فکري وده

او

سوداګري

Ketabton.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

فیسبوک : https://www.facebook.com/zaki.rahi.56

وېبپاڼه

https://rahimiz.com

(c) ketabton.com: The Digital Library

چوکاټ کې کول

چوکاټ کې کول له موجودو مالوماتو سره تړاو لري. چوکاټ کې کوونه د دې لپاره وي چې ته پرې له خلکو د خپلې خوښې غبرګون ترلاسه کړې. د بېلګې په توګه که چېرې تاسې په خوړو ولیکئ چې ۷۵ % بې غوړو دي نو د خلکو غبرګون به دا وي چې بې زیانه خواړه دي او که چېرې په همدې خوړو تاسې ولیکئ چې ۲۵ % غوړ لري نو هر کس به یې له اخیستلو ډډه وکړي. چوکاټ کې کوونه په نظر، احساس، ستونزې د کتنې په طریقه کې بدلون راولي. همداسې د پېژندنې بیا ځلې چوکاټ کول په درملنه او مشوره کې کارېږي خو په سوداګرۍ کې د روښانه کولو، تشویق کولو، تشریح کولو، په مارکېټ کې د پلور ښه کولو، د خدماتو وړاندې کولو او داسې نورو لپاره کارېږي.

بیا ځلې چوکاټ کوونه

بیا ځلې چوکاټ کوونه دې ته وایي چې یو نظر، یو مفهوم یا یو تولید تر پخوا په مختلفه توګه تشریح کړې. حقیقت هماغسې پاتې کیږي لکه څنګه چې مخکې وو خو یوازې د بیان او تشریح د بدلون له امله د خلکو په لید کې بدلون راولي. د بېلګې په توګه یوه ستونزه یا ننګونه موجوده ده، د یادې ستونزې یا بېلګې تشریح مونږ زهن کې په مثبتې او منفي توګه کولای شو په دواړو حالتونو کې د ستونزې یا ننګونې حقیقت لکه د پخوا په څېر پاتې کیږي خو د تشریح له امله یې زمونږ لید کې بدلون رامنځته کیږي او مونږ خپله تجربه له زیان اوښتونکې د هیله ښونکې په لور بیایو .

بیا ځلې چوکاټ کول یوه حالت ته په خپله په بل نظر کتل دي تر څو ځان کې انګېزه پیدا کړې او یا هم د نورو د یوه حالت په اړه نظر بدلول دي او پرې نفوذ کول دي، د نورو د یو څه کولو لپاره هڅول دي. داسې طریقه ده د کومې له لارې چې له نورو سره داسې اړیکې پرې جوړو په کومو کې چې د ټولو ګټه په پام کې نیول شوې وي. د خبرو اترو لپاره په اداره کې هم په هره کچه ګټوره طریقه ده .

بیا ځلې چوکاټ کول د یو کس په زهنیت کې مثبت یا منفي بدلون دی. کوم کس چې خندا کوونکی او هر څه کې خوشبینه وي نو په طبیعي توګه په بیا ځلې چوکاټ کولو کې لویه وړتیا لري خو لکه د هر څه په څېر ځومره چې هر کس یاده وړتیا تمرین کړي همدومره په اسانۍ بیا ځلې چوکاټ کوونه ترسره کولای شي. په مدیریت کې هغه مدیران چې د یو څه کارونه د مختلفې موخې لپاره ټاکلی شي او یا یې د مختلفې موخې لپاره کارونې ته چمتو کولی شي په بیا ځلې چوکاټ کولو کې ښه وړتیا لري (د یو څه د بلې موخې لپاره کارول - لکه د بېلګې په توګه د خوب خونه د دفتر په توګه کارونې ته چمتو کول، دا

(c) ketabton.com: The Digital Library

ډول خلک د دې وړتیا هم لري چې خپله پوهه او وړتیاوې په بله رشته کې وکاروي).
همداسې د خلاقیت وړتیا لرونکی 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 ټخوا بدتر حالت ټکي 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 مثبته توګه بیا ځلې چوکاټ کوونه دې ته وایي چې یو منفي حالت یا پیښې کې مثبت لید ولري. دا چاره ډېره ستونزمنه هم ده. د نیورو ساینس کارپوهان وایي چې مونږ تر مثبتو حالتونو او پیښو تر ډېره منفي حالتونه او پیښې په یاد کې ساتو او ژر یې یاد ته راوړو. که چېرې مونږ تل له منفي حالتونو یا پیښو سره 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 پیښې 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 حالته 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 لرلې 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 ژوندۍ او روغتیا لرونکې وې 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 نرانو د کومو چې عمرونه 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 روغتیایي حالت کې

(c) ketabton.com: The Digital Library

پاتې وو. ډاکټر ایلن ایډلېر وايي چې د خلکو د خپلې روغتیا په اړه قضاوت د خپلې بقا په اړه دقیق قضاوت دی .

