

ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ನೀಡಲು ಮಾರ್ಗದರ್ಶಿಸೂಚಿ

(ಒಂದು ಕೈಪಿಡಿ)

ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ಎಂದರೇನು? (ಕೌನ್ಸೆಲಿಂಗ್)

ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ಎಂದರೆ

- ಇಬ್ಬರ ನಡುವೆ ಬೆಳೆಯುವ ಸಂಬಂಧ
- ಇದರಲ್ಲಿ ವಿಷಯವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲಾಗುವುದು
- ಆಯ್ಕೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡಲಾಗುವುದು
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ಉತ್ತಮ ಆಯ್ಕೆಯನ್ನು ಸಲಹಾಗಾರರಿಂದ ಹೊಂದಲು ಅವಕಾಶವಿದೆ

ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ಸಂಬಂಧವು ಒಂದು ನಿಗದಿತ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಅಥವಾ ಕಾರ್ಯಾಲಯದಲ್ಲಿ ಆರಂಭಿಸಬಹುದು :

- ಮೊದಲಿಗೆ ಕೈಕುಲುವುದರ ಮೂಲಕ ಹೆಸರು ಹೇಳಿ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಬೇಕು

ಉದಾಹರಣೆ :

ಹಲೋ, ನಮಸ್ತೆ, ನಾನು

- ನಿಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯನ್ನು ಪರಿಚಯಿಸಿ ಅದರ ಕಾರ್ಯ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ನಾನು ಇಂತಹ ಸಂಸ್ಥೆಯಲ್ಲಿ ಕಾರ್ಯ ನಿರ್ವಹಿಸುತ್ತಿರುವೆ (ಸಂಸ್ಥೆಯ ಹೆಸರನ್ನು ಹೇಳಿ ನಾವು ಪ್ರಮುಖವಾಗಿ ಪುರುಷ ಲೈಂಗಿಕ ಸ್ವಾಸ್ಥ್ಯದ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿದ್ದೇವೆ

- ಉತ್ಪಾದಕ ವಿವರನೀಡಿ ಬಂದಿರುವವರಿಗೆ ಉತ್ತೇಜನ ನೀಡಿ ನಿಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಭಾವನೆ ಮೂಡುವಂತೆ ಮಾಡಿರಿ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ನೀವು ಧರಿಸಿರುವ ಷರ್ಟು ತುಂಬಾ ಚೆನ್ನಾಗಿದೆ

ನೀವು ತಲೆ ಬಾಚಿರುವ ರೀತಿ ನನಗೆ ಬಹಳ ಮೆಚ್ಚುಗೆಯಾಗಿದೆ

- ಮನಸ್ಸು ಹಗುರಗೊಳಿಸುವಂತಹ ಸಹಜ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳುತ್ತಾ ಸಂಭಾಷಣೆ ಮುಂದುವರೆಸಿರಿ

ಉದಾಹರಣೆ :

ವಾರದಲ್ಲಿ ನೀವು ಇಲ್ಲಿಗೆ ಎಷ್ಟು ಬಾರಿ ಬರುತ್ತೀರಿ?

ಈ ಉದ್ಯಾನದಲ್ಲಿ ಎಷ್ಟು ಟೀ ಅಂಗಡಿಗಳಿವೆ?

- ಒಮ್ಮೆ ಸಂಭಾಷಣೆಯು ಆರಂಭವಾಯಿತೆಂದರೆ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಸುಲಭವಾಗಿ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು

ಉದಾಹರಣೆ :

ನಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯು ಲೈಂಗಿಕ ಸೋಂಕಿನಿಂದ ಬಳಲುತ್ತಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಗಳಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವ ಉದ್ದೇಶ ಹೊಂದಿದೆ. ನಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಪ್ರತಿಶನಿವಾರ ವೈದ್ಯರು ತಪಾಸಣೆ ನಡೆಸಲು ಬರುತ್ತಾರೆ. ಇತ್ಯಾದಿ ಈ ನಡುವೆ ಪ್ರತಿಬುಧುವಾರದಂದು ನಾವೆಲ್ಲಾ ಒಂದು ಸಾಮಾಜಿಕ ಸಮೂಹವನ್ನು ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಇಂತಹ ಸ್ಥಳದಲ್ಲಿ ಕಲೆಯುತ್ತೇವೆ. ಇಲ್ಲಿ ನಾವೆಲ್ಲಾ ಸೇರಿ ನಮ್ಮ ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುತ್ತೇವೆ. ಇದು ಬಹಳ ಚೆನ್ನಾಗಿರುತ್ತದೆ, ಸ್ನೇಹಯುತವಾಗಿರುತ್ತದೆ. ಇತ್ಯಾದಿ.

- ಈ ರೀತಿ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮಾತನಾಡುವುದರಿಂದ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದಿರುವ ವ್ಯಕ್ತಿಯು ತನ್ನ ಹಲವಾರು ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ತೆರೆದ ಮನಸ್ಸಿನಿಂದ ವಿವರಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾನೆ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ನನಗೆ ಮೂತ್ರ ಮಾಡುವಾಗ ಉರಿಯುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ರಾತ್ರಿ ಹೆಚ್ಚು ನಿದ್ರಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಾಗುವುದಿಲ್ಲ. ನನ್ನ ಸೋದರರು ಬೇರೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಉದ್ಯೋಗವನ್ನು ಹುಡುಕೆಂದು ಬಲವಂತಪಡಿಸುತ್ತಿದ್ದಾರೆ, ಇತ್ಯಾದಿ ನನ್ನ ದೇಹದಲ್ಲಿ ಎಲ್ಲ ಕಾಲದಲ್ಲೂ ನವೆ, ಕೆರೆತ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ. ನಾನಿರುವ ವಸತಿ ಗೃಹದಲ್ಲಿರುವಾಗ ಅಲ್ಲಿನ ಜನರು ನನ್ನನ್ನು ಅಣಕಿಸಿ, ಅವಮಾನಿಸುತ್ತಾರೆ. ನನ್ನನ್ನು ಲೈಂಗಿಕ ಕಾರ್ಯಕರ್ತನೆಂದು, ಗಿರಾಕಿಯೆಂದು ತಿಳಿದು ಅತಿ ಕಠಿಣವಾಗಿ ಕಠೋರವಾಗಿ ಕೀಳಾಗಿ ವರ್ತಿಸುತ್ತಾರೆ.

