

# XIRFADAHA QANCINTA



PERSUASION TACTICS

# **Xuquuqda buuga**

**Markad iibsato buugan , waxad ogolaatay in aadan koobi ka samayn buugan ,si naba aadan dib ugu baahin ,sidoo kale adiga ayaa ka masuula hadii aad si xun u isticmaasho siraha iyo talooyinka ku jira buugan .**

**Turjumida iyo qoraalka : ismail abdi ismail**

**Bugaag noocan oo kalaa hadad rabto soo codso . waxad igala soo xidhiidhi kartaa lambarka whats-app 063-6475579.**

## **hordhac iyo afeef**

Ugu horeynta kusoo dhawoow aduunka qancinta dadka iyo ka faa'idaysiga dadka si ay kuugu qabtaan waxa aad rabto ,ugana dhaadhiciso inay aqbalaan fikradahaaga iyo waxa aad iibinayso.

Buugani maaha sida bugaagta kale oo mar walba xaga wanaagsan wax ka eegta , buugan wuxuu ku bari doona farsomooyin iyo xirfado hadii aad ku dhaqanto kaa dhigi doona qofka ay dadku u adeegaan iyagoon ka war qabin inay ku adeegayaan. Waxa aan kusoo ururiyay fikrado badan oon isleeyahay waa kuwii ugu wax tarka badnaa marka ay timaado qancinta dadka .

buugani maaha buug ay erayo waawayn oo soomali ah ku jiraan , umaan qorin sida qorayaasha kale kuwaaso isku daya inay iska dhigaan aqoon-yahano,bugagtana ku qora erayo waawayn oo aanay dhalintu fahmayn.

ugu horeynta markaad akhrinayso buugan waxa lagaa rabaa inaad xiiso u hayso akhrinta buugan iyo niyad wanaagsan ,waxa kale ood ogaata in farsomoyinka iyo hababka

**ku jira buugan ay waqti qaadan karaan si aad xariif ugu noqoto,  
kaliya waqti inaad galiso ayaa lagaaga baahan-yahay.**

**Qaybtani waa qaybtii ugu horeysay ee buuga , waana buug  
taxane ah ,qayb walba waxaan kusoo darayaa farsomoyin iyo  
xog cajiib ah oo ku anfaci doonta . ka faa'idayso markay soo  
baxdo qayb walba .**

**[Hadaad rabto inaad iibsato bugaag xiiso oo wax kuu taraya,](#)**

**Waxa aad igala soo xidhiidhi kartaa lambarkan 063-6475579 .**

**Ismail abdi ismail**

**Barasho wanaagsan .**

## Persuasion

Maxad ka taqaan xirfada qancinta dadka, markaan leeyahy qancinta dadka maaha inaad qof walba qancinayso laakin waa qancinta kuwa aad danta ka leedahay eed rabto inaad ka dhaadhiciso qorshahaaga iyo projectiga aad wado . hadaba buugani wuxu anfacayaa qof walba oo raba inuu hormariyo noloshiisa , xirfadiisa iyo ganacsigiisaba.

Ugu horeynta aan qeexo waxay tahay ***persuasion*** ? persuasion: waa ka dhaadhicinta ama ku qancinta qof shay ama fikrad isagoon ogayn oon ka war qabin , qancinta caadiga ah waa inaad qofka si caadi ah wax ugu sheegto tusale ahaan, saxibka ayaad rabtaa inuu meel ku raaco kadibna waxad ku odhanysaa “ina keen halkaas ban tagaynaa” hadaba persuasion-ka marka lagu daro manipulation-ku waa inad qofka wax ka dhadhiciso isagoon ku ogayn .

Si aad u noqoto qof dadka wax ka dhaadhicin kara waxad u baahantay laba shay:

- ✓ **Aqoon:** waa inaad aqoonteda leedahay waxan aad qofka usoo jeedinaysoo oo uu qofku ku ogyahay inaad waayo-aragnimo u leedahay , tani waxay ku fududaynaysaa inuu qofku si dhib yar u qaato waxaad usoo bandhigayso ama aad usheegayso.
- ✓ **Xidhiidh:** waa inaad dad badan taqaanid , dadku waxay dhagaystaan qof markay ogyihiin inu hawshan kuso dhax jirey mudo dheer ,dad badana uu yaqaano oo u xidhiidho badan leeyahay .