خلک هره ورځ په خپل ځان او نورو د بیا ځلي چوکاټ کولو له لارې نفوذ کوي. تاسې هر وخت یو حالت په مختلف قسمه بیانولی شئ د بېلګې په توګه تل ویلای شئ چې ګیلاس نیم خالي دی او یا ګیلاس تر اوسه نیم ډک دی. هره وینا ستاسې په لید خپل اغیز لري. که چېرې دا وینا په لوړه روحیه او لوړ غږ وویل شي د لوړوالي کچه یې ستاسې په زهن مختلفې اغیزې لري په دې مانا چې هر څومره په لوړه روحیه او لوړ غږ وي همدومره یې مثبت یا منفي اغیز زیات وي. همدا اغیز ستاسې لیکل، نورو ته وینا او ستاسې خپل باور باندې بدلیږي. دا په زهن کې ولرئ چې تقریبا هر منفي حالت د بیاځلي چوکاټ کې کولو له لارې په مثبت فکر بدلولای شئ. څه چې پېښیږي تاسې یې هر وخت کنټرول نشی کولای خو هرې پېښې ته د غبرګون کنټرول کولای شئ .

په منفي توګه بیا ځلي چوکاټ کې کول لکه رسنی چې یو سیاسي کس یا ډله بد معرفي کوي، د یو تولید یا سوداګرۍ په اړه منفي نظر خپروي. همداسې ځینې شرکتونه هم د مارکېټ له لارې ورته درواغ خپروي د بېلګې په توګه په عصري ټکنالوجي او کامرې د غلا مخنیوی کول. دا ډول درواغ د درواغجن له نظره ممکن په مثبته توګه بیا ځلي چوکاټ کول وي ځکه څه چې غواړي پرې ترلاسه کوي یې خو کوم کسان یې چې د اغیز قیمت ادا کوي ممکن د دوي په نظر کې منفي تجربه وي .

په سوداګرۍ کې بیا ځلي چوکاټ کول
په پلور او مارکېټ کې بیا ځلي چوکاټ کول د سوداګرۍ بنسټ ګڼل کیږي. له دې لارې د تولید یا خدماتو په اړه مالومات په داسې طریقه وړاندې کیږي چې مالومات ستاسې ګټه ونه ښي بلکې د پېرودونکي ګټه پرې وښودل شي. مارټین لینډسټروم په خپل بایوولوجي کتاب کې وايي چې نیورومارکېټینګ د خلکو زهن کې نظرونه ور اضافه کول نه دي او یا هم په زوره پرې خدمات یا تولید پېرل نه دي بلکې زهن یې راسپړل دي او په دې پوهېدل دي چې زهن کې یې څه دي او په دې ځان پوه کول دي چې زهن کې دوي د څه پېرلو په لټه کې دي. د بېلګې په توګه څلور په لس او یو په دوه نیمې دلته هېڅ کې توپیر نه دی راغلی یوازې د پېرودونکي په لید کې بدلون راوستل شوی. په مارکېټ کې تر ډېره توکي یو بل سره توپیر نه لري بلکې ځینې توکي هغه ډول نه دي تعریف شوي کوم څه چې ستاسې فکر سره برابر دي او یا یې ستاسې زهن د پېرلو په لټه کې دی د بېلګې په توګه که چېرې تاسې په بوي شیندونکې یا سپرې ولیکئ چې د کوټې بد بوي مو

(c) ketabton.com: The Digital Library

ورکوي او یا هم ستاسې تولید کړی بد بوي ورکوي له دې سره ډېر توپیر لري چې که چېرې ولیکئ په هوا کې د عطرو خپرونکې سپرې ده. په تولید کې کوم توپیرنه رامنځته کیږي خو د خلکو لید کې ستاسې د تولید په اړه توپیر هرو مرو رامنځته کیږي. بیا ځلې چوکاټ کول لیمو په لیمويي شربت بدلوي خو په اصل کې دواړه لیمو دی .