- ಸಹಜವಾಗಿ ಸಲಹಾಗಾರರು ಸಮಯಕ್ಕೆ ಹೆಚ್ಚು ಪ್ರಾಶಸ್ತ್ಯ ನೀಡುತ್ತಾರೆ ಆದಕಾರಣ ಅವರು ಸಲಹೆಗೆ ಬಂದವರಿಗೆ ಮೊದಲೇ ಒಪ್ಪಂದ ಮಾಡಿಕೊಂಡು ಪ್ರಮುಖ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಲು ಹೇಳಬೇಕು.

ಉದಾಹರಣೆ :

ನೀವೀಗ ಹೇಳಿದಂತೆ ನಿಮಗೆ ಉರಿ ಮೂತ್ರದ ತೊಂದರೆ ಇದೆ ಮತ್ತು ರಾತ್ರಿ ನಿದ್ರೆ ಬರುವುದಿಲ್ಲ ಎಂದಿರಿ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸೋದರನು ನಿಮ್ಮನ್ನು ಬೇರೆ ನಗರದಲ್ಲಿ ಕೆಲಸ ಹುಡುಕಲು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದಾನೆ ಎಂದಿರಿ, ಒಟ್ಟಿನಲ್ಲಿ ಈಗ ನಿಮ್ಮ ಈ ಮಾರು ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಬೇಕಾಗಿದೆ. ಇಂದು ನಮಗೆ 20 ನಿಮಿಷದ ಕಾಲಾವಧಿ ಇದೆ. ಈ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಾವು ಈ ಮೂರನ್ನು ಚರ್ಚಿಸಿ ನಿರ್ಧಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು. ಸಮಯದ ಅಭಾವದಿಂದ ಇದನ್ನು ಮುಗಿಸಲಾಗದೆ ಹೋದಲ್ಲಿ ಮುಂದಿನ ಚರ್ಚೆಯದಿನ ಮುಂದುವರಿಸೋಣ. ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ನಿಮ್ಮ ಅಭಿಪ್ರಾಯವೇನು?

- ಈ ರೀತಿ ವಿಷಯಗಳಿಗೆ ಪ್ರಾಧಾನ್ಯತೆ ನೀಡಿ ಮೊದಲು ಅವರ ಆಯ್ಕೆಯ ಮೇರೆಗೆ ಚರ್ಚೆಯನ್ನು ಆರಂಭಿಸಿರಿ.

ಉದಾಹರಣೆ :

ನೀವು ಮೊದಲಿಗೆ ನಿದ್ರೆಯ ತೊಂದರೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮಾತನಾಡ ಬಯಸುವಿರಿ ಈ ತೊಂದರೆಯು ನಿಮಗೆ ಯಾವುದರಿಂದ ಆಗುತ್ತಿದೆ ಎಂದೆನಿಸುತ್ತದೆ. ಸರಿ ನೀವು ಸೇವಿಸುವ ಆಹಾರದಿಂದ ಈ ತೊಂದರೆ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ ಯಾವ ತರಹದ ಆಹಾರ ಸೇವನೆಯಿಂದ ಆಗುವುದು ತಿಳಿಸಿ. ಹಾಗೇ ಆಗುವುದಾದರೆ ಅಂತಹ ಆಹಾರವನ್ನು ಒಂದೆರಡು ರಾತ್ರಿ ಸೇವಿಸದೆ ಇರಲು ಸಾಧ್ಯವೇ. ಈ ರೀತಿ ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಬಹುದು ರಾತ್ರಿಯ ವೇಳೆ ಅನ್ನಕ್ಕೆ ಬದಲಾಗಿ ರೋಟಿ ತಿಂದು ನೋಡಿ. ಈ ರೀತಿ ಮಾಡುವುದರಿಂದ ನಿಮಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುವುದೇ ಎಂಬುದನ್ನು ಖಚಿತ ಪಡಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ.

- ಮಾಮೂಲಾಗಿ ಆಪ್ತ ಸಲಹಾಕಾರ್ಯವು ಈ ಮೇಲೆ ನೀಡಿರುವ ಮಾದರಿಯಲ್ಲಿ ಸಾಗುತ್ತದೆ ಜೊತೆಗೆ ಈ ಕೆಳಗೆ ನೀಡಲಾಗಿರುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ನೀವು ಚರ್ಚಾಕಾಲದಲ್ಲಿ ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ನೀಡುವಾಗ ಗಮನದಲ್ಲಿ ಇರಿಸಿ ಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಆಪ್ತ ಸಲಹೆ ನೀಡಲು ಅವಶ್ಯಕಗಳು :

- ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವು ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಿ
- ಸೌಮ್ಯವಾಗಿ ಅವರಿಗೆ ಉತ್ತೇಜದ ನೀಡುವಂತೆ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ವಿರಾಮದಿಂದ ಮಾತನಾಡಲು ಅವಕಾಶನೀಡಿ
- ಅವರಿಗೆ ಗೋಷ್ಠತೆಯ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಸಿರಿ
- ಅವರಿಗೆ ತೆರೆದ ಮನದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಕೇಳಿರಿ
- ನಿಮ್ಮ ವಿಷಯವನ್ನು ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಅವರೊಡನೆ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ. ಬಾಷೆಯುಸರಳವಾಗಿಯು, ಚಿಕ್ಕದಾಗಿಯು, ಕಡಿಮೆಯಲ್ಲಿ ಆಗಿರಬೇಕು.
- ಅವರು ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ನೀವು ಎಚ್ಚರದಿಂದಿರಬೇಕು.
- ತೊಂದರೆಯನ್ನು ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳುವ ಅವರಿಗೆ ಸಾಂತ್ವನ, ಸಮಾಧಾನ ಹೇಳಿ ಸ್ಪಷ್ಟದ ಮೂಲಕ ದೈರ್ಯ ತುಂಬ ಬೇಕು. ಇದು ಅವರಿಗೆ ನೆಮ್ಮದಿ ತರಬಹುದೆಂದು ನಿಮಗೆ ಅನಿಸಿದರೆ ಹಾಗೆ ಮಾಡಿರಿ.
- ಬೀದಿಯ ಭಾಷೆ, ಅಶ್ಲೀಲ ಸಂಭಾಷಣೆಯನ್ನು ಅವರೊಡನೆ ಮಾಡಬೇಡಿ.
- ಗೌರವಯುತವಾಗಿ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಿ. ಹಾಗೆಂದು ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಕೀಳಾಗಿ ಕಂಡು ಹೀಯಾಳಿಸಬೇಡಿ.
- ಶಿಸ್ತಿ ನಿಂದಿರಿ ಕಾಲದ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನವಿರಲಿ.
- ಅವರೊಡನೆ ನೇರ ದೃಷ್ಟಿಯಿರಿಸಿ ಮಾತನಾಡಿರಿ.
- ಅವರು ಮಾತನಾಡಲು, ವಿವರಿಸಲು ಕಷ್ಟಪಡುತ್ತಿದ್ದರೆ ಉತ್ಸಾಹ ತುಂಬಿ ಪ್ರಚೋದಿಸಿರಿ.
- ಭಾವುಕತೆಯ ಸಹಕಾರ, ಸಹಾಯ ನೀಡಿರಿ.
- ಕರುಣೆ ತೋರಿಸದೆ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಅನುಭೂತಿ ತೋರಿಸಿ.
- ನಿಮ್ಮ ನಡವಳಿಕೆಯು ಸರ್ವಸಮ್ಮತವಾಗಿರಲಿ. ಅಡ್ಡದಾರಿ ಹಿಡಿಯದಿರಲಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರು ಮಾತನಾಡುವಾಗ ನೀವು ನಡುವೆ ಅಡ್ಡಮಾತನಾಡ ಬೇಡಿ. ಅವರು ತಪ್ಪು ಹೇಳುತ್ತಿದ್ದರೂ ಮೊದಲು ಆಲಿಸಿರಿ.
- ಅವರು ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳಿ ಮುಗಿಸಿದ ನಂತರ ಸೌಮ್ಯವಾಗಿ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಟೀಕೆ ಮಾಡದೆ ಅವರ ತಪ್ಪನ್ನು ಎತ್ತಿ ತೋರಿಸದೆ ನೀವು ಹೇಳಬೇಕಾಗಿರುವ ಸರಿಯಾದ ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳಿರಿ.
- ಅವರ ನಡವಳಿಕೆ, ಭಂಗಿಯನ್ನು ಅನುಸರಿಸಿರಿ ಅಂದರೆ ಅವರು ಕುಳಿತಿದ್ದರೆ ನೀವು ಕುಳಿತಿರಿ.
- ಆಪ್ತ ಸಲಹಾ ಸಮಾಯದಲ್ಲಿ ನಿರ್ದಿಷ್ಟವಾದ, ನಿಖರವಾದ ಬೆಂಬಲ ನೀಡಿರಿ.
- ಅವರಿಗೆ ವಿಷಯ ತಿಳಿಸುವಾಗ ಮುಜುಗರ ವಾಗುತ್ತಿದ್ದರೆ ವಿಷಯಕ್ಕೆ ತರಲು ಸಹಕರಿಸಿರಿ ಇದನ್ನು ಸೌಮ್ಯರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಮಾಡತಕ್ಕದ್ದು.

- ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದಿರುವವರು ಪ್ರಮುಖರು ಎಂಬ ಭಾವನೆ ನಿಮ್ಮ ನಡವಳಿಕೆಯ ಮೂಲಕ ಅವರಿಗೆ ಅರಿವಾಗಬೇಕು.
- ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ ಮತ್ತು ಉಪದೇಶ ನೀಡುವುದರಿಂದ ದೂರವಿರಿ.
- ಅವರಿಗೆ ನಿರ್ದಾರ ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳುವಂತೆ ನೀವು ಅನುಕೂಲಮಾಡಿಕೊಡಿ. ನಿಮ್ಮ ತತ್ವಗಳನ್ನು ನಿರ್ದಾರವನ್ನು ಅವರು ಪಾಲಿಸುವಂತೆ ಬಲವಂತಮಾಡಬೇಡಿ.
- ಮುಂದಿನ ಭೇಟಿಯ ಬಗ್ಗೆ ಮೊದಲೇ ನಿರ್ಧರಿಸಿ ನಂತರ ಅವರನ್ನು ಹೋಗಲುಬಿಡಿ.
- ಚರ್ಚೆಯ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನಡೆದುದನ್ನು ಕೊನೆಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ ಪುನರಾವರ್ತನೆ ಮಾಡಿರಿ.
- ಆಪ್ತಸಲಹಾಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯ ಗ್ರಹಣ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಹೊಂದಿರಿ ಅಂದರೆ ನೀವು ಹೆಚ್ ಐ ವಿ / ಏಯ್‌ಡ್ಸ್ ಬಗ್ಗೆ ಚರ್ಚಿಸುವಿರಾದರೆ ಅದರ ಬಗ್ಗೆ ಸಕಲವನ್ನು ತಿಳಿದಿರಿ. ಆನಂತರ ಮಾತನಾಡಲು ಆರಂಭಿಸಿ.
- ನಿಮಗೆ ಅವರ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಸರಿಯಾದ ಉತ್ತರ ತಿಳಿಯದಿದ್ದರೆ ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಮುಂದಿನ ಭೇಟಿಯಲ್ಲಿ ಇದರ ಬಗ್ಗೆ ಸೂಕ್ತಮಾಹಿತಿ ನೀಡುವೆನೆಂದು ಹೇಳಿರಿ. ಅಥವಾ ಉತ್ತರ ತಿಳಿದಿರುವವರ ಬಳಿಗೆ ಕಳುಹಿಸಿ.
- ಆಪ್ತಸಲಹಾ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ತೀರ್ಪನ್ನು ನೀಡಬೇಡಿರಿ. ಆದೇಶ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ನೀಡಬೇಡಿ.
- ನಿಮ್ಮ ದೈಹಿಕ ಚಲನವಲನಗಳು (ಬಾಡಿಲಾಂಗ್ವೇಜ್) ಅಪಮಾನಕರವಾಗಿರಬಾರದು ಅಥವಾ ಬೆದರಿಕೆ ಹಾಕುವಂತಿರಬಾರದು.
- ಕುತೂಹಲಬುದ್ಧಿಯಿರಬಾರದು ಆದರೆ ಪರೀಕ್ಷಿಸ ಬೇಕು.
- ಬಾಹ್ಯ ಸಂಬಂಧಿಯಾಗಿ ವಿಷಯ ತಿಳಿಯಿರಿ.
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಯಾವುದೇ ರೀತಿಯ ಭಾಷೆ, ಪ್ರಮಾಣ ನೀಡಬೇಡಿ.
- ಅವರು ತಮ್ಮ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ವಿವರಿಸಿದ ನಂತರ ಅದನ್ನು ನೀವು ಪುನರಾವರ್ತಿಸಿರಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಮತ್ತು ಅವರ ನಡುವೆ ಸಾಧ್ಯವಿದಷ್ಟು ಅಂತರ ವಿರಲಿ.
- ಅವರಿಗೆ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ, ವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡುವಂತೆ ಮಾಡಿರಿ.
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ಉದ್ವೇಗಗೊಂಡಿದ್ದರೆ ಚರ್ಚೆ ಆರಂಭಿಸುವ ಮೊದಲು ಅವರನ್ನು ಸಮಾಧಾನಿಸಿ.
- ಅವರ ಮೇಲೆ ತಪ್ಪು ಹೊರಿಸುವ ರೀತಿ ಮಾತನಾಡಬೇಡಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಧ್ವನಿಯು, ಸ್ವಷ್ಟವು, ಮಧುರವು ಆಗಿರಬೇಕು.
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಅವರಿಗೆ ಇಷ್ಟವಿಲ್ಲದ ಕೆಲಸವನ್ನು ಮಾಡಲು ಬಲವಂತಮಾಡಬೇಡಿ.

ಅವಶ್ಯಕತೆಗಳ ಪ್ರಾಮುಖ್ಯತೆ :

ನಾವು ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಪರಿಚಯಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತೇವೆ ಏಕೆಂದರೆ

- ಅದು ಸುರಕ್ಷಿತ ಗುಣ ವಿನಯಶೀಲತೆ.
- ಇದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ನೀವು ಗೌರವಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂಬುದನ್ನು ತೋರಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

- ಅವರೊಡನೆ ನೀವು ಸೌಹಾರ್ದ ಸಂಬಂಧ ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತಿರುವುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.
- ಅವರಲ್ಲಿ ನಿಮಗೆ ವಿಶ್ವಾಸ ನಂಬಿಕೆ ಇರುವುದೆಂದು ಸೂಚಿಸುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮ ಎದುರಿಗಿರುವವರನ್ನು ಹೊಗಳಿದಾಗ, ಅವರು ಧರಿಸಿರುವ ಬಟ್ಟೆಯ ಬಗ್ಗೆ ಮೆಚ್ಚುಗೆ ಸೂಚಿಸಿದಾಗ ಅಥವಾ ಅವರು ಮಾಡಿರುವ ಕೆಲಸದ ಬಗ್ಗೆ ಹೇಳಿದಾಗ :

- ಇದರಿಂದ ಅವರಲ್ಲಿ ಒಳ್ಳೆಯ ಭಾವನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ.
- ನಿಮ್ಮ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಲ್ಲಿ ಇರುವ ನಂಬಿಕೆ, ಹಿಂಜರಿಯುವಿಕೆ, ಅಸಮ್ಮತಿ ಎಂಬ ಅಡ್ಡಗೋಡೆ ಸರಿಸುತ್ತದೆ.
- ಇದರಿಂದ ಅವರನ್ನು ನೀವು ಗಮನಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ, ಆದರಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.
- ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರನ್ನು ಆಗಮವಾಗಿ ಕುಳಿತುಕೊಳ್ಳಲು ಹೇಳಿದಾಗ. ಸ್ನೇಹಪರತೆಯಿಂದ, ಸುಗಮವಾಗಿ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಲು ಸೂಕ್ತ ವಾತಾವರಣ ಸೃಷ್ಟಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅವರಿಗೆ ಸುಗಮವಾಗಿ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಸಂಭಾಷಿಸಲು ತಮ್ಮ ತೊಂದರೆ ಹೇಳಿಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮಲ್ಲಿ ಅತ್ಯವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡಿ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಉದ್ಭವಿಸುತ್ತದೆ.
- ಇವರಿಂದ ಅವರು ಅಡಗಿಸಿ ಇಟ್ಟಿರುವ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೊರ ಚೆಲ್ಲಲು ಸ್ಫೂರ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ಕಷ್ಟಕರವಾದ ಅನುಭವಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಅವರಿಗೆ ಇದರಿಂದ ಸುಗಮವಾಗುತ್ತದೆ.