Markaad labadan qodob buuxiso waxaad bilawi kartaa barashada persuasion-ka(qancinta dadka).

## Baro dadka

Ka hor inta aadan bilaabin qancinta dadka ,waxad u baahantay inaad barato qofka ama dadka aad rabto inaad wax ka dhaadhiciso , waa inaad ogaato waxay rabaan iyo waxay ka cabanayaan .

La yeelo wada hadal toos ah si aad u fahanto fikradahooda , tani waxay kaa caawin dontaa inaad wax badan ka ogaato iyaga ,adiguna sido kale waad is oganaysaa oo waxad iska ogaanaysaa waxyaabaha kaa qaldan iyo sidii aad wax ka badal ugu samayn lahayd fikrahahaaga ka hor inta aadan usoo bandhigin dadka.

Intaa markaad soo dhamayso, qodobka kale waa inaad tusto dadka shaygan ama fikradan aad usoo bandhigaysaa inay iyagana dan ugu jirto, oo ayna waxba ka dhimayn iyaga ,tani waxay kaa cawinaysaa inay dadku ku ogalaadan sababto dadku waxay shay ama fikrad aqbalaan marka ay ogyihiin in ay iyaguna wax faa'idayaan.

## **Waxa aad sheegayso cadee**

Kadib markaad dadka barato ,una sheegto waxan aad usoo bandhigaysaa in ay iyagana dan ugu jirto , qodobka kale eed u baahantay waa inaad tusto dadka cadayn cad oo ku saabsan waxan aad uso bandhigayso . cadaynta macnahedu waa inaad dadka tustaa ama usheegta wax la arkayo si uu qofku u qanco tusale ahaan, wax uga sheeg waayo-aragnimada aad u leedahay shayga aad usoo bandhigayso ,usheeg oo tus daraasado laga qoray shaygan aad soo bandhigayso , sidoo kale u sheeg waxa ay dadka kale ka aaminsanyihiin oo ah wanaag .

markaad qofka tusto cadayn cad oo ku saabsan shayga usoo bandhigayso ,wuu ku aamini donaa qofkaasi, wuuna qaadan donaa.

Waligaa shayga aad soo bandhigaysaa ama fikradaadu yayna noqon mid muran ama madmadaw ku jiro.



## **Awooda dareenka iyo shucuurta**

Badanaa ganacsiga, dadku waxay go'aanadoda ku saleeyaan xaqiiqoyin iyo logic . balse, hogaamiyayaasha aadka u yaqaana qancinta dadka ( persuasion) dareenkoodana ma qariyaan oo waxay ku go'aan qaatan dareenadooda iyo waxay dareemayaan tusale ahaan, hadii hogaamiyaha barnaamij xiiso leh loo soo jeediyo , wuu ku qanci donaa oo wuu qaadan donaa .

Hogamiyayaashu(managers) waxay egaan dareenada dadka kale, si ay dadka uga dhaadhiciyaan fikradahooda iyo alaabta ay iibinayaan.

Shayga ama fikrada aad soo bandhigaysaa markay tahay wax cad ood waliba cadayn u heyso, sidoo kalana aad iyaga tusto faa'idada ay ka helayaan , waxa kale ood u baahantay oo lagama maarmaan ah inaad dareen ku darto , waa inaad si dagan oo naxariis leh wax ugu soo jeedisid qofka . laakin xitaa inad si degan ula hadashid qofka kuma filna , sidoo kale waa inaad xiiso u yeesha waxa aad usoo bandhigayso qofka, si uu qofkuna u xiiseeyo shaygaas oo uu ugu qanco .

kaliya maaha inaad qanciso dadka, balse dareenkoodana qancisaa , ood ku salaysaa qancintaada.

