



www.bawarketabtoon.com
www.baawar.org

زېږونو ته لار

[د نورو د راجلبولو مهارت]

ليکوالان: براين تريسي او ران لردن
ژباړن: محمد اکبر نيازی

لومړۍ څپرکۍ

- ۱ د نورو د راجلبولو مهارتونه
- ۲ فطري که زده کړه ايز (اموختنۍ)؟
- ۲ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دویم څپرکۍ

- ۳ په سلوک (رفتار) کې د نورو راجلبول
- ۳ د راجلبولو ځواک
- ۵ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

درېیم څپرکۍ

- ۶ هغه څه چې د راجلبولو سبب گرځي ترسره کړئ
- ۷ هرځای؟ هر وخت؟
- ۸ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

څلورم څپرکۍ

- ۹ څرنگه ټول راجلبولی شو؟
- ۱۰ د نورو د راجلبولو رازونه
- ۱۰ د راجلبولو پینځه لارې
- ۱۰ ۱ - منل (پذیرش)
- ۱۱ ۲ - درناوی (قدرداني)
- ۱۲ ۳ - تائید
- ۱۳ ۴ - ستاینه
- ۱۳ ۵ - پاملرنه (توجه)
- ۱۴ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

پينځم څپرکی

- د اورېدو هنر ۱۶
- د غوره اورېدو او غوږ نيولو څلور اصلي لارې ۱۷
۱. په غوږ سره غوږ نيول ۱۷
۲. تر ځواب وړاندې صبر کول ۱۸
۳. د روڼتيا لپاره پوښتنه کول ۱۹
۴. په خپله ژبه د وياند د ټولو خبرو يا يوې برخې تکرارول ۱۹
- ښځې ولې غوره اوريدونکې دي؟ ۲۰
- متفاوت غوږ نيول ۲۱
- د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۲۲

شپږم څپرکی

- د ښځو راجلبول ۲۳
- د ښځو درې اصلي اړتياوې ۲۳
- لږې خبرې وکړئ او ډېر واورئ ۲۴
- د غوږ نيولو او پوښتنو په تړاو د برايان تجربه ۲۴
- تاثير منونکي (پذير) که تاثیر اچوونکي اوسو؟ ۲۵
- د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۲۵

اووم څپرکی

- د نارينه راجلبول ۲۶
- هغه څه چې نارينه ورته اړتيا لري ۲۷
- د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۲۸

اتم څپرکی

- له داخل څخه بهر او له بهر څخه د داخل په لور راجلبول ۳۰
- اروپايي ليدلوری ۳۱
- د يوه تمه کېدونکي بدلون په اړه د ران تجربه ۳۳

۳۴ پر سلوک باندې تمرکز (تمتيا)
۳۵ هر څه زموږ په سلوک او کړنو پورې اړه لري
۳۵ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
نهم څپرکی

۳۷ په غور سره د غوږ نيولو مهارت
۳۸ نيمگړې توجه
۳۹ تائيدول او ډاډ ورکول
۳۹ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
لسم څپرکی

۴۰ لومړۍ نښه : د سترگو اړيکې
۴۰ د برايان تجربه
۴۰ مستقيماً وياند ته وگورئ
۴۱ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
يوولسم څپرکی

۴۳ د ظاهري غوږ نيولو په مقابل کې واقعي غوږ نيول
۴۴ ليد مو په حرکت راولئ
۴۵ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
دولسم څپرکی

۴۶ درېيمه نښه: د سر کږهول (ميلان)
۴۶ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
ديارلسم څپرکی

۴۸ د غوږ نيولو په مهارتونو کې د «سر خوځول» په زياتولو کې
۴۹ د سر خوځولو لپاره درې طريقې
۵۰ د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

خوارلسم خپرکی

هر څه په پام کې نیول کېږي ۵۱

د اړیکو داېرې ۵۲

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۵۳

پینځلسم خپرکی

شپږمه نېټه: د بدن د حرکاتو یو شمېر منفي تاثيرات ۵۵

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۵۷

شپاړلسم خپرکی

تائیدونکي او ډاډ بڼونکي غږونه ۵۸

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۵۸

اوولسم خپرکی

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې ۶۰

اتلسم خپرکی

له ملگرو سره د راجلبولو تمرین ۶۱

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې ۶۱

نولسم خپرکی

نصیحتونه او نظر ورکولو ته مو پام وکړئ ۶۳

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۶۴

شلسم خپرکی

په زغم سره د غوږ نیولو ځواک ۶۵

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۶۵

یویشتم خپرکی

تل په مسکا او خندا کې وړاندې واوسئ ۶۶

د خندا خوړولو په اړه د ران تجربه ۶۶

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۶۸

دوه ويشتم څپرکی

د يو منتقد د نقد او پلټنو په اړه د ران تجربه ٦٩

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ٧٠

درويشتم څپرکی

د اصل کارول ٧٢

تاسو کولی شئ خپل سلوک کنټرول کړئ ٧٢

سلوک (چلند) ستاسو د احساساتو په راپارولو کې يو ټکان دی ٧٣

په اوږد مهاله مسافري کې د برايان تجربه ٧٤

له ذهني ځواک څخه په گټه اخيستنې کې د ران تجربه ٧٥

پر احساساتو باندې د سلوک تاثير ٧٦

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ٧٦

څلور ويشتم څپرکی

په خبرو کولو کې يو ضروري مهارت ٧٨

نورو ته څه ډول وگورو؟ ٧٩

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ٧٩

پينځه ويشتم څپرکی

د څېرې شاوخوا کتل ٨١

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ٨١

شپږويشتم څپرکی

روښانه خبرې کول يو هنر دی! ٨٢

مخاطبانو ته مو د فکر کولو وخت ورکړئ ٨٢

د غوره وينا لپاره روښانه خبرې وکړئ ٨٣

يو ساده ازمايښت ٨٤

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ٨٥

اووه ویشتم خپرکی

- ۸۷..... چوپتیا، پخپله وینا ده
- ۸۸..... د ښې وینا کولو د هنر مهم راز
- ۸۸..... د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
- اته ویشتم خپرکی
- ۸۹..... له کاملو غبرونو ګټه اخیستل
- ۸۹..... د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
- نهه ویشتم خپرکی
- ۹۱..... د غږ او خبرو کولو په څرنگوالي سره مو خلک راجلب کړي
- ۹۲..... خپل غږ مو ټیټ کړي
- ۹۲..... د غږ لوړوالی مو لږ زیات کړي
- ۹۴..... نوی غږ، نوی کار
- ۹۴..... د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
- دیرشم خپرکی
- ۹۵..... خوږ ژبي اوسئ ترڅو راجلبونکي شی!
- ۹۶..... د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
- یو دیرشم خپرکی
- ۹۷..... خبرې اترې مو لارښوونه کړي
- ۹۷..... د نورو د خوښې وړ مسایلو په اړه له هغو سره خبرې وکړي
- ۹۸..... د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې
- دوه دیرشم خپرکی
- ۹۹..... خپل دنده په سمه توګه ترسره کړي
- ۹۹..... یوه ښه پانگونه
- ۱۰۰..... د وړاندې چمتوالي د ارزښت په اړه د بریان تجربه
- ۱۰۰..... تر هرڅه وړاندې د پوهېدو په لټه کې اوسئ

د مخاطب د خوښې موضوع پيدا کړئ ۱۰۱
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۰۲
دري ديرشم خپرکی

د سيال په ځمکه د توپ ساتل ۱۰۴
د يو بل تحليلول ۱۰۴
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۰۶
څلور ديرشم خپرکی

توپ مه وژنئ ۱۰۷
په نورو باندې د ژور تاثير اچولو په برخه کې د برايان تجربه ۱۰۷
خوښ واوسئ که ريښتني؟ ۱۰۸
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۰۹
پينځه ديرشم خپرکی

له مخاطبانو سره همغږي اوسئ ۱۱۰
د تطبيق او انعکاس تمرين ۱۱۱
د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې ۱۱۲
شپږم ديرشم خپرکی

زيات تمرين، زيات مهارت ۱۱۳
دغه مهارت به په خپلسري ډول ترسره شي ۱۱۳
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۱۴
اوه ديرشم خپرکی

مهارت په هنر بدلول! ۱۱۵
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۱۵
همدا اوس د کار کولو وخت دی ۱۱۶
د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۱۷
له راجلبولو کار واخلئ ۱۱۸

د پرمختګ راز ۱۱۸

ځانګړې برخه

په تېلفوني اړیکو کې د راجلبولو مهارت ۱۲۰

د جزئیاتو او احساساتو اعتدال ۱۲۱

په تېلفوني اړیکو کې د راجلبولو مهارت او لارې چارې ۱۲۲

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې ۱۲۷

لومړۍ څپرکي

د نورو د راجلبولو مهارتونه

جمهور رئیس د یو لوی سیاسي شخصیت په توګه کولی شي چې پخپلې مسکا سره د ونې مارغان هم د ځان په لور راجلب کړي. (سیمورجان)
دلته د راجلبولو د ځواک ستاینه د هغه چا له انده بیانوو چې تر دې وړاندې ورته دا تاثیر د منلو وړ نه و او له ځانه به یې مقاومت ښوده خو په پایله کې ورته تسلیم شو، نو راځئ چې غوږ ورته ونیسو.

هغه به چې له چاسره ملاقات درلود نو په وخت به یې ډېر تمرکز درلود...
له هغه څخه به یوه ځانګړی جوهر پورته کېده لکه چې ګواکې له تاسو سره مینه لري، پرته له دې چې تاسو له هغه سره مینه لرئ او کنه خو هغه له تاسو سره د اړیکې ټینګولو لیاوې دی. دا چې دا سلوک څومره فطري دی او څومره ښوونیز په دې اړه زه یوازې فکر کولی شم او هغه څه چې ما وموندل هغه دا چې زه د هغه لیاوې شوی یم په داسې حال کې چې وړاندې زه له هغه سره همغږی نه وم او له هغه سره مې د مینې خیال هیڅ په فکر او تصور کې نه و. دا د ستر لیکوال مارک سان برت هغه ښکاره ویناوې وې چې له جمهور رئیس سره یې تر ملاقات وروسته کړې دي.

کله چې د نورو د راجلبولو په مهارتونو غږیږو، نو د رسمي سلوک او ظاهري ښیګڼو په اړه خبرې نه کوو، بلکې د یوې ژورې او اساسي مسئلې په اړه غږیږو. د راجلبولو څرنگوالی د ظاهري ښکلا څخه پراخ شی دی، دا یوه خارق العاده او غوره وړتیا ده چې یو شمیر وګړي یې له نورو سره د اړیکو په رامنځته کولو کې لري. د راجلبولو وړتیا یو ځانګړی خاصیت دی چې په لرلو سره یې فرد له قوي او له احساسه ډکو غبرګونونو سره نور د ځان په لور راجلب او راکاږي.

فطري که زده کړه ايز (اموختنې)؟

امکان لري چې له ځان سره ووايي (باید راجلبونکي پیدا شوي واوسئ کنه نو هیڅ چانس نه لري) مخکې موږ هم ستاسو په عقیده وو، خو له دې عقیدې سره موږ د کلونو په اوږدو کې د تحقیق، تجربو، آزمایشېست او له افرادو سره د اړیکو د مهارتونو د تدریس ښکاره مثالونه پیدا کړل.

په دې کې شک نشته چې یو شمیر وگړي په ذاتي ډول د نورو د راجلبولو مهارت لري او خپل دغه استعداد ته نوره هم وده ورکوي. خو دغه مهارت په بدن کې یو پټ عنصر نه دی چې په خپلو جینونو کې ورپسې وگرځو، د نورو د راجلبولو وړتیا له مهارتونو څخه د گټې اخیستنې په صورت کې رامنځته کیږي چې موږ یې په اړه ډېر نه پوهیږو او یایې هم په اړه کم مالومات لرو او دا په دې مانا چې دا مهارتونه د زده کولو او یادولو وړ دي. د مطالبو په دوام کې به دا زده کړې چې د نورو د راجلبولو له مهارتونو څخه په گټې اخیستنې سره تاسو څومره د نورو په روحونو او څېرو اغیزمن یاست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته د نورو د راجلبولو مهارت د یو شخصیتي مهارتي ځانگړتیا په سترگه وگورئ، تاسو کولی شئ په لیدو سره هغه څه چې راجلبونکي افراد یې ترسره کوي، په خپل ځان کې ورته وده ورکړئ.

دويم څپرکی

په سلوک (رفتار) کې د نورو راجلبول

راجلبول: يو مقاومت ناپذيره ځواک او ځانگړتيا ده چې د نورو د تمايلاتو او راجلبولو سبب گرځي.

ران اردن د راجلبولو په ځواک د تاثير د شاهد په توگه لاندنۍ کيسه بيانوي...

په راجلبولو باندې د تاثير په اړه زما د باور او عقيدې ريښه له اويایمې لسيزې څخه سرچينه اخلي. کله چې ما او ميرمنې مې د ايوان او د هغې د ميرمنې په ميلمستيا کې گډون کړی و، شنبه ماښام د هغوی کور ته لاړو، څلور واړه د کوچني کانتین په لور لاړو څوک د خوړو خواړو په خوړلو بوخت شول او څوک په څښلو.

وروسته مې پام شو چې زما د ميرمنې او ايوان ترمنځ خورا تودې خبرې روانې دي او ميرمنې مې د ايوان خبرو ته متوجه وه او په يو ځانگړي انداز سره يې د هغه خبرو ته غوږ نيولی و.

د راجلبولو ځواک

لږ وروسته مې له خپلې ميرمنې وپوښتل، چې د ايوان په خبرو کې کوم جذابيت او کړنگ موجود و چې ټول پام دې د هغه په لور اوښتی و؟
يو شيبه يې فکر وکړ او بيا يې وويل ((کله چې هغه له تاسره خبرې کوي نو په خيال او تصور کې يې له تا پرته بل هيڅ شی نه وي، په داسې انداز دې خبرو ته غوږ نيسي چې ته به فکر کوې گواکې هره کليمه دې مهمه او ارزښتناکه ده، هغه په ټوله مانا ستا هرې خبرې ته پام او په هره کليمه دې تمرکز کوي)).

کله مې چې فکر وکړ نو پيدا مې کړه چې حق په بشپړه توگه له هغه سره دی، له کومې راهيسې چې ايوان پېژنم له ټولو سره په هر برخورد کې يو ډول دی.

دويم څپرکي

په سلوک (رفتار) کې د نورو راجلبول

راجلبول: يو مقاومت ناپذيره ځواک او ځانگړتيا ده چې د نورو د تمايلاتو او راجلبولو سبب گرځي.

ران اردن د راجلبولو په ځواک د تاثير د شاهد په توگه لاندې کيسه بيانوي...

په راجلبولو باندې د تاثير په اړه زما د باور او عقيدې ريښه له اويامي لسيزې څخه سرچينه اخلي. کله چې ما او ميرمنې مې د ايوان او د هغې د ميرمنې په ميلمستيا کې گډون کړی و، شنبه ماښام د هغوی کور ته لاړو، څلور واړه د کوچني کانتين په لور لاړو څوک د خوړو خواړو په خوړلو بوخت شول او څوک په څښلو.

وروسته مې پام شو چې زما د ميرمنې او ايوان ترمنځ خورا تودې خبرې روانې دي او ميرمنې مې د ايوان خبرو ته متوجه وه او په يو ځانگړي انداز سره يې د هغه خبرو ته غوږ نيولی و.

د راجلبولو ځواک

لږ وروسته مې له خپلې ميرمنې وپوښتل، چې د ايوان په خبرو کې کوم جذابيت او کړنگ موجود و چې ټول پام دې د هغه په لور اوښتی و؟
يو شيبه يې فکر وکړ او بيا يې وويل ((کله چې هغه له تاسره خبرې کوي نو په خيال او تصور کې يې له تا پرته بل هيڅ شی نه وي، په داسې انداز دې خبرو ته غوږ نيسي چې ته به فکر کوې گواکې هره کليمه دې مهمه او ارزښتناکه ده، هغه په ټوله مانا ستا هرې خبرې ته پام او په هره کليمه دې تمرکز کوي)).

کله مې چې فکر وکړ نو پيدا مې کړه چې حق په بشپړه توگه له هغه سره دی، له کومې راهيسې چې ايوان پېژنم له ټولو سره په هر برخورد کې يو ډول دی.

له نورو سره د هغه د سلوک انداز او ځانگړتيا له ځانگړي کشش او خوند څخه برخمنه ده او د خبرو انداز يې د نورو په نسبت ځانگړې ده. له همدې کبله هم د بنځو او هم د نارينه و ترمنځ د يو مجذوب کوونکي او مينه ناک انسان په توگه پيژندل شوی دی او گڼل کيږي.

سره له دې چې دا د شل کالو وړاندې کيسه ده، خو زه يې په داسې ډول په ياد لرم لکه چې پرون ورځ تيره شوې وي او دا لومړی ځل دی چې زما پام په جدي توگه د راجلبولو د مهارت په لور راواوښت.

مينه مې پيدا شوه او د راجلبوونکو انساني سلوکونو په پېژندنې، مطالعې او څېړلو مې پيل وکړ، په ډېرو څېړنو سره چې د دې افرادو د سلوک په اړه مې ترسره کړې، دې پايلې ته ورسيدم چې دا افراد د نورو له خوشالولو او خندولو څخه زيات خوند اخلي او په نورو کې د خوشالۍ او رضایت حس د رامنځته کولو په لور خورا زيات تمايلات لري.

د هغه څه په رالاندولو مې پيل وکړ څه مې چې زده کړي و، او هغه مې د درسونو په توگه وړاندې کړل، درسونه په ساده، اسانه او پوهيدو وړ په طبقو باندې وويشل شول ترڅو يې چې د وړاندې کولو او زده کولو په لار کې هيڅ ډول ستونزې موجودې نه شي او په ټوله مانا د ټولو لپاره اسانه وي.

زه او برايان تريسي په دې سره سلا شو چې د دې مهارتونو په پام کې نيولو سره ډېرو افرادو ته ښوونه ورکړو. که څوک وغواړي نو په خپلو کسبونو کې دې ترې گټه واخلي او که څوک غواړي نو په اجتماعي اړيکو کې، يانې توپير نه کوي چې په هره برخه کې وي خو يوازې د دې مهارتونو زده کول مهم دي او موږ وکولی شول چې په برياليتوب سره افرادو ته دا وښايوو. تاسو کولی شئ چې دا هم زده کړئ چې په نورو باندې خپل تاثير اچوونکی ځواک څه ډول کنټرول کړئ او په دې سره به د برياليتوب يو مهم او ارزښتمن عامل په لاس راوړئ چې نور د ځان په لور راجلب کړئ!

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د یو تاثیر اچوونکي فرد په اړه چې تاسو یې پېژنئ فکر وکړئ، سلوک یې ښه تر څېړنې لاندې ونیسئ، کوښښ وکړئ چې دا تشخیص کړئ چې څرنگه نور د ځان په لور راجلبوي، په نورو باندې یې د سلوک تاثیر تر څېړنې لاندې ونیسئ او کوښښ وکړئ تاسو هم ورته سلوک څخه کار واخلي او زده کړئ چې سلوک مو باید د هغه په څېر راجلبوونکی او په زړه پورې وي ترڅو وکولی شئ د هغه په څېر تاسو هم افراد د ځان په لور راجلب کړئ.

درېم څپرکی

هغه څه چې د راجلبولو سبب گرځي ترسره کړی

راجلبول: تاثیر اچوونکی او تاثیر اخیستونکی دی؛ سمه لکه د گل هغه پانې چې د لمر مخې ته خلاصیږي، موږ هم د راجلبونکي ځواک په لور راکښل کېږو او هرکلی یې کوو، په حقیقت کې راجلبېدل او راجلبول د یوې غټې اهن ربا (مقناطیس) په څېر عمل ترسره کوي او پخپل مقناطیسي ځواک سره موږ د ځان په لور راکاږي. ناکوزا (د شلمې پېړۍ هوښیاره ښځه)

راجلبوونکي افراد تر ډېره ښه اورېدونکي دي او هر شي ته ښه غوږ نیسي. له همدې کبله ډېر فرصتونه په لاس راوړي چې نور یې هیڅ وخت په لاس نه شي راوړلی، دا ډول افراد له دې کبله چې له ټولو سره خوږې اړیکې لري ژر د نورو له خوا ښل کېږي. که لویه تیروتنه یې هم کړې وي، داسې تیروتنه چې که نور افراد یې وکړي نو وبه نه ښل شي او امکان لري چې د قضیې په تړاو ترې جدي پوښتنې وشي. خو که دوی یې وکړي نو بیا توپیر نه کوي.

هغه پلمې چې د نورو د تیروتنو لپاره هیڅ د منلو وړ نه دي نو د دوی په اړوند په راحتۍ او اسانۍ سره منل کېږي. خامخا له دې ډول افرادو سره مخ شوي یاست، تاسو په داسې ډول د دوی د راجلبولو د ځواک تر تاثیر لاندې راغلي یاست، چې د ځان کنټرول نه شئ کولی او دوی په دې توانیږي چې ستاسو ټول پام د ځان په لور راواړوي.

د یو لوی میلونر کیدو خوښي

کله کله له داسې افرادو سره مخ کېږو چې، موږ له ځان سره ملګري کوي او د ځان راجلبونه کوي، هغوی داسې سلوک کوي چې گواکې ستاسو په څېر دي. ستاسو افکارو او عقیدې ته درناوی کوي، ټول پام یې ستاسو په لور وي چې گواکې بل څوک نه ویني او یا نه دی موجود، کله چې له تاسو سره دی نو بل څوک ورته هیڅ وجود نه لري، شاوخوا مسایلو ته هیڅ پاملرنه نه کوي ځکه

ټول حواس يې ستاسو په لور دي، له تاسو سره داسې سلوک کوي چې تاسو تر ټولو لومړی مهم کس ياست چې له ده سره مو ملاقات کړی دی. څرنگه چې تاسو د هغه په اړه هر ډول پریکړه او نیوکه ځنډولې نو غوښتل مو چې له مرکو څخه یې خوند واخلي. کولی شئ دا په یاد راوړئ چې هغه مهال مو څومره ښه احساس درلود؟ په دې ډاډه یم چې هغه مهال به تاسو داسې احساس کاوو چې ټوله نړۍ ستاسو ده، د یو لوی میلیونر په څیر به مو د خوښۍ احساس کړی وي. فکر وکړئ چې کوم ځواک کولی شي په نورو کې دا ډول احساس د هغو د ځان په نسبت رامنځته کړي. د باور وړ نه ده! دغه سلوک له یو هوښیارې او سترې سرچینې څخه تغذیه کیږي، لوی سیاسي رهبران دا ډول ځواک ته په خپل ځان کې پالنه او وده ورکوي، بریالی سوداگر په خپل ځان کې دې ډول ځواک ته پالنه ورکوي او گټه ترې اخلي. همدا ډول مشهور سندرغاړي هم له دې ډول ځواک څخه گټه اخلي. تقریباً ټول کولی شي چې له نورو سره په برخورد او سلوک کې دغو بریالیو افرادو ته لومړیتوب ورکړي او له سلوک څخه یې گټه واخلي او په پایله کې د راجلبولو له مهارت څخه برخمن شي. که څوک غواړي چې د لوړ پرمختګ لارې پیدا کړي او د پرمختګ پړاوونه تیر کړي نو لومړی دې په ځان کې د راجلبولو مهارتونه پیدا او بیا وده ورکړي.

هرځای؟ هر وخت؟

تاسو به څنگه وکولی شئ چې په هرځای او هر وخت په نورو کې یو ډول ځانګړی احساس را پیدا کړئ؟ دغه ډالۍ به څنگه وکولی شي چې ستاسو شغلې او شخصي ژوند ته ځانګړی ارزښت ورکړي؟ باور وکړئ هیڅ ستونزمنه نه ده. کله چې تاسو د دې توان ولرئ چې له نورو سره د اړیکو په بهیر کې په هغوی کې ځانګړی او ښه احساس راپیدا کړئ نو دا هم په همدې ډول خورا

اسانه ده. هغه ښه احساس چې تاسو هغوی ته ښلی، همدا ډول به دلته ورکړې ډالۍ هم بیرته ستاسو په لاس درشي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

همدا نن هوډ وکړئ او د راجلبولو ځواک ته مو وده ورکړئ. او له نورو سره یې په اړیکو کې تمرین کړئ. دا هوډ به ددې سبب شي چې ټول هغه څه چې تاسو یې د نورو خوشالولو او په هغوی کې د یو ښه احساس رامنځته کولو لپاره لازم گڼئ ستاسو په لور درشي او په نورو کې به ددې حس په رامنځته کولو کې بریالي شئ.

خپل بریالیتوب و ارزوئ، راجلبول مو د تیر په پرتله څرنگه وینئ، له یوه څخه تر لس ځانته نومرې ورکړئ، که لس مو یوړې خو بیخي غوره دي؛ بیا له نورو هم وغواړئ چې تاسو ته نومرې درکړي او هغه نومرې چې نور یې تاسو ته درکوي، کیدای شي اصلي او ستاسو په ارزونې سره یې درکړې وي.

څلورم څپرکی

څرنگه ټول راجلبولی شو؟

تر هغې چې خلک په دې پوه نه شي چې ستاسو په وړاندې څومره محترم او اهمیت لري، دا ورته مهمه نه ده چې تاسو څومره پوهیږئ (لوهوتز).

ارواپوهان په دې عقیده لري چې د انسانانو د شخصیت اصلي جوهر د نفس عزت او پر ځان د باور اندازه ده، پر نفس باندې د باور تر ټولو ښه تعریف چې شوی، دا ډول دی «تاسو له ځان سره څومره مینه لري؟» په حقیقت کې ستاسو د نفس اعتماد او په ځان باور هماغه ارزښت او اهمیت دی چې تاسو یې ځانته ورکوی او ورته قایل یاست.

انسانان تر ډېره احساساتي دي، هغوی د خپلو احساساتو له مخې تصمیم نیسي او وروسته بیا پخپل منطق سره د تصمیم په اړه قضاوت کوي او توجیه کوي یې، وګړي تر ډېره د شاوخوا احساساتو او عواطفو تر تاثیر لاندې دي. په ځانګړې توګه د هغو برخوردونو لاندې چې نور یې له دوی سره کوي. له کوچنیوالي تاسو د خپلو کورنیو د هغو غبرګونونو او کړنو په وړاندې چې ستاسو په نسبت و، ډېر حساس یاست. په داسې ډول چې د دې برخوردونو یو شمیر تاثیر له تاسو سره ستر شول او له نورو سره ستاسو د اړیکو او سلوک ټاکوونکي دي.

تقریباً ټول هغه څه چې تاسو یې له نورو سره په اړیکو کې ترسره کوئ، ستاسو په وجود کې د ښه احساس او په نفس باور زیاتوي، وده ورکوي په بیلابیلو شرایطو کې له نورو سره د اړیکو پرمهال تاسو له ناهیلۍ، بې ارزښتي او نورو زیانمنو خواو ساتي.

د نورو د راجلبولو رازونه

په طبيعي ډول يو څه چې د ټولو د راجلبولو سبب گرځي، هغه دوى ته ارزښت ورکول او په ټوله مانا دوى ته درناوى دى. نو ځکه د نورو راجلبول ډېره اسانه او ساده کار دى.

په نورو کې دا احساس را پيدا کړئ چې دوى ډېر مهم دي.

د راجلبولو پينځه لارې

تر ټولو مهم ټکى دا چې نور بايد ستاسو په شتون کې ځان ډېر مهم احساس کړي، او ستاسو له بدن څخه مثبتې انرژي واخلي. له نېکه مرغه موږ په دې پوهېږو چې د دې لامل شوي يو چې نور څرنگه کولى شي د ځان په وړاندې ښه احساس وکړي، دغه کليدي سلوک (رفتار) په پينځه برخو باندې ويشل کېږي.

منل، درناوى، تاييد، ستايل او پاملرنه.

۱- منل (پذيرش)

تر ټولو ښه ډالۍ چې غواړئ په سلوک کې نورو ته ورکړئ هغوى ته پرته له کوم قيد او شرط په مثبت او د درناوي په سترگه کتل دي او دا په دې مانا يانې هغوى چې په کوم ډول دي ټولې کړنې يې تاسو ته منلو وړ دي او پرته له کوم قيد او شرط تاسو هغوى منئ. هيڅکله پرې نيوکه نه کوئ او په هيڅ مسئله کې يې (پر) ملامت نه گڼئ. د هغوى فکر د طبيعت شاهکار او ميرانه ده، دغه ټکى د نورو د راجلبولو لپاره ستاسو پيل دى.

اوس څنگه کولى شئ چې دغه په ټوله مانا منښت څه ډول بيان او ښکار کړئ؟ ډېره اسانه، مسکي شئ! کله چې له نورو سره مخ کېږئ نو ورته مسکي شئ، او دا د دې سبب گرځي چې د نورو په نفس او ځان باور زيات شي او په پايله کې به د ځان په وړاندې د خوښۍ احساس وکړي. هغوى د ځان په

وړاندې د مهموالي او ارزښتمن احساس پیدا کوي، نو طبیعتاً که چېرې تاسو د دې سبب شئ چې نور د ځان په وړاندې ښه او په زړه پورې احساس وکړي، نو له تاسو سره یې مینه پیدا کيږي. پرته له دې چې د هغوی لپاره ستاسو له خولې هیڅ خبر نه ده وتلي، او تل هڅه کوي چې له تاسو سره خپله ملګرتیا پیاوړې کړي ځکه تاسو د هغوی د بريالیتوب سبب ګرځېدلي یاست او کله چې د چا د ژوند یو هیله څوک پوره کړي نو بیا یې ورسره په ټول ژوند کې مینه وي.

۲. درناوی (قدرداني)

کله چې ستاسو لپاره یو څوک هر ډول کوچنی او ستر کار ترسره کړي او تاسو یې په وړاندې د درناوي له سلوک څخه کار واخلي، نو دا کار د هغوی د نفس باور زیاتوي او په ځان نور هم ډاډه کيږي. هغوی د ځان په وړاندې د درناوي او مهموالي احساس کوي، او د توانمندی او وړتیا احساس یې لاسې زیاتيږي، او کوم فکر تصور چې د ځان په اړه لري نور هم زیاتيږي او د ځان د درناوي په پایله کې یې په نفس باور هم زیاتيږي.

