنه : کله چې زموږ تمرکز ۱۰۰ % خبرو ته وي، يوازې خبرو ته پام نه کوو بلکې اورېدو کې يې علاقه هم ښيو. له خبرو پس لنډ سوالونه هم کوو تر څو ځان په دې ځان ډاډه کړو چې مونږ په بشپړ توگه د خبرې کوونکي په پيغام پوه شوي يو.

څرنگه ځان په فعاله اورېدونکي بدلولای شو ؟

څېړنو بنودلې چې د خبرو اترو پر وخت خلک ۷۰% زموږ پیغام ناسم درک کوي. د خبرو د ناسم درک لمری لامل دادی چې بل کس خبرې هم نه وي ختمې کړې خو موږ زهن کې تر اورېدو مخکې پایله تصور کړې وي او د غوږ ایښودنې په ځای مو غبرگون او ځواب ته په چتموالي پیل کړی وي. له یوې خوا دا نورمال هم ده ځکه تر خبرو اترو زموږ زهن چټک کار کوي. فعاله غوږ ایښودنه مو لمری هغه سټرس را کموي چې د خبرو په پرتله یې د زهن چټکتیا رامنځته کوي او دوېم د ناسمې پایلې مخنیوی کوي، تاسې ته بشپړ مالومات رسوي .

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

-د غبرګون مدیریت مو ښه کولای شئ

-په سوداګرۍ کې له پېرېدونکو سره ښې اړیکې جوړولای شئ

-شخړې کموالی شئ

-د پېرېدونکو اړتیاو او غوښتنو پوره کولو کې ښه والی رامنځته کولای شئ

-ښه کاري چاپېریال جوړولای شئ

-له شریکانو سره مناسبې معاملي ته لار هوارولای شئ

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

-خبرې کونکي ته مخامخ وګورئ

-د سترګو اړیکه وساتئ : که چېرې تاسې د سترګو اړیکه وساتئ نو خبرې کونکي

سملاسي احساس کوي چې تاسې یې په خبرو کې علاقه لرئ. د سترګو اړیکه ساتل او یو

کس په سترګو سوري کول دواړه خپله کې توپیر لري. که چېرې تاسې په سترګو د بل د

سوري کولو هڅه وکړئ نو مقابل کس مو ممکن ځان نا ارامه احساس کړي. کله هم چې

یو کس خبرې کوي د خبرو پر وخت د سترګو اړیکه وساتئ او په خبرو کې چې کله

تاسې فکر کوئ په دې وخت کې د سترګو اړیکه د لنډ وخت لپاره پرې کړئ. د خبرو د

وخت په اوږدو کې په ۷۰% وخت کې د سترګو اړیکه وساتئ. که چېرې د سترګو د

اړیکې په ساتلو کې شرمېږئ نو کمه اندازه د اړیکې زاویې ته تغیر ورکړئ او خولې او

سترګو ته یې وګورئ .

هغه څه چې ستاسې پام بل لور ته اړوي مخنیوی یې وکړئ : په یوه وخت کې د څو

چارو پر مخ وړل ښه وړتیا ده خو کله چې ایمیل لیکئ، د بل خبرې اورئ، لوست کوئ

نو په دې وخت کې نورې چارې مو د ټول پام یا تمرکز مخنیوی کوي. د نورو چارو په

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

-د خپل ځان په داخل کې د هغه څه مخنیوی وکړی کوم چې ستاسې پام بل لور ته اړوي : که چېرې تاسې وړي یا تری یاستی، تشناب ته د تلو اړتیا لری 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 کړی .

-د علاقې بنودني لپاره فزیکي ژبه وکاروی : د بدن په ژبه خپله علاقه او ارامتیا بنودل خبرې کوونکي ته دا جرات ورکوي چې د خپل نظر بیان ته ادامه ورکړي. خپل لاسونه غونډ شوي مه نیسی، د سترگو اړیکه وساتی، اوس او وروسته خپل سر وخوځوی. که چېرې له خبرې کوونکي سره په خبرو کې موافق هم نه یاستی نو بیا هم له سر خوځولو ډډه مه کوی. سر بنورول 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 پرېږدی چې څه ویلو ته لري ویې وایي : کله هم چې یو پېرودونکی د خدماتو یا تولید په اړه شکایت لري نو سملاسي یې حل ته مه مخه کوی ځکه چې ډېری وخت خلک غواړي بل یې خبرو ته غوږ شي. که چېرې تاسې کې د غوږ ایښودني وړتیا شته وي نو د ډېر برید کوونکي چلند پېرودونکی به هم له برید را وگرځي او د رغوني په لور به گام پورته کړي او یا به هم رغونکو خبرو ته مخه کړي. که چېرې تاسې یې خبرې ډېرې ژر قطع کړی نو ممکن ډېر اړین مالومات ترلاسه نه کړی. 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 وکړی .