# **Afar hab ood ku qasaari karto hadii aad samayso**

## **1. Inad wax walba si toos ah u wado iyo ad-adayga:**

dadka qaar ayaa isku daya inay dadka kale ku qasbaan fikradahooga iyo waxay usoo jedinayaan, iyago raba inay dadku qaatan oo ay aqbalaan , hadaad sidan samaysid cid ku yeelaysaa ma jirto , cid fikradaada qaadanaaysaana ma jirto . waa inaad qofka ugusoo bandhigto fikradaada hab dagan oo aan ahayn qasab iyo ad-adayg .

## **2. Tanaasulka ood diido:**

markay dadku ka tanaasulan ama diidan aragtidaada iyo waxa aad usoo jeedinayso maaha inaad is dhiibto balse, waa fursad aad wax ka badal iyo sixitaan ugu samayn karto fikradada , adiga way kuu wanaagsantay in lagu diido waayo waxaad arkaaysaa meelaha aad ku liidato. maaha inad is dhiibto ee waa inaad u qaadata fursad aad wax ku saxdo .

### **3. Inaad ku tiirsantahay doodaha iyo muranka :**

inad qofka la doodaa waa muhiim si aad uga dhaadhiciso waxaad rabtid , hadana maaha arin sidaa usii muhiimsan , dadka ku takhasusay qancinta dadka waxay awooda saaran arimaha kale sida dareenka qofka iyo faa'idadooda .

waqti badan haku lumin inad doodid iyo muranka, balse waxaad awooda saarta sidii ay dadku ku aqbali lahaayen.

### **4. Inaad proccesska aanad raacin ood kolba meel u boodo:**

Qancinta dadku waa hab-raac ee maaha hal dhacdo oo kaliya. Waa dhageysiga dadka kale, tijaabinta fikradahaaga, iyo hagaajinta fikradahaga adigoo ku salaynaya jawaab celinta dadka. Habraacan ama procces-kan wuxuu u ekaan karaa mid aan deg-deg ahayn oo gaabinaya, laakiin waad ku faa'idi dontaa ugu danbaynta hadii aad si sax ah u raacdo.

# **Persuasion techniques ( hababka qancinta loo isticmaalo)**

Waxa ina baraya hababka qancinta *Robert Cialdini* oo ah khabiir ku takhasusay cilmi nafsiga oo muddo 15 sano ku dhow daraaseynayay sida ay dadku isku qanciyaan. Waa kuwan lix hab oo loo isticmaalo qancinta dadka.

## **1. Reciprocity rule**

Sharcigan wuxu shegayaa, hadad qof wax wanaagsan u qabato ama aad abaal u gasho, waxa lama huraan ah inuu qofku uu isaguna soo celiyo wanaagas aad u samaysa ama uu abaalka iska gudo tusale ahaan, hadaad saaxibkaa u dhiibto gaadhigaga, isna waxa laga yaaba inuu shidaal kuugu soo shubo gaadhiga marku soo celinayo.

sharcigan markaan ku dabaqno qancinta dadka wuxu noqonayaa: waa inaad ugu horeynta qofka wax bilaasha siiso waxaaso ah qayb kamida alaabtaada ama waxa aad usoo bandhigayso oo ah muunad .

Bixinta muunad ama adeeg bilaash ah ugu horeynta waxay ku dhiirigelin kartaa macaamiisha ama dadka, inay la falgalaan oo ay bartaan adeegaaga iyo alaabtada .

Hadaba habkan isticmaal , waa hab aad u saamayn badan sababto ah ganacsiyo badan ayaa lagu isticmaalay waana lagu guulaystay. Hadiyad , muunad, ama adeeg bilaash sii , kadibna arag natiijada.