یوه شرکت صابون جوړوه، د جوړونې پر وخت د صابون په مخلوط کوونکي ماشین کې په تصادفي توګه هوا داخله شوه او صابون وبهېده. له تولید وروسته یې لامبو وهونکی یا بهېدونکی 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 ځلې 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 ځلې چوکاټ کول
که چېرې ستاسې فکر مثبت وي نو مثبت چلند او احساسات درکې پیدا کوي او یاده چاره تاسې کې ښه مزاج ته لار هواروي کوم چې په خپل نوبت د چارو لپاره ستاسې انرژي زیاتوي. خو کله چې هېڅ ستا په خوښه نه وي نو څرنګه ته کولای شې چې مثبت واوسې ؟ که هر څه ستا په کنټرول کې نه دي خو هر څه ته غبرګون ستا په کنټرول کې دی. یوازې یو حالت هر ډول تعبیر کېدای شي ممکن ځینو ته خنثی، یو ته مثبت او بل ته منفي وي. مثبت خلک تل په دې هڅه کې وي چې هره ستونزه او منفي حالت بیا ځلې چوکاټ کې کړي. څومره چې نوې زدکړه کوئ، لوست او مطالعه کوی همدومره د بیا ځلې چوکاټ کې کولو وړتیا تاسې کې ښه کیږي او څومره چې یاده چاره تمرین کوی همدومره مو د خلاقیت وړتیا ښه کیږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 کېدنې 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 وښي 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 ایږدي 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 ووایي 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 غیر حاضر وي. همداسې کله یې چې همکاران د همکارۍ غوښتنه ترې وکړي نو هېر یې وي. تل چې کله سوپروایزر د کار د بشړېدو 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

نرمې وړتیاوې په یو کس کې دکرکټر ځانګړنې یا ځانتیاوې دي. هغه ځانګړنې دي کومې چې نورو ته زمونږ ښودنه کوي چې څوک یو، زمونږعادتونه، چلند او له نورو سره زمونږ فعل او انفعال رانغاړي. دا وړتیا هغه څه ته رجوع کوي کوم چې له یو کس څخه ښه کار کوونکی جوړوي کوم چې هر فرصت ته دروازې پرانیستلای شي.
نرمې وړتیاوې هغه څه دي د کومې په ذریعه چې یو کس له نورو سره اړیکې جوړولای شي، د خبرو اترو له لارې، د لیک یا بریښنا لیک له لارې او یا هم کومې بلې لارې نورو ته مناسب مسلکي پیغام لیږدولای او تر لاسه کولای شي.

نړیوال روغتیایي سازمان د نرمې وړتیاو تعریف داسې کړی: نرمې وړتیاوې یوه تطابقي وړتیا ده، یو مثبت چلند دی کوم چې یو کس ته داسې وړتیا ورکوي چې په ورځني ژوند کې له ننګونو او غوښتنو سره معامله وکړي.
یونیسف نرمې وړتیا ته د ژوند وړتیا نوم ورکړی او داسې یې تعریف کړې: د چلند بدلون، د چلند د ودې یوه طرحه شوې نقشه ده کومه چې په پوهې، چلند او وړتیاو کې توازن ښي.

په نرمې وړتیا کې د ټولنیزې اروا پوهنې وړتیاوې، د دوه کسانو ترمنځ د اړیکو خپلمنځي وړتیاوې، د پریکړو وړتیاوې، د ستونزو د هوارولو وړتیاوې، د نیوکې فکر، اغیزمنې خبرې اترې، روغې اړیکې جوړول، د مشرتابه وړتیاوې، په ټیم کې د کار کولو وړتیاوې، د وخت سم مدیریت، د ذهني فشار یا سټرس مدیریت او ورسره مقاومت شامل دي.

نرمې وړتیاوې مونږ ته دا وړتیا راکوي چې خپلې تخنیکي وړتیاوې او پوهه په اغیزمنه توګه وکاروو. په اداره کې له مشرانو، همکارانو، په سوداګرۍ کې له پیرودونکو او نورو بهرنیو ډلو سره په فعل او انفعال کې ښه والی رامنځته کوي. مونږ ته دا وړتیا راکوي چې کار په وخت ختم کړو. مونږ کې دا درک پیدا کوي چې خپله دنده کې څرنګه احساس کوو او دنده کې بل ته څرنګه ښکارو. په کاري چاپیریال کې د با ثباته بدلون له امله په نرمې وړتیا تکیه کول زیاتیدونکې ده.

شخصیت څه ته وایي ؟
څرنګه چې ښکارو، احساس کوو او چلند کوو زمونږ شخصیت دی. شخصیت د یو انسان ټولټال تعریف دی. یوازې بهرنی شکل اړین نه دی بلکې نورې ځانګړنې چې د

(c) ketabton.com: The Digital Library

انسان چلند ته شکل ورکوي هم شخصیت دی.

د شخصیت اجزا په لاندې ډول دي:

۱ -د کرکټر ځانګړنې:
بشپړتیا: له نورو سره په جوړ جاړي یا معامله کې ریښتینولي، خپلو باورونو ته وفاداري، د ارزښتونو سیستم ته وفاداري.
منل: د یو کس داسې منل چې څرنګه 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 ځانګړې کوونه: هغې ژمنې ته رجوع کوي چې یو کس په یوازې ځان او د ګروپ په توګه لاسته راوړنې لپاره کړې وي.