ನೀವು ಅವರಲ್ಲಿ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡಿಸಿದಾಗ ಅವರು :

- ನಿಮ್ಮನ್ನು ನಂಬಿರುತ್ತಾರೆ.
- ಬೇರೆ ಸಂದರ್ಭಗಳಲ್ಲಿ ಹೇಳಲಾಗದಂತಹ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಈಗ ಹೇಳಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.
- ಅವರ ರಹಸ್ಯ ಗೌಪ್ಯ ಸಂಗತಿಗಳನ್ನು ನಿಮಗೆ ತಿಳಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.
- ಇತರ ಮಿತ್ರರನ್ನು ತಮ್ಮಲ್ಲಿಗೆ ಆಪ್ತ ಸಲಹೆಗಾಗಿ ಪರಿಚಯಿಸುತ್ತಾರೆ.

ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರನ್ನು ಮುಕ್ತಮನದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿದಾಗ :

- ಅವರಿಂದ ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿ ವಿಷಯಗಳು ಹೊರಗೆ ಹರಿಯುತ್ತವೆ.
- ಅವರ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ಅರಿಯಲು ಸುಲಭವಾಗುತ್ತವೆ. ಏಕೆಂದರೆ ಅವು ವಿವರವಾಗಿರುತ್ತವೆ.
- ಸೌಹಾರ್ದ ಸಂಬಂಧವನ್ನು ಅವರೊಡನೆ ಬೆಳೆಸಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ನೀವು ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರ ಜೊತೆಗೆ ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿ, ಚಿಕ್ಕದಾಗಿ ಸರಳ ಭಾಷೆಯಲ್ಲಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಂಡಾಗ :

- ಚೆನ್ನಾಗಿ ಅರ್ಥಮಾಡಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.

- ಸಂದೇಶಗಳನ್ನು ನೆನಪಿಸಿಕೊಳ್ಳುತ್ತಾರೆ.
- ಇದನ್ನು ಮರೆಯದೆ ಅವರು ಮಿತ್ರರಲ್ಲಿ ಹೇಳುತ್ತಾರೆ.
- ನೀವು ಹೇಳಿದ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಮರೆಯದೆ ಪ್ರಶ್ನಿಸುತ್ತಾರೆ.

ನೀವು ಕಕ್ಷಿದಾರರೊಡನೆ ಮಾತನಾಡುವಾಗ ಜಾಗೃತರಾಗಿದಲ್ಲಿ ಅವರಿಗೆ ಈ ಭಾವನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ :

- ತಾವು ಮುಖ್ಯವಾದವರು. ಅನುಕೂಲವಾಗಿರುವವರು. ಸ್ಫೂರ್ತಿನೀಡುವವರು. ಅಪಾರನಂಬಿಕೆಯವರು

ನೀವು ಶಿಸ್ತಿನಿಂದ ಸಮಯಪಾಲಕರಾಗಿದ್ದಲ್ಲಿ :

- ಅವರಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಅನುಕರಣೆಯ ಭಾವನೆ ಮೂಡುತ್ತದೆ.
- ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಪ್ರಾರ್ಥನೆ ವಿಶ್ವಾಸ ಬೆಳೆಯುತ್ತದೆ.
- ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ಸೃಷ್ಟಿಯಾಗುತ್ತದೆ.
- ತಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ತಮಗೆ ಒಳ್ಳೆಯ ಅಭಿಪ್ರಾಯ ಉಂಟಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅವರಿಗೆ ತಮ್ಮ ಬಗ್ಗೆ ನೀವು ಕಾಳಜಿ ವಹಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.

ನೀವು ಅವರೊಡನೆ ನೇರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡಿದಾಗ, ನೇರ ಸಂಪರ್ಕ ಇಟ್ಟುಕೊಂಡಾಗ :

- ಅವರು ಹೇಳುವುದನ್ನು ನಿಷ್ಠೆಯಿಂದ ಆಲಿಸುತ್ತಿರುವಿರಿ ಎಂಬುದು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.
- ಅವರ ತೊಂದರೆಗಳನ್ನು ನೀವು ಸರಿಯಾಗಿ ಅರ್ಥ ಮಾಡಿಕೊಳ್ಳಲು ಸಹಾಯಕ ವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಕಕ್ಷಿದಾರನು ಹೇಳಬೇಕಾದುದೆಲ್ಲವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಲು ಸ್ಫೂರ್ತಿ ನೀಡುತ್ತದೆ.

ಅನುಭೂತಿ - ಅನುಕಂಪಗಳು ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರನಿಗೆ :

- ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸ ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ಆಪ್ತಸಲಹೆಗಾರರಾಗಿ ನೀವು ಅವರ ಕಷ್ಟದಲ್ಲಿ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವರೆಂಬ ಬಲ ನೀಡುತ್ತದೆ.
- ವೃತ್ತಿಪರ, ವೃತ್ತಿಪರ ಸಂದೇಶವನ್ನು ನಿಶ್ಚಿತವಾಗಿ ನೀಡಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮ ನಿಶ್ಚಿತ ನಿರ್ದಾರಿತ ನಡವಳಿಯಿಂದ :

- ಅವರಿಗೆ ಇದನ್ನು ನೀಡಲು ಸುಲಭವಾಗುತ್ತದೆ.
- ಅವರ ತೊಂದರೆ ನಿವಾರಿಸಲು ಇದು ಖಚಿತ ಸಾಧನವಾಗುತ್ತದೆ.

ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರು ವಿಷಯವನ್ನು ಮಂಡಿಸುವಾಗ ನೀವು ಅಡ್ಡಮಾತನಾಡಿದಲ್ಲಿ ತಡೆದಲ್ಲಿ :

- ಅವರು ಭೀತರಾಗಿ, ವಿಷಯದ ಪ್ರವಾಹಕ್ಕೆ ಅಡ್ಡಿಪಡಿಸಿದಂತಾಗುತ್ತದೆ.

- ಹೆದರಿಕೆ ಉಂಟಾಗಿ ತಮ್ಮಲ್ಲಿದ್ದ ಆತ್ಮ ವಿಶ್ವಾಸ ಕಳೆದು ಹೋಗುತ್ತದೆ.
- ಭವಿಷ್ಯದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮೊಡನೆ ಮುಕ್ತವಾಗಿ ಮಾತಾನಾಡಲು ತೊಂದರೆ ಪಡುತ್ತಾರೆ.

ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರಿಗೆ ಆಪ್ತ ಸಲಹಾ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಆತ್ಮ ಬಲವನ್ನು ಒದಗಿಸಿದಾಗ :

- ಅದು ಕಕ್ಷಿದಾರರಲ್ಲಿ ವಿಶ್ವಾಸ ಮೂಡಿಸುತ್ತದೆ.
- ಅವರಿಗೆ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ನಂಬಿಕೆ ಹುಟ್ಟುತ್ತದೆ.
- ಅವರು ಹೇಳ ಬೇಕಾಗಿರುವುದಕ್ಕಿಂತ ಹೆಚ್ಚು ವಿಷಯ ತಿಳಿಸಲು ಮುಂದಾಗುತ್ತಾರೆ.

ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರಿಗೆ ಉಪದೇಶ, ಸಲಹೆ ನೀಡಿದಾಗ :

- ಅವರ ಆತ್ಮವಿಶ್ವಾಸವನ್ನು ಕೆಡಿಸಬಹುದು.
- ಅವರಲ್ಲಿ ಭೀತಿ, ಹೆದರಿಕೆ ಮೂಡಿಸಬಹುದು.
- ಅವರ ನಿರ್ಧಾರಣಾ ಶಕ್ತಿಯನ್ನು ಕುಂಠಿತಗೊಳಿಸಬಹುದು.
- ಅವರಲ್ಲಿ ಪರಾವಲಂಬನೆಯ ಭಾವನೆ ಮೂಡಿಸಬಹುದು.

ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರೊಡನೆ ಮತ್ತು ಭೇಟಿಯಾಗಲು ಸಮಯ ನಿರ್ಧರಿಸಿದಾಗ :

- ನಿಮಗೆ ಅವರಲ್ಲಿ ಕಾಳಜಿ ಇದೆ ಎಂಬುದು ತಿಳಿಯುತ್ತದೆ.
- ಅವರ ತೊಂದರೆಗಳಿಗೆ ಪರಿಹಾರ ದೂರಕಿರುವ ಬಗ್ಗೆ ತಿಳಿಯಲು ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.
- ನೀವು ಅವರ ಬಗ್ಗೆ ಎಲ್ಲ ವಿವರಗಳನ್ನು ಸರಿಯಾದ ರೀತಿಯಲ್ಲಿ ಪಡೆದು ಅವರಿಗೆ ಸಹಾಯ ಮಾಡುವುದಕ್ಕೆ ಅನುಕೂಲವಾಗುತ್ತದೆ.

ನೀವು ನಿಮ್ಮ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಅರಿತಿರುವಾಗ :

- ನೀವು ವಿಶ್ವಾಸದಿಂದಿರುವಿರಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರೊಡನೆ ಸರಿಯಾಗಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಂಡಿರುವಿರಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಅವರ ನಡುವಿನ ಸಂಬಂಧ ಸೌಹಾರ್ದಯುತವಾಗುತ್ತದೆ.

ಆ ಪ್ರಸಲಹಾಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ನೀವು ಮಾಡಬೇಕಾದ ಮತ್ತು ಮಾಡಬಾರದ ಕೆಲವು ಸಂಗತಿಗಳು :

ಮಾಡಬೇಕಾದುದು :

- ಯಾವಾಗಲೂ ನಿಮ್ಮಲ್ಲಿ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರನ್ನು ಅಭಿನಂದಿಸಿ ಸ್ವಾಗತಿಸಿ.
- ವಿನಯದಿಂದ ವರ್ತಿಸಿ.

- ನಿಮ್ಮ ಮತ್ತು ನಿಮ್ಮ ಸಂಸ್ಥೆಯ ಮತ್ತು ಕಾರ್ಯವೈಖರಿಯನ್ನು ಅವರಿಗೆ ಪರಿಚಯ ಮಾಡಿರಿ.
- ಸಂಕ್ಷಿಪ್ತವಾಗಿರಿ, ಸ್ಪಷ್ಟವಾಗಿರಿ.
- ಯಾವಾಗಲೂ ನಿಮ್ಮ ವಿಷಯದ ಬಗ್ಗೆ ಗಮನವಿರಲಿ.
- ಸಮಯಪಾಲನೆ, ಶಿಸ್ತು ಪಾಲಿಸಿರಿ ಭೇಟಿಯನ್ನು ನಿರ್ಧರಿಸಿ.
- ನಿಮ್ಮನ್ನು ಕಾಣಲು ಬಂದವರು ದುಗುಡ ಮನಸ್ಸಿನವರಾಗಿರ ಬಾರದು, ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿರುವಂತೆ ಮಾಡಿ.
- ಸುಲಭವಾದ ಮುಕ್ತ ಹೃದಯದ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳನ್ನು ಕೇಳಿರಿ.
- ಅವರಿಗೆ ನಿರ್ಧಾರವನ್ನು ತೆಗೆದುಕೊಳ್ಳಲು ಅನುಕೂಲಮಾಡಿಕೊಡಿ.
- ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಪರಸ್ಪರ ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಿ.
- ನೇರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಟ್ಟು ಮಾತನಾಡಿರಿ.
- ಚರ್ಚಿಸಿದ ವಿಷಯವನ್ನು ಮತ್ತೆ ಪುನರಾವರ್ತಿಸಿ.
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ಮುಖ್ಯರೆಂಬ ಭಾವನೆ ಮೂಡಲಿ.
- ಅನುಭೂತಿ ತೋರಿರಿ.