## **2. Lack of**

Dadku badanaa ma jeclaa inay fursaduhu seegaan ,waa sababta ay shirkuduhu u isticmaalan habkan iyagoo ka dhiga adeegooda ama alaabohooda kuwo yar oo markaaba dhamaanaya. tusaale ahaan waxay dhahaan “ alaabtan waxay suuqa taala 2 cisho kaliya ee ka faa’idaysta, ama qiimo dhimistu waxay soconaysaa mudo 1 cisho ah ” . dadku markay ogaadan inay wax dhamaanayaan ama mudo kooban kaliya la heli karo way u tartamaan si ay u helaan shaygaas.

markan ku dabaqno habkan qancinta dadka ( persuasion) , waa inaad qofka usheegto ama aad tusto inay waayi karaan shaygan aad usoo bandhigayso ama fikrada hadii ayna aqbalin ,

waa inaad ka dhigtaa inay fursad wayni seegi doonto hadii ayna aqbalin alabtaada ama fikradada.

### **3. Consistence**

Habkan waxad isticmalaysaa marka aad rabto inaad saameyn ku yeelatid qofka dhaqankiisa iyo dabeecadihiisa adigoo ka dhigaya inuu ku adeeco oo uu yeelo wax aad usoo bandhigayso .

#### **habkan sidan u isticmaal:**

##### **1. Ku bilaw wax yar :**

ku bilaw ugu horeynta codsi yar oo aad qofka shay ama waxyar ka codsanayso, waxaason shaqo badan u baahnayn tusaale ahaan , waxad waydiin kartaa qofku inuu xiisaynayo inuu kaala hadlo oo uu kula falanqeeyo barnamij gaar ah .

##### **2. Qaado ogolanshaha:**

marka uu qofku kaa aqbalo codsigaa yar ee hore , wuxuu sameeyay qofkaasi balanqaad iyo ogolaansho aad ugu soo bandhigi karto fikradahaaga iyo soo jeedintadaba mustaqbalka isagoon qofku ogayn .

### **3. Samee codsi wayn :**

kadib markuu qofku kaa aqbalo codsiga yar eed usoo bandhigtay ,waxad ku xigsiisa codsi wayn ama inuu kuu qabto wax wayn . codsiga wayn macnahiisu waa inaad qofka usoo bandhigto wixii aad marka hore rabtay ee u jeedkaagu ahaa.

Dadku badanaa ma diidi karaan codsiga danbe hadii ay codsiga hore kaa ogaaladeena ama aqbaleen . Muhiimadu waa inaad ugu horeynta codsi yar ku bilawdo kadib qofku markuu aqbalo codsigaa yar hadana ku xigsii codsiga wayn iyo waxa aad marka horeba rabtay inuu kuu qabto qofkaasi .waa farsamo cajiib ah oo qofku kuugu qaban karo waxa aad rabto.

### **4. Affection ( maxabo)**

marka la joogo persuasion ( qancinta dadka ) maxabadu waa awooda aad xidhiidh kula samaynayso qofka aad rabto inaad wax ka dhaadhiciso . marka aad rabto inaad qof qanciso, ugu horeyn dareensii wanaag badan iyo maxabo , tus qofka waxyaabo badan ood iskaga mid tihiin, ood wadaagtaan.

## **Habkan sidan ayaad u isticmaali kartaa:**

### **1. Dhis kalsooni :**

U muuji xiiso dhab ah qofka, tus inaad xiisayanso qofka baahiyihisa iyo sidoo kale inaad xiisanayso qofka fikradihiisa , laakin ha dareensin kaliya inaad rabtid inaad wax ka faa'ido isaga. Weydii qofka waayo-aragnimadiisa iyo waxyabihii usoo maray nolosha, si taxadar lehna u dhegeyso , fikradihisa iyo dareenadisana ku raac mararka qaar .

Markaad sidan samaysid waxaad dhisi doontaa kalsooni oo uu qofku kugu kalsoonado iyo isfaham idin dhaxmara, waxay qofka ka dhigaysaa inuu aad u soo dhaweeyo waxa aad usoo jeedinayso.

### **2. Hel wax yaabo aad iskaga mid tihiin :**

Ila Wadaag qofka sheeko ama khi Brad aad labadiinuba iskaga mid tihiin ood wadaagtaan. Tani waxay kaa caawinaysaa inuu qofku ku fahmo waayo wuxu oganaya inaad isku mid tihiin .