اوس تاسو دا ډول ښه احساس څرنگه په نورو کې راپیدا کړئ؟ په ساده ګۍ! بسنه کوي چې تاسو په هر ډول شرایطو کې د کوچني او لوی دلیل له کبله یوازې ووايي چې (منه کوم) په همدې ځان عادت کړئ. له ټولو افرادو سره چې اړیکې لرئ او هغه څوک چې ستاسو لپاره کوم کار ترسره کوي، له هغو څخه مننه وکړئ او د منندويي سلوک خپل کړئ. له خپل مرستیال څخه د کار لپاره مننه وکړئ! له خپلې میرمنې څخه د مرستې لپاره مننه وکړئ، له خپلو بچیانو څخه، چې ښه کارونه یې ترسره کړي، مننه او درناوی یې وکړئ.

دا د دواړو لوریو لپاره دوه اړخیز ګټور ارتباط دی، کله چې تاسو نورو ته مسکا او له هغو څخه مننه وکړئ نو یوازې په هغوی د نفس او ځان باور

زیاتېږي بلکې د ځان په وړاندې هم ارزښتمن او د درناوی احساس کوي، په حقیقت کې دغه احساس تاسو ته هم لېږدول کېږي، کله چې تاسو څه وایئ یا کوم کار کوي چې د نورو د خوښۍ او له تاسو سره د مینې سبب ګرځي نو تاثیر یې پر تاسو دادي چې د نورو وختونو په پرتله له ځان سره د زیاتې مینې احساس کوي او له ځان څخه د رضایت احساس کوي او هر څومره چې له ځان سره مینه وکړئ نو په ناخبري ډول نور هم له تاسو سره زیاته مینه لري. هغوی ته ډېر پام کوي څومره چې له ځان سره مینه لري هغه له نورو سره د مینې په پرتله لږه وي او له دې سره په طبیعي ډول د نورو په منځ کې ستاسو محبوبیت لا هم ډېرېږي.

۳- تائید

دا هماغه څه دي چې وایي «» هلکان یې له کبله ژاړي او لویان یې له کبله مړه کېږي «» ټول انسانان پخپل بې خبره ضمیر کې په ژوره توګه تاییدی ته اړتیا لري.

د ټولو هغو کارونو چې ترسره کوو یې او نورو بریالیتوبونو تایید چې د ژوند په اوږدو کې مو ترلاسه کړی دی، دغه اړتیا هم د انسان د نورو اړتیاو په څېر لکه خوراک څښاک له انسان سره ملګري چې اراضي او موقیعت ته هم نه ګوري د دې ترڅنګ هیڅکله پای ته رسیدونکی نه دی. هغه څوک چې تل د ژوند په اوږدو کې د نورو د تایید لپاره هڅه او کوښښ کوي نو دا ډول کسان چې هر چیرته لار شي د نورو له تود هرکلي او ښه راغلاست سره مخ کېږي.

شاید د تایید لپاره تر ټولو ښه تعریف « ستاینه او هڅونه » ده. دغه موضوع تر دې اندازې ارزښتناکه ده چې موږ به یې په اړه بیاځلي بحث وکړو، یوازې په یاد ولری کله چې نور د هغوی د ښو کارونو له کبله ستاینې او کارونه یې تاییدوي، هغوی نور هم په ځان باور پیدا کوي او د ځان په وړاندې یو ډول غوره احساس کوي او په پایله کې تاسو د دې اشخاصو په وړاندې چې دا غوره

احساس مو په کې پیدا کړی محبوبیت پیدا کوي. ستاسو لپاره یې زړه کې مینه نوره هم زیاتېږي او تاسو ته د یو مینه ناک او راجلبونکي شخص په سترګه ګوري، او تاسو یې په وړاندې د لا درناوي وړ ګرځئ.

۴- ستاینه

ابراهام لینکلن وايي «ټول انسانان غواړي چې د نورو له خوا وستایل شي» کله چې تاسو نور افراد د هغوی د ښو کړنو، فعالیتونو، میرانو او مهارتونو له کبله ستایئ نو هغوی به په ناخبري ډول د ځان په وړاندې غوره احساس وکړي. ددې ترڅنګ یو مهم، ارزښتمن او د تایید وړ احساس په کې راپیدا کېږي او له دې سره یې هم له ځان سره مینه پیدا کېږي او هم یې په زړه کې له تاسو سره مینه زیاتېږي.

د یو چا ستاینه د هغه د ښو اخلاقو، ښو جامو اغوستلو، ښه سلوک کولو، خپلو اهدافو ته د رسیدلو له کبله کېږي خو دلته باید تاسو په دې پوه شئ چې یو کوچنی فعالیت هم باید په هماغه کچه وستایي لکه څنګه چې لوی کارونه ستایئ، تل په داسې کارونو پسې وګرځئ چې له کبله یې خلک وستایئ، کله چې هم تاسو په یو چا کې د ستاینې جوهر پیدا کوي، نو له تاسو سره دې ډول اشخاصو مینه نوره هم زیاتېږي او تاسو ورته د یو راجلبونکي او مینه ناک انسان په توګه مالومېږئ.

۵- پاملرنه (توجه)

دا ټکی شاید د انسانانو د ځانګړنو او د راجلبولو د ۱۵ اصولونو په منځ کې تر ټولو مهم او اساسي عامل واوسي. د دې کتاب په راتلونکو څپرکیو کې د بحث اصلي موضوع هم همدا ده، دغه برخه په سلوک یا برخورد کې د افرادو د راجلبولو، په نفس او ځان د باور زیاتوالي تر ټولو مهم او ځواکمن عنصر بلل کېږي. کله چې تاسو خپل ټول پام د نورو په لور اړوي، نو هغوی به ځانته

د یو ارزښتمن او مهم انسان په سترګه وګوري او د ځان په وړاندې به د غوره احساس خاوند شي او په پایله کې تاسو د هغوی په تصور کې یو مینه ناک او راجلبونکی انسان جوړ شئ.

دلته مو پر نفس اعتماد او پر ځان باندې د باور په برخه کې پینځه عوامل وپېژندل. که چېرې تاسو پخپل سلوک او برخورد کې دغو پینځه و کلیدي عوامل ته لومړیتوب ورکړئ، نو وبه وینئ چې په لنډ وخت کې تاسو د یو ټولنیز چاپیریال تر ټولو اغیزناکه او مینه ناک انسان یاست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګړنلارې

بل ځل هغه سلوک مو چې له خپلو دوستانو یا همکارانو سره کړی، لاندنی تمرین هم په کې ځای پرځای کړئ. فکر وکړئ کله چې مو ځواني وه نو زړه ته نږدې ملګری مو درلود او د ځوانۍ د وخت بشکلي احساسات مو له هغه سره تجربه کړي، خو کلونه تیر شوي چې تاسو یې په اړه هیڅ احوال نه لرئ او اصلاً نه پوهیږئ چې هغه چیرته تللی دی.

یوه ورځ کله چې په باغ کې ګرځئ یا په اجتماعي فعالیتونو او کارونو بوخت یاست چې په ناڅېره ډول له هغه سره مخ کیږئ، یوځل ورخطا او حیرانیږئ او د هغه یادښتونه مو په احساساتو باندې غالبیږي، تندي مو خلاصیږي، سترګه مو رپ وهي، او یوازې د هغه څه په اړه چې فکر کوئ هغه دادي ((ایا تاسو پخپله یاست!))

اه ډېر ښه! تاسو د دې شخص په لیدلو سره ډېر خوشالېږئ، ورخطايي، خوښي، احساسات او حیرانتیا مو په ټول بدن کې ځای نیسي.

له دې وروسته مو له داسې یو شخص سره چې ستاسو لپاره مهم دی ملاقات کړی، په ځانګړې توګه کله چې تاسو خپل یو نږدې ملګری ووينئ، نو هڅه وکړئ ترڅو داسې یو سلوک یا رفتار وکړئ چې فکر مو تر اوږدې مودې وروسته یو ورک شی پیدا کړی وي، خپل احساساتو مو تر پخوا زیات کړئ،

ذهن او زړه يې په ليدو له اندازې زيات خوښ شول او په ښکلې مسکا سره يې هغه ته ښه راغلاست او هر کلى وويل. ټول پام مو د هغه په لور واړوئ او په داسې ډول سلوک وکړئ گواکې دا يو مهم شخص دى چې دا شيبه په نړۍ کې موجود دى.

دې ته په نه پاملرنې سره چې هغوى څوک دي، خو د هغو په زړونو کې به له تاسره زياته مينه پيدا شوې او تاسو ته به د يو مينه ناک او راجلبونکي شخص په سترگه گوري.

پينځم څپرکي

د اورېدو هنر

په کاري او ټولنيزو خبرو اترو کې هغه څه چې د نورو مهارتونو په پرتله له تاسو سره ډېره مرسته کوي، هغه د ښه اورېدو مهارت دی. د پرمختللو افراد يو ځانگړنه په پوښتنې سره د بيلابيلو اطلاعاتو او مالوماتو لاسته راوړل او خلکو ته په دقيقه توگه غوږ نيول دي.

ډنيل گولن د (هوش هيجاني) کتاب ليکوال وايي: «د هيجاني هوش» مهمه ځانگړتيا (د يووالي او همغږۍ احساس دی) يانې د پوهيدو تواني څخه موخه د نورو په خبرو باندې پوهيدل او ورته غوږ نيول دي.

د هارورډ پوهنتون استاد هوارډ گاردنر دغه ځانگړنه د اجتماعي هوش په مانا تعريفوي. هغه څه چې د کتاب په پيل کې مو ورته په ټولنه کې د گټور او مننونکي هوش د عنوان په توگه اشاره وکړه. او له نېکه مرغه چې د دې مهارت د خپلولو لپاره بسنه کوي چې يو ښه اوريدونکی واوسو! په ښه اورېدو او ښه غوږ نيولو سره کولی شو دغه ټولنيزه هوشيارتيا يا مهارت خپل کړو.

د غوره اورېدو او غوږ نيولو څلور اصلي لارې

ټول کتابونه، مقالې، او دورې چې د دې موضوع په اړه په کې بحث شوي په پایله کې په یو ډول نتیجې پای ته رسیدلي. په غور سره د غوږ نیولو لپاره څلور کلیدي مهارتونه موجود دي که چېرې دا لارې خپلې کړو او گټه ورڅخه واخلو نو په پایله کې به مو د اخیستو (اخذې) او جلب ضریب په چټکۍ سره زیاتوالی ومومي.

۱. په غور سره غوږ نیول

کله چې څوک خبرې کوي نو هڅه وکړئ چې نوموړی شخص خپلې خبرې ته پریږدئ او په خبرو کې یې ځان ورگډ نه کړئ. غلي کینئ او په داسې ډول ورته غوږ ونیسئ چې فکر ته مو په دې شیبه کې په ټوله نړۍ کې تر وینا کوونکي پرته بل څوک مهم نه دي.

که چا وغوښتل چې له تاسو سره خبرې وکړي په ځانگړې توگه په کورني چاپیریال کې نو د کوم کار په کولو چې بوخت یاست هغه پریږدئ او کوښښ وکړئ چې خپل ټول پام د خپل مخاطب په لور راواړوئ. ټلويزون مړ کړئ، کتاب یا ورځپاڼه بنده او یوې خواته یې کیږدئ او پریږدئ چې فکر مو د وینا کوونکي په خبرو باندې تمرکز وکړي. ستاسو دغه سلوک به هرو مرو د مخاطبانو د تشخیص او درناوي وړ گرځي او د خبرو اترو پرمهال به تاسو ته یو قوي ځواک او ځانگړی ښه احساس در وښيي.

په داسې ډول غوږ ونیسئ چې د مقابل لوري خبرو حیران کړي یاست، ستاسو سترگې تاثیر اچوونکې دي او مقابل لوری چې کله ستاسو پاملرنې ته گوري نو د دوی پام هم ستاسو په راگرځي.

کله چې څوک احساس کړي چې تاسو په ډېره مینه او ځیرتیا سره ورته غوږ یاست نو د طبیعي کیمیاوي تغیراتو تر تاثیر لاندې راځي، او ماغزه یې یو ډول خوښوونکې ماده چې اندروین نومېږي، تولیدوي او دا ددې سبب

۳. د روښتيا لپاره پوښتنه کول

هيڅکله داسې فکر مه کوئ چې د يو چا اصلي موخه مو د هغه له خبرو څخه مالومه کړي وي. د دې پرځای په پوښتنې کولو له هغه سره مرسته وکړئ ترڅو وکولى شي موضوع په سمه توگه روښانه کړي. پوښتنې لکه: (موخه مو څه ده؟) يا (په رښتيا څه غواړئ چې ووايي؟) په خبرو اترو کې يو مهم قانون موجود دی: (پوښتونکي د بحث په موضوع باندې ډېر کنټرول لري).

هغه څوک چې پوښتنې ته ځواب وايي په واقعيت د پوښتونکي تر کنټرول لاندې وي. کله چې کوم کس پوښتنې ته ځواب وايي نو ټول تمرکز او پاملرنه يې ۱۰۰٪ د خپل ځواب په لور وي. په داسې حال کې هغه د بل شي په اړه فکر نه شي کولى او په پايله کې په ټوله مانا د پوښتونکي تر کنټرول لاندې وي. دا خپله د راجلبولو يو مهارت دی، خو کله چې له دې طريقې او مهارت څخه کار اخلي نو بايد منطقي او متفکرانه پوښتنې وکړئ. خوږ ژبي او هغه افراد چې له نورو سره د اړيکو په رامنځته کولو کې قوي دي، له دې مهارت څخه گټه اخلي.

۴. په خپله ژبه د وياند د ټولو خبرو يا يوې برخې تکرارول

په واقعيت کې دا وروستۍ ازمايښت دی چې د وياند د خبرو په لور ستاسو پاملرنه، او هغوى خبرو ته په پوره ځيرتيا سره غوږ نيول او اورېدل ثابتي او د دې ښکارندويي کوي چې تاسو د وياند خبرې په بې غورۍ او بې پروايۍ سره نه دي اوريدلي، بلکې په پوره غور سره مو د هغه خبرې اوريدلي. مثلاً: کله چې د يو چا خبرې بشپړې شي، صبر وکړئ او بيا ووايئ ((نو تا دا کار کړی او په پايله کې داسې پيښ شول او بيا دې تصميم ونيو چې داسې کار ترسره کړې، سمه ده؟)).

یوازې کله چې ویاند ومنله چې هغه څه چې تاسو ویلي د هغه واقعي موخه همدا ده نو کولی شئ د خپل نظر او یا پوښتنو په کولو سره خپلو خبرو ته دوام ورکړئ.

ښځې ولې غوره اوریدونکې دي؟

په ټوله کې ښځې بې مثاله اوریدونکې دي، کله چې ښځې خبرې کوي، د هغوی مغزي تصویرونو (MRI) ته پام وکړئ ټول ۷ مغزي مرکزونه یې د خبرو په حال کې دي چې، دغه شمیره بیا په نارینه و کې چې مغزي مرکزونه یې د خبرو په حال کې وي، ۲ ښیي.

ډېری نارینه په ډېرې بې خوندي سره د ښځو خبرو ته غوږ نیسي، په ځانگړې توگه کله چې ټلويزون چالان وي. له دې کبله چې نارینه په یو مشخص وخت کې کولی شي خپل حس یو لوري ته متوجه کړي او نه شي کولی چې ټول واورې. مثلاً: نشي کولی چې هم ټلويزون ته غوږ ونیسي او هم یو بل چا ته چې خبرې کوي غوږ ونیسي، خو ښځې کولی شي چې په یو وخت خپل دوه حسونه وکاروي، یانې په یو وخت کې د دوه کسانو خبرې اوریدلی شي.

تر ټولو ستره گناه چې یو نارینه د ښځینه په حق کې کوي هغه دا ده چې کله ښځه خبرې کوي نو نارینه ورته غوږ نه نیسي، په ټولو نارینه و باندې په عصبانیت سره دا تور پور شوی چې وایي: ((ته اصلاً زما خبرو ته هیڅ غوږ نه نیسي)).

یوازې هغه ځواب چې په چټکۍ سره د نارینه مغزو ته رسېږي هغه دادی: ((ولې زه غوږ ورته نیسم)) او دلته ښځې غلې پاتې کېږي، ځکه په دې وخت کې به یې تاسو تر ملا لاسونه تاو کړئ او ترې وبه پوښتنې: ((ډېره ښه؛ که رښتیا واین ما څه ویل؟)) یوازې کله چې سړی وتوانېږي کټ مټ د خپلې

میرمنې خبرې تکرار کړي نو کولی شي چې هغې ته قناعت ورکړي چې، په رښتیا هم د هغې خبرو ته غوږ و.

که غواړئ یو بشپړ راجلبونکی شخص واوسئ نو د دې لپاره باید د ښه اوریدو او غوږ نیولو مهارتونه زده کړئ، په ځانګړې توګه که سړی یاست ((ځکه سړیان په دې برخه کې ډېرې ستونزې لري)) په پیل کې د دې کلیدي مهارت د زده کړې لپاره تر هرڅه لومړی تصمیم او نظم ته اړتیا ده خو د وخت په تیریدو سره به وګورئ چې په ناڅېره توګه دا ډول عمل ترسره کوي او دا ډول سلوک به مو عادت شي.

متفاوت غوږ نیول

متفاوت غوږ نیول یانې په اغیزناکه او ګټوره توګه اورېدل. دا غوږ نیول په هماغه مانا ((غوږ دې رایدخوا کړه چې کیسه درته وکړم)) نه ده، دا ډول غوږ نیول له اوریدو څخه پراخ شی دی. په داسې ډول چې افراد دا ومني، هغه څه چې وایي ستاسو ورته پام دی، او ټوله پاملرنه یې د خبرو د منځپانګې او مانا په لور ده.

د ښه غوږ نیولو په وسیله د نورو د راجلبولو په اړه د ران ترسره شوې تجربه: ښه مې په یاد دي یو وخت مې په یو ملیمستون کې د خپل ملګري کوربه توب ته کتل، هغه له یو شخص سره په ډېره مینه خبرې کولې چې ما ونه پېژاند، کله چې هغه کس ولاړ نو ملګری مې زما خواته راغی او ویې ویل: (تا هغه کس چې ما ورسره خبرې کولې پېژانده؟) ما ځواب ورکړ نه یې پیژنم: همداسې یې دوام ورکړ (هغه د اشخاصو یو راجلبونکی دی، چې تراوسه پورې یو خوږ ژبی، هوښیار، فصاحت لرونکی ویاند دی، او ته باید له هغه سره بلد شي!).

ما په زړه کې وخنډل، ځکه هغه وویل: خوږ ژبی، هوښیا او فصیح)) خو کله مې چې هغه ته کتل نو داسې مالومېده چې دې شخص به یو دوه خبرې کړې

وي، متوجه شوم هغه ډېر ښه اوریدونکی دی او په همدې ډول سلوک سره
بې خپل مخاطبان راجلب کړي دي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د غور نیولو او اوریدلو کتوري لارې و ازماین. ښه غور ولیسن، صبر وکړئ،
منطقي او متفکرانه پوښتنې وکړئ، هغه څه مو چې اوریدلي بیا یې ووايي.
ښه غور نیول په کور او کاري چاپیریال کې تمرین کړئ، هیڅ وخت د نورو
خبرې مه پرې کوئ، پرېږدئ چې خپلې خبرې بشپړې کړي، او په خیر سره
ورته غور ولیسن.

دا تمرین کړئ چې څه ډول کولی شئ دا طریقې او خبرې تر خپل لارښوونو
او کنټرول لاندې راولئ، نو پوه به شئ چې څه ډول په وخت او موقع له
پوښتنو سره خپل ځوابونه ترلاسه کولی شئ. په ښه غور نیولو او دقیقو ځوابو
سره کولی شئ په څو شیبو کې له مقابل فرد سره ژوره اړیکه ټینګه کړئ.

شپږم څپرکی

د ښځو راجلبول

ښځه او نارینه کاملاً سره توپیر لري: او د دواړو ترمنځ داخلي او ظاهري توپیرونه موجود دي چې داخلي توپیرونه یې تر ظاهري هغو زیات دي. د راجلبولو یوه لار داده چې ښځې د ځان پېژندنې سره ډېره مینه لري او دا پرې ډېر تاثیر کوي. همدا ډول د ښځو په تصور کې ځان ځایونه یوه بله لار ده، ښځې دا ډول سریان خوښوي او غواړي چې دا ډول افراد یې تل په خوا کې وي.

د دې لپاره چې تاثیر اچوونکي واوسئ نو تاسو باید پوه شئ چې هغوی څه ډول فکر کوي او څه ډول احساس لري. بیا که تاسو غواړئ چې مینه درسره ولري داسې څه ووايئ او وکړئ چې د هغوی په احساساتو تاثیر وکړي. د ډېری ښځینه و په ځان او نفس باور د هغو اشخاصو د اړیکو له کیفیت څخه سرچینه اخلي چې د دوی په ژوند کې مهم دي. هغوی د نارینه و په پرتله زیات خپل ظاهري جوړښت او د نورو سلوک ته گوري او د ځان لپاره دا جوتوي چې نور څه کوي او له کوم ډول سلوک څخه کار اخلي.

د ښځو درې اصلي اړتیاوې

د زیاتو ښځو اساسي او مهمې اړتیاوې، مینه، پاملرنه او درناوي دي. هغوی د نورو د علاقې، مهربانۍ، اندازې، د افرادو ښکلا او رازدارۍ ته په کتو سره د هغوی په اړه قضاوت کوي. هغوی کولی شي چې د افرادو تر شا خپل زړه کې خپل مخاطب او مینه وال وپېژني.

د ښځو زړونو ته د لار یو مهارت دادی چې ۱۰۰٪ ځان د هغوی د خبرو او شخصیت مینه وال ثابت او ښکاره کړئ او پرته له دې چې په خبرو کې یې خبرې وکړئ او وینا یې پرې کړئ باید خبرو ته یې په پوره غور سره غور ونیسئ.

لږې خبرې وکړئ او ډېر واورئ

يوې کمډې هنرمندې ښځې ويلي: (زه چې کله خپل ارواپوه ته لاره شم، نو له دمې پرته يو ساعت د ځان په اړه خبرې کوم او له دې څخه خوند اخلم، ځکه هغه پرته له دې چې خبرې وکړي يوازې زما خبرو ته غوږ نيسي) دا بيخي سمه خبره ده.

بل ځل چې غواړئ له خپلې ميرمنې سره خبرې وکړئ نو کله چې د ځان په اړه خبرې کوئ له دې سره بايد تاسو د وسوسې په مقابل کې په پريکنده ډول مقاومت وکړئ، تر دې چې که هغه ورځ درته څومره مهمه پيښه په ځمکه پرته وي، بيا هم اجازه ورکړئ چې هغه خبرې وکړي، له هغې څخه يې د ځان، ژوند، مينې او اندېښنو په اړه پوښتنې وکړئ او په پوره چوپتيا او غور سره بيرته خپلو ځوابونو ته غوږ ونيسئ. په دې ډول به هغه تاسو ته د يو مينه ناک او راجلبونکي شخص په سترگه وگوري.

د غوږ نيولو او پوښتنو په تړاو د برايان تجربه

کلونه وړاندې کله مې چې له ميرمنې سره خبرې کولې هغې د يوې زړه بوږونکي پيښې په اړه چې ډېره يې ويرولې وه، مالومات راکول. زه د هغې د ناراحتۍ له کبله تر دې اندازې خواشيني شوم چې حالت مې گډوډه شو، له هغې سره مې غمشريکي وکړه او ومې ويل: ((ډېر خواشيني شوم چې پر تاسو دا ډول پيښه شوې)) او رښتيا هم خواشيني وم. د يو څو شيبو لپاره پرته له دې چې څه ووايم کيناستم، او د ارامتيا لپاره مې د هغې دواړه لاسونه په لاس کې ونيول او همدردي مې ورسره وښوده.

د يوې ژورې او له احساسه ډکې اړيکې پيل و، ما په رښتيا هم د هغې د احساساتو په اړه اندېښنه درلوده او هغې دا حس کړې وه. دا تجربه زموږ دواړو ترمنځ د پيوستون، ژورې او مينه ناکې اړيکې سبب شوه.

تاثیر منونکي (پذیر) که تاثیر اچوونکي اوسو ؟

کله چې له خپلې میرمنې سره یاست د دې پرځای چې تاسو خبرې وکړئ او وغواړئ چې په خپلو خبرو سره هغه تر تاثیر لاندې راولې، پریږدئ چې هغه خبرې وکړي او داسې وښايي چې تاسو یې د خبرو تر اغیز لاندې راوستي یاست. له هغې څخه یې د غوښتنو، هیلو، اندیښنو، تیرو، موخو او مینې په اړه وپوښتنئ او ځوابونه ته یې په داسې ډول غوږ ونیسئ چې ټول فکر او پام مو د هغې په لور دی.

څومره چې ځان علاقه مند او مینه وال وښايي، او د ځانگړنو، افکارو او عقایدو تر تاثیر لاندې ځان وښايي نو وبه وینئ چې دا هغه څوک چې اوس تاسو ته د یو راجلبونکي او مینه انسان په سترگه گوري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو گړنلارې

له خپلې میرمنې سره دا تمرین کړئ؛ او بیا له هغې سره په نزاکت، ادب او درناوي سره سلوک وکړئ له هغې څخه یې د ځان په اړه وپوښتنئ او ځوابونو ته یې پرته له دې چې خبرې یې پرې کړئ، په ځیر سره غوږ ونیسئ. مثلاً: ترې وغواړئ چې د ځان په اړه خبرې وکړي، تاسو ورته یوازې غوږ شئ او ویې هڅوئ چې د ځان په اړه ډېر څه ووايي.

دا ځل چې له خپلې میرمنې سره خبرې کوې، هماغه تیر مهارتونه چې وړاندې ذکر شول او تاسو تمرین کړي، وکاروئ. منل، هڅول، د مقابل لوري تصدیق او منښت، له هغې څخه د شخصي او فعالیتونو په اړه وپوښتنئ، هغه وکړئ په ځوابونو کې یې داسې ټکي په گوته کړئ چې په زیاته اندازه تاسو تر تاثیر لاندې راولي! څومره چې ډېر تمرین وکړئ نو د دې سلوک غوره اثار به ووينئ، هغه به تاسو د یو مینه ناک او په زړه پورې انسان په توگه پیدا کړي.

اووم څپرکی

د نارینه راجلبول

نارینه هم خوښوي چې راجلب شي، که بلد یاست چې څه ډول یې راجلب کړي نو لکه د موم په څېر به مو لاسته درشي. تجربو ښودلې ښځې هغه نارینه چې د نورو په راجلبولو پسې گرځي، نه خوښوي. ځکه داسې احساسوي چې یو انگیزه یې د پردې شاته پټه ده، خو له بلې خوا نارینه دې ته پوره چمتو دي چې د ښځو له خوا جلب شي، خو په دې شرط چې د راجلبولو په لارو باندې یې پوه شي.

نارینه مهم او د غوره والي احساس له هغو افرادو څخه چې د دوی د ژوند بریالیتوبونو ته درناوي، کارونه او مقام یې ستایي، په لاس راوړي. نارینه کوښښ کوي چې ډېر عايد ولري ترڅو د خپل ځان او کورنۍ لپاره لا ډېر امکانات برابر کړي. هر څومره چې په دې کار کې بریالی کیږي، په هغه کچه یې په ځان او نفس باور زیاتېږي. د دوی لپاره دا مهمه نه چې په خپلو کارونو کې څومره بریالي دي. دوی تل د راتلونکي په اړه فکر کوي او په ډېرو کاري بریالیتوبونو پسې گرځي.

دې ته تیار دي چې خوب ونه کړي خو بریالي واوسي او د دې ځای او موقف لپاره هلې ځلې کوي.

ارواپوهان عقیده لري چې نارینه تل د (له موقعیت څخه د اندېښنې) په حس اخته وي، هغوی تر ډېره په دې اړه اندېښنې کوي وایي داسې ونه شي چې د ټول عمر لاسته راوړنې مې په یوه ورځ دلته ووځي. په تیرو کې چې هرڅومره بریالي پاتې شوي وي، بیا هم په خپلو کارونو کې د بریالیتوبونو په هڅه کې دي ځکه تل د خپل کار په اړه د ناامنی احساس کوي او په دې اړه هیڅ وخت ډاډه نه وي.

له همدې کبله د یو نارینه راجلبول ډېره ساده دي، له هغه څخه د خپلو کاري بریالیتوبونو او لاسته راوړنو په اړه وپوښتنئ او ځوابونو یې ومنئ او

ددې ترڅنگ کوم ځوابونه چې تاسو ته درکوي، هغه هم وستایئ. داسې سلوک ورسره وکړئ چې گواکې تاسو یې د بريالیتوبونو، کارونو، خبرو او ځوابونو تر تاثیر لاندې راغلي یاست، په دې سره به هغه ستاسو په لور راجلب شي.

د یو بريالیتوب په تعریف او ستاینه کې د براین تجربه کله مې چې ځوی پینځه کلن و، یوه ورځ له ښونځي څخه په ډېرې خوشالۍ سره راغی. له هغه مې وپوښتل نن ورځ څنگه وه؟ ((هغه په خوشالۍ سره ځواب راکړ ((نن ښوونکي راته وویل چې په شتون دې ویاړم)) دغه جمله دده لپاره دومره مهمه وه چې بیاځلي یې وویل: ((هغه په رښتیا سره په ما ویاړي)).

وروسته مې پام شو چې ښوونکي یې غوښتي چې په دې جملې سره د هغه ټول احساسات مالوم او په پام کې ونیسي او تشویق یې کړي او دا هغه کار وو چې تر دې وړاندې هم ما څو ځلي کړی و، ترهغې وروسته مې بچیانو ښه کارونه ترسره کول؛ هغوی ته مې وویل: ((ستاسو په شتون زه ویاړم)) او هر ځل مې لیدل چې د دوی په ځان او نفس باور څومره زیاتېږي.

هر کال د یو حرفوي ویاند په توګه له زرګونو افرادو سره ملاقات کوم. کله چې هم څوک راسره د خپلو بريالیتوبونو په اړه خبرې کوي نو زه دا جمله کاروم: ((تاسو باید په ځان وویاړئ)). ټول په ځانګړې توګه نارینه چې کله د یو بريالي شخص د بريالیتوبونو له کبله په هغه وویاړي، نو بريالی شخص د هغه تر تاثیر لاندې راځي او هغه ته د یو راجلبونکي او مینه ناک انسان په سترګه ګوري.

هغه څه چې نارینه ورته اړتیا لري

هغه وخت یو سړی راجلبولی شئ چې د هغه د نویو بريالیتوبونو ستاینه او درناوی وکړئ.