ಮಾಡಬಾರದಂತಹವು :

- ತೀರ್ಪು, ಆದೇಶ ನೀಡಬೇಡಿ.
- ನೀವು ಮಾಡಲಾಗಾದಂತಹ ಕಾರ್ಯದ ಬಗ್ಗೆ ಭಾಷೆ, ಪ್ರಮಾಣ ಮಾಡಬೇಡಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಸ್ವಂತ ಪರಿಹಾರವನ್ನು ಅವರ ಮೇಲೆ ಹೇರಬೇಡಿ.
- ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಅನು ಕಂಪತೋರಬೇಡಿ.
- ಅವರಿಗೆ ಉಪದೇಶ ನೀಡಬೇಡಿ.
- ತಪ್ಪು ಅಸಮಂಜಸ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಹೇಳಬೇಡಿ.
- ಅವರು ಮಾತನಾಡುವಾಗ, ಮಧ್ಯ ತಡೆದು ನಿಲ್ಲಿಸಬೇಡಿ.
- ನಿಮ್ಮ ಬಾಡಿ ಲ್ಯಾಂಗ್ವೇಜ್ ನಿಂದ ಅವರಿಗೆ ಬೆದರಿಕೆ ಹುಟ್ಟಿಸಬೇಡಿ.
- ವಿರುದ್ಧ ರೀತಿಯ ಶಕ್ತಿ ಬಲ ಪ್ರದರ್ಶಿಸ ಬೇಡಿ.
- ಅವರ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಬದಲಾಯಿಸಲು ಸಾಧ್ಯವಿಲ್ಲ ಎಂದು ಆಲೋಚಿಸಬೇಡಿ.

ಅಭ್ಯಾಸ : 1

ಆತ್ಮ ಪರಾಮರ್ಶೆ

ನೀವು ಆಪ್ತಸಲಹಾ ಕಾರ್ಯ ಮುಗಿಸಿ ಹೊರಬಂದ ನಂತರ ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವು ಈ ರೀತಿ ಪ್ರಶ್ನಿಸಿಕೊಳ್ಳಿರಿ :

ನಿಮ್ಮ ಕಷ್ಟದಾರರು ಮಾತನಾಡುವಾಗ ಅವರ ತೊಂದರೆಗಳ ಬಗ್ಗೆ ಪೂರ್ಣವಿವರ ನೀಡಿದ್ದಾರೆಯೇ?

ಕೆಲವೊಮ್ಮೆ ಅವರು ಏಕೆ ಪರಿಪೂರ್ಣವಿಷಯ ತಿಳಿಸಲಿಲ್ಲ?

ಅವರು ಯಾವ ಸಮಯದಲ್ಲಿ ಮುಕ್ತವಾಗಿ, ನಿರರ್ಗಳವಾಗಿ ಮಾತನಾಡಿದರು?

ಯಾವ ಕಾರಣದಿಂದ ಅವರು ಈ ರೀತಿ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ತಿಳಿಸಿದರು?

ಮೂರು ಮುಖ್ಯ ವಿಷಯಗಳನ್ನು ಗಮನದಲ್ಲಿಟ್ಟು ಕೊಂಡು ಮುಂದಿನ ಕಾರ್ಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರಿ.

ಅಭ್ಯಾಸ : 2

ನೀವು ನಿಮ್ಮ ಮಿತ್ರರಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಒಂದು ತೊಂದರೆ ಹೇಳಿ ಅದನ್ನು ಪರಿಹರಿಸಲು ಅವರ ಸಹಾಯ ಕೇಳಿರಿ. ಅವರು ನಿಮ್ಮ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ಪರಿಹರಿಸುವ ವಿಷಯದಲ್ಲಿ ತೊಡಗಿರುವಾಗ ಅವರು ಏನು ಮಾಡುತ್ತಿದ್ದಾರೆಂದು ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ವಿಚಾರಿಸಿ ಈ ಒಂದು ಅಭ್ಯಾಸವಾದ ನಂತರ ಪೇಪರು, ಪೆನ್ಸಿಲ್ ತೆಗೆದು ಕೊಂಡು ಹಂತ ಹಂತವಾಗಿ ಅವುಗಳನ್ನು ಬರೆಯಿರಿ. ಇದನ್ನು ಆಧಾರವಾಗಿಟ್ಟುಕೊಂಡು ನಿಮ್ಮ ಕಾರ್ಯದ ಬಲಾಬಲವನ್ನು ಪರಿಶೀಲಿಸಿ. ನೀವು ಮಾಡಿರುವ ಕೆಲಸ ಸರಿಯಿದೆಯಾ, ಕುಂದು ಕೊರತೆಗಳಿವೆಯಾ ಎಂಬುದನ್ನು ತಿಳಿದು ಕೊಂಡು ಮುಂದಿನ ಬಾರಿ ನಿಮ್ಮ ಮಿತ್ರರ ತೊಂದರೆಯನ್ನು ಯಾವರೀತಿ ವಿವರಿಸ ಬೇಕೆಂಬುದನ್ನು ಅರಿತುಕೊಳ್ಳಿ.