### **3. U mahad celi qofka :**

qofka uga mahad-celi waqtiga u ku siiyay iyo wada shaqayntiisa . tani waxay kaa caawinaysa inuu qofku wanaag badan kaa fasho oo u ku aamino ,fikradahaaga iyo codsigaagana lagama yaabo inuu diido markaad usoo bandhigto .



**Xasuusnaw u jeedadu waa inaad qofka tusto wanaag iyo isku dhawaansho si ay kuugu fududaato qancintu .**

## **5. Authority**

**Habkan waxa isticmaala dadka khabiirada ah , qofka aad rabto inaad wax ka dhaadhiciso waa inaad tustid ood u cadaysid inaad shayga aad usoo bandhigayso ama fikrada aad rabto inad ka dhaadhicinaysid, aad aqoon u leedahay laguna aamino karo.**

**Dadku waxay wax dhagaystaan oo ay aaminaan dadka khabiirada ah ee aqoonta leh tusale ahaan, dadku waxay dhaqtarka aaminan markuu shahaado jamacaded sito , way adagtay in la aamino qof aan shahaado haysan oo dhakhtar sheeganaya .**

**Waa inaad dadka tusto inaad aqoonteeda leedahay waxa aad usoo bandhigayso, si ay ku aaminan sidoo kale, waxa kuu fududaan doonra inay fikradahaaga qaataan.**

## **6. Social proof**

Habkani waa hab aad u awood badan , waa tusida qofka in dadka kalena ay aqbaleen fikradada ama waxad usoo jeedinayso . badanaa dadku waxay qaataan oo aqbalaan waxyaabaha ay dadka kalena qaateen ama sameyeen .

### **hadaba habkan sidan u isticmaal:**

#### **1. Tus qofka cadayn :**

Tus in dad badani ay kugu raacsan yihiin fikradan amaba ay dadku badanaa sameyaan waxa aad soo jeedinayso qofka . cadaynta aad tusayso qofka waxay noqon kartaa marag-fur qofkale ku marag-furayo , tirokooby, ama tusaale-yaal. Tusale ahaan, qofka waxad ku odhan kartaa “ 75% dadka somalida adegan way isticmaalaan wayna ku qanceen “ .

Markab aad qofka u isticmaasho dadka kale adigoo cadayn uga dhigaya ,waxa laga yaaba in uu qofku isaguna aqbalo oo uu is dhaho bal adna tijaabi waxan ay dadku wada qaaten ama fikradan ay dadku wada ogolaadeen.

## **Black persuasion ( qaybta madaw ee qancinta)**

Bini-adam ahaan waxaan u nugul nahay in la ina saameeyo oo la inaga dhaadhiciyo fikrado qaldan. badanaa waxa sirahan iyo qiyanoyinkan qarson isticmaala dadka loo yaqaan **manipulators-ka** ah oo soomaali ahaan ah “dadka wax is daba mariya ee dadka ka faa’idaysta” .

Sidoo kale, wada hadalka aad la yeelato dadka kale waa sidii inaad iibsanaayso alaab , mar walba ood qof la hadasho waxad u dhawdahay in lagaa dhadhiciyo fikrad qaldan .

Waxa jira wax la yidhaahdo **“logical fallacy”** oo ah qaladaad ay dadku sameyaan marka ay wax sababaynayaan iyo markay go,aan qaadanayaan , waa marka ay dadku meel yar oo dhaw wax ka egaan halkii ay meelo fog wax ka eegi lahaayen , markay dadku meel dhaw wax ka eegaan waxaa ka dhalan kara jahwareer, fikrado iyo go,aano aan la hubin.

hadaba qaar kamida logical fallacy iyo farsamoyinka qarsoon een qancinta dadka een ka faa'daysan karno wa kuwan:

✓ **Nolosha cadaanka iyo madawga ah :**

Dadka qaar ayaa aaminsan inay kaliya ay jiraan laba natiijo oo ka dhalan karta ficil walba ama laba ikhtiyaar oo kaliya, tusale ahaan, hadii uu qof ku dhaho “ ama aniga ayaad i raaci ama waad iga soo horjeesan ” qofkasi wuxuu ku sinayaa kaliya laba ikhtiyaar wuxuuna ula jeeda in aanay jirin labadaa wax u dhaxeeya oo aanad ka fikiri karin ikhtiyaar kale oo intaa dhaafsan . noloshu badanaa sidaas maaha oo waxa jiri kara ikhtiyaaro iyo surtogalnimo badan kuwaso dhici kara . hadaba hadii uu qofku ku siiyo laba ikhtiyaar oo kaliya wuxuu isku dayaya inuu ku maamulo iska ilaali .

***habkan waan ka faaidaysan karnaa si aan dadka u maamulno ugana dhaadhicino fikradaheena, sidan samee :***

1. Marka hore waa inaad hubtaa waxa aad ka hadlayso iyo waxa aad usoo jeedinayso qofka ood aqoon u leedahay .
2. Kadibna usoo jeedi laba ikhtiyaar oo kaliya ,una sheeg qofka inuu labadan ikhtiyaar kala doorto oo ay yihiin labada xal ee kaliya lagu xalin karo dhibaataada jirta oo ay tahay qasab inuu

labadan mid un doorto . marka aad sidaan samayso qofku kama fikiri karo ikhtiyaar sadexaad kaliya waxay noqonaysaa inuu labadan un kala doorto.

3. Ka dhig qofka inu kala doorto adigoo ka dhigaya labada ikhtiyaar inay yihiin kuwo kaliya ee jira .

### ✓ **Sabab Been Abuur ah :**

Dadka qaar ayaa isku xidha laba dhacdo, kuwaaso xitaa laga yaabo in aanay isku mid ahayn .

Waa marka uu qofku u maleeyo dhacdo gaar ah markay dhacdo in ay sababtay dhacdo kale oo ka danbaysay tusaale ahaan, “ hadii aad hudheel ka cuntay cunto , kadinba maalintii ku xigtay aad xanuun-satay ,waxa laga yaaba inaad u maleyso in cuntadii aad cuntay malintii hore ay kuu sababtay xanuunka ood tidhaa, “cuntadii aan hudhelka ka cunay baa xanunkan igu wacan “ balse, xanuunka waxa sababi kara waxyaabo badan kaliya maaha dhacdo gaar ah . waxad isku xidhaysaa laba dhacdo oo laga yaabo in aanay wax xidhiidh ah lahayn laakin waad iska malaynaysaa, waana maan-gaabnimo maskaxeed oo qofka ku dhacda .

Sidoo kale waxa iyadna jirta, marka ay laba dhacdo ay mar wada dhacaan kadibna, uu qofku u maleeyo in labada dhacdo ta hore ay sababtay dhacdada danbe tusaale ahaan “ shimbir ayaa qaylisay, alaab aad gacanta ku haysay ayaa iyadna dhulka ku dhacday ,waxa laga yaaba inaad ku fikirto ood u malayso in qaylada shimbirtu ay sababtay in alaabtadu dhulka ku dhacdo” tanina run ma noqon karto mar walba, waayo waxa laga yaaba in ay wax kale sababeen in alaabtadu dhulka ku dhacdo . halkii aan si qoto dheer ugu fikiri lahayn oon meelo badan wax ka eegi lahayn, waxa aan mararka qaar jecelnahay oon door bidnaa in aan waxyabaha qaar iyo dhacdooyinka sabab fudud u raadino .

### ✓ **Appeal to emotion :**

Waa marka u qofku isku dayo inuu ku guulaysto dood isagoo adeegsanaya dareen halkii uu ka adeegsan lahaa cadayn macquul ah , waa sidii inaad qof kula talinayso inuu cuno cunto caafimad leh adigoo u shegayaa inaad jeceshahay , oo aad danaynayso caafimadkiisa. waxaa aad isticmaalaysaa dareen halkii aad ka isticmaali lahayd xaqiiqoyin iyo cadaymo la hubo .