کله چې ښځه نارینه ته مسکا وکړي نو د نارینه په نفس باور زیاتېږي او د دې سبب گرځي چې هغه د ډاډ او خوشالۍ احساس وکړي. د نارینه په ستاینې سره د هغه زړه گرمیږي او دا ددې سبب کیږي چې تاسو د یو هوښیار او زیرک شخص په توګه وپېژني.

کله چې یو ښځه له یو سړي سره د هغه د شغلي بریالیتوبونو او لاسته راوړنو په اړه خبرې کوي، نو د یوه ماهر اوریدونکي په توګه باید د خپلو یادو مهارتونو څخه ګټه واخلي، له دې سره به دا سړی هغه کاملاً د یوې جذبه لرونکې او مینه ناکې ښځې په توګه وپېژني.

ځامخا له دې سره مخ شوي یاست چې یوه معمولي او بدرنګه ښځه د یوه ښکلي، ځوان او ښه لباس لرونکي سړي ترڅنګ ناسته وي، نو په دې وخت کې تاسو له ځانه پوښتنې چې دې سړي په دې ښځه کې څه لیدلي چې واده یې ورسره کړی؟)) پوهیږئ ستاسو ځواب څه دی: ((هماغه څه چې هغه ښځې په سړي کې لیدلي)) یانې کله چې میرمن د خپل خاوند سترګو ته ګوري نو هغه په دې پوهوي چې څومره ورته ارزښتمن او ګران دی. په حقیقت کې ځان د هغه په سترګو کې یوه تاثیر اچوونکې ښځه ثابتوي او سړی یې په وړاندې مقاومت نه شي کولی او په دې سره راجلبیږي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګړنلارې

له خاوند وپوښتنئ ((کارونه څنګه روان دي؟)) کله چې په ځواب ویلو پیل کوي نو په ټوله مانا ځان هغه ته متوجه او وښايي چې د خبرو تمایلات یې لري، ځوابونو ته یې په ځیر سره غوږ شئ چې ګواکې خبرې یې ډېرې په زړه پورې دي، کله چې خپلې خبرې پرې کړي او لنډه دمخه اخلي نو په احتمالي ډول تاسو آزمائې چې د هغه د خبرو اوریدو سره مینه لرئ که نه. بیا د بلې پوښتنې په کولو سره خبرو اترو ته دوام ورکړئ.

مثلاً: وپوښتنئ: ((وروسته څه پيښ شول؟)) يا ((بيا تا څه وويل؟)) نو وېه
گورئ چې دوى خپلې خبرې پيلوى دلته تاسو ته موقع په لاس درځي چې
ځوابونو ته يې په غور سره غوږ ونيسئ. پام مو د هغه په لور واړوئ، کارونه
يې وستائئ چې په دې ټولو سره هغه ستاسو په لور تمايلات پيدا کوي او تاسو
به ورته د يو راجلبونکي شخص په توگه ثابت شئ.

اتم خپرکی

له داخل څخه بهر او له بهر څخه د داخل په لور راجلبول

اوس تاسو د نورو د راجلبولو اساسي قواعد او مهارتونه پیژنئ چې څه ډول د نورو د احساساتو تر تاثیر لاندې ځان ونیسئ او ځان د یو راجلبونکي شخص په توګه معرفي کړئ.

اوس به دېته پام وکړو چې ولې نورو راجلبول دومره ګټور دي او راجلبونکي دا ډول عمل ترسره کوي. له دې وروسته تاسو کولی شئ د دې مهارتونو په تمرین سره چې د کتاب په تیرو برخو کې بیان شول، خلک راجلب کړئ او د راجلبولو ټولې طریقې په تیرو فصلونو کې بیان شوې. نو هڅه وکړئ چې له غوره لارو څخه یې ګټه واخلي او پخپل کار کې بریالي شئ.

د تناثر (شخص) په هنر کې د لوبې لپاره دوه اصلي لیدلوري موجود دي، امریکایي لیدلوری چې (له داخل څخه بهر په لور راجلبول) په لور اشاره کوي، او اروپایي لیدلوری چې (له بهر څخه داخل په لور راجلبول) ته اشاره کوي.

امریکایي لیدلوری

په دې طریقه کې لوبغاړی په شخصیت جوړونه پیل کوي او دا کار د ارواپوهنې له مخې کوي ترڅو وکولی شي یو شخصیت نندارې ته وړاندې کړي. په دې طریقه کې لوبغاړي د خپل او هغه شخصیت چې نندارې ته وړاندې کیږي ترمنځ تشابهاتو پسې ګرځي ترڅو د هغه شخصیت چې لوبیږي، داخلي ځانګړتیاوې راښکار او په یو انځوریز شخصیت یې بدل کړي. د هغه شخصیت په اړه چې لوبیږي، له داخل څخه طبقه په طبقه څېړنه کوي؛ ترڅو طبقه په طبقه ښکاره شي ((د دې طریقه د کمزورتیا یو ټکی دادی چې لوبغاړي د ځان ډاډه کولو لپاره ډېر وخت نیسي- خو له دې

وروسته بیا هم تضمین نه دی موجود چې نور یې رد کړي او سمه شخصیت جوړونه شوې ده)).

د ځان جوړونې په برخه کې هم له داخلي جوړونې څخه بهر جوړونې ته رسېدل له همدې تعریف سره ورته او برابر دی، موږ هڅه کوو چې خپل داخل ته د سلکونو اصلي سرچینو په توګه وګورو او پوه شو چې ولې موږ خبرې او یا هم کوم کار ترسره کوو، په دې طریقه کې زموږ عقیده پر دې ده چې د خپلو داخلي افکارو په بدلون سره کولی شو پخپلو ظاهري سلوکونو کې بدلون راولو، دغه نظریه کله عملي وي او کله نه.

اروپايي لیدلوری

لوبغاړي د شخصیتونو د بیروني سلوکونو په رامنځته کولو کې رول لوبوي، هغوی لومړی د یو فرد تګلاره، خبرې کول او سلکونه رابرسیره کوي. وروسته بیا د هغه دروني شخصیت ته په مراجعې سره د هغه سلوک پیژندنې لپاره د روانپوهنې دلایل پیدا کوي، او دغه دلایل یو یو د شخص په سلوک کې ځای پر ځای کوي او پراختیا ورکوي.

د ځان جوړونې په صحنه کې هم دا لیدلوری همدا عمل ترسره کوي. یانې موږ د خپلو ظاهري سلوکونو په بدلون سره کولی شو په خپلو دروني او هغو احساساتو چې نور یې زموږ په وړاندې لري تاثیر واچوو.

مثلاً: که په سلوک کې مو خپله خوښي او خواشینی ښکاره کړئ، نو نور به په دې پوه شي چې تاسو رښتیا خوشاله او یا خواشینی یاست. خو اصلي مثبته نتیجه ستاسو په داخل کې ده او دا چې تاسو په داخل کې د خوښۍ یا خواشینۍ احساس لرئ، پخپله به یې پیدا کړئ.

دغه کتاب هم له داخل څخه د بهر (از درون به بیرون) په لور په طریقې لیکل شوی (یانې د بیروني او ظاهري سلوک په بدلولو سره کولی شو خپل داخلي احساسات هم بدل کړو) په دې کتاب کې به دېته هم اشاره وشي چې

له تیرو ښودل شویو مهارتونو څخه په گټې اخیستنې سره کولی شو د ظاهري رفتارونو په بدلون کې هغه انځور چې تاسو یې د نورو په وړاندې لرئ، پیدا او کنټرول کړئ. موږ دا امکانات برابر و چې ستاسو داخل (درون) په خپلسري ډول د بیروني سلوک تر تاثیر لاندې بدلون پیدا کړي.

د یو نه تمه کېدونکي بدلون په اړه د ران تجربه

څو کاله وړاندې مې یو ملگری له ما او میرمنې څخه د بېنې غوښتلو لپاره زموږ لیدو ته راغی. هغه پخپل ناوړه نامتعادل روحي سلوک پېښمانه و. هغه تیره شپه گډوډ خوراک کاو او د مشاهيرو او کیسو په اړه یې گلې وډې خبرې کولې. هغه له روحي پلوه غیرمنظم او غوسه و، هغه وویل چې اووه کاله کېږي د دې ناروغۍ د درملنې لپاره یو مشهور ارواپوه ته ځي. میرمنې مې په ناخبرۍ سره وویل: اوه کاله؟

زما په اند دا ډېر اوږد وخت دی او ستا په ناروغۍ کې یې هیڅ نښې نښانې نه مالومېږي.

ما وپوښتل: ایا د هغه وخت او پیسو په ارزښت چې لگولي دي، دي پوهیږي؟ فکر نه کوي چې شتمني دې بیخایه او لرې غورځوی؟ میرمنې راته په غوسه وکتل او ملگری مو خپلو خبرو ته دوام ورکړ. ((هو او نه)) زه اوس د خپل سلوک او کارونو په دلایلو باندې پوهیدلی یم، خو سره له دې چې په دلایلو یې هم پوه یم خو، له بده مرغه چې بیایې هم د کنټرول وس په ځان کې نه وینم. له همدې کبله نه پوهیږم چې خپلې پیسې او وخت مې سم مصرف کړي او که نه؟)).

هغه همدا ډول ناهیلې ناست و، میرمنې مې وویل: ((تراوسه دې د بل ارواپوه په اړه فکر کړي؟ زه له یو رواني ډاکټر سره پیژنم چې د رواني سلوک او ستونزو باندې پوهیږي غواړئ چې له هغه سره خبرې وکړئ؟ کېدای شي هغه له تاسو سره مرسته وکړي.))

هغه ځواب ورکړ: (شاید، په دې صورت کې خو د لاسه څه نه ورکوم)).

څه وخت تېر شو او موږ د هغه په اړه هیڅ خبر نه درلود. یوه ورځ ماسپښن یې راسره اړیکه ونیوله، د خبرو په لړ کې پوه شوم له هغه ډاکټر سره یې اړیکه نیولې چې موږ ورته په گوته کړی و، اوس څو اونۍ شوي چې هغه ته ځي او په حالت کې یې هم ډېر بدلون راغلی. هغه وویل: (په زړه پورې ټکی

دادی چې نوی ډاکټر زما د ناخوښ سلوک په دلایلو ټینگار نه کوي، بلکې اصلي تمرکز یې په دې ټکي دی چې څو ډول کولی شو دې ډول سلوک ته بدلون ورکړو، ترڅو زه په متفاوت ډول سلوک وکړم.))

دوه میاشتې وروسته مې یوه ماښام په مېلمستیا کې خپل هماغه ملگری ولید. تغيرات یې حیرانونکي و، سلوک یې په بشپړه توګه په خپل کنټرول کې و، نور یې هغه پخوانی سلوک چې میز به یې په سوک وهه، د ملګرو د خواشینی سبب به ګرځېده، د هغوی په وړاندې به یې چې مخالفت ښود، ورسره نه وو، په پوره ډول یې پرېښی و؟ اوس له هغه سره خبرې کول یو جلا خوند درلود او ټولو غوښتل چې له دې خوند څخه برخمن شي.

کله یې چې د خپلو تغيراتو په اړه مالومات راګول نو وې ویل: (اوس نه یوازې دا چې هغه څه مې چې په خپل ځان (درون) کې تیرېږي هغه ته په نه پاملرنې سره کولی شم خپل سلوک کنټرول کړم، بلکې دغو تغيراتو مې په دننه (درون) هم تاثیر کړی دی. نور اندېښمن او خواشینی نه یم، زه اوس په دې پوهېږم چې د خپلې اندېښنې او پریشاني د له منځه وړلو لپاره له کوم ډول سلوک څخه کار واخلم او نه پرېږدم چې بیا په دروني اندېښنې او پریشاني اخته شم.

پر سلوک باندې تمرکز (تمتیا)

دا کیسه د (له داخل څخه بهر ته) او (له بهر څخه داخل ته) ترمنځ د توپیر یو دلیل دی چې زموږ په ورځیني ژوند کې کارول کېږي. په حقیقت کې که په دې پوه شئ چې د سلوک دلیل څه دی نو لږوماً په دې مانا نه دی چې څه ډول کولی شو دې سلوک ته بدلون ورکړو. که تاسو په رښتیا هم د بدلون غوښتونکي یاست نو د کارونو د دلیل په اړه لږ اندېښمن اوسئ او ډېر یې په څرنگوالي تمرکز وکړئ. په ظاهري سلوک کې د ډیرو تغيراتو رامنځته کېدل په چټکۍ او اسانه توګه د انسان له داخلي بدلونونو څخه رامنځته کېږي.

هر څه زموږ په سلوک او کړنو پورې اړه لري

اوس هغه مثال ته چې په لومړي څپرکي کې و، بیرته گرځو. فکر وکړئ ایا پخپله جمهور رئیس د مارک سن برن لپاره په زړه پورې و؟ دغه خبر چې مارک یې کوي (د اوږ مهال لپاره هغه په مقابل شخص باندې تمرکز درلود) په یاد راوړئ. د یوې شېبې لپاره د جمهور رئیس سلوک و چې مارک سن برن یې راجلب کړی و، ایا دغه سلوک اکتسابي دی؛ که دغه له داخل څخه روښنایي کوي؟ دېته په نه پاملرنې چې په مغزو کې مو څه گرځي او تاسو څه ډول فکر کوئ. واقعاً هغه څه چې د قضاوت وړ گرځي هغه ستاسو سلوک دی، که تاسو داسې سلوک وکړئ چې فکر مو له هر څه څخه ناراضه دی، نو وبه وینئ چې ډېر ژر له هر څه څخه ناراضه کېږئ، او که داسې سلوک وکړئ چې یو مینه ناک او خپلواک یاست، نو ورته حس به ډېر ستاسو په وجود کې راپیدا شي او که د یو خواشینی انسان په توګه سلوک وکړئ نو د خواشینی حس به مو په وجود کې را پیدا شي.

خلک چې څه ډول زموږ سلوک او کړنې ویني نو دېته په کتو سره زموږ په اړه قضاوت کوي او خپل غبرګون ښکاره کوي او شاید دا ورته ډېره مهمه نه وي چې زموږ په دننه کې څه تیرېږي. زموږ اعمال او کړنې مهمې دي ځکه د همدوی په اړه قضاوت کېږي، ځکه په اسانه توګه مالوم او زموږ ښکارندويي کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خپل دروني احساساتو او افکارو د بدلون په اړه اندېښنه مه کوئ. ځکه دروني بدلونونه د زیاتوالي لپاره وخت ته اړتیا لري او د دې پرځای پخپلو افکارو او سلوک باندې ډېر تمرکز وکړئ. داسې سلوک وکړئ چې نورو ته وښیئ چې له پیل څخه یو راجلبونکی یاست.

يو راجلبونكى شخص په پام كې ونيسئ او له نور سره يې په خبرو اترو كې
سلوك په پام كې وكړئ، تاسو هم كوښښ وكړئ چې پخپلو خبرو اترو كې د
هماغه شخص په څېر واوسئ.

نهم خپرکی

په غور سره د غور نیولو مهارت

مرکه کوونکي هڅه کوي چې زموږ د خبرو له جذابیت څخه خوند واخلي، خو موږ هم له هغه جذابیت څخه چې د هغوی په خبرو کې موجود دی، خوند اخلو. (فولک گرویل)

دلته یو داسې تمثیلي ټوټه موجود ده چې ستاسو په منځ کې ډېر ورسره بلد دي. دا ټوټه مو تر ډېره د سهارنۍ او ماښام ډوډۍ خوړلو پرمهال اوریدلې او دېته ورته یوه بله:

میرمن: ته اصلاً ماته غور نه نیسې!

خاوند: ولې! غور نیسم!

میرمن: نه! غور نیسم!

خاوند: درته مې وویل چې غور نیسم او ټول پام مې ستا په لور دی!

میرمن: ما وویل چې غور نه نیسې!

خاوند: زه کولی شم ټولې هغه خبرې چې تا وکړې، تکرار کړم!

میرمن: زه نه غواړم چې تکرار یې کړئ، که چېرې تا غور نیولی وای، نو اوس به پوه شوې وې. چټیات مې نه غږول، د خبرو تکرارول مهم نه دی، مهمه داده چې اصلاً ستا پام زما په لور نه وو!

واقعاً له دې خبرو څخه د دې میرمنې موخه څه وه چې ((ستا پام زما په لور نه و او غور دې نه و نیولی؟) په داسې حال کې چې خاوند کولی شول ۱۰۰٪ د خپلې میرمنې خبرې تکرار کړي خو په دې ټولو سره ونه توانید چې خپله میرمن راضي کړي چې ټول پام یې د هغې په لور دی.

کله چې تاسو اوریدونکي یاست، له نورو سره په اړیکو کې د جاذبې رامنځته کول پوره توجه ته اړتیا لري. ددې لپاره چې تاسو وکولی شئ د ویاند خبرې په یاد راوړئ. دا یوازې د اورېدو د مهارت یوه برخه ده. که حالت مو په داسې ډول وي چې د ویاند خبرو ته په سمه توګه پاملرنه نه کوئ، نو دلته بیا تاسو تر ټولو بد اوریدونکی یاست. که چېرې د ویاند خبرو ته د غوږ نیولو پرمهال ستاسو په سلوک او برخورد داسې نښې نښانې ونه لیدل شي چې ستاسو د بشپړې توجه ښکارندوي وکړي، نو پوه شئ چې تاسو په سمه توګه غوږ نه دی نیولی او متوجه نه یاست او یوازې د کلیمې یوه برخه مو اوریدلې.

کاري یا ټولنیزې اړیکې د ګڼ شمیر عواملو او ځانګړنو پر بنسټ رامنځته کېږي، خو ټولې یې د دې مطلب په کچه مهمې نه دي چې تاسو یې د یو اوریدونکي په توګه ملګري شئ. تاسو یو ښه او متوجه اوریدونکی واوسئ، ستاسو تر ټولو مهمه او ارزښتمنه ځانګړنه ستاسو په اړیکو کې ده، خو څه ډول سلوک وکړو ترڅو دا مالومه کړو چې واقعاً د نورو خبرو ته په پوره کمال او غور سره غوږ نیسو؟

په داسې ډول عمل وکړئ چې ښه اوریدونکي عمل کوي. د ښه غوږ نیولو او توجه نښې نښانې مو باید په سلوک کې ښکاره شي. د بدن حرکات او ژبه مو باید ووايي ((زه په پشپړه توګه په هغه څه لپاره چې تاسو یې وایاست، تمرکز لرم او متوجه یم او هر لغات چې بیانوي، زما لپاره خورا مهم دی)). هغه څوک چې دا ډول غوږ نیسي- نو ښه او ځیرک اوریدونکي نومېږي او څوک چې داسې نه دي (نو بې پروا او بد اوریدونکي) نومېږي.

تائيدول او ډاډ ورکول

موږ دوه عواملو (تائيدول او ډاډ ورکول) ته د يو ښه اوريدونکي د سلوک د نښو په سترگه گورو او دلته ورته اشاره کوو، ښه او هوښيار اوريدونکي د يوه اوريدونکي په توگه د غوږ نيولو پرمهال په خپل سلوک او حرکاتو کې له يو ډول نښو او علايمو څخه کار اخلي او تل د وياند د منلو، تائيدولو او ډاډ ورکولو په حال کې وي. هوښيا او ښه اوريدونکي په هره شيبه کې د اوريدو په حال کې وي او په داسې ډول په موضوع تمرکز کوي چې وياند ورسره يو ځانگړی او ښه احساس کوي.

هر څومره چې کيدای شي دا ډېر تمرين کړئ ترڅو ستاسو توجه، تصديق او منل د وياند خبرو ته د غوږ نيولو پرمهال ستاسو په سلوک کې راڅرگند او ښکاره شي نو له خورا زيات محبوبيت څخه به برخمن او د يو مينه ناک او علاقه مند انسان په توگه به ښکاره شئ.

د نورو په راجلبلو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل د خبرو اترو پرمهال ياست، کوښښ وکړئ چې د وياند د تائيدولو او هغه ته د ډاډ ورکولو پرمهال له يو داسې ځانگړي سلوک څخه کار واخلئ چې گواکې د هغه د خبرو اوريدو ليوال او مينه وال ياست. هغه ته مخامخ کيښئ او په خبرو يې زيات تمرکز وکړئ. داسې سلوک ورسره وکړئ چې وروستی ځل دی چې ذهن مو ورسره گوري. نښې نښانې زده کړئ او په وسيله يې وياند ته وښیئ چې تاسو يې د خبرو مينه وال ياست او په پوره غوره سره ورته غوږ نيسئ.

لسم څپرکی

لومړۍ نېټه : د سترگو اړیکې
 یو شیبه دوه اړخیزې خبرې اترې (چې یو قوي اړیکه رامنځته کړي) له سلو خبر
 اترو څخه چې یوازې ته په کې متکلم یې، ارزښتمنې دي. (گمنام)
 څرنگه پوهیدای شئ چې مخاطبان تاسو ته غوږ نیسي؟ لومړنۍ او مهمه نېټه
 یې د سترگو اړیکې دي، په همدې ساده گۍ یو څوک چې د خبرو پرمهال
 تاسو ته نه گوري، نو اصلاً تاسو ته غوږ نه نیسي. تراوسه مو څو ځلي خپل
 مخاطب په ځانگړې توگه خپلو بچیانو ته ویلي چې: ((کله چې له تاسره
 خبرې کوم؛ نو ماته گوره!!)) پوهیږئ څومره ځورونکي دی کله چې تاسو
 خبرې کوئ، او نور درته نه گوري او برعکس څومره به خوند وکړي چې تاسو
 خبرې کوئ او مخاطبان درته گوري؟

د برایان تجربه

دا د برایان یوه کوچنۍ تجربه ده. موږ او تاسو ته د دې لارښوونه کوي چې
 له یو چاسره د خبرو کولو پرمهال له هغه سره د سترگو اړیکې څومره مهمې
 دي. په پیل کې په مستقیم ډول څوک چې له تاسو سره خبرې کوي د هغه
 سترگو ته گوري، بیا په تدریجي ډول د خپلو سترگو مسیر ته بدلونه ورکړئ
 او د لاسونو خواو ته یې وگورئ او لږ وخت لپاره همدلته تم شئ.
 اخر به غبرگون وښيي، داسې ده لکه د کلام پرلپسې والی مو چې ورته پرې
 کړی وي، که چېرې تاسو هغه ته ونه گورئ نو کیدای شي چې هغه په خبرو
 کې ټکنی شي او دا هغه څه چې څو څو ځلي پېښ شوي.

مستقیماً ویاند ته وگورئ

له ویاند سره د سترگو په مستقیمه اړیکه کې یوه رابطه رامنځته کړئ، دا تر
 ټولو غوره لار ده او دا ښی چې د ویاند خبرو ته په سمه توگه غوږ یاست او په

غور سره يې اورئ. هر څومره چې د سترگو اړيکه قوي وي په هماغه اندازه دا بڼي چې تاسو د وياند خبرو ته ښه غوږ نيولی، هوښيار اوریدونکی یاست او هڅه کوئ چې د وياند په موخه پوه شئ.

د سترگو اړيکه تر کومې اندازې بسنه کوي؟ کله چې تاسو د غوږ نیولو په حال کې یاست، نو په دې حالت کې ستاسو لپاره د وياند خبرو ته له پاملرنې پرته بل هیڅ شی د اهمیت وړ نه دي. که تاسو بل ځای ته وگورئ او یا شېبه په شېبه له هغه څخه سترگې واړوئ، کیدای شي مقابل لوری یو منفي غبرگون له ځانه وښيي. ځکه هغه داسې فکر کوي چې ((حتماً زه ستړی کوونکی یم هغه نه خوښوي چې ماته غوږ ونیسي)) یا ((اصلاً زما خبرې ورته په زړه پورې نه دي)).

کله چې ستاسو د سترگو اړيکه کمزورې وي، دا په هیڅ ډول مخاطب ته مثبت فکر او انرژي نه شي لېږدولی. د لا راجلبولو لپاره باید ډېر زیات تمرین وکړئ. که تاسو اوریدونکي یاست، نو وتوانېږئ چې له خپل مخاطب سره د سترگو قوي اړيکه ټینګه کړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل چې له کوم کس سره خبرې کوئ، له وړاندې تمرین وکړئ چې، چې په هره شېبه کې د ځان موجودیت ثابت کړئ. که غواړئ چې راجلبونکي واوسئ نو په ټولو خبرو کې خپل موجودیت وښیئ، که خبرې مو یوه دقیقه وخت ونیسي او که یو ساعت.

ځان عادت کړئ د نورو خبرو ته د غوږ نیولو پرمهال مستقیماً هغوی ته گورئ او د سترگو اړيکه رامنځته کړئ، کله چې نور له تاسو سره خبرې کوي نو فکر وکړئ چې په یو مهم کاري او اجتماعي موقعیت کې یاست. کوښښ وکړئ چې د سترگو د اړیکو په وسیله هغوی ته ډاډ ورکړئ چې خبرو ته یې په ځیر سره غوږ یاست. مستقیماً یې سترگو ته وگورئ، نه د پزې سر، نه

تندی او نه هم د گوتو شاوو ته. پخپل ټول پام سره مو د هغه په کلماتو تمرکز وکړئ، حواس مو راټول کړئ، یو شی یا څوک مو حواس منحرف نه کړي، د خوړو میز ته پام مه کوئ، پرېږدئ چې ټول پام مو د مخاطب په واک کې واخلي ترهغې چې خبرې یې پای ته ورسېږي.

د سترگو په اړیکه کې د تمرکز مهارت د خپلې کورنۍ له غړو سره په خبرو کولو کې تمرین کړئ، څه وخت وروسته به خپله پوه شئ چې تاسو په یو هوښیار او دقیق اوریدونکي بدل شوي یاست چې د خبرو پرمهال مو ټول پام د مخاطب په لور وي او په بشپړه توګه له خپل مخاطب سره د سترگو اړیکې جوړوئ.

په پیل کې به د سترگو په اړیکو کې کمزوري واوسئ خو د مودې په تیریدو سره به تاسو یو تاثیر اچوونکی او د دې کار ماهر وگرځئ او هغه مهارتونه به زده کړئ چې د نورو د راجلبولو لپاره ضروري او مهم دي.

يوولسم څپرکی

دويمه نېټه: د ليدو د ځای بدلون
موږ له دې کبله دوه غوږونه او يو خوله لرو، چې لږې خبرې وکړو او ډېر څه واورو. (زنو)

کله چې د غوږ نيولو په حال کې ياست، سربيره پر دې چې د سترگو يوې غوره اړيکې ته اړتيا لرئ، بايد دا هم زده کړئ چې پخپلو ليدو باندې مسلط او واکمن واوسئ. له مودې وروسته به د سترگو په اړيکو جوړولو کې ستاسو مهارتونه او وړتياوې زياتې شي او زده به کړئ چې د سترگو له اړيکو څخه ترلاسه شوی احساس څه ډول کنټرول کړئ او يا د خپل احساس او تسلط سره کولی شئ مخاطب ته وښائئ چې څومره يې خبرو ته غوږ ياست. موږ پر هغه احساس باندې چې د سترگو په اړيکو کې ليردول شوی؛ د تسلط دغه مهارت (د سترگو د ليدو د ځای بدلون) په نوم يادوو.

د سترگو د ليدو د ځای بدلون څه ته وايي؟

يو ساده او ملايم حرکت دی چې مخاطب ته د خبرو کولو پرمهال ترسره کېږي. که چېرې مخاطب زموږ تر تاثير لاندې راځي او خبرو کې يې اختلال رامنځته کېږي، نو په يو ډول ملايم او ساده حرکت سره کولی شو خپل ليدلوری بدل يا کله په يوه او کله په بله سترگه ورته وگورو. که غواړئ په دغه ملايم حرکت باندې سم پوه شئ نو کله چې تلویزون گورئ د خپل تلویزون غږ بند کړئ او د پريزنټرانو د سترگو حرکتونو ته پام وکړئ.

د ظاهري غوږ نيولو په مقابل کې واقعي غوږ نيول

احتمالاً تاسو د پورتنۍ قضیې څرنگوالی تجربه کړی. کله کله خلک ستاسو په وړاندې داسې فکر کوي چې ۱۰۰٪ يې د سترگو اړيکې په پام کې نيولي، دا حالت ښيي چې ((څراغ روښانه دی خو څوک په کور کې نشته)) دغه خلک

تاسو په سمه توګه نه ګوري او بيخې بې مانا دي او تاسو له شک پرته ورباندې بشپړ باور پيدا کوئ. له تاسو او ستاسو له خبرو سره هيڅ مينه او علاقه نه لري، يوازې په ظاهري ډول تاسو ته غوږ دي. کوم شيان د دې ظاهري او متعجب کتلو لامل ګرځي؟ ځواب: د سترګو د اړيکو د کمښت له کبله دي. ليدونکی شخص تاسو ته په داسې ډول ګوري چې فکر يې په يو ځای کې بند وي او په زړه نا زړه ډول يې سترګې ستاسو په لور نيولې وي خو حواس يې په بل ځای کې وي. که دې حالت ته دوام ورکړي نو کيدای شي ستاسو غوسه او ناراحتي د ځان په وړاندې زياته کړي. او ددې پرځای چې تاسو د ځان په لور راجلب کړي، برعکس په تاسو کې قهر، غوسه او ناخوښي زيږوي.

لید مو په حرکت راولی

که غواړئ نور په دې باوري کړئ چې خبرو ته يې په سمه توګه غوږ ياست، نو خپل ليد کې حرکت راولئ. هرڅومره مو چې د ليد حرکتونه زيات وي نو دا ددې ښکارندويي کوي چې تاسو د مخاطب خبرو اترو او وينا ته په سمه توګه او غور سره غوږ ياست.

د ليد لږ حرکات د بې توجهۍ او نه پاملرنې ښکارندويي کوي. د راس پرت د جمهور رئيس د کانديدو ټول شواهد د (د سترګو د فعاليت نه شتون = په بحث کې نه ګډون) و.

هر وخت به مو چې هغه په تلویزون کې لیده، د خبرو کولو او غوږ نیولو په دواړو حالاتو کې به يې سترګو ډېر لږ حرکت کاوو، سترګو ته يې رپ هم نه ورکاو، او داسې ښکاریده چې نه يې په سمه توګه خپلو خبرو ته غوږ نیو او نه يې هم خلکو ته پاملرنه کوله.

دا هغه نښې دي چې ښه او غوره اوریدونکي ورڅخه کار اخلي ترڅو مخاطب ته وایي: «زه په بشپړه توګه ستاسو پر موضوع تمرکز لرم» دغه ظاهري او ساده نښه په بحث کې ستاسو د مشارکت او پاملرنې د اندازې ښکارندويي کوي.