۲ -د چلند ځانګړنې:
د دوه کسانو د خپلمنځي اړیکو وړتیا: د بل کس سره اړیکه جوړول او بیا دا اړیکې ساتل لکه د پېردونکو، له ملګرو، همکارانو، شخصي یا دولتي ځایونو کې له کسانو سره اړیکې.
د خبرو اترو وړتیا: د مختلفو چینلونو له لارې په موثره توګه خبرو اترو ته رجوع کوي لکه د خبرو له لارې، د غوږ کېښودنې له لارې، د لیکلو له لارې، په مثبته توګه د اندامونو لکه لاسونو سر یا نورو برخو له لارې خبرې اترې یا پیغام.
د مشرتابه ځانتیاوې: هغه ځانتیاو (کوالیټیز) 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 ګډ 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 ارام واوسي، هغه فکتورونه په ګوته کړي یا وپېژني چې د سټرس لامل ګرځي، 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 دواړه تر منځ ستونزه هواره کړي.
پاى په ياد کې ساتل: هر وخت پاى په ياد کې ساتل. په دې مانا کله چې د موخې يا پاى په لور روان ياستى او لار مو ستونزې ډب کړي د ستونزو هوارولو پر وخت تل پاى يا موخه ياد کې ساتل.

ځان نورو ته د باور وړ په توګه ورپېژندل
داسې ځانګړنې لرل چې نور پرې تکيه کولى شي د باور وړ په توګه تاسې نورو ته ورپېژني خو دا چاره په يوه ورځ کې نه کيږي. وخت ته اړتيا لري او په ژوند کې د هر رول ترسره کولو ته اړتيا لري. دا چاره يو دوامداره او ورو بهير دى خو د ترسره کولو لپاره يې تاسې هره ورځ ډېر فرصتونه لرئ .

مسوليت لټول او تر سره کول
د باور وړ کس خپل مسوليت پېژني او د ترسره کولو لپاره يې په لټه کې وي. همداسې د يو رضا کار په توګه کورنى، ټولني او کار ځاى کې له نورو سره د مرستې او همکارې په لټه کې وي. او کله هم چې د يو څه کولو وعده وکړي هرو مرو يې ترسره کوي.
همداسې د دومره چارو مسوليت اخلي چې ترسره کولاى يې شي. هر وضيعت په زير سره مطالعه کوي او خبرې يې په کړنو بدليږي او يوازې خيالي خبرې نه کوي. د چارو د ترسره کولو لپاره تل د پيل او پاى وخت ټاکي. خپلې وړتياوې ورته مالومې وي او د يو څه لاسته راوړنې لپاره يې 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 ويره نه ترې لري. د ننګونو له امله نوې زده کړه کوي او په پلې کولو يې خپله تجربه زياتوي. تل له ټاکلي وخت څو دقيقې مخکې حاضر وي او د خپل وخت د مديريت ښه وړتيا لري. د هر حالت تفصيل ته له پام کولو وروسته په چارې پيل کوي. که چېرې د يوې چارې په ترسره کولو کې پاتې راشي نو د پاتې راتلو لپاره يې بهانه نور نه وي بلکې خپله نيمګړتيا مني او د ښه کولو لپاره يې کار کوي .

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

په وړتیا کې ښه نه وي او پرې پوه هم نه وي
خلک په دې نه پوهیږي چې څرنګه د باور وړ کس شي، او د باور وړ کس نه اوسېدل یې هم فکر کې کومه ستونزه نه وي. له ګټوروالي یې هم منکر وي. کله یې هم چې په زده کړې پیل وکړي نو لمړی له دې خبریږي چې له یوې اړینې وړتیا سره نا اشنا وو او دوېم ګام کې د یادې نرمې وړتیا په ارزښت پوهیږي .

په وړتیا پوه وي خو پکې ښه نه وي
په دې ګام کې پوهیږي 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 یاده اړینه وړتیا نه لري نو د وړتیا ارزښت تر هر وخت زیات درک کوي. په دې پړاو کې هڅه کوي چې د باور وړ کس شي خو هڅه یې تر ډېره تېروتنې وي او انسان په تېروتنې کولو یو څه زده کوي .

په وړتیا کې ښه وي او پرې پوه هم وي
په دې پړاو کې کس دا زده کړې وي چې څرنګه د باور وړ شي، په دې پوهیږي چې څرنګه نورو ته ځان د باور وړ کس په توګه ځان ور وپېژني .

پای کې وړتیا لري خو پوه نه وي
ځکه چې نوره ورته وړتیا نه وي بلکې د طبیعت یوه برخه یې ګرځېدلې وي او بې کچې زیاته یې تمرین کړې وي. په دې پړاو کې خلکو د باور وړ کس په توګه پېژندلی وي .