***hadaba habkan wan ka faa'idaysan karna si aan dadka uga dhaadhicino fikradaheena :***

1. Ku bilaw sheeko : kasoo qaad inad qof ka dhaadhicinyso inuu lacag ku siiyo waxad uga shekayn kartaa sheeko murugo leh oo ku saabsan is caawinta iyo faa'idadeda ,tani waxay kaa caawin donta inu qofku dareemo naxariis oo uu ku siiyo waxa aad waydisanayso. Waxaad isticmaalaysaa dareen

2. U sheeg qofka faa'idada uu helayo kadib marku codsigaga fuliyo : tusale ahaan waxad u sheegi kartaa qofka inuu ajar badan heli doono marku lacagta ku siiyo ama codsigaga aqbalo.

3. La samee xidhiidh qoto dheer qofka :  
uga shekee sheeko kugu dhacday iyo waayo aragnimo aad soo martay .tani waxay ka dhigi dontaa qofka inu ku dareemo oo kusoo dabco.

Xasuusnaw mar walba maaha inaad dareen isticmaasho ood ku tirsanaato ,waa inaad isku dheeli tirtaa dareenka iyo isticmaalida maskaxda .

### ✓ **The whole-part concept :**

Waa fahmida xidhiidhka ka dhaxeeya ashyaada kala duwan iyo qaybaha kala duwan ee shaygaasi ka koobanyahy. tusale ahaan, geedku wuxuu ka kooban-yahay qaybo kala duwan sida laamaha ,jirida iyo , caleemaha yaryar. qayb walba oo geedka ka tirsan waxay muhiim u tahay jiritaanka geedka oo hadii qaybi maqantay geedkasi ma jirayo . hadaba si lamida geedka, bulshadu waxay ka koobantay shaqsiyaad badan oo isku tagay ,qof walbana waxbuu kusoo kordhiyaa bulshada oo door ayuu ka ciyaara jiritaanka bulshada . inaad fahanto xidhiidhka ka dhaxeeya ashyaada iyo barashada sida ay qayb walba u shaqayso waxay kaa caawinaysaa inaad dhibaatooyinka qaar fahanto ood xaliso .

***habkan waxan u isticmaali karnaa qancinta dadka inago aqoontan ka faaidaysanayna , habkan sidan u isticmaal :***

1. Ugu horeynta fahan sida ay wax walba u shaqeyaan :

Tusaale ahaan, kasoo qaad inaad qof ku qancinaysa inuu bixiyo lacag la iska ururinayo oo lagu dhisayo masaajid ,ugu horeyn waxad u sheegtaa sida ay bulshadu iskugu xidhantay iyo sida ay bulshadu masaajidka uga faa'idaysanayso.



2. Kadibna, u kala dhig dhig qofka wax walba : usheeg qofka sida ay qayb walba oo kamida waxad uso bandhigaysaa u shaqeynayaan . tusale ahaan usheeg sida lacagta masaajidka loo ururinayo iyo sida uu qof walba door uga qaadanayo iyo doorka uu qof walba ku leeyahay . marka aad qofka u kala dhig dhigto ood u sheegto sida ay wax walba u shaqeyaan ,waxa qasaba inu aqbalo waxa aad usoo jeedinayso .

3. Tus muhiimada ay leedahay qayb walba : tusale ahaan tus qofka oo u sheeg sida lacagta uu bixinayaa ay uga qayb qaadanayso dhisida masaajidka iyo muhiimada ay lacagtu u leedahay dhisida masaajidka. Marka aad sidan samayso qofku wuu ku qanci doonaa so jeedintaada .

4. Ugu danbaynta , Isku soo xidh wixii aad kala dhig-dhigtay : usoo koob qofka oo usheeg muhiimada ay leedahay inuu lacagta la bixiyaa.