ديارلسم څپرکی

څلورمه نېټه: د سر خوځول

تر ټولو خوندورې خبرې اترې هغه دي چې غرور، سيالي او تکبر په کې موجود نه وي، خو په آرامۍ سره پکې باور، احساسات او نظريات تبادله شي. (ساموئل جانسون)

د غوږ نيولو پرمهال يو بل گټور مهارت د سر خوځول دي چې د مخاطب د راجلبولو سبب گرځي، ځيني افراد د غوږ نيولو پرمهال په فطري او غريزه يي ډول خپل سره خوځوي او ځينې بيا بيخي خپل سر نه خوځوي. که د غوږ نيول پرمهال د مختلفو افرادو غبرگونونو ته ځير شئ نو وبه وينئ چې د سر خوځول د ويناوال په خبرو تاثير اچوونکي او د هغه د خبرو تاييد دي، او په اوريدونکي کې ددې عمل کمښت د راجلبولو د کموالي سبب گرځي.

د غوږ نيولو په مهارتونو کې د «سر خوځول» په زياتولو کې د ران تجربه

يوه ورځ د ټلويزون خبريال د مرکې لپاره زما کور ته راغی. هغه او کامره مين (فلم اخيستونکي) يې ددې لپاره چې نوري دستگاوي ولگوي، زما ټول دفتر ونيو، موږ لږ خبرې وکړې او هغه د هغو پوښتنو په اړه چې له ما پوښتونکي و، توضيحات راکړل بيا مرکه پيل شوه.

همدا ډول چې مو خبرې کولې نو پام مې شو چې فلم اخيستونکي خپله کامره زما په لور جوړه کړه او يوازې زما عکاسي کوي او د خپل خبريال يو انځور هم نه اخلي. ما له ځان سره فکر وکړ ((که دا همداسې دوام پيدا کړې نو په دې مرکه او خبرو اترو کې به يوازې زه وليدل شم او د خبريال يوازې غږ په کې اوريدل کيږي او بس)) دا حالت زما لپاره په زړه پورې نه و،

کله مو چې مرکه پای ته ورسیده نو خبريال خپل کامره مين ته وويل چې اوس زما د حرکاتو عکاسي وکړه. ما کتل، خو د ځيرتيا له مخې وپوښتل ((ولې تاسو خپل حرکات مو له ثبت او وډيو څخه په جلا توگه عکاسي کوئ؟))

هغه ځواب راکړ ((موږ غوښتل چې دا راپور ستاسو په دفتر کې ثبت شي او له بل پلوه موږ دلته دوه کامرو ته اړتیا درلوده خو له بده مرغه چې له موږ سره یوه وه، موږ دغه جلا اخیستل شوي انځورونه د سمولو او مونتاژ پرمهال له ویدپو او نورو انځورونو سره یو ځای کوو، (زه لاتراوسه گنکس وم چې هغه دوام ورکړ)) (که ونه شو کولی چې د دواړو خواوو حرکات په یو وخت کې ثبت کړو نو له دې پرته بل انتخاب نشو کولی چې د جلا ثبت او د سمون پرمهال د یوځای کولو پرته بله لار انتخاب کړو)) او په خدا سره یې وویل: موږ دا غبرگونونه (د سر خوځولو) په نوم یادوو. ما وویل ((دا خو جوړ شوي او مصنوعي دي، طبیعي به ښکاره نه شي)) هغه په مسکا سره ځواب راکړ ((که ښه ترسره نه شي حق له تاسو سره دی خو تاسو ته ډاډ درکوم چې دا به دومره ښکلې جوړ شي چې ټول لیدونکي فکر وکړي چې طبیعي دي او اصلاً د مصنوعي فکر به هم ورسره نه وي.

اقرار: کله مې چې مرکه ولیدله نو ډېر خوښ شوم او له ځان سره مې وویل چې څومره واقعي او طبیعي ښکاري.

د سر خوځولو لپاره درې طریقې

سرخوځول د دې ښکارندويي کوي چې تاسو په ژوره توګه د غوږ نیولو په حال کې یاست او د فرد خبرو په وړاندې څه احساس او فکر کوئ. اصولاً د غوږ نیولو پرمهال د سر خوځول د ویناوال خبرو ته پاملرنه او تایید او لویه نښه ده، د سر خوځولو لپاره درې متفاوتې طریقې موجودې دي. ارام، لږ تند او ډېر تند درې حالتونه دي.

له دې درې واړو طریقو څخه هره یوه ځانته ځانګړې مانا لري او ډېری وګړي یې مانا تشخیصوي.

لومړۍ حالت: په ارامۍ سره خوځول په دې مانا چې زه مو خبرې څارم او په اړه يې فکر کوم)) د سر ارام خوځول لږوماً په دې مانا چې ستاسو بريا د ويناوال له خبرو سره نه ده.

دويم حالت: دا حالت له لومړي حالت څخه لږ تند دی او په دې مانا چې هو، سمه ده زه درسره همغږی یم)

درېم حالت: په دې حالت کې د سر خوځول تند او چټک دی، او مخاطب ته وايي ((هو زه همغږی یم او هغه څه چې اورم، زما لپاره ډېر په زړه پورې او حيرانونکي دي.))

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د غوږ نيولو پرمهال د سر خوځول په واقعيت کې ستاسو له خوا مثبتې نښې دي چې مخاطب ته ليرې ډول کيږي چې ستاسو د ملگرتيا او هوښيارتيا ضمانت کوي. د سر خوځول د نورو د راجلبولو لپاره مهم او گټور عامل بلل کيږي.

د خبرو کولو پرمهال د سر خوځول، تاييد او يو شمير نور سلوکونه تمرين او پخپل ځان کې ورته وده ورکړئ، کله چې مو غوږ نيولو پرمهال د ويناوال د خبرو تاييد لپاره د سر خوځول له ياده وځي؛ نو کيدای شي دا د ويناوال د پريشانۍ او ناراحتۍ سبب شي.

څوارلسم څپرکی

پینځمه نېټه: د بدن ژبه (Body language)

په یاد ولرئ، چې کله هم له نورو سره خبرې اترې کوئ نو تاسو د نورو خبرو په پرتله له خپلو خبرو سره ډېره مینه لرئ. (اندرواس. رون)

کله چې ناست یاست، ستاسو د ناستې طرز او طریقه کولی شي مخاطب ته ستاسو یو ډول منفي او مثبتې نښې ولېږدوي چې ستاسو د علاقې او عدم علاقې ښکارندويي کوي. کله چې سمه ډډه ووهئ او یا هم ځان لږ څه د مخاطب په لور کوږ کړئ، د خپل بدن له داسې حالت سره تاسو مخاطب ته وایاست چې (ستاسو خبرې زما لپاره ډېرې په زړه پورې دي او یو عجیب مقناطیسي ځواک په وسیله ستاسو او ستاسو د خبرو په لور راګاډل کېږم).

کله چې په بې حوصله ګۍ او بې حالۍ سره ناست یاست او یا په بل لور کوږ شوي یاست په داسې ډول چې له مخاطب څخه لیرې یاست په دې مانا ده چې هغه ته وایئ (ستړی کوونکی دی، حوصله مې پای ته ورسیده، ستاسو د خبرو اوریدو پرځای مې کولی شوای خپل یو بل مهم کار ترسره کړم).

هر څه په پام کې نیول کېږي

د تجربو پر بنسټ له یو قانون سره سم کوښښ وکړئ چې ځان مو د ویاند په لور متمایل کړئ او د هغه په لور کوږ شئ. که تکیه ووهئ نو کوښښ وکړئ چې د مخاطب په لور یې ووهئ او ځان ډاډه کړئ چې متې او لاسونه مو سره نه دي تړل شوي او د خبرو پرمهال د ډېر ټینګار او تایید لپاره له خپلو لاسونو کار واخلي. په همدې سره تاسو کولی شئ چې په ورین تندي، او خوږې ژبې سره د هغوی په ذهن کې د یو هوښیار انسان په توګه انځور شئ.

کله چې ولاړ یاست، دا مهمه ده چې د خپل او مخاطبانو ترمنځ مو واټن کنټرول کړئ. ددې لپاره چې یو مناسب واټن تشخیص کړئ، د هغو کسانو

عکس العمل چې يا له تاسو څخه ليرې دي او يا هم درسره ښه نږدې، وڅارئ.

بيا هغه څه مو چې د ولاړو کسانو له سلوک او واټن څخه زده کړي، پخپل سلوک کې عملي کړئ. که څوک غواړي چې تاسو ته ډېر در نږدې شي نو تاسو له هغه څخه ډېره فاصله اخیستې او که څوک غواړي له تاسو واټن واخلي نو پوه شئ چې تاسو ورته ځان ډېر نږدې کړی دی او د هغو د ارامتيا او راحتۍ پر حریم مو تیری کړی دی.

د اړیکو دایرې

درې مرکز دایرې په پام کې ونیسئ چې، د درې واړو عمومي مرکز تاسو پخپله یاست. په لومړۍ دایره کې له نورو څخه ستاسو واټن دوه گامه دی، دا دایره په واقعیت کې ستاسو شخصي او صمیمانه اړیکې دي، کوم خصوصي حریم مو چې، د خپلې کورنۍ غړو لپاره ځانگړی کړی، که شغلي اړیکو او اجتماعي بلدتیاوو کې له نورو سره دا ډول واټن واخلي په یاد ولرئ دا په دې مانا ده چې د هغوی په خصوصي حریم مو تیری کړی او له دې سره به فرد د ناراحتۍ احساس وکړي. په دې حالت کې د شخص عکس العمل په داسې ډول وي لکه له کوم تهدیدونکي او وحشتناک انسان سره چې مخامخ شوی وي.

په دویمه دایره کې د خبرو پرمهال ستاسو او د مقابل شخص ترمنځ واټن د دوو او شپږو گامونو ترمنځ دی. دغه واټن د اجتماعي او کاري راوبطو لپاره ډېر مناسب دی، که غواړئ چې مقابل لوری په ناسته یا ولاړیدا راجلب کړئ نو دغه واټن په پام کې ونیسئ، نه لرې او نه نږدې.

په دریمه دایره کې ستاسو او مقابل لوري ترمنځ د اتوو او لسو گامونو ترمنځ دی، دا په واقعیت کې ستاسو د امن واټن دی چې ستاسو او مقابل له لوري د احتیاط لپاره کارول کېږي د واټن د نږدې کولو لپاره د مقابل لوري هر

ناڅاپي حرکت په حقيقت کې د خطر او گواښ يو زنگ دی او تاسو ته وايي په ځان پام کوه!

د بدن د غړو په خورولو له نور سره خبرې وکړئ. د خبرو په لړ کې که ولاړ ياست يا ناست، که وغواړئ چې مخاطب په دې پوه کړئ چې «زه ستا د خبرو په اړه فکر کوم او زده کوم يې همدا ډول زما لپاره په زړه پورې هم دي» نو ځان مو لږ د مخاطب په لور کوږ کړئ او هغه ته مایل کيښئ او يا پرېږدئ چې په آرامۍ سره هغه ته نږدې شئ، خو پام مو وي چې د هغه خصوصي حریم او د امن او آرامۍ دايرې ته داخل نشئ او مناسب واټن په پام کې ونيسئ کله چې له اندازې زيات نورو ته نږدې کيږئ هغو په شا ځي، ځکه احساسوي چې تاسو يې حریم ته داخل شوي ياست.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته چې له چا سره خبرې کوئ د هغوی په لور ځان متمایل کړئ او لږ يې په لوري کوږ شئ او ټول حواس مو ورته متوجه کړئ. که ناست ياست، نو ځان مو د مخاطب په لور کوږ کړئ يا په داسې ډول تکیه وکړئ او گمان وکړئ چې ټولې خبرې يې په ځيرتيا سره اورئ، د هغه سترگو او خولې ته وگورئ، سترگې مو د هغه په سترگو کې وگرځوئ، او کوښښ وکړئ چې ځان ورته لږ وړاندې کړئ، نه دا چې غلي کيښئ يا په بل لور ځان کوږ کړئ. که ناست ياست نو مخامخ ورته کيښئ په داسې حال کې چې پښې او لاسونه مو د هغه په لور اشاره وکړي.

که ولاړ ياست نو د ځان او مخاطب شخص ترمنځ مناسب واټن په پام کې ونيسئ، مستقيماً مخامخ ورته ودرېږئ خو له دوو څخه تر څلور گامونو پورې واټن وساتئ او وزن مو لکه په پښه چې توپ کيږدئ، فشار ورکړئ. دغه حرکت بايد په تدريج سره رامنځته شي ترڅو مخاطب احساس کړي چې

تاسو يې د خبرو ليوال او مينه وال ياست. په ياد ولرئ او ځان سره يې تکرار کړئ: ((خپله مثبتۀ انرژي مو مقابل لوري او مخې ته وليږدوئ))

تل مو خپل بدن د مخاطب په لور مایل کړئ او لاسونه مو خلاص کړئ او د خبرو کولو پرمهال مو له لاسونو څخه د ډاډ لپاره گټه واخلي.

که څوک مهم او د توجيې وړ مطلب بيانوي لږ يې په لور کوږ شئ. که يو خوندور او مبهم مطلب باندې خبرې کوي، لږ شاته لاړ شئ او که ومو غوښتل نو يو ډول د شور او ورخطايي احساس هم ونښئ بيرته خپل لومړني حالت ته لاړ شئ او کوږ شئ.

دغه ټول پېشنهادي حرکات ددې ښکارندويي کوي چې تاسو د نورو د خبرو ليواله شوي ياست او دا په مخاطبانو کې يو ډول غوره احساس رازيږوي او په پايله کې تاسو ته د يو مينه ناک او راجلبونکي انسان په سترگه گوري.

پينځلسم څپرکی

شپږمه نېټه: د بدن د حرکاتو يو شمېر منفي تاثيرات

ملگرتيا: يو دوه اړخيزه ځواکمنه ليوالتيا ده چې، د دواړو ترمېنځ د خوښۍ او خوشالۍ د زياتوالي سبب گرځي. (استاش باجل)

هماغه ډول چې د بدن او د بدن د ژبې له مثبتو تاثيراتو څخه خبر ياست نو مهمه ده چې، په مخاطب باندې د منفي تاثيراتو په اړه هم ځان خبر کړئ. هغه سلوکونه دي چې، د بې پروا اوريدونکو له خوا کيږي. په واقعيت کې د دې لامل کيږي چې د منفي تاثيراتو او نښو په نوم وپيژندل شي او په ويناوال يو خواشينونکی تاثير واچوي.

کله کله د دې امکان هم شته چې تاسو يو ډول کينۍ يا يو داسې ځانگړی حرکت وکړئ چې په مخاطب باندې منفي تاثير وکړي، نو له دې وروسته بايد له ټولو هغه حرکتونو څخه چې زموږ د راجلبولو په لار کې خنډ او شخصيت مو تر پوښتنې لاندې راولي، ځان وساتو او له هر کار وړاندې څو ځلي فکر وکړو.

د کم تجربه اوريدونکو يوه تيروتنه ده چې د غوږ نيولو پرمهال د دې پر ځای چې خپل بدن د مخاطب په لور کوږ کړي برعکس خپل سر بل لور ته اړوي او دغه سر گرځول د دې ښکارندويي کوي چې دی په ټوله مانا د ويناوال خبرو ته غوږ نه دی ايښی او يوازې دا په ظاهري ډول دا څرگندوی چې خپل مخاطب ته مو غوږ نيولی او خبرې يې په غور سره اوري.

دا ډول اوريدونکی د کيناستو پر مهال خپل زنگون او پښې په داسې ډول ږدي چې د وياند په لور نه وي او په پايله کې مالومېږي چې د مقابل لوري خبرو ته يې غوږ نه دی ايښی او په وړاندې يې له بې توجهۍ څخه کار اخلي.

بله منفي نښه چې د راجلبولو هر ډول چانس له منځه وړي هغه په صندلی کې په داسې ډول کیناستل دي چې گمان کېږي ټول بدن مو د صندلی شاته پټ دی او په بشپړه توګه مو له مخاطب څخه واټن اخیستی او لیرې یاست. د دې طریقې او کار د مخنیوي لپاره چې له مخاطب څخه ستاسو مخ راگرځوي او د هغه خبرې درته بې ارزښته ثابتوي، هغه په صندلی کې په صاف او مستقیم ډول کیناستل دي او نه پرېږدي چې شا مو صندلی لمس کړي.

د ډېرو خلکو بله تیروتنه داده چې، د غوږ نیولو پرمهال خپلې مټې سر نښلوي او په اصطلاح خپل لاسونه په سینه ږدي، او دا ډول حرکت په دې مانا دی چې، گواکې تاسو د ویناوال د خبرو مخالف یاست. او د بندیدو غوښتونکي یاست، نو د خبرو کولو پرمهال ځان ډاډه کړئ چې، لاس په سینه نه یاست او له دې عمل څخه د لاس اخیستو لپاره ځان په خلکو کې راجلبونکي، مینه ناک او علاقه مند ثابت کړئ.

د نورو سلوک ته څیر شئ کله چې تاسو داسې خواشیني کوونکي او منفي سلوک وینئ، په واقعیت کې تاسو منفي نښې پیدا کوئ چې تاسو ته وایي: هغه څه چې وایي د اوریدونکو لپاره هیڅ په زړه پورې نه دي او یا هم ستاسو له خبرو سره په بشپړه توګه مخالفت لري.

په خصوصي اړیکو کې په ځانګړې توګه په کورنیو کې دغه منفي او متضادې نښې د دې ښکارندويي کوي چې دوی نورې خاصې مسئلې لري او تر هر هغه وخته یې چې دا مسئله نه وي حل کړې، نه شي کولی چې تاسو او ستاسو خبرو ته غوږ ونیسي.

د لاس انجلس پوهنتون استاد ډاکټر البرت مهربیان کلونه وړاندې د مخامخ اړیکو په اړه ټوله ایز او تاثیر اچوونکې څېړنې ترسره کړي. دا څېړنې وایي: په مخامخ خبرو کې ستاسو د بدن ژبه ۵۵٪، ستاسو غږ او حالت ۳۸٪ او یوازې ۷٪ مو کلمات چې غواړئ یو مطلب ووايي لېږودي. د تعجب وړ ده چې نور

څنگه دومره ژر او په راحتۍ سره ستاسو د بدن په ژبه پوهیږي او کولې شي نتیجه گيري او قضاوت وکړي؟ له همدې کبله تاسو باید تل د خپل بدن د ژبې او غیر کلامي ارتباط ساتنه وکړئ.

په زړه پورې ده چې ښځینه د خپل بدن د حرکاتو او ژبې په نسبت ډېر حساسیت لري. څېړنې ښيي چې ښځې په یوه غونډه یا محفل کې تر راتگ لس دقیقې وروسته په ټولو خلکو سترگې گرځوي او هر یو په خاص ډول تر سترگو لاندې تیروي په داسې حال کې چې نارینه به هم په هماغه غونډه کې وي خو ساعتونه به ورباندې تیر شي خو شاوخوا خلکو ته به یې هیڅ پام نه کیږي.

کله کله هم یو شمیر وگړي د خپلې راحتۍ لپاره لاسونه راټولوي، خو کله چې له نورو سره یوو نو دا مهال خپلو ټولو حرکاتو ته چې په وسیله یې مطلب نورو ته لیږدوو له هغه څه څخه چې په مخاطب باندې منفي تاثیر اچوي، باید ځان وژغورو. کله چې له نورو سره په اړیکه کې یاست او غواړئ چې یو ښکلی او راجلبونکی شخص واوسئ نو باید د خپل بدن ژبه کنټرول کړئ او پر نورو د تاثیر څخه ځان خبر کړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خپل بدن په ژبې سره د کور او چاپیریال کارونو ته په ځیر سره پام وکړئ. په دې ډاډه شئ چې ستاسو د ناستې پاستې طریقه پر نورو څه ډول اغیز اچوي. مثبت او منفي یې په گوته کړئ، دا په خبرو اترو کې ستاسو د مشارکت او علاقې ښکارندويي کوي. د نورو د بدن ژبې او د هغه پیغام څرنگوالی چې تاسو ته یې در اوروې ځیرشئ. د تلویزون غږ بند کړئ او هڅه وکړئ چې د لوبغاړو په بدني حرکاتو او سلوکونو، هغه څه چې دوی یې په اړه فکر کوي او غواړي ووايي، پوه شئ.

شپاړلسم څپرکی

تاییدونکي او ډاډ بښونکي غبرونه

ملګرتیا: ملګرتیا د ژوند خوشې او نیکمرغې دوه برابره کوي، غم او غوسه سره ویشي. (فرانسیس بیکن)

که پام مو وي نو هغه څوک ښه اوریدونکي دي چې تل له «اممم، اوه، اه، او ورته نورو غبرونو څخه د ویناوال د خبرو د تایید او ډاډ لپاره کار اخلي. دا هماغه غبرونه دي چې موږ ورته ډاډ بښونکي غبرونه وایو، دغه غبرونه ویناوال ته د مخاطب د پاملرنې بشپړه ښکارندويي کوي او ویناوال دا ډول مخاطب ژر تشخیصوي. له غبرونو څخه کار اخیستل ستاسو د راجلبولو ضریب ته د یو اوریدونکي په توګه زیاتوالی ورکوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

کله چې د نورو خبرو ته غوږ نیسئ نو له ډاډ بښونکو غبرونو څخه کار واخلئ. پریږدئ چې غریزه مو د دې ډول غبرونو د استعمال په وخت او ځای کې لارښوونه وکړي.

د ډاډ بښونکو کلماتو کارول د سترګو د اړیکو جوړولو، د سر خورولو او ورته نورو حرکاتو سره یوځای کړئ. کله چې دا ټول سر یوځای شي، ویناوال چې کله خبرې کوي نو د دې حرکاتو په وسیله کولی شو د خپلې توجه پیغام ورته ولیږو، که ویناوال ستاسو په تایید سره په خپلو خبرو کې له ځانه ډېر احساسات وښيي نو تاسو هم په جار سره تاییدونکي او ډاډ بښونکي کلمات په کار یوسئ تر څو چې د خپلې علاقې او مینې شدت د هغه د خبرو په نسبت منعکس کړئ.

اوولسم څپرکی

اتمې نېټه: ډاډ بېښونکي کلمات او غبرونه
د نورو د راجلبولو لپاره له ډاډ بېښونکو کلماتو او غبرونو څخه گټه اخيستل
ډېره اړينه ده، خو که دغه غبرونه له تاييدونکو او ډاډ بېښونکو کلماتو سره يو
ځای شي، تاثير به يې دوه برابره شي. د سترگو اړيکې، ځای پرځای کتل، د
بدن راټيټول، د سر خورول او کږول ټول په نورو باندې خورا تاثير اچوونکي
دي، خو که دا له ډاډ بېښونکو کلماتو او غبرونو سره ملگري شي ورسره به تاسو
هم يو راجلبونکی او خوږ ژبی فرد شئ.

د ډاډ بېښونکو کلماتو او الفاظو لومړی ډول ((عبارات او محافظه کارانه
لغات) له دې کبله د محافظه کارانه لغاتونو او عباراتو په نوم ياديږي چې
لږوماً هغه څه چې ويل شوي، ستاسو موافقت او تاييد نه ښيي.
لغاتونه لکه ((پوهيږم))، ((واقعاً)) يا ((ښه خو داسې)) مخاطب ته ډاډ ورکوي
چې تاسو يې خبرو ته په سمه توگه غوږ نيولی خو ناپيئي ياست.

عبارات او محافظه کارانه لغات په ورځيني او عادي ژوند کې کارول کيږي.
په غير رسمي ميلمستياو او اجتماعي رويدادونو کې دا کلمات تر اندازې
زيات په بحثونو او خبرو اترو کې کارول کيږي. کله چې په بشپړه توگه په
بحث کې ښکيل شوی او هغه څه چې ويل شوي خپل موافقت ورسره وښيي.
که له « هو »، « له شک پرته »، « کاملاً مې خوښه ده »، « په اصلي ټکي په
سمه توگه لاس ايښي » او ورته نورو کلماتو څخه کار اخلي نو په دې صورت
کې تاسو د هغه څه چې ويل شوي، ملاتړ او پلوی کړی دی.

خو تر دې وړاندې چې په دې کلماتو سره د ويناوال خبرې تاييد کړئ لومړی
په دې ځان ډاډه کړئ هغه څه چې وويل شول ورسره همغږي او موافق
ياست.

د کلماتو د بيان پرمهال ستاسو د غږ درجه په هماغه اندازه ارزښت لري، په
کومه چې له کلماتو څخه کار اخلي. په مخاطب باندې د غږ درجه ډېره تاثير

اچوونکې ده، خامخا له داسې حالت سره مخ شوي ياست چې درته وويل شي يو توري په لوړ غږ سره ووايه او مقابل لوري هم غلط پوه شوي وي، او غوسه شي، په داسې حال کې چې ستاسو موخه بدي نه وه، خو ستاسو د غږ درجه داسې شوه چې ستاسو ترمنځ يې غلط فهمي رامنځته کړې. نو کله چې هم تاسو غواړئ څه ووايئ، تر ډېره هڅه وکړئ چې د خپل غږ جگوالی او ټيټوالی په پام ونيسئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې

په ورځينو خبرو اترو کې کلامي او غږيز تصديق او تاييد په کار يوسئ. په ځانگړې توگه په ټليفوني اړيکو کې، کله چې غواړئ وښيي چې په بحث بوخت ياست خو په عين وخت کې خپل ناپټيلتوب وښايئ او خپله همغږي او موافقت څرگند کړئ، تر ډېره له عباراتو، ډاډ بښوونکو او تصديق کوونکو کلماتو څخه کار واخلي ترڅو تاسو د ويناوال د خبرو علاقه مند او ملاتړ وښيي.

اتلسم څپرکی

له ملگرو سره د راجلبولو تمرین

دا به مو خامخا اوریدلي وي چې، «» له ډېر تمرین څخه ډېر مهارتونه په لاس راځي». په واقعیت کې له تیروتنو ډک تمرینات چې انسان پوهوي، تاسو باید ډېرې تیروتنې وکړئ او په څو ځلي د ناکامۍ او ماتې احساس وکړئ ترڅو وکولی شئ په لازم ډول پوه او زده کړه وکړئ. په ځانگړې توگه د راجلبولو د مهارت او محبوبیت په اړه یو قانون دی چې، «» هر ارزښتمن کار چې ترسره کوو په پیل کې دومره ارزښتمن نه بریښي».

د راجلبولو او محبوبیت د اندازې د زیاتوالي لپاره باید خپل ټول ارتباطي مهارتونه یوځای وکاروو، له یو ملگري څخه مرسته وغواړئ ترڅو تمرین ورسره وکړئ، هغه ته د یو سوک وهونکي سیال په سترگه وگورئ، چې کولی شي اصلي رینگ ته له ننوتو وړاندې چې ستاسو لپاره دا رینگ هماغه اجتماعي او کاري روابط دی، له هغه سره تمرین وکړئ. دغه تمرین ستاسو دواړو لپاره گټور دی.

ملگرو ته موضوع په سمه توگه روښانه او توضیح کړئ، د غوږ نیولو د مهارتونو او د یو ښه اوریدونکي د غبرگون او همدا ډول د نورو د راجلبولو مهارتونه په پام کې نیول.

د تمرین په حالت کې داسې اوسئ لکه چې همدا حال یو له بل سره د قهوې څښلو په حالت کې یاست چې په ټوله مانا تاسو ته مخامخ کینی او پرته له دې چې له تاسو څه وپوښتي، په خبرو کولو پیل وکړي او تاسو به یوازې د هغه د خبرو په وړاندې خپل اوریدونکي عکس العملونه وښیئ. بیا له هغه وپوښتی چې ستاسو غبرگون څنگه و؟ هغه خپلو خبرو ته ستاسو د پاملرنې او توجه اندازې ښکارندويي کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسې کړنلارې

له ملگري مو مرسته وغواړئ چې د سترگو د اړیکو په ایجادولو، د لید د ځای بدلون، د سر کبره ول، د بدن څملول، د سر خورول او له غبرونو او ډاډېښوونکو کلماتو څخه په گټې اخیستنې سره چې هغه پرې خبرې کوي، قانع کړئ. چې هغه ته مو پام و او خبرو ته مو غوږ نیولی و. دغه ټول مهارتونه یوځای او په یو وخت کې وکاروئ. لک (لومړی: د سترگو اړیکې، د لید مسیر، د سر خورولو او کبرول؛ دویم: له ډاډېښوونکو کلماتو ګټه اخیستل. دریم: د مخاطب په لور د ځان کبرول).

امکان لري د دې هر یوه مهارت د تمرین لپاره مو ډېرې غونډې تیرې کړې وي، خو په جلا ډول د هر یوه کارول به تاسو کنگس او گیچ کړي نو د غوږ نیولو پرمهال ټول مهارتونه په یوځایي توګه په کار یوسئ.

له درې یا څلور دقیقو وروسته مو له ملگري څخه وپوښتئ چې څه ډول وی؟ ایا داسې په ټولو حالاتو کې د غوږ نیولو په حالت کې ښکاریدم؟ ستاسو په اند په ټولو حالاتو کې مې شتون حس کیده؟ احساس دې کړ چې ټول پام مې ستا د خبرو په لور و؟ ایا مشخصه وه چې تاته مې پام و؟

که د ملگري ځواب مو په داسې ډول و چې تاسو ترې راضي نه وی او ځانته مو ډېره تمه وه، بیا تمرین وکړئ، ترڅو د اوریدو مهارت ته مو په دې ډول وده ورکړئ، چې له هرچاسره ملاقات وکړئ نو باید هغه په دې قانع کړئ چې تاسو یو ښه اوریدونکی یاست او په ټوله مانا مو د هغه خبرو ته غوږ نیولی و، یا له دې سلوک سره د دې سبب شئ چې فرد د ځان په وړاندې ښه احساس پیدا کړي. په نورو کې د خوښۍ او خوشالۍ حس راپیدا کول دقیقاً هغه څه دي چې ستاسو د راجلبولو او محبوبیت سبب ګرځي.

نولسم څپرکي

نصیحتونو او نظر ورکولو ته مو پام وکړئ

اندېښنه مه کوئ: څرنگه چې نورو ته د نصیحت کولو خبر عادي او عمومي دی په هماغه اندازه یې رد او نه منل هم عمومیت لري. (برایان تریسي) په اتلسم څپرکي کې مو زده کړل چې د ملگرو خبرو ته له ځواب ویلو پرته او یوازې د هغوی خبرو ته په غوږ نیولو سره خپل غبرگونو وښیئ او د غوږ نیولو یو لړ نور مهارتونه تر بحث لاندې نیسو...