خلک ولې له بل مرسته غواړي ؟ ځکه چې باور پرې لري او له همدې امله یې په مرستې تکیه کوي. د دوه کسانو ترمنځ باور رامنځته کېدل وخت اخلي او هغه وخت رامنځته کیږي کله چې یو کس د یو څه کولو وعده وکړي نو په وخت یې ترسره کړي او یاده چاره د دوه کسان ترمنځ په اړیکه کې ثبات، شفافیت او احترام یا درناوی رامنځته کوي. باور یو ارزښت دی او هر انسان یې بل کې لټوي. د باور وړ کس کله چې له خلکو وړاندېز تر لاسه کوي په خپلې پرېکړې او هو یا نه ویلو فکر کوي. د یو موخې په لور کړنې تاسې سره مرسته کوي چې د هر څه کولو په اړه له نورو سره وعدې ونه کړئ .

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

(c) ketabton.com: The Digital Library

طبیعي توګه 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 لمړی خپلمنځي وړتیاوې زده کول او تمرین کول اړین دي. که چېرې تاسي 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 کاریږي. مسلکي وړتیاوې بیا یوازې کارځای کې د فعالیت او یا یوې چارې ترسره کولو لپاره کاریږي.

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 سټرس 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 ښيي 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 سوداګرېزې ټولنې دي د ښو اړیکو جوړولو وړتیا ته ارزښت ورکوي، له دې پرته د هر وګړي زهني او فزیکي روغتیا ته هم له نورو سره ښې اړیکې لرل اړینې دي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

تر ۱۹۲۰ لسیزې پورې خلکو ته د ښو 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 "ټولنیزې زیرکتیا" اصطلاح ابداع کړه او له یادې اصطلاح یې موخه د یو کس داسې وړتیا وه چې نور پرې درک کولای او مدیریت کولای شي. وروسته په ۱۹۳۶ کال کې د امریکا لیکوال او لېکچر ر 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 ښو 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 لسیزه 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، ټولنې او کار ځای کې له کار کوونکو سره په خپل فعل او انفعال کې غوره والی رامنځته کړي.

انسانان ټولنیز 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 سوداګرې پر مخ بیایي 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 اچونکې سره په بریالۍ توګه د پانګې په اړه خبرې اترې 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 ارام 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

(c) ketabton.com: The Digital Library

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

خبرې اترې او سوداګري

ستاسي 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 شی او د مشر په توګه يو څه لاسته راوړلای شی ؟
-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 کلنی ماليې په اړه له محاسبه کوونکي سره خبرې اترې
-د ويبپاڼې نوې طرح ډيزان کوونکي ته وړانديز 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 وړانديز 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 رسيږي.

(c) ketabton.com: The Digital Library

د غوږ اینودنې له اورېدنې سره توپیر

په سوداګری کې د غوږ اینودنې له لارې د پلور د کچې لوړول
ډېری خلک فکر کوي چې غوږ اینودنه دې ته وایي کله چې خبرې نه کوو. که چېرې
نور دا شکایت کوي چې مونږ یې خبرو ته غوږ 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 غوږ اېنودنې ترمنځ توپیر دی. اورېدنه یوازې د اورېدو سیستم کاروي
خو غوږ اینودنه زمونږ زهن هم په پیغام د پوهېدو لپاره پکې شاملوي .

د غوږ اینودنې ډولونه
-غیرې فعاله اورېدنه : کله چې مونږ غیرې فعال اورېدونکي اوسو نو تمرکز مو خبرې
کوونکي ته نه وي، کله چې خبرې کوونکی خبرې کوي ممکن دې وخت کې خپل مبایل
کې بوخت یو، ممکن ایمیل لټوو او یا هم کومې بلې چارې کې بوخت واوسو. مونږ داسې
ښیو چې خبرو ته غوږ 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 غوږ 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 غوږ اېښودنه : کله چې زمونږ 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

 څرنګه ځان په فعاله اورېدونکي بدلولای شو ؟
څېړنو ښودلې چې د خبرو اترو پر وخت خلک ۷۰ % زمونږ پیغام ناسم درک کوي. د خبرو د ناسم درک لمړی لامل دادی چې بل کس خبرې هم نه وي ختمې کړې خو مونږ زهن کې تر اورېدو مخکې پایله تصور کړې وي او د غوږ اینودنې په ځای مو غبرګون او ځواب ته په چټموالي پیل کړی وي. له یوې خوا دا نورمال هم ده ځکه تر خبرو اترو زمونږ زهن چټک کار کوي. فعاله غوږ اینودنه مو لمړی 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 پیرېدونکو سره ښې اړیکې جوړولای شئ
-شخړې کموالی شئ
-د پیرېدونکو اړتیاو او غوښتنو پوره کولو کې ښه والی رامنځته کولای شئ
-ښه کاري چاپېریال جوړولای شئ
-له شریکانو سره مناسبې معاملې ته لار هوارولای شئ