Isticmaalkan habkan (*the whole-part*) waa farsamo wanaagsan oo wax ku ool ah ,waxayna qofka aad wax ka dhaadhicanayso ka caawinaysaa inu fahmo waxan aad usoo jeedinayso iyo fikradahaaga .

### ✓ **Life-case concept :**

Waa marka uu qofku isticmaalo waayo-aragnimadiisa si uu usoo bandhigo aragti tusale ahaan , qofku waxa laga yaaba inuu dhaho “markaan sigaarka cabo waan ku qufacaa” , halkan qofku wuxu isticmaalaya aragtidisa iyo waayo-aragnimadiisa mana ah wax la wadaago oo laga yaaba in dadkoo dhani ayna qufacin markay sigaarka cabayaan.

Waa inaad meelo badan wax ka eegtaa oo aanad kaliya naftaada ka hadal waayo, dadku way kala duwanan karaan . markaad qof ku qancinayso fikrad ama aad wax usoo bandhigayso qof, ood rabto inuu qaato waxaa, waa inaad xaqiiqoyin isticmaasha iyo cadaymo la wada ogyahay oo la wadaago, halkii aad naftaada iyo waayo-aragnimadada kaliya ka hadli lahayd .

### ✓ **Sniper error :**

Waa marka uu qofku diirada saaro hal shay ama hal tusaale si uu doodisa u difaacdo, tusaale ahaan ,waxaad rabtay inaad qof ku qanciyo in dadka badankodu ay cabaan shaaxa oo ayna coffee-ga cabin waxadna ku tidhi “ saaxibkay axmed wuxu jecelyahay shaaxa ee ma cabo coffe-ga, markaa dadkuna waa la mid oo ma jecla cabista coffee-ga ” . qaladka halkan ku jiraa

waa inaad isku dayday inaad dadkoo dhan kasoo qaado saaxibka axmed ,oo waxad ka dhigtay in dadku ay isku wada mid yihiin, mana ah mid caqli gal ah , dadku way ku kala duwan-yihiin haday noqoto dookha ,dhadhanka iyo cuntadaba . waxad awooda saartay kaliya hal qof oo meelo badan waxba kamaad eegin .

Hadad rabto inaad qofka si caqli gal ah wax uga dhaadhiciso waa inaad dibada wax ka eegto ee maaha inaad meel kaliya wax ka eegto .

### ✓ **Slippery slope :**

Waa marka qofku uu aaminsanyahay oo uu ku doodo in hadii ay dhacdo dhacdo ay sababi karto dhacdooyin kaloo badan isagoon wax cadayn ah u hayn inay dhici doonaan dhacdooyinka kale iyo in kale tusaale ahaan, waxa laga yabaa inuu qof ku yidhaahdo “hadii khamriga la ogolaado waxa ku xigi doonto in ay ciyaal iskuulkuna bartaan khamriga kadibna, ay iskuulada ka baxaan . qofkani wuxuu malaynayaa inay dhici doonaan dhacdooyinkani isagoon cadayn u hayn iyo sabab sax ah, kaliya wuu malaysanayaa .

***habkan waxan u isticmaali karnaa in aan ku salayno qancinta dadka si ay u ogolaadan fikradaheena :***

1. Ugu horeynta waxaad qofka usheegta in hadii uusan qaadan ama kugu raacin waxa aad usoo bandhigayso ama fikradaada, in ay waxyaabo badan ay ku dhici karaan ,waxad ku aburaysaa qofka cabsi si uu aragtidaada u aqbalo .

### **Gabagabo**

fahmida hababkan aan soo sheegnay waxay muhiim u yihiin dhinac walba oo nolosheena ah, gaar ahaan wada hadalka iyo qancinta dadka .

xasusnaw hadafka qancinta dadku maaha kaliya inaad doodahaga ku guulaysato sidoo kale waa inaad qofka siiso cadaymo cad oo la hubo iyo sababo cad halkii aad wax ka malayn lahayd ,mar walba cadaynta ayaa ka wanaagsan inaad wax malayso ama aad qoyaasto.

**La soco qaybtaha danbe ee buuga .**

Nabad galyo.