په صبر سره غوږ نیول او د ران تجربه

کلونه وړاندې د ماښام ډوډۍ خوړلو پرمهال مې میرمنې چې یوه سخته او ستونزمنه ورځ یې تیره کړې او خورا غوسه هم ده نو د هغو ستونزو په اړه یې وینا پیل کړه چې له خپل یو تن همکار سره یې پیدا شوې وې. په پیل کې یې په آرامۍ سره خبرې کولې خو څومره یې چې مالومات راکول نو غوسه یې زیاتیدله، خو له بده مرغه چې زه باید دا ومنم چې ما یې په سمه توګه خبرو ته غوږ نه نیو، بلکې د هغې د ارامولو حل لارې مې پلټلې. یوځل مې له خولې ووتل: (که هغه ته دې یو فرصت ورکړی وای ترڅو خپلې تیروتنې جبران کړي شاید...) دې جملې هغه حیرانه کړه او وویل ((څه وایې یانې زه ملامته وم؟)) (ښه نه، ما یوازې غوښتل چې ووايم...)).

هغې چیغه کړه ((له تا چا پوښتنه کړې؟)) ما یوازې غوښتل چې دوه دقیقې مې خبرو ته غوږ شې او سر دې وخورو چې زه آرامه شم، همدا))
ما وویل (ما یوازې غوښتل چې ستا مرسته وکړم)).

وې ویل ((نظر دې له خپل ځان سره وساته، که زما خبرو ته دې غوږ نیولی وای نو دا له ماسره لویه مرسته وه. کله چې په غوسه اوسم ستا نصیحت ته هیڅ اړتیا نه لرم. هیڅوک د غوسې پرمهال ستاسو نظر او نصیحت ته اړتیا نه لري!) حق له هغې سره و، او هیڅوک دا نه غواړي!

اخلاقي پايله: دا مهمه نه ده چې فکر وکړئ چې سلوک مو بايد راجلبونکى واوسي، بلکې مهمه داده چې اوريدونکى مو صابر او زغمونکى وي. په صبر سره غوږ ونيسي او د يوې سرينبناکه مادې په څېر عمل وکړي چې ستاسو د غوږ نيولو ټول مهارتونه يو د بل په خوا کې ږدي. د غوږ نيولو پرمهال ستاسو بشپړه پاملرنه ستاسو د علاقه مندى، مينې، زغم او سلوک ښکارندويي کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل که ستاسو يو ملگرى د شکايت، گيلې او هم کومې بلې مسئلې په اړه چې ورته پيښه شوې ستاسو خواته راځي، په ارامۍ سره يې خواته لار شئ او پوښتنه ترې وکړئ ((ښه ته څه فکر کوئ؟)) او بيا ورته له نظر ورکولو پرته په پوره زغم او حوصلې سره غوږ ونيسئ.

کله چې مو ميرمن د خپلو جامو په اړه ستاسو نظر وغواړي او درته ووايي چې کومې ښکلې ښکاري چې وايغوندنم؟ دوى په واقيعت کې جامې د ځان لپاره خوښې کړې وي، يوازې دلته غواړي ستاسو د تاييد نظر واخلي. ٥٠٪ امکان لري چې تاسو په ځاى ټاکنه ونه کړئ، له هغوى سره په ټاکنه کې همغږي ونه اوسئ، نو د ځواب ورکولو پرځاى له هغې وپوښتنئ؟ ((تاسو څه فکر کوئ چې کوم يو به له تاسو سره لا ښکلې ښکاري؟)) ځواب يې چې هرڅه و تاييد يې کړئ او ووايئ ((ما هم غوښتل چې همدا درته خوښ کړم،)) له دې کارونو او طريقو سره به تاسو ورته د محبوبيت او مينې ملائیکه ښکاره شئ.

شلم څپرکی

په زغم سره د غوږ نیولو ځواک

له دې وړاندې چې غوږ نیول مو پای ته ورسېږي او د خبرو کولو وار مو راوړسېږي، ویناوال ته موقع ورکړئ تر څو د خپل نظر او هغو پېښو په اړه چې ورته پېښې شوي، څېړنه وکړي او له ټولو سره یوې خواته راشئ، دا مهمه نه ده چې، د هغه د خبرو په اوږدو سره مو په ذهن کې څه ډول عقیده او نظر خلق شوی. که ویاند تراوسه هم ناراحت او غوسه دی نو دا په دې مانا ده چې تاسو باید نور هم غوږ ونیسئ او یوازې یو اوږدوونکی واوسئ، تر اوسه ستاسو د خبرو کولو موقع نه ده راغلې.

وې زغمئ، افراد او اشخاص پرېږدئ چې له روحي فشار څخه ځان خالي کړي، هر کله یې چې د چمتوالي احساس وکړ، نو خپله به ستاسو د عقیدې او نظر په اړه وپوښتي، که ستاسو نظر وغواړي، نو خامخا به پوښتنه وکړي، چې کله کله د ویاند احساسات او د اوږدوونکي منطق لکه: اوبه او غوږي دي یانې په هیڅ ډول سره نه جوړېږي او نه یوځای کېږي او توپیر سره لري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

کله چې داسې احساس کړئ چې ویناوال بیخي سترې او احساساتي دی نو په ځیرتیا او زغم سره د هغه خبرو ته غوږ شئ، هیڅ نظر مه ورکوئ یوازې غوږ شئ او پرېږدئ چې احساسات او غوسه بیخي کابو کړي او په خبرو کولو سره ځان ارام کړي.

پر دې ځان پوهول ډېر مهم دي ترڅو چې، ویاند تر خپلو خبرو وروسته زموږ نظر نه وي غوښتئ باید پخپل سر هغه ته په نصیحتونو او لارښوونو باندې هغه ته پیل ونه کړو.. ځکه په زغم او زړه خوږوالي سره ستاسو غوږ نیونه له هغه سره ګټوره او نه هیریدونکې مرسته ده.

يوېشتم څپرکی

تل په مسکا او خدا کې وړاندې واوسئ

د خدا په مقابل کې هيڅوک مقاوت نه شي کولی. (مارک توين)
په دې کې شک نشته چې مسکا او خدا د مقابل لوري د خبرو سره د مينې او ليوالتيا ښکارندويي کوي يا هغه داسې فکر کوي چې تاسو يې په څنگ کې ياست، بيا نو د دې بحث موضوع او ځای ته په پام سره په تمه شئ چې د خبرو اترو پرمهال مسکا وکړئ.

يوه واقعي مسکا د څېرې ټول عضلات، د خولې او سترگو شاوخوا په بر کې نيسي، له ټول بدن سره وځاندئ او پرېږدئ چې د دې خدا خوښۍ مو په سترگو کې لا ډېره او وده وکړي.

دا په دې مانا نه ده چې هر شی مو مخې ته راشي يا يوې بې خونده ټوکې ته هم وځاندئ، ځکه په دې صورت کې امکان لري چې داسې غلط فهمي رامنځته شي او وښيي چې ستاسو د احساساتو ښکارندويي مصنوعي وه او يا غواړئ چې ځان خوږ وښئ.

ستاسو د طبيعي خدا او مسکا لپاره په ارواپوهنه کې دلایل موجود دي. لاندني مثال ته ځير شئ.

د خدا خورولو په اړه د ران تجربه

کلونه وړاندې مې د کار کولو په لومړنۍ تجربه کې په يوه کمپني تمثيلي ټوټې کې کار وکړ، تمثيلي ټوټه له خوندورو الفاظو څخه ډکه وه او د داسې لوبغاړو له خوا پرمخ وړل کيده چې پوهيدل خپل مخاطبان څه ډول وځندوي او له دې تمثيلي ټوټې څخه خوند واخلي.

د لومړي ځل لپاره مې چې له خپلې ډلې سره تمثيلي ټوټه ولوستله نو له ډېرې خدا مو خپل سړي نيولي وو، په قهقهه مو سره خندل، په ريښتيا چې په خوښۍ او خوند کې ډوب و، د وخت په تيريدو او د تمرين په کولو سره دا

کار زموږ لپاره تکراري شو او په پایله کې زموږ لپاره لږ لږ خندونکې وه. له پرانیستغونډې څو ورځې وړاندې مې په وروستني تمرین کې دا حس کړه چې گمان کوم نور هغه خوښ او له خدا ډک روح نه لرم او بې روح او سترې کوونکې شوی سم، زه پخپلو افکارو کې ډوب وم چې په لومړي ځل ولې زموږ لپاره ډېره خندونکې وه، ولې اوس یې په لوستلو یوه مسکا هم نه کوو.

د پرانیستغونډې په شپه گڼ شمیر لوړ رتبه شخصیتونه، منتقدین او نندارچیانو په سالون کې شتون درلود او زه د هرکلي ځای ترڅنگ چې میلماڼه به پکې تیریدل راتیریدل له یو څو تنو سره ولاړ وم او له همدې ځایه مې د نورو غبرگونونه، خدا، غوسه او نور حرکات تر څار لاندې نیولي و. څراغونه چې مړه شول او پردې پورته لاړې او نمایش پیل شو. هر شیبه به د گډونوالو د خدا غږ لوړېده، په زړه پورې دا وه چې ما هم له دوی سره خندل.

دا هماغه څه و چې ما د درې اونیو په تمرین کې اوریدلي و او زما لپاره تکراري و، خو اوس زما لپاره خوندور او په زړه پورې هم نه و او ما خندل، ولې؟

دلته اصلي ټکی دادی چې مسکا او خدا دواړه خوریدونکي او سرایت کوي، نندارچیانو به چې خندل نو ما به هم ورسره وخندل ځکه د هغوی خدا سرایت یا خوریدله او زه به یې هم په خدا کړم.

دا یو قانون دی، کله راجلبونکي او مینه ناک واوسئ. د نورو لپاره یو ځانگړی مخاطب او د پام وړ گرځئ نو ستاسو حرکاتو ته یې پام دی، کله چې مسکا کوئ نو نور به هم تشویق شي او له تاسو سره به وخاندي او یا مسکا وکړي.

اخطار: کله کله یو ډول افراد د خولې په یو لوري باندې مسکا کوي، پام مو وي چې دا رښتینې خدا نه ده، بلکې د بې خوندي له کبله خپله خدا ښکاره کوي. په واقعیت کې د هغه خدا رښتینې نه ده.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته په خبرو کې د خدا او مسکا د مناسب ځای او وخت په لټه کې واوسئ. که بحث جدي وي نو تاسو هم باید جدي واوسئ، که د په زړه پورې او نازکو مطالبو او موضوعاتو په تړاو خبرې کېږي نو د مسکا علاقه‌مند او مینه‌ناک واوسئ.

دا لازمه نه ده چې خامخا باید له ویل شوې خبرې سره موافق واوسئ، تاسو باید د مقابل لوري له روحي حالاتو سره همغږي اوسئ. که هغه په خوند او علاقې سره تودې خبرې کوي، نو په مینې سره مسکي شئ ترڅو مقابل لوری د ځان په لور راجلب کړي.

دوه ويستم څپرکی

د نورو تعريف

ستايل: د ځان ارزښت د الماسو او سرو زرو سره له دې کبله پرتله کول دي چې لږ (کمياب) پيدا کيږي. (ساموئل جانسون)

موږ ټول له دې څخه خوند اخلو چې د نورو له خوا تاييد شو، په ځانگړې توگه کله چې موږ هغه کار چې زموږ لپاره ارزښتمن وي پای ته ورسوو، کله چې له نورو سره خبرې کوو نو ټول هغه مسايل چې ستاسو مقابل لوری پرې وياړي وستايئ ترڅو په اسانۍ سره د هغوی د خوښۍ سبب وگرځي.

د عقل، هوښيارتيا، وينښتيا، تيريدل او هغه څه چې ستاسو په اند بايد په مناسب ډول تعريف او وستايل شي په برخه کې هڅه وکړئ چې تر نورو وړاندې واوسئ.

تاييد او ستايل د انسان انگيزه له پوندوالي څخه ژغوري، د ستاينې او تايدي کمښت زموږ کړنې کمزورې او کموي، څېړنو ښودلې چې ډېری کارکونکي دي چې که تر ترفيع وړاندې تاييد او وستايل شي نو له ځانه يو ډول مثبت غبرگون ښيي.

د خوښۍ هغه شيبې مو په یاد دي چې د خپل ځوی، لور، ميرمنې، دوست يا همکار د ستايلو لپاره مو نمانځلې؟

د خوښۍ هغه احساس مو په یاد راوړئ چې د هغوی د خوښيو په شيبو کې مو درلود؟

د يو منتقد د نقد او پلټنو په اړه د ران تجربه

فکر وکړئ همدا پرون و، په بشپړه توگه واضیح او روښانه ده چې زما په لومړني جدي کار باندې نقد او نیوکه وشوه ښه مې په یاد دي.

د پرانیستغوندې له لومړۍ شپې وروسته ډېر ژر ترڅو چې ورځپاڼه ویشونکي ورځپاڼې ویشي نو زه د ورځپاڼې اخیستو لپاره باندې لاړم، هغه شيبې چې

ترڅو ورځپاڼه خرڅوونکي پلاستيک خلاص کړي او ماته ورځپاڼه راکړي او زه به کې د خپلو کړنو پایله وگورم داسې وې، لکه پرما چې يو کال تير شوی وي. په بېړه مې په رېږديدلو لاسونو ورځپاڼه پرانيسته چې په کې يې ليکلي و: تمثيلي ټوټه په غوره توگه د ران اردن او ملگرو له خوا چې په لړ کې يې له ډېرې خندا موږ خپل سېري نيولي و، پای ته ورسیده. وروسته مې د يو منتقد په نقد سترگې ولگيدې، او منتقد خپل انتقاد په داسې نازک او خوندور ډول ليکلی و چې گواکې د تمثيلي ټوټې ښيگڼو په تيروتنو غلبه کړې وه. ما د خپل هنر په پيل کې د هغې د ډېر دقيق تشويق له کبله د توجيه وړ انگيزه لاسته راوړه، دا هماغه انگيزه ده چې ستايل او تشويق د هغې له کبله کېږي او خلک ورته اړتيا لري ترڅو ياده انگيزه د خپلو کارونو لپاره پيدا کړي، هغه څه چې له نورو څخه يې په ډېره کمه کچه لاسته راوړلی شي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

زموږ په نفس اعتماد او پر ځان د باور کچه په حقيقت کې له دې سره تړلې چې تر کومې اندازې ځان د ستاينې، تشويق او تعريف وړ بولو. هر څومره چې نور په رښتينولۍ سره وهڅوي هغوی به نور هم په ځان باور وکړي او له ځان سره به يې مينه پيداشي او په پایله کې به له تاسو سره چې د دې ښه احساس سبب يې گرځيدلي ياست، هم ښه احساس وکړي او دا هغه څه دي چې د نورو د راجلبولو سبب گرځي. د دې لپاره چې ستايل او تشويق مو په راجلبونه او محبوبيت کې گټور او اغيزناک واوسي نو لاندې ټکي په پام کې ونيسئ.

لومړی دا چې په تشويق کې هرڅومره ډېرې خبرې وشي نو د مخاطب په احساساتو باندې لا ډېره اغيز اچوي او هغه پخپل کارونو او فعاليتونو کې نور هم تشويق او هڅوي، نو له همدې کبله په تشويق کې له کلياتو تير او په جزياتو باندې خبرې وکړئ. مثلاً: د دې پرځای چې ووايي ((ته يو غوره منشي

((وي)) ووايي. (ته د پروني طرحې يا تگلارې په جوړولو او ژر چمتو کولو کې غوره وي))

دويم دا چې کله چې کار په سمه توگه ترسره کېږي نو هرومرو په هماغه ځای کارکونکي وهڅوي او دا کار راتلونکي ته پرې نه ږدي ځکه هرومرو هڅونه له کارگر سره مرسته کوي چې خپل راتلونکي کارونه هم په سمه او غوره توگه ترسره کړي.

دريم دا چې د ترسره شوي کار لويوالی او کوچنيوالی مهم نه دی، تاسو پرځای هڅونه او ستاينه وکړئ.

کن بلانجارد په خپل (يو دقيقه يي مديريت) کتاب کې وايي (سمه ستاينه او هڅونه بايد د کار ترسره کولو پرمهال وشي او دا د نورو وختونو له هڅونو څخه څو برابره گټوره ده)) په ټوله کې انسانان تر ډېره په کافي اندازه تر ستاينې او هڅونې لاندې نه نيول کېږي، تاسو بايد له قاعدې او چوکاټ لرې واوسئ. په خپل وخت ستاينه، هڅونه او تعريف د نورو په احساساتو گټوره اغيز اچوي او له دوی سره مرسته کوي چې خپل کار په خوښۍ او لبرياليټوب سره ترسره کړي او دا هماغه ستاسو د راجلبولو او محبوبيت ښودنه کوي.

دروېشتم څپرکی

د اصل کارول

((داسې سلوک وکړئ چې...))

کله چې په یو ځانګړي ځای کې یاست چې باید یو ځانګړی احساس ولری خو دا ډول حس په تاسو کې موجود نه دی، نو په داسې ډول سلوک وکړئ چې فکر مو واقعاً هماغه احساس لري، وبه وینئ چې ډېر ژر به هماغه ډول احساس چې تاسو یې غواړئ، ستاسو په وجود کې پیدا شي. (ارسطو)

په ۱۹۰۵ میلادي کال کې د هارورډ پوهنتون استاد او د امریکا د ارواپوهنې پلار ویلیام جمیز د توجیه وړ نظریه وړاندې کړه. له دې سره د هغه احساس د رامنځته کولو لپاره چې اصلاً په تاسو کې موجود نه دی ښه لاره داده چې هماغه ډول احساس وکړئ څه ډول چې غواړئ، نو وبه وینئ چې ستاسو د خوښي احساس په تاسو کې پیدا شوی.

د زیانمنو کارونو تکرار مو په رښتیا هم په وجود کې یو زیانمن او خراب احساس پیدا کوي، که په داسې ډول احساس وکړئ چې گمان کوي خوشاله او ورخطا یاست نو وبه وینئ چې واقعاً ډېر ژر به هماغه ډول احساس په تاسو کې پیدا شي.

او دا یو ډول ورته والی دی چې ستاسو دروني احساس یې له ظاهري او بیروني سلوک سره پیدا کوي.

تاسو کولی شئ خپل سلوک کنټرول کړئ

ارواپوهان په دې باور دي چې د انساني احساساتو کنټرول یو ستونزمن کار دی، ځکه احساسات پخپلسري ډول عمل کوي نه په ارادي ډول، له همدې کبله د ادارې او کنټرول لاندې نه دي.

خو په هر حال دا ښکاره ده چې ستاسو سلوک شیبه په شیبه ستاسو تر کنټرول لاندې دی، که غواړئ خپل سلوک په داسې ډول کنټرول او مدیریت

کړې چې گواکې تاسو د دې احساس درلودلو ليوالتيا لرئ نو تاسو همدا ډول احساس لرئ.

په ناڅېره توگه د (بيرونه به درون) له نظريې سره سم چې په اتم څپرکي کې ورته اشاره وشوه، د سلوک په کولو سره هغه خپل احساس ته رامنځته کړئ نو په پايله کې به په هغه حس چې تاسو يې غوښتونکي ياست اخته شئ. په واقعيت کې سلوک له تاسو سره مرسته کوي چې هماغه احساس په ځان کې پيدا کړئ.

سلوک (چلند) ستاسو د احساساتو په راپارولو کې يو ټکان دی

اصل ((داسې سلوک وکړئ چې فکر...)) وايي که داسې يو عمل وکړئ چې فکر مو همدا اوس ځانگړی احساس لري نو سلوک مو ستاسو په داخلي (دروني) احساساتو اغيز پرېباسي او په ناڅېرۍ سره مو احساس ستاسو له بيروني احساساتو سره ورته والی پيدا کوي او هغه حس په واقعي ډول ستاسو په وجود کې راپيدا کيږي.

له افرادو سره د مخامخيدو پرمهال ستاسو چلند بايد په داسې ډول وي چې گواکې هغوی مينه ناک او راجلبونکي دي، هغه سره د يو سينمايي ستوري يا داسې شخص په توگه چې د نوبل نړيواله جايزه يې گټلې وي، سلوک وکړئ. په ډاډه زړه يې خبرو ته غوږ شئ او کلماتو ته يې ځير شئ، د سر په خوځولو او د ډاډ بڼوونکو او تاييد کلماتو په وسيله يې خبرې تاييد کړئ. دغه سلوک به د يو ټکان په څېر ستاسو په احساس تائير واچوي او واقعاً دا به حس کړئ چې هغه شخص ستاسو لپاره په زړه پورې دی او له هغه سره خبرې حيرانونکي دي.

کله چې د غوږ نيولو له دقيقو مهارتونو څخه د گټې اخيستنې په حال کې اوسئ، نو وبه گورئ چې د دې مهارت کارولو د مقابل لوري په نسبت ستاسو په افکارو او نظرياتو تائير اچولی او د هغه په نسبت د ښه والي احساس کوئ

خبرې يې خوندورې او په زړه پورې مالومېږي. ستاسو په وجود کې ددې احساس د را ژوندي کېدو دليل دادی چې وړاندې مو تر دې اندازې د چا خبرو ته غوږ نه و نيولی، دومره مينه مو ورسره نه وه کړې، اوس ددې ډول احساس د پيداکيدو دليل هم ستاسو سلوک دی.

په اوږد مهاله مسافري کې د برايان تجربه

موده وړاندې، د الوتکې د کارکوونکو د اعتصاب او د هوايي لېږد رالېږ (حمل و نقل) د سيستم د خرابوالي له کبله مجبور شوم چې، که بيرته کورته راگرځم بايد اته ساعته سفر وکړم ترڅوم اټوبس (ځای) ته سفر وکړم. او تر ټولو سخته خبره دا وه چې، د سفر ملگری مې يانې هغه څوک چې زما خواته ناست دی ډېر ناوړی او يوه خيرنه چين يې اغوستې وه او مجبور وم چې ټولنه لار مې زغملی وای ځکه بله لار مې نه درلوده.

دا چې د ناچارۍ د اصل د ډېر کارولو پوهه مې نه درلوده، نو يوازې له هغه څه څخه چې د ورځني سلوک د دې اصل د کارولو په اړه مې اوريدلي و، کار واخيست. بيا مې په خوښۍ سره د هغه په لور مخ واړوه او ځان مې معرفي کړ. له هغه سره مې خبرې پيل کړې، پوه شوه چې په ځمکو او پټيو کې ژوند کوي او د يو نفري الوتکي مينه وال دی او د ځان لپاره يې يوه جوړه کړې او پخپلو ځمکو باندې پکې گرځي.

اوس هم د هوايي نندارو په سياليو کې گډون کوي، هغه د يوې الوتکې د سقوط په اړه هم چې نږدې وه هغه په کې دواړه پښې او تر دې چې خپل ژوند د لاسه ورکړی وه خبرې وکړې. څومره چې په ځير سره ورته غوږ شوم، ليوالتيا مې نوره هم زياتيدله، پوښتنې مې کولې او زما په اند ستړي کوونکي او خيرن انسان راته په زړه پورې ښکاريده او ټولې خبرې يې هم په زړه پورې او د اوريدو وړ وې. ټول سفر له هغه سړي سره په خبرو اترو تير شو او د

وخت په اړه مې هيڅ فکر نه وو او دا خوندور سفر ټول زما له کبله خوندور شو، ځکه په پیل کې له ښه سلوک څخه کار واخیست او له هغه شخص سره مې خبرې پیل کړې.

له ذهني ځواک څخه په ګټه اخیستنې کې د ران تجربه

کله چې له خپل یو ملګري سره د قهوهې څښلو په حال کې وم، وویل ((له یوې نوې مسئلې سره مخ شوی یم او پوهیږم چې ته زما څخه ورباندې ښه پوهیږې او کولی شې په اړه یې ماته د حل لارې په ګوته کړې).

هغه دوام ورکړ ((یوه اونۍ وړاندې کله چې له خوبه پاڅېدم یو خواشیني حالت مې درلود، هوډ مې وکړ چې دفتر ته لاړ نه شم، جامې مې بدلې نه کړې او د خوب له جامو سره کیناستم، نه ښه شوم او نه مې وځغاستل، لږ مې د ټلويزون ننداره وکړه خو څومره چې وخت تیریده هومره مې حالت خرابیده.

و مې ویل (ښه له خپل اروايي ډاکټر سره دې خبرې وکړې؟). اوږدې یې پورته کړې او زیاته یې کړه ((نه! اصلاً ډاکټر ته تللی نه شم، خو خبره دا وه چې دې خوشینې او سترې کوونکي حالت مې تر سبا دوام وکړ، خو که چیرته مې کارونه نه پاتې کیدلې، او شاته نه غورځېدل نو نن مې نه غوښتل چې دفتر ته لاړ شم خو څه مې کړي وای چې بله چاره مې نه وه ځکه خو له کوره بهر شوم او په خپل کارونو مې ځان بوخت کړ، خو په زړه پورې دا وه چې د ورځې په لړ کې مې ښه احساس کاو، او نور مې وضعیت بد نه و! ولې دا ډول وشل؟))

ومې ویل: (دا ستا لیدلوری دی چې ستا احساسات یې بدل کړل) دغه زموږ پر احساساتو باندې د کړنو او لیدلوري د تاثیر ښه بیلګه ده. په هغه کې دا فکر او تصور موجود و چې دا ډول په ټوله مانا روحي دي خو اوس پوهیږو چې د دې لامل کیمیاوي تغیرات دي. د یو شمېر کارونو ترسره کول لکه

خفاستل، جامې اغوستل، سمول او دندې ته تلل سره کولی شو د خپل بدن په کیمیاوي پړاوونو کې بدلون راولو او د دې په پایله کې به ستاسو احساس هم بدل شي او ښه احساس به وکړئ.

یوه شیبه یې زما خبرې تحلیل او تجزیه کړې او بیا یې وویل: (نو دا د بدن د داخلي درملتون او ذهني ځواک جوړښت دی چې دا ډول تغیرات رامنځته کوي).

پر احساساتو باندې د سلوک تاثیر

د راجلبولو د مهارتونو د کارولو په اړه لکه، په سمه توګه غوږ نیول هم په همدې مسئلې پورې اړه لري. کله چې تاسو د نورو راجلبولو لپاره کوښښ کوئ نو دا وښیي چې هغه تاته مو ښه غوږ نیولی، دغه څرګندونه پر تاسو تاثیر اچوي او عملاً به په سمه او دقیقه توګه غوږ ونیسي، د یو ښه اوریدونکي د بدني عکس العمل څخه په ګټې اخیستنې سره په ناخبرې ډول د مخاطب د خبرو مینه وال او علاقمند یاست.

ستاسو په ظاهري سلوک کې د غوږ نیولو له مهارتونو څخه ګټه اخیستنه تاسو په یو دقیق او ښه اوریدونکي باندې بدلوي چې هم ستاسو او هم ستاسو د مخاطبانو لپاره ګټور دی. ځکه له خپلو خبرو اترو به ښه نتیجه واخلي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګړنلارې

هغه څه ته مو چې تمایل دي، واقعاً احساس یې کړئ او داسې فکر وکړئ چې تاسو یې احساسوئ ترڅو چې په تاسو کې پیداشي. دا ځل چې له چاسره خبرې کوئ، که کاري مسایل وي، که سوداګریز او که ټولنیز په ټولو کې په داسې ډول سلوک وکړئ چې ګمان وکړئ مقابل لوری مو ډېر خوږ ژبی دی، کلماتو ته یې ځیر شئ، په خوښۍ سره یې په لور کوږ شئ او خپل ذهن کې یې داسې انځور کړئ لکه دا چې یو لوی میلیونر شخص وي او داسې ښکاري

چې تاسو ته یو میلیون ډالر درکوي او گورئ چې له دې ډول فرد سره څه سلوک وکړئ!

دې ډول سلوک سره به وگورئ چې د هغه خبرو ته دومره په مینه غوږ یاست چې هیڅ باور یې نه کیږي او فرد په راحتی سره خپل عقاید او نظریات پر تاسو ویشلي، دا ستاسو هماغه د راجلبولو تاثیر دی او په پایله کې تاسو خوشاله کوي، ډېره مادام العمره ملگرتیاوې همدا ډول پیلیږي او پرمخ ځي.

څلور ويشتم څپرکی

څه وایئ او په څه ډول یې بیانوی؟

د یو فرد شخصیت د هغه له خبرو مالومیږي. (مناندر)

د دې لپاره چې راجلبونکی فرد ښکاره شئ لومړی گام دادی چې باید یو دقیق او ښه اوریدونکی واوسئ او بالاخره ژر یا وروسته ستاسو وار دی چې خبرې وکړئ. اوس چې د ویناوال په توگه میدان ته داخل شوي یاست اوس هغه څه چې په خوله وایئ او د وینا څرنګوالی به مو د نورو په راجلبولو کې گټور وي. تاسو کولی شئ پخپلو حرکاتو سره خلک راجلب کړئ او هغوی په راحتی سره قانع او د ځان ملګري کړئ.

په خبرو کولو کې یو ضروري مهارت

د خبرو کولو ښکلا او د قوي وینا لپاره زیاتو مهارتونو ته اړتیا لرئ چې په راتلونکو څپرکیو کې ورباندې رڼا واچول کیږي. پریږدئ چې بیا یې هم د سترگو له اړیکو پیل کړو، خو دا ځل یې له بلې زاوې څخه پیلوو، د یو ویاند په توگه له نورو سره ستاسو د سترگو اړیکې.

(ټایم) مجلې له نورو رسنیو سره په یوه لنډه سیالۍ کې خپله لومړنۍ اختصاصي مرکه د پخواني شوروي اتحاد ولسمشر مخائیل گورباچوف ته ځانګړې کړه. گورباچوف یو نافذ شخصیت درلود، او د هغه د شخصیت یو غوره ټکی نورو ته د اقتصاد او سیاست په برخه کې د خپلو نظریاتو انتقال او د قوي روابطو رامنځته کول و چې همدا یې د شوروي اتحاد جمهوري ریاست ته د رسیدو یو اصلي لامل ګڼل کیږي.

د ټایم خبریال له نورو سره د اړیکو په رامنځته کولو کې د هغه یوه قوي ځانګړتیا داسې بیانوي...

له گورباچوف سره په ملاقات کې لومړی شی چې پام د ځان په لور را اړوي هغه یو نافذ او ځواکمن لید دی چې تاسو په بشپړه توگه راجلبوي.

زموږ په منځ کې ډېر لږ په دې پوهیږي چې د لید له ځواک او د سترگو له ارتباط څخه په سمه توګه ګټه واخلي، د دې مهارت زده کړه د نورو په راجلبولو او محبوبیت کې حیاتي رول لري.