د فعالې غوږ اینودنې لپاره باید تاسې ارادي هڅه وکړئ چې د بل په پیغام سم پوه شئ دا چاره څرنګه امکان لري ؟
-خبرې کونکي ته مخامخ وګورئ
-د سترګو اړیکه وساتئ : که چېرې تاسې د سترګو اړیکه وساتئ نو خبرې کوونکی 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

(c) ketabton.com: The Digital Library

بس کولو تاسې خبرې کوونکي ته دا پیغام ورکوئ چې خبرو کې يې علاقه لرئ او خبرې کوونکي ته احترام لرئ .
-د خپل ځان په داخل کې د هغه څه مخنيوی وکړئ کوم چې ستاسې پام بل لور ته اړوي : که چېرې تاسې وږي يا تږي ياستی، تشناب ته د تلو اړتيا لرئ او يا هم کومه بله داسې شخصي اړتيا وي کومه چې ستاسې پام بل لور ته له خبرو اړولی شي له خبرو اترو او ليدني مخکې مو اړتيا پوره کړئ .
-د علاقې ښودنې لپاره فزيکي ژبه وکاروئ : د بدن په ژبه خپله علاقه او ارامتيا ښودل خبرې کوونکي ته دا جرات ورکوي چې د خپل نظر بيان ته ادامه ورکړي. خپل لاسونه غونډ شوي مه نيسئ، د سترګو اړيکه وساتئ، اوس او وروسته خپل سر وخوځوئ. که چېرې له خبرې کوونکي سره په خبرو کې موافق هم نه ياستی نو بيا هم له سر خوځولو ډډه مه کوئ. سر ښورول بايد په دې مانا نه وي چې خبرې کوونکی څه وايي ته ورسره موافق يې بايد په دې مانا وي چې د خبرې کوونکي د خبرو له ادامې سره موافق يې .
-نور پرېږدئ چې څه ويلو ته لري ويې وايي : کله هم چې يو پېرودونکی د خدماتو يا توليد په اړه شکايت لري نو سملاسي يې حل ته مه مخه کوئ ځکه چې ډېری وخت خلک غواړي بل يې خبرو ته غوږ شي. که چېرې تاسې کې د غوږ ايښودنې وړتيا شته وي نو د ډېر بريد کوونکي چلند پېرودونکی به هم له بريد را وګرځي او د رغونې په لور به ګام پورته کړي او يا به هم رغونکو خبرو ته مخه کړي. که چېرې تاسې يې خبرې ډېرې ژر قطع کړئ نو ممکن ډېر اړين 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 پيل وکړئ .
مخکې له مخکې قضاوت مه کوئ، لمړی په خبر ځان سم پوه کړئ، د بل په خبرو کې لمړی حقايقو ته پام وکړئ، دوېم ګام کې مو خپل احساسات کنټرول يا مديريت کړئ، درېم ګام کې له هغه غبرګون ډډه وکړئ چې د احساساتو پر بنسټ وي او د منطق لپاره فکر او زهن ته رجوع وکړئ، په زهن کې فرضيې مه جوړوئ او مخکې له مخکې داسې مه انګېرئ چې تاسې په ټوله خبر پوه شوي ياستئ. که چېرې مو د خبرو په منځ کې زهن کې نظر توليد شي نو د خبرو په منځ کې په هېڅ وجه مه وايئ او تر هغې انتظار وکړئ تر څو مو چې د خبرو نوبت نه وي. که چېرې تاسې د خبرو منځ کې نظر بيان کړئ نو خبرې کوونکی ممکن فکر وکړي چې تاسې يې خبرو ته پام نه کوئ. که چېرې خبرې کوونکی خبرې بندې کړي ډېری وخت په دې مانا نه وي چې خبرې يې پای ته رسېدلي ممکن د خبرو د ادامې او پيغام رسونې لپاره فکر ته اړتيا لري او د فکر کولو لپاره يې لنډه وقفه کړې وي نو تاسې وخت ورکړئ چې خپل فکر وکړي .
-د خبرو پر وخت هېڅکله دا ډول اصطلاح "زه هم همداسې" مه کاروئ : که چېرې

(c) ketabton.com: The Digital Library

تاسې ژر ورته غبرگون وښيې 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 کوونکی 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 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 .

فزيولوجيکي 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 .

(c) ketabton.com: The Digital Library

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 کیږي. 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 زهن 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 کیږي. 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 خپلسرې 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 بیانوئ خو که چېرې له شرمه ډک انداز کې بل ته لاس ورکړئ نو تاسې پرې په خپل ځان د باور نشتوالی بیانوئ. د بدن ژبه مو مخکې له مخکې د خبرو څرنګوالی 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 واخلئ 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 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

مټې : 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 مټې 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 مټې وي ستاسې ارامتیا ښودنه کوي.