ಅಭ್ಯಾಸ : 3

ನಿಮ್ಮನ್ನು ನೀವು ಪರೀಕ್ಷಿಸಿಕೊಳ್ಳಿ

ದಯವಿಟ್ಟು ಸರಿಯಾಗಿ ಉತ್ತರಿಸಿ

1. ಆಪ್ತಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರಿಗೆ ಅನುಭೂತಿ ತೋರುವುದು ಸೂಕ್ತ

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

2. ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ನೀವು ಕಾಗದದ ಮೇಲೆ ಆಲಿಸುತ್ತಾ ಬರೆದು ಕೊಳ್ಳುವುದರಿಂದ ನಿಮ್ಮ ಜ್ಞಾಪಕ ಶಕ್ತಿಗೆ ಸಹಾಯವಾಗುತ್ತದೆ ಮತ್ತು ಅವರಿಗೆ ನೀವು ಮಾತುಗಳನ್ನು ಪೂರ್ಣವಾಗಿ ಕೇಳುತ್ತಿರುವರೆಂದು ಖಚಿತವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

3. ಕಕ್ಷಿದಾರರು ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ಸರಿಯಲ್ಲದ್ದನ್ನು ಹೇಳಿದರೆ ಸಲಹೆ ನೀಡುವವರು ಕೂಡಲೆ ತಡೆದು ಪುನಃ ಅಂತಹ ತಪ್ಪನ್ನು ಮಾಡದಂತೆ ಸರಿ ಪಡಿಸಬೇಕು.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

4. ಅವರು ಹೇಳುವುದೆನ್ನೆಲ್ಲಾ ನಾವು ಆಲಿಸುತ್ತಿರುವುದು ನಿಜವೆಂಬ ಭಾವನೆ ಮೂಡಬೇಕು.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

5. ಅವರ ನಡವಳಿಕೆಯನ್ನು ಅಂದರೆ ಕುಳಿತ ಭಂಗಿ ವಿಧಾನಗಳನ್ನು ನೀವು ಅನುಕರಿಸಬೇಕು

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

6. ಅವರೊಡನೆ ನೀವು ಸಂಭಾಷಿಸುವಾಗ ನಿಮ್ಮ ಅವರ ನಡುವೆ ಮೇಜು ಇದ್ದರೆ ಸೂಕ್ತ ಮತ್ತು ಇದರಿಂದ ಸಲಹಾಕಾರ್ಯವು ಸುಗಮವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

7. ಪ್ರತಿ ಭೇಟಿಯ ಆರಂಭದಲ್ಲಿ ನಿಮ್ಮ ಕಕ್ಷಿದಾರರನ್ನು ಆಹ್ವಾನಿಸಿ, ಆದರಿಸಬೇಕು.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

8. ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರು ವಿಷಯವನ್ನು ಹೇಳುವಾಗ ಅವರನ್ನು ನೇರ ದೃಷ್ಟಿಯಿಂದ ನೋಡ ಬೇಡಿರಿ ಏಕೆಂದರೆ ಅದು ಅವಿನಯದ ಪ್ರದರ್ಶನವಾಗುತ್ತದೆ.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

9. ಯಾವಾಗಲೂ ನಿಮ್ಮ ಬಳಿಗೆ ಸಲಹೆ ಪಡೆಯಲು ಬಂದವರನ್ನು ತಪ್ಪು ಮಾಡುವವರಂತೆ ಅಪರಾಧಿಯಂತೆ ಕಂಡು ಇತರರು ಅವರನ್ನು ಕೆಟ್ಟ ವ್ಯಕ್ತಿಯನಾಗಿ ಕಾಣುವರು, ಅಂತಹ ನಡವಳಿಗೆ ಮುಂದುವರೆದಿದೆ ಎಂಬುದು ಅವರಿಗೆ ತಿಳಿಯುವಂತೆ ನಡೆದುಕೊಳ್ಳಬೇಕು.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

10. ಅವರಿಗೆ ಯಾವುದು ಸರಿ, ಯಾವುದು ತಪ್ಪು ಎಂಬುದನ್ನು ಹೇಳಬೇಕು ಅವರೊಡನೆ ಸರಿಯಾದ ವಿಷಯವನ್ನು ಹಂಚಿಕೊಳ್ಳಬಾರದು.

ಅ. ಹೌದು

ಆ. ಇಲ್ಲ

ಅರ್ಥಗಳು

ಮುಕ್ತ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ಯಾವ ಪ್ರಶ್ನೆಗೆ ಹೌದು ಅಥವಾ ಇಲ್ಲ ಎನ್ನುವ ಉತ್ತರವನ್ನು ನೀಡಲಾಗುವುದಿಲ್ಲವೂ ಅದು

ಉತ್ತರ ನೀಡಬಲ್ಲಂತಹ ಪ್ರಶ್ನೆಗಳು

ನೀವು ದೂಮಪಾನ ಮಾಡುವಿರಾ? ಅಥವಾ ನಿಮ್ಮ ಹೇಸರೇನು?

ಅನುಭೂತಿ

ಇತರರ ಅನುಭವವನ್ನು ತಮ್ಮ ದೆನ್ನುವಂತೆ ಅನುಭವಿಸುವುದು ಕಾಲ್ಪನಿಕವಾಗಿ ಅವರ ಸ್ಥಾನಕ್ಕೆ ಮಾನಸಿಕವಾಗಿ ಹೋಗುವುದು.

ಅನುಕಂಪ

ಇತರರ ತೊಂದರೆ ನೋವುಗಳಿಗೆ ಸಮೀಪ ವರ್ತಿಯಾಗುವುದು ದಯೆ, ಕರುಣೆ, ಅಯ್ಯೋಪಾಪ ಎನ್ನುವ ಗುಣ.