نورو ته څه ډول وګورو؟

د سترگو د اړیکو قواعد چې د اوریدو پرمهال یې کارو د سترگو د اړیکو له هغو قواعد سره کاملاً توپیر لري چې د خبرو پرمهال یې کاروو. کله چې تاسو په یو دوه نفره خبرو اترو بوخت واوسئ نو د خبرواترو پرمهال باید له ۸۵٪ څخه زیات وخت د مخاطب سترگو ته ونه ګورئ، ځکه که د خبرو اترو په ټول وخت کې تاسو د هغه سترگو ته وګورئ نو هغه به تر فشار لاندې راشي او دا داسې ښکاري لکه هغه چې په میخ سره په دیوال کې ونښلوی. نو په دې حالت کې به نه یوازې هغه راجلب نه کړئ بلکې تاسو به ورته ډېر جدي او غوسه ناک ښکاره شئ.

که څوک له تاسو سره خبرې کوي او یوه شیبه هم له تاسو سترګې ونه ګرځوي نو تاسو څه ډول احساس کوئ؟ په عذاب شوئ یا هم کیدای شي مضطرب او په غوسه شئ. او د سترگو اړیکې به مو د هغو جنایت کارانو په څېر شي چې د یو فلم په وحشتناکه صحنه کې ترې کار اخلي.

په یوه ډله کې د خبرو پرمهال باید خپل لید له یو فرد څخه بل ته واړوئ، د سترگو په دې اړیکو سره داسې مالومېږي چې ټولو ته مو په بحث کې ګډون ورکړی.

مخاطب باید ستاسو پام او ملګرتیا ستاسو د لیدو له لارې پیدا کړي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګډنلارې

د خبرو کولو پرمهال هڅه وکړئ چې د سترگو ارتباط تمرین کړئ خو په یاد ولرئ چې له ۷۵٪ څخه ۸۵٪ زیات د مخاطب سترگو ته ځیر نه شئ ځکه

دغه اوږدمهاله لید له تاسو یو تحمیلونکی شخصیت جوړوي او داسې مالومېږي چې گواکې تاسو غواړئ خپل نظریات په مخاطبانو تحمیل کړئ، لید مو ژور کړئ ترڅو مخاطب ته دا پیغام ولیږدوئ چې: ((زه تاسو وینم)).

پينځه ويشتم څپرکي

د څپرې شاوخوا کتل

وينا: هينداره د انسان داخلي برخه ده؛ کله چې شخص خبرې کوي نو کولی شي خپل دننه او روح وويني. (پابليوس سيروس)

کله چې د خبرو کولو په حال کې ياست، نو د ارتباطي مهارتونو له ډلې څخه يو هم د اوريدونکي د څپرې شاوخوا ته کتل دي؛ په دې مانا چې کله کله هم د مخاطب له سترگو څخه د هغه د څپرې بل لور ته وگورئ. دغه ليد بايد سطحي خو متناوب وي. فکر مو وي چې د مخاطب له سر څخه پورته ونه گورئ او دې برخې ته له کتلو ځان وژغورئ ځکه دا يو ډول غلط فهمي رامنځته کوي چې يو شي يا کس ستاسو پام د ځان په لور راگرځولی، په پرلپسې ډول د سترگو لاندې برخې يا د څپرې لاندنيو برخو ته کتل هم داسې غلط فهمي رامنځته کوي چې گواکې د مخاطب د خولې شاوخوا يا په جامو باندې د څه شي څاڅکي غورځيدلی دی. د مخاطب د څپرې شاوخوا کتل له دې کبله دي چې د مخاطب سترگو ته په مستقيم ډول کتل هغه تر فشار لاندې رانه ولي. دغه ليد بايد ستاسو حواس له منځه وينسي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل چې له کوم چا سره په خبرو بوخت واوسئ نو تمرين وکړئ چې د ليد مسير مو دايماً له يو غوړ څخه بل او بيا د خولې او سترگو په لور واړوئ. تر اندازې زيات شاوخوا مه گورئ، ليد مو بايد لنډ وي ځکه په اوږدمهاله توگه د مخاطب د څپرې شاوخوا کتل ستاسو تمرکز نيسي، ستاسو هدف پرته له دې چې مخاطب وځوروي د سترگو د يوې بڼې او غوره اړيکې رامنځته کول دي.

شپږو يېشتم څپرکي

روښانه خبرې کول یو هنر دی!

وړاندې تر دې چې خبرې کول پیل کړئ ښه فکر وکړئ او کلمات په بېرته او نیمګړې ډول ونه کاروئ، هغه روښانه، منظم او آرام بیان کړئ. (جورج واشنگټن)

ډېری افراد د ورځنیو عصبي فشارونو او ستړیاو تر تاثیر لاندې ډېرې بې پامه او غیرې منظمې خبرې کوي. هغه افراد چې په دې ډول خبرې کوي، دا یو ډول ستړي کوونکي مخاطبان دي او نه یوازې چې له هغوی سره خبرې کول خوند نه لري بلکې ستړي کوونکي هم دي.

حتماً ورسره مخ شوي یاست چې د تړافیکي ورځپاڼې خبرونو ته غوږ نیولو پرمهال د خبريال د تندو خبرو له کبله مو د لارې وضعیت او حالت په پام کې نه دی نیولی او خپل ساعتونه مو هلته لګولي، دغه حرفوي خبريال باید پوه شي چې روښانه خبرې کول د هغوی له کارونو څخه شمیرل کېږي ځکه د دې امکان نشته چې اوریدونکی په چټکۍ سره اطلاعات او مالومات ترلاسه کړي. د خبرو په لړ روښانولو سره اوریدونکي ته دا اجازه ورکوي چې خپل موقعیت ته په کتو سره خپل تګلوری وټاکي او په اړه یې تصمیم ونیسي. ایا تر اوسه داسې پېښ شوي چې د تلیفون پیغام اخیستونکي ته پام وکړئ او دا پیغام په دومره چټکه توګه راغلی وي چې پرې د پوهیدو لپاره مجبور شئ څو څو ځلي یې واورئ او بیا ورباندې ځان پوه کړئ؟

مخاطبانو ته مو د فکر کولو وخت ورکړئ

د هغو افرادو خبرو ته غوږ نیول چې چټکې خبرې کوي، ستونزمن او ستړي کوونکي وي. کیدای شي تاسې د دې ډول افرادو له ډلې څخه واوسئ، چټکې خبرې کول په مخاطب باندې له منفي تاثیر اچولو پرته بل اثر نه لري، کله چې څوک چټکې خبرې کوي نو د ښه اوریدو موقع چاته نه ورکوي، او په

پایله کې اوریدونکي نه شي کولی د هغه په خبرو باندې پوه شي او په اړه یې فکر وکړي، طبیعي ده چې دا ډول افراد د راجلبولو وړتیا نه لري، کله چې له دې ډول افرادو سره مخ کېږئ داسې احساس کوئ چې لکه چې کوم دویم لاس ماشین پلورنکي سره مخ یاست او له هغه څه سره چې مینه لري تاسو یې ستاینه کوئ او غواړي تاسو د هغه شي په لور راجلب کړي چې د دوی خوښیږي، په داسې حال کې چې تاسو ورسره هیڅ مینه نه لرئ. غوږ ونیسئ او کیدای شي غواړي تاسو د پیر لپاره مجبور کړي.

چټکې خبرې کول ویاند خود محوره او بې ملاحظه ښيي، او سمې خبرې کول یې تر پوښتنې لاندې راولي، دا ډول افراد یوازې د هغه څه په اړه چې دوی ورسره مینه فکر کوي او خپل موضوعات په چټکۍ سره بیانوي دا فکر نه کوي چې ایا مخاطب زما د خبرو له انداز سره علاقه او مینه لري که نه؟ او یا هم د دوی د خبرو په اړه هغوی ته د فکر کولو موقع ورکوي ترڅو ځان ورباندې پوه کړي؟ په دې ډول خبرې به د نورو د راجلبولو په لار کې خنډ وگرځي.

د غوره وینا لپاره روښانه خبرې وکړئ

د دې لپاره چې راجلبونکي او خوږې خبرې وکړئ، د روښانه او آرامو خبرو کولو له طریقې څخه ګټه واخلي، د دې لپاره چې د چټکو خبرو کولو طریقې پرېږدئ، نو د دې د حل لارې څه دي؟
د حل دوه لارې موجودې دي.

لومړۍ: ډېره ساده ده، په آرامۍ او روښانه توګه خبرې وکړئ.

دویمه لار: (په راتلونکو څپرکیو کې به لا روښانه شي او بحث به پرې وشي) داده چې په دې پوه شئ ترڅو څه ډول د خبرو کولو په بهیر له دمې څخه کار واخلي.

که نورو په څو څو ځل ستاسو د چټکو خبرو په وړاندې غبرگون ښودلی وي او پر تاسو يې نيوکه کړې. د دروني کنټرول دستگاه ته پناه يوسئ، ترڅو وکولی شئ د خپلو خبرو چټکتيا کنټرول کړئ.

د کنټرول دغه دروني دستگاه د «د ارامتيا چوکاټ» په نوم ياديږي، لکه څرنگه چې د خبرو اترو پرمهال له مخاطب سره نږدې کيږئ او هغه ځوروي يا هم چې له مخاطب څخه ډېر لرې واوسئ نو په منع کې مو د ملگرتيا فضا نشي رامنځته کيدلې په واقعيت کې مو د فرد د ارامۍ محدوده او بيروني امنيت په پام کې نه دی نيولی. زموږ دننه هم دا بيروني امنيت او د ارامۍ محدوده موجوده ده کله چې د عادت خلاف عمل کوئ نو فکر مو ناراحت دی او د ارامتيا احساس نه کوي، تر دې که ستاسو عادت غلط هم وي نو بيا هم تمايل لرئ چې هغه تکرار کړئ او له خپل هميشني عادت سره په مخ ځئ چې دا هم دروني امنيت او ارامتيا ده.

خامخا مو اوريدلي (بني ادم، بني عادت دی) کله چې يو عادت پريږدو په واقعيت کې د دې عادت په وړاندې مبارزه او مقاومت کوو، ډېری وگړي غواړي خپل کارونه په هماغه ډول چې ارام دي او وړاندې مو ترسره کول اوس هم ترسره کړو. لکه هغه کارونه چې د کور باندې يې ترسره کوو لومړی خپل چپ بوټ اغوندو او بيا ښي بوټ، بيا د ښي بوټ مزي تړو او بيا د چپ بوټ، که وغواړو دې ساده عادت ته بدلون ورکړو نو يو عجيب او غريب احساس زموږ لاس نيسي او د راحتۍ احساس هم نلرو.

يو ساده ازماينست

د دې ازماينست لپاره موږ په يو لاريون کې له خلکو څخه غواړو چې خپل لاسونه په سينه باندې کيږدي بيا وگوري چې کوم لاسونه پورته دي، د دويم ځل لپاره له هغوی غواړو چې لاسونه مو په داسې ډول راټول کړي چې دا ځل يې بل لاس پورته وي. اوس يې وازمايئ، عجيبه نه ده؟ يو عجيب احساس چې د عادت بدلولو پرمهال يې لرو کټ مټ همدې احساس ته ورته دی. خو د

پرمختګ او ودې لپاره باید زده کړو چې د خپل امن او ارامۍ له محدودې څخه راووځو او د زحمت او زیار سیمې ته داخل شو. که د امن له محدودې سره مبارزه ونکړو نو د هیڅ بدلون په رامنځته کولو نه بریالي کیږو پداسې حال کې چې پرمختګ او وده د بدلون لپاره ضروري دي.

پخواني عادتونه په ستونزمن ډول له منځه ځي، او چټکې خبرې کول هم د دې عادتونو له ډلې څخه دي او د له منځه وړلو لپاره یې باید دا ډول تمرین پیل کړئ: کله چې یوه مهمه موضوع بیانوي نو ډاډه اوسئ چې ارامې او روښانه خبرې مو کړي، د دې مطلب د مهم والي لپاره او په ارامو خبرو کولو کې ستاسو اصرار د مخاطب په لا پوهیدو کې مرسته کوي او د دې لپاره باید ارامې او روښانه خبرې وکړئ.

د دې تمرینونو په دوام سره به وګورئ چې له یوې مودې وروسته مو د اسایش او امن یو بله محدوده جوړه کړې، دا ځل که چټکې خبرې وکړئ نو یو حیرانونکی او ناراحت احساس به وکړئ، ځکه اوس ارامې او روښانه خبرې کول ستاسو یو عادت ګرځېدلی او د ډېرې راحتۍ احساس کوي. تر ټولو مهمه دا چې اوریدونکي هم له تاسو سره د راحتۍ او ارامتیا احساس کوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د دې لپاره چې وتوانېږي د امن او ارامۍ له هغې محدودې څخه چې ستاسو د عادتونو له مخې تعریف شوې راووځئ او په یو ستونزمنه محدوده کې د غوره اهدافو لپاره ننوزئ او عادتونه مو بدل کړئ؛ د دوو تمرینونو لارښوونه درته کوم.

لومړی تمرین: غریزې ثبت کوونکی لرې کړئ، او خپل غږ چې د یو متن په کمه چټکتیا سره په لوستلو کې ثبت کړئ دغه ارام سرعت به تاسو ته چندانې خوند درنکړي ځکه غواړئ له خپل پخواني عادت سره سم یې ولولئ. دا یوه غریزه ده خو پاملرنه ورته مه کوئ خپل ثبت شوي غږ ته غوږ ونیسئ

خو وبه وینئ چې د خبرو کولو پرمهال مو له چټکتیا څخه کار نه دی اخیستی خو اوس چې خپرېږي نو بیخي مناسب ښکاري، تر دې چې کولی شئ د خپلو ملگرو او کورنۍ غړو نظر هم پرې واخلي او د هغوی غبرگون ووينئ.

دویم تمرین: له ملگرو سره د خبرو کولو پرمهال هم کوبښ وکړئ ارامې او روښانه خبرې وکړئ، په پیل کې داسې احساس کوئ چې ستاسو د خبرو سرعت ډېر کم دی، او له ده سره ښه احساس نه کوئ خو کله چې مو له یو ملگري سره تمرین وکړئ او د هغه غبرگون ووينئ، نو بیخي به ډاډه شئ چې په یو مناسب انداز او سرعت سره خبرې کوئ.

په یاد مو وي په لومړیو پړاوونو کې ارامې او روښانه خبرې کول ستاسو لپاره ستونزمنې وي، ځکه د یو عادت پریښودل خورا ستونزمن کار وي خو پوه شئ چې تاسو ډېر زیات تمرین ته اړتیا لرئ.

اووه ويشتم څپرکی

چوپتيا، پخپله وينا ده

کله چې ستاسو د چوپتيا په مانا څوک پوه نه شي نو احتمالاً ستاسو د خبرو په مانا هم نه پوهیږي. (البرت هوبارد)

يو جمهور رئيس د کار په لومړۍ ورځ ډېره کمزورې وينا کوي او سمه نه ښکاري. نو تاسو هڅه کوئ چې د هغو مطالبو موخه روښانه کړئ چې له وړاندې ورته برابر شوي و او اوس يې د لوستو په حال کې دی. دا ډېره دردونکې وه خو يو څو تنو يارانو يې د وينا يو څو غوره ټکي وستايل ترڅو د وينا کولو پرمهال جمهور رئيس د غوره والي احساس وکړي، نه يوازې د هغه د وينا کولو مهارت زيات شو، بلکې نور ټکي يې هم زده کړل. هغه زده کړل چې په وينا کولو کې د دمې په اخیستو سره کولی شي غوره او اغيزناکه وينا وکړي، کله کله دا لنډه دمه اوږدېږي خو دې ځنډ هغه وخت ارزښت درلود چې د هغه د وينا تاثير يې زيات کړ.

له دمې سره وينا کول، هم ځانته د فکر کولو او مطالبو کنټرول موقع ورکوي او هم مخاطب راجلبوي، يانې هغه څه يې چې اوریدلي پرې به پوه شي، او له مطالبو سره اړيکه ټينگه کړي، تاسو پخپلو ويناوو کې له لنډو دوه يا درې ثانيو دمو په اخیستلو سره يو ښه ويناوال شئ.

له دې دمې او چوپتيا سره تاسو مخاطب ته دا اجازه ورکوئ چې د خبرو په اړه مو فکر وکړي او مطالب په خپل ذهن کې واړوي راواړوي، ارزونه يې وکړي او په وړاندې يې غبرگون ښکاره کړي.

پر دې سربېره دمه مخاطبانو ته دا اجازه ورکوي چې له تاسو سره دروني خبرې اترې ولري او پخپل ذهن کې ستاسو د وينا په اړه نظر درکړي، تر اوسه داسې شوي چې د اوریدونکي پرځای پخپل ذهن کې ورته څه ووايي: ((مخالف یم، څومره ښکلی نظر، ما په دې اړه يو څه لوستلی او...)) هر

څومره چې دا دروني خبرې اترې زياتې وي نو د ويناوال او اوريدونکي اړيکې او نږدېوالي هم سره زياتېږي.

د ښې وينا کولو د هنر مهم راز

د هغې دمې د وخت په اړه چې د وينا پرمهال يې بايد واخلئ انديښنه مه کوئ، چې کومه تيروتنه به رامنځته شي، تر دې که چېرې په يو مناسب وخت کې دمه واخلئ نو مخاطبان به پرې هيڅ پوه نه شي ځکه هغوي ستا خبرو ته په غوږ نيولو بوخت دي. تراوسه په کومو خبرو اترو يا ويناوو کې داسې نه دي ويل شوي چې صبر وکړه، دا ځای د دمې اخيستلو لپاره نه و او تا چې په کې ځنډ واخيست، تيروتنه دې کړې.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

تمرين وکړئ چې د يو کليدي مطلب تر بيان وروسته مو دمه اخيستې او فکر وکړئ په دې ترتيب مو اوريدونکي سره مرسته کړې ترڅو هغه پوه شي چې يو مطلب له کوڅای پيل شوی او په کوم ځای پای ته رسيدلی دی. هير مو نه شي کله چې يو مهم او پيچلي مطلب ته ورسيدلئ، خامخا دمه واخلئ ترڅو چې له يوې خوا ځانته د فکر کولو موقع ورکړئ او له بلې خوا اوريدونکي ته دا وخت ورکړئ ترڅو ستاسو خبرې تحليل او تجزيه کړي.

اته ویشتم څپرکی

له کاملو غبرونو گټه اخیستل

ستاسو د راجلبولو ځواک کمزوری کوي.

يو کمزوری وياند د مخاطبانو د راجلبولو لپاره چټکې خبرې کوي او د دې ترڅنگ چټک حرکات ترسره کوي، خو ماهر وياندويان روښانه خبرې او ارام حرکات ترسره کوي. هغه د مخاطبانو راجلبولو ته اړتيا نه لري، ځکه مخاطبان هغه ته متوجه وي.

هغه وياند چې له چمتوالي پرته پیل کوي نو دا ډول غبرونه ډېر کاروي، (ا)، (اوم)، (اه) چې دې ته موږ کامل غبرونه وايو. په واقعیت کې دا طريقې وياند ته د تفکر او فکر کولو موقع په لاس ورکوي ترڅو سمې جملې پيدا کړي، دا ډول غبرونه اوریدونکي ته وايي: ((له غوږ نیولو لاس وانخلئ ترڅو خبرې مې نه وي بشپړې شوې)).

له دې ډول غبرونو څخه زیاته گټه اخیستنه د دې سبب ګرځي چې اوریدونکي سترې شي او ستاسو خبرې تر دې اندازې ورته سترې کوونکي ښکاره شي، چې تاسو له ځان سره وایئ: ((دخدای لپاره وگورئ)) خو یوازې هغه کسان چې له دې ډول بې مانا غبرونو سر مینه لري. هیڅو د دې ډول غبرونو له اوریدو سره مینه نه لري، دا غبرونه ستاسو د راجلبولو حس له منځه وړي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګڼلارې

د دې غبرونو د یوې خواته کولو لپاره روښانه خبرې کول، د دې بې خونده غبرونو پرځای د دمې اخیستل تر ټولو ښه لار ده. ډېر ساده، که د دې غبرونو پرځای له چوپټیا څخه کار واخلئ نو دا غبرونه به ورک شي. پاملرنه وکړئ چې دا کارونه باید په ناخبري ډول ترسره کړئ، که هڅه وکړئ چې عملاً

وړاندوینه وکړئ او په دې ځان پوه کړئ چې چیرته د دې غبرونو پرځای دمه
واخلئ نو دابه مو لیوني کړي او بریالي به نه شئ. د دې کار پرځای که
احساس وکړئ چې د (اه) یا (اوم) غبرونه غواړي له خولې مو راووځي نو په
دې وخت کې بسنه کوي چې چوپیتا اختیار کړئ، په ورځنیو خبرو اترو کې
په ځانگړې توگه کله چې چټکې خبرې کوی، له دمې څخه ډېره گټه واخلي
نو په وبه گورئ چې په راتلونکي کې په ناخبرۍ سره په خپلو خبرو کې له
ډول غبرونو څخه کار نه اخلئ.

نهه ويستم خپرکی

د غږ او خبرو کولو په څرنگوالي سره مو خلک راجلب کړي

هر څوک کولی شي سمې خبرې وکړي، خو لږ کسان دي چې د منظمو، روښانه او هوښیارانه خبرو کولو مهارت لري. (مونتاين)

ستاسو د غږ او لهجې څرنگوالی په یوازې توگه د مخاطب په منونکي حس او حالت ژور تاثیر کوي، ستاسو د غږ درجه ۳۸٪ پیغام مخاطبانو ته لیږدوي، (وړاندې مو یادونه وکړه چې، د پیغام د پاتې برخې د رسولو مسولان د بدن ژبه او کلمات دي.

تاسو د کومو کسانو خبرو اوریدو ته ترجیح ورکوئ؟ هغه څوک چې په خپل لوړ او زړه بوږونکي اواز ستاسو غوږ کون کړي او له خپل ځایه وتښتئ یا هغه څوک چې پخپل تود او خوندور غږ سره تاسو د ځان په لور راجلب کړي او داسې فکر وکړئ لکه په ژمي کې چې په یو کشمیري پټو کې راتاو یاست؟ له شک پرته چې کشمیري پټو ته ترجیح ورکوئ.

د یو ډول او سترې کوونکو غږونو په اړه مو نظر څه دی؟ موږ ورته ملال اور وایو، ښکار ده چې د غږ په دې درجې سره نشو کولی یو اوریدونکی راجلب کړو. ځان عادت کړئ ترڅو د کیسه ویونکو په څېر خبرې وکړئ، د غږ څرنگوالی مو له ښکلا او ژوند سره یو ځای کړئ ترڅو خبرې مو خوندورې او په زړه پورې شي. د هر څه په اړه چې خبرې کوئ که هغه د اوبو، هوا او بازار په اړه هم وي، کوم توپیر نه کوي، تر ټولو مهم ستاسو د غږ څرنگوالی دی چې اوریدونکی راجلبوي. د تلیفوني دستگاه د منشي د غږ په پرتله د کیسه ویونکو غږ غوره دی، نو اراده وکړئ او لکه د کیسه ویونکو په څېر د خپل غږ په څرنگوالي او لهجه پوره کنټرول ولرئ.

خپل غږ مو ټیټ کړئ

له نورو سره د خبرو اترو پرمهال د دې لپاره چې افرادو ته خوږ، دقیق او مینه ناک ښکاره شئ نو په خبرو کې خپل غږ ټیټ کړئ او په ارامتیا سره خبرې وکړئ. د اعتدال تر اندازې د خپل غږ ټیټول ستاسو د ځیرتیا او ذهن پیاوړتیا او شتون ښکارندويي کوي.

په یاد ولرئ چې تل په مناسب اواز او خوږې لهجې او پوره روښانتیا سره خبرې وکړئ. کله چې چټکې او تندې خبرې وکړئ نو د نورو لپاره به ستونزمنه وي چې له تاسو سره د ملګرتیا او نږدېوالي احساس وکړي.

دا هماغه سم دلیل دی چې موږ یې د خپلو ژورو احساساتو په څرګندولو سره د دې سبب ګرځو چې کاملاً په ارام او روښانه ډول خبرې وکړو.

کولی شئ دا وازمایئ، دغه جمله چټکه او ترخه بیان کړئ (زه په ژوره توګه ستا په اړه اندیښمن یم، ته زما لپاره ډېر مهم یې).

او کوښښ وکړئ چې همدا جمله روښانه او په ارامتیا سره بیان کړئ نو پایله به یې ووينئ. د روښانه ویلو پرمهال ستاسو د احساساتو څرګندول کاملاً واقعي او مخلصانه دي.

د غږ لوړوالی مو لږ زیات کړئ

له بل پلوه که ستاسو د غږ څرنگوالی یو ډول او سترې کوونکی وي د دې لپاره چې خپل غږ ته مو انرژي ور وښی نو د همیشني عادت او ارامتیا له محدودې څخه راووځئ او د خپل غږ لوړوالی زیات کړئ، البته د اعتدال یا برابري په اندازه یانې نه ډېر لوړ او نه هم ډېر ټیټ.

د خپل غږ څرنگوالی موضوع ته په کتو چې تاسو یې په اړه خبرې کوئ او د دې ترڅنګ هغه حس او حال چې غواړئ په اوریدونکو کې رامنځته کړئ، برابر کړئ.

د غږ بم والی او ژوروالی د لویۍ او ځواک ښکارندويي کوي، او زیر او نازکی
 غږ د کمزورتیا او کوچنیوالي ښکارندويي کوي. قوي او مهم افراد په ارام غږ
 او پوره روښانتیا سره خبرې کوي، او وایي چې دوی په خپله د درناوي او
 ځواک رامنځته کوونکي دي.

نوی غږ، نوی کار

د فوټبال یو پېژندل شوی او لوی لوبغاړی د ۴ متر قد او ۱۲۷ کیلو گرامه وزن په درلودلو سره غټ بدن او نازک او نری غږ درلود چې له بدن سره هیڅ همغږي نه درلوده، هغه د خصوصي ښوونکي په مرسته زده کړل چې د خپل غږ بدلولو لپاره کومه لار په مخ کې ونیسي. دغه نوي غږ یې په ژوند کې بدلون راوست، په پایله کې یې فوټبال پریښود او په ټلويزون کې یو غوره او تکړه ورزشي خبریال شو.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په پیل کې د یو کتاب لومړۍ خپرکۍ یا یوه مقاله چې اسانه وي د لوستلو لپاره وټاکئ او بیا په آرام غږ سره په لوستلو پیل وکړئ او خپل غږ مو ثبت کړئ. کوبښښ وکړئ چې غږ مو تود او بم وي د دې ترڅنګ په ټیټ غږ سره خبرې وکړئ، په ځان مو فشار مه راوړئ، پریږدئ چې په طبیعي ډول مو غږ ازاد شي او درجه یې ټیټه او لوړه شي، دې تمرین ته دومره دوام ورکړئ ترڅو له ترلاسه شوې پایلې څخه راضي شئ.

دویمه لار داده چې دغه ثبت شوی غږ په کور کې څوڅو ځلي واورئ، په ناڅېره توګه به مو د غږ درجه په ضمیر اغیز وکړي او په ذهن کې به مو ځای پرځای شي، له مودې وروسته به متوجه شئ چې په ورځنیو خبرو اترو کې هم په همدې غږ خبرې کوئ، د غږ له دې ډول څخه په ګټې اخیستنې سره به وکولی شئ چې د اوریدونکي په ذهن کې تاسو د یو تود غږ لرونکي، راجلبونکي او تاثیر اچونکي شخصیت په توګه انځور شئ.

دیرشم خپرکی

خوږ ژبي اوسئ ترڅو راجلبونکي شئ!

ستاسو د راجلبولو کچه نورو ته د کتلو، د هغوی خبرو ته د غوږ نیولو، او هغوی سره په خبرو اترو پورې تړلې ده. خو راجلبونکي اشخاص یو بله خاصه هغوی سره په خبرو اترو پورې تړلې ده. خو راجلبونکي اشخاص یو بله خاصه ځانګړتیا هم لري او هغه دا چې هغوی فوق العاده خوږ ژبي انسانان دي. د غوږ نیولو پرمهال په زغم او خوږې ژبې خبرو کولو او په ترڅو خبرو کولو تمرکز نه لرل ټول هغه مهارتونه دي چې ستاسو د راجلبولو په احساس او محبوبیت کې زیاتوالی راولي. خو بل اساسي راز هم موجود دی او هغه دې ټکي ته پام دی چې نور له کومو مسایلو سره مینه لري چې بحث ورسره وشي او له کوم شیانو سره یې نه لري.

کله چې ستاسو مخاطب له دې سره مینه لري چې په جزیاتو وغږیږي ترڅو خپل احساسات تش کړي نو هغه پریږدئ چې خپل احساسات خالي کړي، ښکاره ده چې ځینې وخت له داسې افرادو سره خبرې اترې کوي چې په جزییاتو او سترې کوونکو مسایلو باندې غږیږي او تاسو له دې ډول مطالبو سره هیڅ مینه نه لرئ نو په دې صورت کې بیا راجلبول ستونزمن وي. ځینې افراد له دمې پرته د خپلو شخصي-ستونزو په اړه خبرې کوي، که په دې صورت ونه غواړئ چې بې ادبه واوسئ او د خپلو راجلبولو په فکر کې یاست نو څه کوی؟

دوه انتخابه لری: یا باید په زغم سره مسکي شئ او وزغمئ یا دا چې د بحث موضوع ته ۱۸۰ درجې بدلون ورکړئ چې ښکاره ده، دا کار ساده نه دی، اوس که ستاسو د زغم لوښی ډک شوی وي بیا څه کوی؟ په دې صورت کې راجلبونکي اشخاص له بلې لارې څخه کار اخلي یانې د بحث د لوري د بدلون لپاره یو پرځای او مناسبه پوښتنه مطرح کړئ. هغه وخت کولی شئ چې ۱۸۰ درجې بحث بدل کړئ چې د کلام اړیکه ستاسو په لاس کې وي، له دې پرته په ناڅاپي ډول د موضوع بدلول اسانه کار نه دی نو غوره لار داده چې لږ

بدلون راولی او د یوې پرځای او مناسبې پوښتنې په کولو سره له ۲۰ تر ۳۰ درجو پورې اقدام وکړی.