پرانیستي لاسونه : لاسونه تل د احساساتو بیانونکي وي. که په لاسونو واړه خو بې کچې زیات خوځښتونه ترسره کړئ ستاسې زهني نا ارمتیا ښي. که لاسونه بند یا موټې ته ورته شکل کې ونیسئ نو غسه مو بیانوي. پرانیستي 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 وګړي دا تشویش تجربه کوي او پرې د برلاسه کېدو لپاره خپل ځان کې وړتیاوې اضافه کوي .

مخکې له مخکې چمتوالی

د نړۍ ټول هغه وګړي کوم چې په عامه ځایونو کې د خبرو ښه وړتیا لري ټول یې خپله کې یوه ګډه ځانګړنه 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 تري 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

(c) ketabton.com: The Digital Library

چې تاسې تشرېح کول غواړئ .

مثبت پاتې کېدل
د ځینو خلکو تېروتنه دا وي چې د ځان په اړه منفي تعریفونه زهن کې ساتي. تل زهن کې له ځان سره د ځان په اړه مثبتې خبرې وکړئ. که چېرې تاسې دا تمرین ترسره کړئ نو د تشویش لویه برخه به مو له منځه وړې وي .

کیسه کول
د هر چا ښه کیسه خوښیږي. له ډېره پخوا خلک کیسې کوي، له دومره مخکې چې کیسه لا لیکل شوې هم نه وه خلک یو بل ته کیسې کوي. کله هم چې تاسې په یوې پېچلي موضوع خبرې کوئ او تاسې غواړئ چې په دې پېچلې موضوع خلک په بشپړ توګه پوه شي نو د لنډې او اړوند کیسې له لارې یې په ډېره اسانی پوه کولای شئ .

له خپل ځان څخه ځان خبرول
کله هم چې خبرې کوی که چېرې تاسې د ځان د تشویش په اړه فکر وکړئ نو تاسې دا فکر هم کولای شئ چې وېره او نا ارامتیا مو نورو ته هم څرګنده ده او دا چاره تاسې نور هم نا ارامه کوي. په ډېرو حالتونو کې اورېدونکو ته ستاسې وېره نه ښکاري. که چېرې په دوامداره توګه تاسې دې ته پام وکړئ چې اورېدونکو ته مو وېره او تشویش او له دې امله رامنځته شوې نا ارامتیا ښکاري او که نه نو دا چاره یې نوره هم زیاتوي.

د مذاکرې او تشویق وړتیاوې
تشویقول داسې وړتیا ده کوم چې په ټوله نړۍ کې سوداګر کاروي. ډېری وخت خلک تشویقولو له لارې نورو کې د توافق لپاره او یا یوې موخې ته د رسېدو لپاره انګېزه پیدا کوي. که دا موخې لویې وي او یا وړې وي په ټولو حالتونو کې د بل د تشویقولو لپاره درې شیانو ته اړتیا لرئ : د څه په اړه چې خبرې کوې پکې پوهه لرل، د اورېدونکو په اړه پوهه لرل یا یې پېژندل، د تشویقولو په تخنیک پوهېدل .

په موضوع پوهېدل
په موضوع کې د تشویقولو تر کچې زیاته پوهه لرل. د موضوع په ښه، بد او بدرنګه اړخ کې پوهه لرل. که چېرې تاسې د موضوع په هر اړخ پوه شئ او په دې ځان پوه کړئ چې څرنګه یې وکاروئ نو خپلې موخې ته پرې رسېدلای شئ. که چېرې تاسې د

(c) ketabton.com: The Digital Library

یو څه په اړه کس په دې پوه کړئ چې موضوع کوم ډول تړاو ورسره لري نو ممکن تشویق یې اسانه چاره وي .

د اورېدونکو په اړه پوهه لرل
په دې پوهېدل اړین دي چې ته څوک د څه لپاره تشویقوې. هر کس د تشویقولو تخنیک ته مختلف غبرګون ښي، ممکن د یو کس یوه تخنیک ته غبرګون برید کوونکی چلند وي خو بل کس همدې ته چیټیا غوره کړي. د اورېدونکو په اړه د زیاتې پوهې لرل او ورسره اشنا کېدو لپاره اړینه ده چې پوښتنې ترې وکړئ. که چېرې امکان لري د موضوع په اړه یې چې څه خوښ او څه ناخوښ دي په اړه پوښتنې ترې وکړئ، د موخې په اړه یې پوښتنې ترې وکړئ، د اړتیاو په اړه یې پوښتنې وکړئ. 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 ګټې بیانوئ.