مخکې له مخکې قضاوت مه کوی، لمړی په خبر ځان سم پوه کړی، د بل په خبرو کې لمړی حقایقو ته پام وکړی، دوهم گام کې مو خپل احساسات کنټرول یا مدیریت کړی، درېم گام کې له هغه غبرگون ډډه وکړی چې د احساساتو پر بنسټ وي او د منطق لپاره فکر او ذهن ته رجوع وکړی، په ذهن کې فرضیې مه جوړوی او مخکې له مخکې داسې مه انگېږی چې تاسې په ټوله خبر پوه شوي یاستی. 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 وکړی تر څو مو چې د خبرو نوبت نه وي. که چېرې تاسې د خبرو منځ کې نظر بیان کړی نو خبرې کوونکی ممکن فکر وکړي چې تاسې یې خبرو ته پام نه کوی. که چېرې خبرې کوونکی خبرې بندې کړي ډېری وخت په دې مانا نه وي چې خبرې یې پای ته رسېدلي ممکن د خبرو د ادامې او پیغام رسوني لپاره فکر ته اړتیا لري او د فکر کولو لپاره یې لنډه وقفه کړې وي نو تاسې وخت ورکړی چې خپل فکر وکړي .

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

تاسي ژر ورته غبرگون وښيي لکه " هو زه پوهېږم ماته هم همداسي پېښه شوي وه ؛ صبر چې زه خپله کيسه هم درته وکړم " دا ډول غبرگون ممکن د خبرې کوونکي په ذهن کې فکر پيدا کړي چې تاسي 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 مي پوه کړئ ؟
-خبرې کوونکي د خبرو ادامې ته تشويق کړئ : لکه په سر ښورولو، لکه په لنډو خبرو .

-که چېرې تاسي 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 تاسي ويل غواړی چې ... همداسي ده ؟

په خبرو اترو کې د پيغام رسولو او ترلاسه کولو تر مخ خنډونه ډېر څه داسي شته چې ستاسي 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 خوندي 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 کونې په مخ کې خنډ گڼل کيږي. په اروا پوهنه کې ورته احساساتي شور وايي .

خندا 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 خندا 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 بې اغیزه ده. ډېر بې 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 خوځښت تر شا مو احساسات کنټرول کړئ : که چېرې تاسې غواړئ چې د بدن ژبه مو په اغیزمنو 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 پښېمانه وي. که چېرې تاسې مثبت احساسات لکه خوبني 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 کونکي چلند پیغام ورسوي.

متې : که چېرې د متو 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 ډېرې 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 کوي 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 شوي نا ارامتيا ښکاري او که نه نو دا چاره يې نوره هم زياتوي.

د مذاکرې او تشويق وړتياوي

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 بڼي، ممکن د يو کس يوه تخنيک ته غبرگون برید 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 جوړوي، د موضوع په اړه په همدې کس د موضوع گټې بيانوي.

په خبرو کې د خپل نظر بيان او برید د اغيزمنو خبرو اترو له لارې تر بل د پيغام رسولو لپاره ډېرې لارې چارې شته چې ځينې يې تر نورو ډېرې اغيزمنې او بڼې 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 کلیمه 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 رنځيږي. د خبرو لپاره بلنه ورکول يې تر ټولو ښه طريقه ده. په دې پوهېدل هم اړين دي چې کله بايد خبرې وکړي او کله چپتيا غوره کړي .

د خپل نظر بيانونکي خبرې تل د خپل نظر چار چاپېره راڅرخيږي خو د برید 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 وکړی. له وړاندیز پرته له تفصیل ویلو ډډه وکړی .

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 کړی. په بدن کې مو باید برید او غیرې 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 بېلگې 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 پتو 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 رغونکي 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 کېږي 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 پولې 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**