له لارې مو په نا خبرۍ سره له موضوع متفاوتې خبرې نه دي کړې بلکې ورو ورو مو بحث د یوې اړوندې موضوع په لور له ۲۰ څخه تر ۳۰ درجو پورې بدل کړی چې له دې سره به تاسو د مخاطب په وړاندې یو محبوب شخص ښکاره شئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

دا ځل تاسو له یو ملګري یا ټولګیوال سره په خبرو بوخت یاست. نو د بحث په موضوع کې د یو نازک او نامحسوس بدلون په لټه کې اوسئ. یانې د بحث اصلي موضوع ته له ۲۰ څخه تر ۳۰ درجو پورې تغیر ورکړئ او هڅه وکړئ چې یوه مناسبه پوښتنه وکړئ چې د خبرواترو د موضوع د بدلون تشخیص په کې ونه شي.

که احساس مو کړ چې، د بحث د موضوع د بدلون یا هم کوچني تغیر د رامنځته کولو توان نه لرئ، خبرې اترې مو هدفمندې کړئ. اوس چې مجبور شوي یاست نو لږ تر لږه یې تحمل کړئ ترڅو چې د مقابل لوري په وړاندې راجلبونکی شخص پاتې شئ. دا یو فوق العاده فرصت دی. دا تمرین کړئ چې د خپلو غوښتنو او اړتیاوو د تمرکز پرځای څه ډول د نورو غوښتنې او اړتیاوې په پام کې ونیسئ. ځکه کله چې تاسو ددې سبب شئ چې نور د ځان په وړاندې د مهم او غوره شخص احساس وکړي، نو د راجلبولو او محبوبیت راز مو پیدا کړی دی.

یو دیرشم خپرکی

خبرې اترې مو لارښوونه کړئ

د خبرو اترو واقعي روح په دې کې دی چې تاسو وکولی شئ د نورو هوشیارۍ او وینښتیا د هغوی له ژورو خبرو څخه بیرون راوباسئ، نه دا چې خپله هوشیارۍ او وینښتیا مو نندارې ته وړاندې کړئ. (برویر)

د خبرو اترو د لارښوونې څخه هدف دا نه دی چې ورباندې غالب یاست، بلکې هدف ورڅخه دادی چې تاسو ډاډ حاصل کړئ چې پخپل قوت او طاقت سره د مقابل لوري د تمایلاتو په برخه کې خبرې اترې رهبري کړئ او په پایله کې د هغه توجه راجلبوئ.

فکر وکړئ په یو ټولنیز موقیعت کې ولاړ یاست، د خوږو او څښاک لوبښي مو په لاس کې دي او یوې خواته ولاړ یاست، په دې وخت کې که یو کس ستاسو په لور راشي او له سريزې پرته د ځان او خپلو کارونو په ستاینه پیل وکړي چې ((ما دا کار کړی، ما پلانی کار کړی)) تر لسو دقیقو وروسته به فکر کوئ چې څه ډول ترې ځان خلاص کړم. دا ځل خپل موقیعت بل ډول تصور کړئ، یانې هغه کس چې ستاسو خواته راغلی، داسې سلوک کوي چې په هماغو لومړنیو لسو ثانيو کې تاسو داسې فکر وکړئ چې تاسو له ځانه خبرې پیل کړي. ستاسو لپاره کوم یو غوره دی چې خبرې ورسره پیل کړئ؟ دقیقاً مسئله همدا ده.

د نورو د خوښې مسایلو په اړه له هغو سره خبرې وکړئ

موږ له دې سره مینه لرو چې د خپلې خوښې په موضوعاتو باندې وغږېږو، په ځانگړې توگه که پوه شو چې اوریدونکي هم له دې ډول موضوعاتو سره مینه لري او که څوک ورباندې خبرې کوي نو دوی هم ترې خوند اخلي.

کله چې خلک د مهمو موضوعاتو په اړه خبرې کوي نو په اوریدونکي کې د همغږۍ او علاقې د حس له پیدا کولو څخه خوند اخلي. هغوی خپلې کرکې،

علاقې، لومړيتوبونه او عقيدې پخپلو خبرو بيانوي، که اوریدونکی یاست نو د خپل مخاطب خبرو ته په ځیر سره غوږ شئ ترڅو د خبرو اترو لپاره نورې بیلابیلې طریقې زده کړئ. د بیلگې په توگه: د نورو هڅول او ستاینه د خبرو اترو کولو یو بله بڼه لار ده چې تاسو ته په لاس درځي.

پر دې سربیره نور ټکي هم موجود دي؛ کوم شيان چې تاسو له خپلو همفکرو او همغږو اشخاصو څخه په خبرو اترو کې زده کوئ، همدومره له خپلو مخالفو سره په خبرو اترو کې هم زده کولی شئ. خلاص ذهن هغه ذهن دی چې منونکی وي، او دغه ذهن چې د نورو د نظریاتو منونکی او ستایونکی دی نو په ټولو خلکو کې مینه ناک او محبوب هم ثابت شوی دی. راجلبونکي انسانان منونکي او خلاص ذهن لري.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

د خبرو اترو د لارښوونې او ادارې لپاره تر ټولو ډاډمنه لار د هغو پوښتنو مطرح کول دي چې په (څوک)، (څه شی)، (ولې)، (چا)، (چیرته)، (څرنگه) سره پیلېږي.

دا ډول پوښتنې پراخ او اوږده ځوابونه لري او څوک نه شي کولی چې دې ډول پوښتنو ته په هو او نه سره ځواب ورکړي، نو مخاطب د دې پوښتنو د ځوابولو لپاره د احساساتو، رښتیاوو او جزیاتو له نه بیانولو څخه عاجز یانې هغه باید ټول پخپله خوله بیان کړي، کله چې هغه هر څه بیان کړي، بیا تاسو د یو کولی شئ د یو پوښتونکي په توگه د بحث کنټرول په لاس کې ونیسئ.

پوښتنه کول د مقابل لوري د غبرگونونو او نظریاتو د رابرسیره کولو لپاره ترټولو بڼه او غوره لار ده، کله چې د یوې کیسې په اړه خبرې کیږي تاسو پوښتنه وکړئ، ((تاسو یې په اړه څه احساس لرئ؟))، ((د موضوع په تړاو مو څه نظر دی؟)) د دې پوښتنو په مطرح کولو سره مخاطب مفصل او دقیق ځوابونه درکوي او په پایله کې دا چې تاسو ډېر یاست نو تاسو ته د یو هوښیار او راجلبونکي شخص په سترگه گوري.

دوه دیرشم خپرکی

خپله دنده په سمه توګه ترسره کړئ

مالومات په لاس راوړل

هونښیارتیا په هماغه اندازه په زړه پورې ده لکه قدرت. (فرانسیس بیکن)
که په کاري چاپیریال کې وي او که په ټولنیز کې، خو که غواړئ چې پر نورو
تاثیر اچوونکي واوسئ، هر وخت له دوی سره ملاقات وکړئ او په اړه یې
مالومات ترلاسه کړئ. دغه ستاسو اصلي تکلیف او دنده ده، خپل تکلیفونه له
منځه یوسئ، دا زده کړئ چې له شخص سره تر ملاقات وړاندې د هغه په اړه
مالومات له کومو لارو په لاس راوړئ دا د نورو په وړاندې د په زړه پورې
والي تر ټولو غوره لار ده.

ډیل کارنیکي ویلي: (د نورو په وړاندې علاقه لرل او علاقه ښودل به د یوې
ورځې په اوږدو کې تاسو د ډېرو ملګرو خاوند کړي، او د یو کال په موده کې
هڅه وکړئ چې د نورو په وړاندې د علاقې ښودلو ترڅنګ خپله هم
علاقه‌مندان پیدا کړئ او کله چې مو له نورو سره علاقه وښوده، هرو مرو به
ستاسو علاقه‌مندان هم شي.

یوه ښه پانګونه

هرڅومره چې د یوې اړیکې رامنځته کول ستاسو لپاره ارزښتمن وي نو
کوښښ وکړئ چې د هغه چا په اړه چې غواړئ ملاقات ورسره وکړئ د دې
شخص د علایقو، کرکو، لوبو، تحصیلي مخینې، اجتماعي او شغلي فعالیتونو
په اړه یې مالومات پیدا کړئ. په دې ډول تاسو کولی شئ چې خبرې اترې په
داسې یو لوړ رهبري کړئ چې مقابل لوری مو ورڅخه خوند واخلي. خو مهم
ټکی دادی چې تاسو باید د مقابل لوري په اړه ډېر او کره مالومات ولرئ او
برعکس هغوی هم باید ستاسو په اړه کره معلومات ولري.

د وړاندې چمتوالي د ارزښت په اړه د بريالۍ تجربه

کلونه وړاندې مې هوډ وکړ چې د نړيوال خرڅلاو د سازمان يو لوی شرکت جوړ کړم، وروسته مې فکر وکړ که څانگې او نماينده گۍ ولرو نو دابه له هغه غوره وي چې له دفترونو او شرکتونو سره يو لوی سازمان جوړ او د نوي خرڅلاو ځواکونو په روزنه پيل وکړو.

متوجه شوم چې يو بريالۍ سوداگر چې د نړيوال خرڅلاو د سازمان يوه نماينده گۍ لري، کاري ټيم يې سره همغږي او له اصلي شرکت څخه چې دلته نماينده گۍ لري، خوښ دي. نو تصميم مې ونيو چې له هغه سره اړيکه ټينگه کړم او په کار کې مې له هغه او کارکونکو څخه گټه واخلم.

تر لږ پوښتنو او پلټنو وروسته پوه شوم چې هغه د شميرو په علم عقیده لري او ټول تصميم يې د اعدادو، کلونو، مياشتو، ورځو، د شريکانو د زيږيدلو د ورځو، مياشتو او ساعتونو پر بنسټ نيول کيږي. د عدد پيژندنې او د اعدادو د علم دوه کتابونه مې واخيستل او د دوی حساب مې مطالعه کړ او د مياشتې غوره ورځ مې له هغه سره د ليدنې لپاره وټاکله.

لومړۍ پوښتنه زما د زيږيدنې د ورځې په اړه وه، او دقيق کال، ورځې او مياشتې په اوريدلو سره يې وويل ((دا د چانس اعداد دي)) د ملاقات په پای کې دې هوکړې ته ورسيدم چې له ماسره اړيکه ټينگه کړئ او زما د سازمان يو فعال او کاريگر غړی شئ.

زما د برياليتوب راز زما وړاندینه، چمتوالی، پيژندنه او له هغه سر ملاقات و.

تر هرڅه وړاندې د پوهېدو په لټه کې اوسئ

ځيني وخت تر لومړۍ ليدنې (ملاقات) وړاندې د شخص په تړاو د مالوماتو ترلاسه کول ستونزمن وي، په دې مواردو کې بايد تاسو کاملاً په مقابل لوري باندې متمرکز اوسئ او سلوک او خبرو ته پوره ځير شئ. په لومړۍ ليدنه کې د هماغه پخواني متل په څېر چې وايي: (کله چې خبرې کوئ نو هيڅ شی

نه شئ زده کولئ. په لنډه توگه د ځان په هکله خبرې وکړئ او ډېر اوږدوونکي واوسئ. يانې لږ ووايئ او ډېر واورئ. پام مو وي چې تاسو نشئ اوږدوونکي واوسئ. يانې لږ ووايئ او ډېر واورئ، يوازې کولی په يو وخت کې دوه کارونه وکړئ، يانې هم ووايئ او هم واورئ، يوازې هغه وخت کولی شئ د مقابل لوري په اړه مالومات پيدا کړئ کله چې هغه خبرې کوي او تاسو ورته غوږ واوسئ که د خبرو په پيلولو کې بې ميله او بې علاقې ښکاره شو نو په داسې ماهرانه توگه بحث په لاس کې ونيسئ چې هغه خبرو کولو ته مجبور نه شي.

کولی شئ خپلې خبرې د ورځې په مهمو موضوعاتو، ښکلو ټلويزوني خپرونو، کتابونو او ورزش په اړه پيل کړئ. مثلاً: کولی شئ وپوښتنئ وروستۍ فلم مو چې وليد. کوم يو و؟ يا له څه ډول فلمونو سره مينه لرئ؟ همدا ډول نورې پوښتنې.

د مخاطب د خوښې موضوع پيدا کړئ

دلته د يوه مثال په وړاندې کولو سره ستاسو پام دې ټکي ته را اړوم چې څه ډول کولی شو د مخاطب له خبرو څخه گټه واخلو. فکر وکړئ هغه وايي: (د اوسني وخت د خلکو موټر چلول هم ډېر ځورونکي دي) هيڅ چاته گوري نه، زغم او حوصله نه لري او غواړي په چټکۍ سره ټاکلي ځای ته ځان ورسوي، ښه ده چې انسان بيخي له کور څخه ونه وځي. اوس راځئ چې له يوې ساده نظريې سره سم دا خبرې تحليل کړو.

امکان لري دا فرد د يوې موضوع له کبله په غوسه شوی وي. خو له کومې موضوع((موټر چلول))، شايد د خلکو په بې پروايۍ سره؟ امکان لري چې د خلکو له بې حوصله گۍ؟

تاسو کولی شئ چې له مختلفو لوريو خبرې اترې په لاس کې ونيسئ خو ډاډمنه لار داده چې ووايئ: همغږۍ يم)) بيا د هغې مشابې پېښې په تړاو چې ستاسو په مخ کې پېښه شوې، مالومات ورکړئ.

په یاد ولری، دغه لار هغه وخت ځواب ویلی شي، چې مخاطب د خبرو اترو په پای ته رسولو کې وي، په دې ډول تاسو کولی شئ بیاځلي خبرې اترې په واک کې واخلي.

په یاد ولری، چې د خبرو اترو په بهیر کې چې هرڅومره د مخاطب په اړه مالومات ترلاسه کړئ، هغه تر تاثیر لاندې راولئ. هرڅومره چې د هغه د علاقه او سوابقو په اړه وپوښتئ، په هماغه کچه به ستاسو په لور راجلب شي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګړنلارې

په یاد ولری، تل هغه څوک د خبرو اترو کنټرول په لاس کې لري چې پوښتنې کوي، درې اساسي او کلیدي پوښتنې موجودې دي چې له هر نوي مخاطب سره د مخامخ کیدو پرمهال د خبرو اترو په کنټرول کې له تاسو سره مرسته کولی شي او په پایله کې به تاسو راجلبونکی ښکاره شئ. لومړۍ وپوښتنئ: (څه ډول کار کوئ؟) ډېری خلک خپل کار ته ارزښت ورکوي، ځکه د شخص کار د هغه په ژوند کې اصلي او اساسي رول لري او په واقعیت کې د هغه هویت جوړوي. خلک د خپل کار په تړاو له خبرو سره مینه لري.

بیا په ډېرې علاقې او مینې سره وپوښتنئ: (څرنگه دې دا کار وموند؟؟) له شک پرته د دې پوښتنې په ځوابولو سره درته خورا جزیات درکېږي. د کار پیدا کولو په اړه به درته تیر شالید، د کار پیدا کولو پړاوونه او ورته نور هغه مالومات درکېږي چې تاسو غوښتل په لاس راوړئ، د ژوند د کیسو په قالب کې د کاري سوابقو په اړه ټول مالومات او توضیحات درکېږي. البته ځینې وخت دا کیسې ډېرې اوږدې وي، ځکه ځینې فکر کوي چې ژوند یې له خوږ کیسو ډک دی او هر یوه چې بیانوي په زړه پورې ده. امکان لري وياند د دې لپاره چې پوه شي تاسو یې په رښتیا د کیسې اوریدو مینه وال

ياست يا مو په ادب سره ورته غوږ نيولی، لږه دمه کوي يا ورو خبرې کوي،
 په دې وخت کې په پوره مينې سره وپوښتنئ ((وروسته تا څه وکړل؟))
 هغه به هرو مرو دوام ورکړي: بل ځل يې چې ورو خبره وکړه، پوښتنه وکړ
 (ښه بيا څه وشول؟) او ريدو ته ستاسو دا ډول مينه او علاقه به هغه کاملاً
 ستاسو په لور راجلب کړي او فکر به وکړي چې تاسو يو مينه ناک او هوښيار
 انسان ياست.

ديته ورته نورې پوښتنې هم له تاسو سره مرسته کوي. لکه:

(په دې اړه ډېر مالومات راکړئ)

(څه احساس مو درلود؟)

(وروسته څه پيښ شول؟).

که خوښه مو وه نو خپل نظر ورکړئ، خو پام مو وي چې ډېرې خبرې ونه
 کړئ. که داسې وشول نو کوښښ وکړئ په بلې پوښتنې سره هغه د خبرو کولو
 لپاره مجبور کړئ.

دري ديرشم خپرکی

د سيال په ځمکه د توپ ساتل

د خبرو اترو وروستی هدف، په خبرو اترو کې د مقابل لوريو ترمنځ د اطلاعاتو تبادلې کول، رضایت او خوښي او یو د بل قانع کول دي. (بنیامین فرانکلین)

راجلېونکي وگړي د خبرو اترو پرمهال د خپلو اهدافو د پرمخ وړلو لپاره چې هماغه د نورو راجلېول دي کوښښ کوي خپل سيال ته یو داسې پاس ورکړي چې هغه یې ځواب وویلی شي. د دهمدې لپاره توپ د خبرو اترو په ځمکه کې په حرکت او جریان راولی.

هدف دا چې گڼ شمیر بحثونو کې فعال گډون وکړي. د خپلو بحثونو شریک هم وهڅوي ترڅو چې په فعالانه او پرلپسې توگه په بحث کې گډون وکړي او د وینا اړیکه په لاسه کې واخلي. سم لکه د یو ټینس د روزونکي په توگه عمل وکړي او توپ ته په داسې ډول ضربه ورکړي چې زده کوونکي یې وکولی شي د ضربې ځواب ووايي او توپ مهار کړي او دې ته چمتو وي ترڅو په یوې مناسبې ضربې سره توپ بیرته وگرځوي. هرڅومره چې لوبه اوږده او توپ په حرکت کې وي، نو د زده کوونکو لپاره به د لوبې ارزښت زیات شي، له تاسو سره خبرې کوونکي هم په همدې ډول دي، باید د شرکت کارکوونکي په خبرو اترو کې فعالانه گډون ولري ترڅو خبرې اترې ورته نورې هم په زړه پورې او راجلېونکي شي.

د یو بل تحلیلول

ډیری ټولنیز بحثونه یا خبرې اترې په مودبانه توگه پیليږي، په همدې ترتیب دواړه اړخونه، د مقابل لوري حالت او د منلو حس له منځه وړي. له هغې وروسته کولی شئ د خپل هدف لپاره خبرې اترې چې په هر لوري غواړئ یوسئ، ترڅو چې مهمو موضوعاتو ته ورسېږئ.

په ټولو خبرو اترو کې د توپ په حرکت راوستلو لپاره یوه غوره لار له داسې پوښتنو څخه ګټه اخیستل دي چې اوس به یې په اړه توضیحات ورکړل شي. مثلاً: وښیئ چې د خوړو په اړه خبرې کوئ. او وایئ: ((دا خواړه مو ازمایلي؟ ډېر خوندور دي.

د مقابل لوري له ځواب وروسته، یوې نوې پوښتنې ته دوام ورکړئ: ((زه له خواړو سره دومره مینه لرم چې تل باید د خپلې ملا د اندازې په اړه فکر وکړم! تاسو څه ډول خوړو ته ترجیح ورکوئ؟)).

ځوابکه هرڅه وایي باید ورسره همغږي واوسئ، دوام ورکړئ: ((زه هم همدا ډول، زه اصلاً له ټولو خوړو سره مینه لرم، په دې شرط چې ښه پاخه شوي وي، تاسو ډېری وخت خوړه باندې خوړئ؟)).

د هغه د ځواب تر اوریدو وروسته بیا دوام ورکړئ: ((زما په اند د کورنیو خوړو لپاره تر ټولو ښه رستورانټ... (د خپلې خوښې د رستورانټ نوم واخلي) دی. دا پخپله د نورو پوښتنو سبب ګرځي: ((تراوسه هلته تللي یاست؟)) د هغوی تر ځواب وروسته بیا دوام ورکړئ: ((باید امتحان یې کړئ، خواړه یې بې مثاله دي. ستاسو کوم رستورانټ خوښېږي؟)).

ځواب یې چې هر څه و خو ورته نورې پوښتنې: ((د باندې خوراک کول مو خوښېږي؟)) خبرو اترو ته دوام ورکړئ او دا خبرې اترې ستاسو په پوښتنو سره مختلفو لوریو ته وېل کیږي، خو هماغسې څه ډول چې ګورئ اصلي هدف ترلاسه شوی دی. یانې د دواړو لوریو ترمنځ خبرې اترې روانې دي او پخپل مهارت او ځیرکۍ سره مو مخاطبان په خبرو اترو کې په فعالانه توګه ګډون کولو ته مجبور کړي دي. اصلاً دا ستونزمنه نه ده، یوازې بسنه کوي چې له ځان غوښتنې لاس واخلي او د مقابل لوري علایقو او اړتیاوو ته پاملرنه وکړئ. دا د نورو راجلبولو لپاره یوه بله طلايي کیلي ده چې باید پیدا یې کړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په خبرو اترو کې په یاد ولرئ چې هدف تاسو نه یاست، بلکې ستاسو د شاوخوا افرادو اندیښنې او احساسات باید په پام کې ونیول شي. ځکه کله چې ځیني افراد له ځانه خبرې کوي نو دوی په طبیعي ډول ویرې، روحي فشار او اندیښنو باندې اخته کېږي.

نو کله چې له چاسره خبرې کوئ خپل احساسات مو هیر کړئ، او یوازې د خپل محبوبیت په اړه فکر مه کوئ، بلکې هڅه وکړئ چې مقابل لوری مو دې ته وهڅېږي چې ستاسو په وړاندې د محبوبیت او مینې احساس وکړي. په دې ډول به تاسو نه یوازې خپل هدف ته ورسېږئ بلکې راجلبونکی هم ښکارېږئ.

څلور دیرشم څپرکی

توپ مه وژنئ

د لویو خلکو بریالیتوب تر ډېره د هغوی د زېږونو په اخلاص پورې اړه لري نه د کار په ترسره کولو کې. (وداس)

((د توپ وژل)) د ټینس لوبې له اصطلاحاتو څخه گڼل کېږي. کله چې سیال په یو مناسب ځای کې نه وي تاسو د دې لپاره چې امتیاز واخلي، توپ په دومره ضربې سره وهئ چې سیال یې له ځواب ویلو یا دفاع څخه عاجز پاتې کېږي، دې حرکت ته د توپ وژل وايي.

کله چې د بحث په حال کې یاست، تقریباً له دې مهارت څخه گټه واخلي، یانې کونښن وکړئ چې یو داسې کمزوری ټکی پیدا کړئ چې مقابل لوری یې په وړاندې هیڅ ځواب ونه وایي، او په واقعیت کې به د هیڅ ډول غبرگون نشودولو توان ونه لري او په دې ډول به تاسو بریالی وپیژندل شئ.

خو کله چې وغواړو راجلبونکي واوسو نو دا به تیروتنه وي چې د بریالیتوب په لټه او پر مخاطب غلبه وکړو، ځکه له هغه سره د مخالفت په صورت کې به خپل راجلبول دلاسه ورکړو، په دې حالت کې تاسو په دروني اختلافاتو کې اخته یاست او غواړئ چې توپ ووژنئ او په خبرو اترو باندې غالب شئ خو پوهیږئ چې دا هماغه ټکی دی چې ستاسو د راجلبولو اصل له منځه وږي.

په نورو باندې د ژور تاثیر اچولو په برخه کې د براین تجربه

کله چې هیواد د سیاسي فشارونو ښکار شوی و، هغه مهال زه ځوان وم او ډېری وخت به مې د هیواد روان سیاسي او کلیدي مسایل تر بحث او څېړنې لاندې نیول.

د ورځپاڼو لپاره به مې مطالب او مقالې لیکلې او ډېری وخت به مې په راډیوگانو کې په جنجالي سیاسي څېړونو کې برخه اخیستله.

له هر چا سره به مې غوښتل چې د ورځې تاوده مسایل توجیه کړم، نو په چټکۍ سره به په خبرو کې ور داخل شوم او هغه به مې ښه وټکوو، د هغه زورور په خبر وم چې د خپلې تورې په کلامې مهارت سره مې نیوکه او سیاسي سیال ناکامووه او زه به پرې بریالی کیدم. تر دې چې په ټولنیزه ډله کې مې گډون کړی و چې ډېرو غوره شخصیتونو او لویانو هم په کې شتون درلود او ټول په څو برخو باندې ویشل شوي و او په څو نفرې ډول یې سره بحث کاوه.

له خپل قصد سره سم سیاسي بحث ته د غلبې لپاره د یو ډله سوداگرو او تجارانو چې پېژندل مې، پر لور لارم او د ورځې خبرونو په توضیح کولو مې پیل وکړ. ټولو یو بل ته وکتل او په څلورو مختلفو خواو سره وویشل شول او زه یې پخپل حال یوازې پرېښودم. د عبرت درس و چې هیڅکله به یې هیر نه کړم چې د بریالیتوب په او نورو د ناکامولو په موخه یو بحث ته داخل شم یانې کله چې موږ غواړو له خلکو سره خبرې اترې وکړو نو باید د نورو د ناکامولو او سپکولو هڅه ونه کړو، هڅه باید وکړو چې په خوږ خبرو سره هغوی د ځان په لور راجلب کړو.

خوښ واوسئ که ریښتنی؟

مهمه نه ده چې، د نورو نظریات ستاسو لپاره څومره ټوکې او بې ارزښته ښکاري او تاسو پرې څومره د فکري لوړوالي احساس کوئ، بلکې مهمه داده چې په خبرو اترو کې د هر ډول جگړې او بد اخلاقي مخنیوی وکړئ، دا په دې مانا نه ده چې د خپل نظر له مخې مو پښه پرځای نه وي، بلکې په دې مانا ده چې باید پرې نږدې چې د تیزوالي حس د بحث او نورو د ناکامولو پرځای ستاسو په اصلي هدف باندې غالب شي، جگړه او چټکتیا په ټوله مانا ستاسې د راجلبولو د حس دښمنان دي او ځان ساتنه ورڅخه د دې سبب

گرځي چې د اطرافيانو په وړاندې تاسو يو مينه ناک، په زړه پورې، خوږ، سپيڅلی او راجلبونکی انسان ښکاره شئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګرڼلارې

لومړی مو خپل هدف روښانه کړئ. يانې هدف مو راجلبول دي، نه پر بحث غلبه او په هوښيارۍ سره د نورو ناکامول.

دویم له ډول ډول جګړې او بد اخلاقي څخه ځان ساتنه ده، ځکه هدف مو د خرابونکي راجلبول دي. کله چې دښمني رامنځته کېږي نو نور د متقابل پوهولو او نورو راجلبولو لپاره ځای نشته.

دریم دا چې کولی شئ په خپل خوږ سلوک سره د خپل نظر له مخې پښه پرځای کېږدئ، خو د توپ وژلو او سیال د ناکامولو په لټه کې مه اوسئ، پریږدئ چې خبرې اترې په ارامتیا سره دوام ومومي او خپل عقاید او نظریات له جنجال پرته وړاندې کړئ، دا لازمه نه ده چې په ډېرې روښانتیا او له اندازې زیاتې رښتینولۍ سره نور وځوروی او خپل محبوبیت داغدار کړئ.

کله چې مو بحث په لاس کې واخیست په توضیح ورکولو پیل وکړئ او په داسې ډول یې بیان کړئ چې مقابل لوری مو په پوره ځیرتیا او علاقې سره واوري او له هغو پوښتنو سره چې پوښتي، نو ستاسو د ځواب په تمه وي او په دې صورت کې په لنډه توګه ځواب ورکړئ، او په اوږد مهاله ځواب ورکولو سره اړویدونکي مه سترې کوی.

که شک مو پیدا شو چې راجلبول وټاکئ یا پر بحث غلبه وکړئ او بريالي شئ، ډاډه اوسئ که په خبرو اترو کې مو وغوښتل چې غالب شئ په واقعیت ستاسو دغه غلبه پخپله ستاسو ناکامي ده او ستاسو د راجلبولو په حس ناوړه او منفي اغیز اچوي او دا حس په تاسو کې وژني.

پينځه دير شم خپر کي

له مخاطبانو سره همغږي اوسئ

له نورو سره د اړيکو ټينګولو پرمهال که غواړئ راجلبونکي واوسئ نو د وخت په ټاکلو کې لټي مه کوئ، څه ډول چې په سپيڅلي کتاب کې راغلي. ((په نړۍ کې د هر کار کول مشخص وخت لري)) تاسو هم بايد مناسب وخت تشخيص کړئ.

کله کله داسې کيږي چې له خبرو اترو ستړي کيږئ ځکه هغه مهال ستاسو وضعيت له مخاطب سره همغږی نه وي مثلاً: هغه يو وخت غوسه او عصبي وي خو برعکس ته يو نورمال او ښه حالت کې يې، په دې حالت کې تاسو ژوند ښکلی بولئ. په داسې حال کې چې هغه د بدمرغۍ او ستړيا احساس کوي.

په داسې يو حالت کې تاسو دوه کسه له روحي پلوه په دوه متفاوتو نړيو کې ژوند کوئ او طبيعي ده چې نه شئ کولی يو له بل ښې اړيکې ټينګې کړئ. هر څومره چې کوښښ وکړئ چې مينه ورکړئ او ملاتړ يې وکړئ خو کومې پايلې ته به ونه رسيږئ، اصلاً تاسو نه شئ کولی يو نږدې او ښه اړيکه سره ټينګه کړئ، پوهيږئ ولې؟ ځکه روحي حالات مو سره متفاوت دي او يو د بل پر خبره نه پوهيږئ، په واقعيت کې ستاسو دوه کسو د حرکت سرعت سره همغږی نه دی سم لکه هغه ماشين په ډول چې ډنډه يې په سختۍ سره خپل ځای ته ځي، خو خامخا د ماشين د ډنډې ځای پر ځای کولو لپاره لارې موجودې دي، تر ټولو اړينه د ډنډو د همغږي کولو لپاره د حل لارې پيدا کول دي ترڅو وکولی شئ ځان له مخاطب سره همغږي کړئ.

مهمه نه ده چې څومره مو روحي حالت متفاوت دي بلکې مهمه دا ده چې د همغږۍ لار پيدا کړو ترڅو په وسيله يې وکولی شو د ملګرتيا اړيکه رامنځته کړو.