په خبرو کې د خپل نظر بیان او برید
د اغیزمنو خبرو اترو له لارې تر بل د پیغام رسولو لپاره ډېرې لارې چارې شته چې ځینې یې تر نورو ډېرې اغیزمنې او ښې دي. خو اړینه داده چې خبرو کې بل کس خپلې اړتیاوې درک کړي. دا چاره په مسلکي طریقه د خپل نظر د بیان له لارې امکان لري او هغه هم په داسې طریقه چې له موضوع بهر تګ نه کوي او په داسې ساده الفاظو نظر بیانوي په کومو چې نور په اسانۍ پوهېدلای شي .

په دې پوهېدل هم اړین دي چې باید څه ووایې او کله یې باید ووایې. که چېرې ته یوه ناسمه کلیمه وکاروې او یا یې بې وخته وکاروې نو ټول باور دې پرې له منځه تللی شي. ډېرې زیاتې او یا 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 بیا ورپسې خپل نظر بیانول که چېرې داسې نه وي نو یوازې مزاحمت نه ګڼل کیږي بلکې د اغیزمنو خبرو اترو پولې هم ورسره ړنګیږي. د خبرو لپاره بلنه ورکول یې تر ټولو ښه طریقه ده. په دې پوهېدل هم اړین دي چې کله باید خبرې وکړې او کله چیټیا غوره کړې .

د خپل نظر بیانونکي خبرې تل د خپل نظر چار چاپېره راڅرخیږي خو د برید کوونکي کس تل د بل کس په اړه نظر وي. په خبرو کې صفت او قید کارول ډېرکم کړئ. د

(c) ketabton.com: The Digital Library

اوږدو خبرو تشريح په لنډو خبرو وکړئ. له وړانديز پرته له تفصيل ويلو ډډه وکړئ .

خلک تقريبا ۸۰ % پيغام د ليدلو له لارې ترلاسه کوي او ۲۰ % د غوږونو له لارې ترلاسه کوي. د بدن په ژبه کې د درېدو، ناستې، لاسونو او مخ په طريقه ځان پوه کړئ. په بدن کې مو بايد بريد او غيرې فعاله اوسېدل نه وي بلکې د پيغام بيان پکې نغښتی وي. په دې پوهېدل اړين دي چې ستاسې د بدن د کومې برخې کوم ډول خوځښت بل ته کوم ډول پيغام رسوي. د بېلګې په توګه که تاسې غسه اوسئ پرته له پوهېدو او ارادې ستاسې د بدن ژبه د غسې بيان کوي. د بدن د ژبې د کنټرول لپاره بهر کې ښکاره او داخل کې د پټو احساساتو کنټرول زده کول اړين دي.

د شخړو هوارول

کار ځای، ټولنه او کورنۍ درېواړه بايد داسې ځای وي چې له سولې ډک وي. په يادو درېواړو ځايونو کې تاسې له ستونزمنو حالتونو سره مخ کيږئ او تاسې په ستونزمن حالت د برلاسه کېدو هڅه کوئ. تر ټولو غوره لار د ستونزې هواری دی .

مهاتما ګاندي وايي : "هغه بدلون په خپله واوسه چې ته يې نړۍ کې ليدل غواړې ".

په پورته يادو درې ځايونو کې ممکن تاسې د ډېر فشار لاندې ځان احساس کړئ، ممکن ډېر سټرس تجربه کړئ، ممکن د بل له بريد کوونکي چلند سره مخ شئ. ډېری وخت دا ډول حالت مونږ ډېر ژر جذبوي او له سوله ايز پاتې کېدو مو راګرځوي. په داسې ننګونکي حالت کې اړينه ده چې د بېرته بريد لپاره خپل احساسات کنټرول کړئ او يو څو ګامه سم لوري ته د ستونزې د هوارېدو لپاره واخلئ. که چېرې ستاسې غبرګون احساساتي وي نو له خپلې موخې مو بل لور ته بيايي .

په کورنۍ، ټولنه او کار ځای کې له نورو سره روغتيا لرونکې پولې ټاکل هم اړين دي. ځان په دې پوه کول اړين دي چې د څه زغم لرې او د څه زغم نه لرې. که چېرې د زغم له پولو مو څوک بهر تګ وکړي نو په رغونکې توګه هواري ته مخه کړئ. وېل يې اسان دي خو کول يې اسانه چاره نه ده خو تمرين مو دا وړتيا ښه کولای شي. د ځان د پولو ټاکلو لپاره د ځان پېژندل اړين دي. د ځان پېژندل ډېری وخت د تېر وخت له تجربو کيږي د يو 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

(c) ketabton.com: The Digital Library

بدلون رامنځته کيږي نو ټاکل شوې 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 ګوته 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.

(c) ketabton.com: The Digital Library

سرچینې :

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