د تطبيق او انعكاس تمرين

موده وړاندې يو شمير متخصصانو د عصبي ژبپوهنې د برنامې په ليكلو کې چې ترڅو وتوانېږي له دې لارې دوه تنه همغږي کړي. د ((انعكاس او تطبيق)) له نمايشي تمرين څخه گټه واخيسته، دې تمرين به لوبغاړو ته زده کړه ورکوله چې يو له بل سره يې سلوک او حرکات څه ډول همغږي او په يو وخت کې کړي. د مثال په توگه: يو کس يوه سندره تر شونډو لاندې زمزمه کوله او مقابل لوری هم بايد همزمان او په همغږي ډول دا سندره زمزمه کړي هغوی د همکارۍ او ملگرتيا له مخې د يو انځور په شکل شي چې په دواړو اطلاق کېږي.

زموږ ډېری افراد له نورو سره د همغږي کيدو او ورته والي توان لري، خود متفاوتو دليلونو له مخې تل دا کار نه ترسره کوي، فکر وکړئ چې ستاسو په بدن کې له گاونډيانو سره د سازگاري او همغږۍ توان دومره محدود دی چې يوازې له هغو کسانو سره ځان همغږي کولی شئ چې ځانگړتياوې يې تاسو ته ورته دي او کولی شئ له هغوی سره اړيکه ټينگه کړئ، دې حالت کې به نړۍ ستاسو لپاره څومره تنگه وي.

غيرانعطاف انسان داسې فکر کوي چې که هر څوک د ده په څېر عمل ونه کړي او نړۍ ته په يو بل ډول وگوري او دا يو په درد نه خوړونکی او بې وړتيا انسان دی.

راجلبونکي او محبوب اشخاص له لوړې انعطاف پذيرۍ څخه برخمن دي، د دې لپاره چې د نړۍ په وړاندې له مختلفو ليدلورو سره بلد شي نو دوی بيا تجربه کړي او دا واقعاً د راجلبولو يو اساسي او کليدي راز دی: ((د نورو په سترگو نړۍ ته د کتلو توان)).

د نورو په راجلبولو کې ستاسې ګرڼلارې

دا ځل چې په خبرو اترو بوخت یاست دا مسئله امتحان کړئ، نو د مقابل لوري یا له هغه چاسره چې خبرې کوئ د بدن ژبې، حرکاتو، کتلو، او ... ته څیر شئ. په اگاهانه ډول کوشنې وکړئ چې خپل سلوک له هغوی سره همغږي او تطبیق کړئ په داسې ډول چې ستاسو حرکات د هغوی د حرکاتو انعکاس دی.

که چېرې خبرې کوئ نو تاسو هم ورسره همغږي شئ، که آرامې خبرې کوي نو تاسو هم آرام وغږیږئ، که د خبرو پرمهال لاسونه زیات خوځوي تاسو هم دا کار وکړئ، او برعکس که د خپلو لاسونو او غاړې حرکت کنټرولوي نو تاسو هم خپلو حرکاتو ته پاملرنه وکړئ.

دیوې داسې موضوع په لټه کې واوسئ چې هغوی ته په زړه پورې وي او د ورځې موضوع نوم ورته ورکوي، او کوشنې وکړئ چې د هغه له لید څخه موضوع ته وګورئ. د سر په خوړولو سره یې تایید کړئ، مسکي شئ او هغه ته د زړه طاقت ورکړئ، مهمه خبر داده چې مخاطب باید په خپل ذهن کې دې نتیجې ته ورسېږي چې ووايي: ((له دې سړي سره مې د ستړیا احساس لاس پریږدي او ارامتیا مې په وجود کې راخوړه شي، څومره سره ورته یو، څومره سره همغږي یو)). موږ ټول راجلبونکي او محبوب افراد پوهیږو چې له هغوی سره مو د راحتی او خوښۍ او همغږۍ احساس لرو.

شپږ دیرشم خپرکی

زیات تمرین، زیات مهارت

هغه څه چې زده کوو او غواړو بیا پرې عمل وکړو نو باید عملاً یې ترسره کړو ترڅو چې زده یې کړو. (ارسطو)

په هر مناسب وخت کې د نوي مهارت د تمرین کولو کوښښ وکړئ، یانې ټول هغه تمرین کړئ چې د راجلبولو په اړه مو زده کړي دي.. کله چې په لومړي ځل له دې مهارتونو سره بلدېږئ او غواړئ تمرین یې کړئ نو دا کاملاً طبیعي ده چې لږ به عادي ښکاره شي. خو کله چې دغه مهارت په عملي ډول په خبرو اترو کې کاروئ نو لږ لږ به په ورځیني عادت باندې بدل شي.

دغه مهارت به په خپلسري ډول ترسره شي

په داسې حال کې چې تاسو په اگاهانه ډول غواړئ د راجلبولو مهارت په خپلو سلوکونو کې وکاروئ، دغه مهارت او سلوک ستاسو په ناخبره ضمیر کې د یوې برنامې په ډول ولیکل کیږي او له لږ وخت وروسته به ستاسو د ذهن شهزادګۍ شي او په خپلسري ډول ستاسو سلوک په طبیعي ډول راجلبونکی شي. دا هماغه هدف دی چې موږ یې د کتاب له پیل څخه په لټه کې یو. له شک پرته تاسو د خبرو کولو او په سایکل سپریدلو کې د ماشومانو کوښښونه لیدلي دي او یا مو هم لوی لیدلی چې هڅه کوي ستونزمنې لوبې یا موزون حرکات زده کړي. پرلپسې او نه ستړي کیدونکي کوښښونه او ګام په ګام تکرار موږ ته دا اجازه راکوي چې ډېری کارونه پرته له دې چې په اړه یې فکر وکړو په اسانۍ سره ترسره کوو.

سم کمپوټر ته ورته؛ کله چې مانیتور چالانوی نو پخپلسري ډول مشخصې برنامې یې په سکرین راڅرګندېږي، ځکه دغه برنامې له وړاندې په دستگاه کې ځای پرځای شوي دي، سم لکه دا ډول مهارتونه چې له وړاندې ستاسو په

بې خبره ضمير کې ثبت شوي وي. اوس که ستاسو د کمپيوټر حافظه خالي وي يانې کومه برنامه يا پروگرام په کې انسټال شوی نه وي نو د کمپيوټر مانتور به مو هم خالي وي، سم لکه يو خالي ذهن چې هيڅ شی په کې نه وي ثبت شوی.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په هر فرصت کې د هغو مهارتونو د تمرين هڅه وکړئ چې وړاندې مو زده کړي دي، له کورنۍ، ملگرو، دوستانو، اشنایانو، او نويو افرادو سره چې د ورځې په اوږدو کې مخامخ کېږي، په سلوک کې له خپلو مهارتونو څخه کار واخلئ.

تمرين، له تاسو سره په انساني متقابلو اړيکو کې د نورو د راجلبولو لپاره تاسو ته هغه تجربه او په نفس اعتماد درکوي چې تاسو يې د نورو افرادو د راجلبولو په برخه کې ورته اړتيا لرئ.

له ټولو مختلفو افراد سره په سلوک کولو کې هغوی ته د يو ميلونر يا غوره شخص په سترگه وگورئ. کله چې له دې ليدلوري سره نورو ته نږدې کېږئ د دې سبب کېږي چې نور د ځان په وړاندې يو غوره او ښه احساس پيدا کړي او په پايله کې به تاسو چې د دې فرد د خوښۍ احساس گرځيدلي ياست د يو مينه ناک او راجلبونکي شخص په توگه پيدا کړي.

اوه دیرشم خپرکی

مهارت په هنر بدلول!

اوس مو د نورو د راجلبولو لپاره خورا زیات مهارتونه زده کړي، اوس دا ستاسو په غاړه ده چې دغه مهارتونه څه ډول خپلو حرکاتو لکه: غوړنیولو، لید او خبرو کولو کې ځای پرځای کړئ او په کارولو سره یې له شته گټو برخمن شئ، دغه وړتیا کاملاً یو شخصي او فردي کار دی او یوازې په تاسو پورې اړه لري، په سم او اصولي ډول د راجلبولو د مهارتونو تمرین او په ځان کې ورته وده ورکول دغه مهارتونه د راجلبولو په هنر بدلوي.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو ګړنلارې

خپل ټول توان د غوړ نیولو او خبرو کولو پرمهال د نورو راجلبولو د مهارتونو په ځای کارولو باندې ولگوي ترڅو وکولی شئ د راجلبولو هنر ته لاسرسی پیدا کړئ. د لاندې مواردو په کارولو سره کولی شو د نورو له لارې خپله خوښي هم په لاسه راوړئ

❖ خوښ، راضي او مینه ناک اوسئ، او له ټولو خلکو سره خوږې خبرې او ښه سلوک وکړئ.

❖ تصمیم ونیسئ چې د ټولو په وړاندې ښونکی او همغږی واوسئ او هرڅه چې پېښیږي، مهم نه دي.

❖ تصمیم ونیسئ چې زړه‌سواندي او لیدونکی واوسئ او له ځان غوښتنې لاس واخلي.

❖ په ستاینه، تشویق او همدا ډول مسکا کې تر نورو وړاندې واوسئ.

مهمه خبر دلته چې دا هغه وخت کولی شئ چې ځانته په ارزښت او احترام قایل شئ. کله چې تاسو ته نور ارزښتمن او د درناوي وړ ښکاره شي يا ورته د ارزښت او درناوي په سترگه وگورئ.

همدا اوس د کار کولو وخت دی

د غېږ نيونې يو روزونکي يو ورزشکار ته وويل، ((په رښتيا چې ته يو استعداد لرونکی او هڅاند یې او دا ډېره غوره ده، خو که غواړې يو تکړه غېږ نيونکی شئ نو ډېرو تجربو ته اړتيا لرئ، کوبښ، زده کړه او تمرين ښه دی خو تجربه تر ټولو لومړی خبرې کوي. يوازې له تمريني چوکاټ څخه په وتلو او په عملي ډول د غېږ نيونې په سياليو کې د برخې اخيستلو له لارې کولی شئ تجربه ترلاسه کړئ.

تقریباً دا په ټولو چارو کې صدق کوي، د يو کار په اړه يوازې فکر په دې مانا نه دی چې هغه کار ترسره شو، چمتوالی، زمینه مساعدول او د کار راڅرگندول د يو کار د ترسره کولو په مانا نه دي، يوازې هغه کار بايد په واقعي مانا ترسره کړو. ريښتنی تمرين دادی چې په دومره اندازه يو کار ترسره کړئ چې په راتلونکو کې په طبيعي او عادي ډول پخپله ترسره شي. يانې تر اندازې زيات ورسره بلد او عادي شئ، هغه سلوک چې غواړئ زده کړئ نو په واقعي ژوند کې يې په کراتو کراتو تمرين کړئ ترڅو چې په بيا ترسره کولو کې يې په وړاندې فکر او تصميم ونه نيسي او داسې فکر وکړئ چې دا مو د ذهن شهزادگی ده، او په طبيعي ډول دا سلوک زيات کړئ. د برياليتوب راز دادی چې ذهن د يو کار په ترسره کولو کې کاملاً مقيد شي

ترڅو غبرگون او سلوک په راحتۍ سره په طبيعي او خپلسري ډول هماغه ډول شي؛ چې تاسو يې غواړئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

په کاري او اجتماعي ځايونو کې ځانته د يو راحت، ارام، بشپړونکي، مينه‌ناک، خوښ او راجلبونکي انسان په سترگه وگورئ، دا وښی چې څه ډول مو پخپلو مهارتونو سره نور راجلب کړي دي او هغو له تاسو سره له خبرو کولو او کيناستلو څخه خوند اخلي.

له ځان سره ووايي: ((زه يو کاملاً راجلبونکی انسان يم)). هرځل دا جمله له ځان سره تکراروي، په خپل ناخبره ضمير کې خپل ذهني تصوير جوړوي چې نور مو د ځان په لور راجلب کړي او له دې کار څخه خوند اخلي.

له (راجلبولو قانون څخه کار واخلي) په داسې ډول سلوک وکړئ چې گواکي يو راجلبونکی شخص ياست، له دې سره همدا ډول راجلبول او محبوبيت په لاس راوړئ.

په لار تلل، خبرې کول، مسکا کول او تر دې چې داسې حرکات وکړئ چې گمان وکړئ نور مو تر يو قوي مقناطيسي ځواک لاندې راوستي.

ستاسو خپلواک غبرگون مو په ضمير کې په شرطي ډول د راجلبولو لارې چارې درته په گوته کوي، کوښښ وکړئ هغه زده کړئ، پرېږدئ چې خپله مو زده شي.

تاسو د راجلبولو د تجربې په حال کې ياست نو پخپل راجلبولو ايمان ولرئ او ترې خوند واخلي.

تل ((په شيبه کې)) ژوند وکړئ، راجلبونکي انسانان تل په حال (اوس) کې ژوند کوي. د هغوی لپاره (بل ځل) يا (سبا) شتون نه لري او نه وايي ((وروسته بيا يو ځل ازمايم)) يوازې په هغه صورت کې راجلبونکی کيدی شی چې خپل ټول ځواک مو په هماغه شيبه کې په مقابل لوري متمرکز کړئ.

له راجلبولو کار واخلئ

د نړۍ نیم وگړي داسې دي چې، ډېر څه د ویلو لپاره لري، خو نه پوهیږي خپلې خبرې څه ډول وکړي او نیم نور داسې وگړي شته چې د ویلو لپاره څه نه لري خو پوهیږي چې څه ډول په پرلپسې ډول خبرو ته دوام ورکړي. (رابرټ فراست)

د نورو د راجلبولو لپاره استعداد او بالقوه توان په بانک کې د پیسو موجودیت ته ورته دی، په ټولنه کې ستاسو د راجلبولو له کبله د خپل نوي ځای په اړه فکر وکړئ، له دې وروسته به په اسانۍ سره نوي ملگري پیدا کړئ او په میلستیاو کې به ټول ستاسو د حضور غوښتونکي او له تاسو سره به د خبرو کولو لیاوال وي. دا بالقوه توان چې اوس په یوه برخه کې راښکاره شوی، تاسو ته د دې زمینه برابره کړې چې تاسو د کورنۍ او ملگرو ته په ناستو او محفلونو کې خوښي وربښئ او کوښښ وکړئ چې بې حوصلې افراد هم راجلب کړئ.

د پرمختګ راز

په حرفوي او سوداګریزې نړۍ کې د راجلبولو د تاثیر په اړه فکر وکړئ، په ټیټه بیه اخیستل او لوړه بیه خرڅول، ځکه نور له تاسو سره د معاملې کولو لیاوال دي او له دې سره مینه لري چې له تاسو سره اړیکې ټینګې کړي. که په کوم شرکت کې په کار بوخت یاست نو ستاسو د راجلبولو لوړ توان ته په کتو سره تاسو په لوړ او کلیدي ځای کې په دنده ګماري ترڅو مهم کاري روابط او اصلي ملاقاتونه وکړئ. ستاسو نږدې مدیران او کارکوونکي به ستاسو د هوښیارتیا او لیاقت له مخې نه بلکې ستاسو د راجلبولو د حس او محبوبیت له مخې به خپل ډېر وخت په کار تیروي تاسو یې په وړاندې ارزښتمن او د درناوي وړ یاست.

د ټولو پام به ستاسو په لور وي او په دې سره به تاسو په لنډ وخت کې چټک پرمختګ وکړئ، ستاسو د کاري او سوداګريز شخصيت اعتبار به له هغه هم چې تاسو يې فکر کاوه، لوړ شي. نور خلک به په خلاصو غېږو ستاسو هرکلی وکړي او له تاسو سره د مرستې لپاره چمتو دي او په پايله کې به ستاسو د پرمختګ لپاره نور فرصتونه هم په لاس درشي، اوس هر څه چمتو دي چې تاسو له ژوند خوند واخلي.

کوم کسان دي چې له هغه چاسره د اوسيدو په اړه اندېښمن دي چې د دوي درناوی کوي، خبرو ته يې غوږ نيسي، پوښتنو ته يې ځواب وايي او له ټولو مهمه دا چې د دې سبب ګرځي ترڅو مقابل فرد د ځان په وړاندې يو ښه احساس وکړي او ځان ورته مهم کس ښکاره شي خو بيا هم له ژوند څخه خوند نه اخلي؟ هغه څوک دي چې له يو راجلبونکي انسان سره د اوسېدو او خبرو کولو په حالت کې له ژوند څخه خوند وانخلي.

ځانگړې برخه

په تليفوني اړيکو کې د راجلبولو مهارت

موږ خپل ډيری وخت په تليفونې اړيکو لگوو، د تليفونونو په زياتوالي سره چې اوس په هرځای کې له خلکو سره موجود دی او ټول په کې په خبرو اترو باندې بوخت دي، ددې وخت رارسيدلی چې څه ډول وکولی شئ د تليفوني خبرو اترو په وسيله خلک راجلب او خپل دې حس ته وده ورکړئ او کولی شئ په تليفوني خبرو نور باندې تاثير واچوئ. لاندې ساده مهارت تمرين کړئ.

لومړی گام: لومړی تاثير

خامخا مو دا پخوانۍ خبر اوريدلې ((بيا به هيڅکله د دې فرصت پيدا نه کړئ چې خپل لومړنی تاثير چې په خلکو مو اچولی بيرته اصلاح کړئ)). له لومړني شخص سره ستاسو اړيکه لومړنی تاثير رامنځته کوي. اوس امکان لري چې دغه لومړی ارتباط، حضوري يا مخامخ نه وي او په تليفون سره پېښ شوی دی. په هر حال، تاسو په لومړني ارتباط کې پر مقابل لوري باندې تاثير اچوئ.

ډېری بريالي حرفوي سوداگران او پلورونکي خپل مشتريان په مخامخ ډول نه گوري، بلکې له هغوی سره تليفوني معامله کوي او په دې کار کې ډېر بريالي هم دي. ځکه په هماغه تليفوني اړيکو کې هغه د مشتري په ذهن کې خپل ځان په داسې ډول مينه ناک او خوږ انسان ثابتوي چې له مشتري سره د معاملې کولو ليوال او مينه وال دی او له دوی سره په اړيکو ساتلو کې خپله علاقه ښيي.

مسکا مو د غږ په څرنگوالي تاثير کوي او د تليفون شاته احساسېږي او دا به مستقيماً په اوريدونکي تاثير اچوونکي وي، که څه هم هغه به وچ ژبی وي، تاسو مسکي شئ او پرېږدئ چې د دې مسکا تاثير مو په غږ کې واوريدل شي.

دویم ګام: د ټلیفوني اړیکې په پیل کې ښه ده چې تاسو د هغه د خبرو کولو څخه پوه شئ چې هغه له تاسو سره اړیکه څه ډول رامنځته کوي. ایا هغه د خپلو تفکراتو پر اساس برخورد کوي که د احساساتو له مخې، ارواپوهان دغه ترلاسه شوې ښې منطقي او احساسي ښې نوموي او موږ یې د لارښود په نوم یادوو.

هغه کلمات او جملې چې افراد یې کاروي، او د بیانولو له انداز څخه یې ښکاري چې همدا شېبه د څه په اړه فکر کوي او کوم شیان یې په وړاندې ارزښتمن دي، له نورو سره په خبرو اترو کې چمتو اوسئ او له افرادو سره په ټلیفوني اړیکو کې د هغوی د خبرو ډول او د اړیکې څرنگوالي ته پام وکړئ چې ایا له خبرو سره یې ورته والی لري او کنه.

د جزئیاتو او احساساتو اعتدال

د بیلګې په توګه کله چې د مخاطب د بحث موضوع ژور خبري جزیات وي نو طبیعي ده چې تاسو نباید د موضوع اړوند په احساساتو او عواطفو باندې خبرې وکړئ. یانې کله چې هغه له عاطفي او احساسي پلوه د بحث په موضوع کې داخلېږي، نو د مسئلې د منطقي او عقلايي اړخونو په اړه خبرې کول سم کار نه دی، خو که داسې وي چې هغه پخپله د بحث مسیر بدلوي. په یاد ولرئ چې تاسو نه غواړئ له یوې برخې څخه بلې ته والوزئ، بلکې غواړئ بحث په یو لور او همغږۍ سره پرمخ یوسئ.

فکر وکړئ څه مصیبت به وي کله چې د کورنۍ یو غړی یا ملګری مو د یوې غرنۍ سیمې د غرونو د ښکلا په اړه خبرې وکړي. هغه سیمه چې دوی د خپلو رخصتیو وخت په کې تیر کړی و، خو که تاسو د هغې سیمې د موقعیت او محصولاتو په اړه خبرې وکړئ په دې حالت کې تاسو لومړی ګام د ارتباط په پریکولو پورته کړ او مخاطب فکر کوي چې د یوې بلې کړې په اړه خبرې کوئ چې هغه پرې نه پوهیږي. کله چې خلک د احساساتو له مخې خبرې

کوي خو که تاسو د ځمکې پرسر د حاکمو قوانینو په اړه خبرې وکړئ او پایلې به یې هم بې ځایه او ستاسو زړه خوړین کړي. یا برعکس کله چې یو څوک د یوې فني او برنامه ریزی شوې مسئلې په اړه خبرې کوي نو له مصیبت پرته به بله پایله ونه لري.

دریم گام: نورو ته هغه څه ورکړئ چې غواړي یې کله چې په تلیفون کې خبرې کوئ، فرض کړئ چې مخنۍ برخې ته یې ستاسو مخاطب ولاړ دی، په دې حال کې هڅه وکړئ چې آرامۍ، خوږې او روښانه خبرې وکړئ. په داسې حال کې غږ مو د هغه د غوږ پالنه کوي. که غواړئ راجلبونکي واوسئ، نو په خبرو اترو کې که هغه مخامخ وي یا هم تلیفون کې وي د ځان په اړه فکر مه کوئ، دا مهم نه دي چې تاسو څه غواړئ، بلکې مهمه داده چې د مخاطبانو غوښتنو او هیلو ته درناوی وکړئ. دا ډول فکر او سلوک به له تاسو سره مرسته وکړي چې هغه څه چې تاسو ورسره وایئ، خصوصي، زړسوناندی او په زړه پورې ښکاريږي.

په تلیفوني اړیکو کې د راجلبولو مهارت او لارې چارې

۱. مخاطب د خبرو کولو لپاره وهڅوئ: کله چې ستاسو د خبرو وار راځي، د زیاتو او بیځایه خبرو پرځای، په خپلو پوښتنو سره مخاطب خبرو کولو او ځواب ویلو ته وهڅوئ، څومره چې په ځیر سره غوږ ونیسئ او ډېر واورئ نو د ویناوال لپاره به راجلبونکی او مینه ناک ښکاره شئ.

۲. روښانه، ساده او خوږې خبرې وکړئ: کله چې مو مخاطب له پیچلتیا او ابهاماتو لیرې خبرې کوي نو تاسو هم ساده او روښانه خبرې وکړئ، د پیچلو او مبهمو کلماتو په کارولو سره هغه ستړی کوونکی احساس پیدا

کوي او په خبرو اترو کې له تاسو سره د ناراحتۍ احساس کوي نو له ساده ژبې او روښانه کلماتو څخه ګټه واخلي .

۳. دقیق غوږ ونیسئ چې کره مالومات ترلاسه کړئ او په بحث مسلط (حاکم) شئ. ډېر وګړي خبرې کول خوښوي او غوږ ونیسئ، د مینې په وړاندې مقاومت وکړئ او د مخاطب پر خبرو باندې تمرکز وکړئ او ډېر وخت هڅه وکړئ چې اوریدونکي واوسئ.

۴. زغمونکي اوریدونکي شئ: په ډېری مواردو کې د مخاطب په لومړنیو خبرو سره تاسو ځواب ویلو ته چمتو کیږئ، خو پرېږدئ چې خبرې یې بشپړې شي، او خپل احساسات بیان کړي، بیا نو په خبرو کولو او ځواب ویلو پیل وکړئ.

۵. فعال اوریدونکي واوسئ: د دې لپاره چې وتوانیږئ دا حس مخاطب ته ولیږدوئ نو تاسو کاملاً د هغه په خبرو کې ښکیل یاست او په ځیر سره ورته غوږ شئ یا په سر خورولو سره اویا په تاییدونکو غږونو سره ((هان))، ((هو))، ((پوهیږم))، ((اوم))، ((واقعاً))، ((نه دې و ویلي)) د هغه خبرې تایید کړئ.

۶. که داسې وي چې تاسو د یو چا د خبرو په منځ کې وینا وکړئ او خبرې یې پرې کړئ نو پام وي چې هغه ونه ځوروي. په ناڅاپي ډول د خلکو په خبرو کې داخلیدل او د هغوی خبرې پرې کړئ، امکان لري چې دا په دې مانا وي چې یا مو د هغه خبرو ته پام نه وو او یا یې هم نفی کوئ، نو د دې لپاره چې د بې احترامۍ او تحقیرولو بڼه ونه لري، که په ریښتیا سره مجبور یاست نو د مقابل لوري خبرې پرې کړئ او له دې ډول جملو

څخه کار واخلي)) وېښۍ خبرې مو پرې کوم خو ويريرم چې دا ټکي هير کړم)) بيا ترې په پای کې هم ښښنه وغواړي.

۷. تر اندازې زيات خوږيږي: هر څومره مو چې خبرې اترې خوږې وي خو هڅه وکړي چې د ادب په حريم باندې تيري ونه کړي ترڅو چې ټوکې او خبرې د بې ادبۍ ښه خپله نه کړي. په ځانگړې توگه د ټوکو کولو پرمهال هغه ټوکه چې د مور او پلار په وړاندې يې نه شي ويلی نو دلته يې له ويلو ځان وژغوري، په دې سره کولی شي خپله طبيعي شوخي کنټرول کړي.

۸. بېرته مه کوي: ارام او روښانه خبرې وکړي او د خپل بڼه غږ څخه کار واخلي، ارام او بڼه غږ د بېرې او ترڅو خبرو په پرتله په مخاطب باندې ژور تاثير کوي.

۹. له دمې څخه کار واخلي: د خبرو اترو پرمهال که تاسو او مقابل مو تفکر ته اړتيا ولري نو دمه واخلي، ترڅو فکر وکولی شي او خپلو خبرو ته دوام ورکړي.

۱۰. زياتې خبرې مه کوي او ډېر مالومات ورکړي: د اړتيا پرمهال خپل ټول مالومات د نورو په واک کې مه ورکوي، کله چې د موضوع او يا ځان په اړه ډېر توضيحات ورکړي نو مقابل لور مو سترې کيږي او پلمه لټوي ترڅو خبرو اترو ته د پای ټکي کيږدي. نو يوازې د هغو مطالبو په اړه په مختصر ډول توضيحات ورکړي چې د توضيح لپاره اړتيا لري.

۱۱. د نورو له احساساتو سره همغږي: د نورو په خوښيو کې خوښ اوسئ او په ناراحتۍ کې يې ناراحت، خو کوښښ وکړي، اغراق وکړي او يا له دې

لارې د مقابل لوري پر سر خولې کيږدي او د خپل تحميلولو لپاره هغه وکاروي، ځکه بل ځل چې له تاسو سره مخ کيږي ستاسو په وړاندې به يې نظر بدلون موندلی وي او نور به تاسو ته د يو زړه سواندې انسان په سترگه ونه گوري.

۱۲. په تليفون کې تل به خپلو شونډو مسکا ولری: په تليفوني اړيکو کې چې کله مسکا او خبرې کوي، نو مسکا مو د غېر له څرنگوالي څخه احساسېږي، مسکا ستاسو د خولې چوکاټ بدلوي او د غېر په څرنگوالي مو هم تاثير غورځوي، کله چې مسکا کوي نو ستاسو غېر صميمي او خوږ احساسېږي.

۱۳. له نورو چې څه غواړي هغه تاسو نورو ته ورکړي: که غواړي نور ورخطا شوي واوسي نو تاسو بايد پخپله ورخطا ښکاره شي، که غواړي نور په مسئله کې قانع کړي، لومړی بايد تاسو قانع شي. خلک هغه حس تاسو ته درلېږدوي چې تاسو ورته وړاندې لېږدولی، کله مو چې کوم حس چاته نه وي لېږدولی نو له نورو يې تمه مه کوي چې تاسو ته دې دا حس منتقل کړي.

۱۴. له پند او نصيحت کولو ځان وساتي: په مخامخ او تليفوني خبرو اترو کې کوښښ وکړي چې چاته وعظ او نصيحت ونه کړي، که چا درځخه لارښوونه وغوښته د نصيحت او پند په وړاندې مقاومت وکړي او پرځای يې وپوښتي، تاسو څه فکر کوئ)) ((فکر کوي کوم کار بايد ترسره کړي)).

۱۵. د نظر ورکولو لپاره اجازه واخلي: کله چې نور له تاسو لارښوونه او نصيحت نه غواړي، او تاسو لازمه بولي چې بايد لارښوونه ورته وکړئ په حوصلې سره ورته ووائئ ((کولی شم يو وړاندیز وکړم؟)).

۱۶. د نورو د غوسې په وړاندې ملايم غبرگون وښيي: کله چې څوک په غوسه وي او تاسو هم په غوسې سره غبرگون وښيي نو شايد عاطفي جگړه کې بريالي شئ خو خامخا د جگړې په ډگر کې راجلبونکي بابلونکي دي، په ياد ولرئ ستاسو ملايم ځواب د غوسې او جگړې مخنيوی کوي.

۱۷. ځان مو د يو تجربه لرونکي ملگري او د اوريدونکي يو زړه سواندي مشاورو پرځای فرض کړئ: دا په دې مانا چې کوبښښ وکړئ تاسو د هغوی يو لارښود، صبور، مهربان، زړه سواندي، انديښمن، صميمي، مينه ناک او مرستندويه مشاور ياست، هڅه وکړئ چې د خپل ملگري يو سخي مرسته کوونکی واوسئ.

د نورو په راجلبولو کې ستاسو کړنلارې

له دې وروسته باید تاسو یو راجلبونکی شخص واوسئ، تردې چې په تلیفوني خبرو کې هم خپله راجلبونه وساتئ، پورتنۍ لارښوونې په یو کاغذ کې له ځان سره ولرئ، او د خبرو کولو پرمهال هغه خپل مخ ته ونیسئ او کوښښ وکړئ چې په یو مناسب فرصت کې ترې کار واخلي.

دویمه خبره دا چې هره تلیفوني اړیکه مو داسې ده لکه په مخامخ ډول چې له یو مهم شخص سره ملاقات کوئ، او د خبرو کولو پرمهال چې کوم کارونه ستاسو د اندیښنې سبب ګرځي؛ لرې کړئ او یوازې خپلو او د مخاطب په خبرو باندې تمرکز وکړئ. په لرې پاملرنې سره په خپل اجتماعي سلوک کې دا ټول مهارتونه وکاروئ، ځکه دا ټول ستاسو په شخصیت باندې ژوره اغیز اچوي او ستاسو په کاري روابطو کې ډېر ګټور دي.

پای